



**UNIVERSIDAD TÉCNICA DE BABAHOYO**

**FACULTAD DE ADMINISTRACIÓN FINANZAS E INFORMÁTICA**

**PROCESO DE TITULACIÓN**

**NOVIEMBRE 2020 – MAYO 2021**

**EXAMEN COMPLEXIVO O FIN DE CARRERA**

**PRUEBA PRÁCTICA**

**PREVIO A LA OBTENCIÓN DEL TÍTULO DE INGENIERA EN**

**CONTABILIDAD Y AUDITORÍA**

**TEMA:**

Análisis de los procedimientos de control de ingresos y egresos de la comercializadora

"CEVACA" de la ciudad de Ventanas.

**EGRESADO:**

Julissa Beatriz Naranjo Villalva

**TUTOR:**

Econ. Verónica Merchán Jácome

**BABAHOYO**

**AÑO 2021**

## RESUMEN

El presente estudio de caso se efectuó en la Comercializadora “Cevaca”; empresa dedicada a la comercialización y secado de arroz, maíz y soja. La problemática se basa en la falta de procedimientos de control en los registros de ingresos y egresos. El objetivo de la investigación es analizar los procedimientos de control de las transacciones comerciales con el propósito de conocer cuáles son los factores que intervienen en el manejo poco efectivo de la información contable. La metodología aplicada posee los tipos de investigación de campo y descriptiva. Se utilizó el método inductivo y deductivo. Además, se empleó las técnicas de la entrevista al propietario de la comercializadora y observación directa de los estados financieros, donde se obtuvo los siguientes resultados: El proceso de compra presenta inconvenientes en la emisión de las liquidaciones de compra. Los proveedores no suministran la información correspondiente (RUC Y RISE). Las ventas se ejecutan sin la entrega de documentos habilitantes (facturas y comprobantes) a pedido de los clientes; mientras que en el análisis de rentabilidad posee un margen de utilidad bruta de -3% donde el indicador recomendado por la Superintendencia de Compañías y Seguros es de 36,96% el margen de utilidad neta posee pérdida con un resultado de -8% y el cálculo de la razón circulante denota que la empresa posee liquidez para hacer con obligaciones a corto plazo, pero no llega a resultados esperados por la Supercías, puesto que su resultado es de 0,67 y el indicador recomendado 0,84.

**Palabras Claves:** Ingresos, Egresos, Estados Financieros, Liquidaciones de compra.

## ABSTRACT

This case study was carried out at the “Cevaca” Marketing Company; company dedicated to the commercialization and drying of rice, corn and soybeans. The problem is based on the lack of control procedures in the records of income and expenses. The objective of the research is to analyze the control procedures of commercial transactions in order to know what are the factors that intervene in the ineffective handling of accounting information. The applied methodology has the types of field and descriptive research. The inductive and deductive method was used. In addition, the techniques of interviewing the owner of the marketer and direct observation of the financial statements were used, where the following results were obtained: The purchase process presents drawbacks in the issuance of purchase settlements. Suppliers do not provide the corresponding information (RUC and RISE). Sales are executed without the delivery of enabling documents (invoices and vouchers) at the request of the clients; While in the profitability analysis it has a gross profit margin of -3% where the indicator recommended by the Superintendency of Companies and Insurance is 36.96%, the net profit margin has a loss with a result of -8% and the Calculation of the current ratio denotes that the company has liquidity to do with short-term obligations, but does not reach the results expected by the Supercías, since its result is 0.67 and the recommended indicator 0.84.

**Keywords:** Income, Expenses, Financial Statements, Purchase settlements

## INTRODUCCIÓN

El sector productivo actualmente tiene como desafío y necesidad utilizar de manera óptima los recursos (materia prima, talento humano y económicos) para la producción y comercialización, con el fin de ofertar productos de alta calidad en tiempo oportuno y a un precio competitivo dentro del mercado. Para ello, las empresas deben contar con un proceso efectivo de control de todas sus actividades, así como de los ingresos y egresos que genera la actividad comercial a la que se dedican.

El presente estudio de caso se efectuó en la Comercializadora “Cevaca” situada en la ciudad de Ventanas; empresa dedicada a la comercialización y secado de arroz, maíz y soja, cuyo propósito es generar mejores oportunidades de negocios para los clientes mediante la oferta integral de servicios de secado de productos, a través de un equipo de trabajo especializado que brinda apoyo para hacer frente a las necesidades del mercado actual. La comercializadora está conformada por nueve personas distribuidas en las diferentes áreas, las cuales aportan en el cumplimiento de las metas empresariales.

La problemática existente en la comercializadora se basa en la falta de procedimientos de control en los registros de ingresos y egresos, puesto que ha presentado problemas en las compras y ventas de productos por no cumplir con documentos habilitantes al efectuar la liquidación de compras. Además, dicha situación ocurre porque la empresa muchas veces realiza ventas sin facturas, guías de remisión u otro documento que las sustente. Todos los inconvenientes mencionados limitan la disponibilidad de información, aspecto que incide de manera negativa en la gestión contable y por ende en la realización de estados financieros, afectando al proceso de toma de decisiones ya que no existen documentos que respalden los ingresos y gastos realizados en la empresa.

El objetivo del presente caso de estudio es analizar los procedimientos de control de ingresos y egresos de la Comercializadora” Cevaca” con el propósito de conocer cuáles son los factores que intervienen en el manejo poco efectivo de la información contable. Por lo descrito, el caso se relaciona con la línea de investigación de la Universidad Técnica de Babahoyo “Gestión Financiera, Administrativa, Tributaria, Auditoría y Control” y la sub-línea “Auditoría y Control” puesto que se evaluará la gestión contable dentro de la comercializadora.

La metodología aplicada en el estudio estuvo constituida por el tipo de investigación de campo y descriptiva, puesto que permitieron recabar información de las fuentes primarias, datos que ayudaron a describir los hechos problemáticos detectados en la comercializadora. Se utilizó el método inductivo y deductivo porque sirvieron para detectar situaciones particulares y generales para luego realizar conclusiones de la temática estudiada. Además, se empleó las técnicas de la entrevista mediante un cuestionario de preguntas dirigidas al propietario de la comercializadora y observación directa de los estados financieros.

## DESARROLLO

La Comercializadora “Cevaca” se encuentra ubicada en el km 1.5 vía Quevedo, en la Cdla. Los Choferes de la ciudad de Ventanas. Fue creada el 10 de diciembre de 1997. Su principal actividad es la comercialización y secado de arroz, maíz y soya; servicios que ofrece con la finalidad de generar mayores ingresos y oportunidades de negocios para los clientes, mediante un equipo de profesionales especializados que son de apoyo para lograr los objetivos empresariales internos y externos. La empresa está conformada por nueve personas, distribuidas de la siguiente manera: propietario, gerente, secretaria, cuatro vendedores y dos trabajadores en el área operativa y de carga; talento humano que aporta en el cumplimiento de las actividades y objetivos de la empresa.

Su misión es generar oportunidades de negocios a los clientes, a través de un equipo interdisciplinario con aptitudes y actitudes adecuadas, ofreciendo soluciones por medio de la oferta integral de servicios de secado en todo el proceso. Mientras que su visión es potenciar los negocios de clientes en la comercialización de granos. Además, ser reconocida, a nivel local como la mejor empresa en el mercado en el que se desenvuelve. Los principales valores por la que se caracteriza son: trabajo en equipo, integridad, respeto, responsabilidad y calidad.

Las empresas dedicadas a la compra y venta de bienes y servicios suelen tener problemas por no gestionar de manera eficiente los procesos que conlleva el comercio, situación que muchas veces genera inconvenientes en la obtención de la información necesaria para conocer las entradas y salida de las mercancías y a la vez conocer la situación actual de la empresa en el aspecto económico. Para lograrlo se requiere de un efectivo control de las actividades empresariales, caso contrario la desorganización puede conducir a que los procesos no se realicen de forma óptima, lo cual retase el cumplimiento de los objetivos.

Las empresas dedicadas a la compra-venta de productos agrícolas como maíz, arroz y soya, en los últimos tiempos han presentado problemas en el proceso comercial, debido a que los agricultores al momento de vender sus productos requieren liquidación de compra sin cumplir con el monto que establece la ley para dicha entrega, por motivo de que no desean declarar al Estado y contratar a alguien porque incurre en gastos. Además, la entrega de este documento se ve limitado cuando el comprador tiene suspendido el Ruc. En el caso de las ventas, existen clientes que no requieren factura ni ningún documento que las sustente con el objetivo de evadir impuestos; sin embargo, la empresa ofertante facilita una guía de remisión, de tal manera, que las autoridades conozcan de donde provienen los productos agrícolas.

Comercialización agrícola se refiere a una serie de actividades que involucra desde planificación de la producción, cultivo y cosecha, transporte, almacenamiento, elaboración de productos agrícolas, hasta la distribución y venta de los mismos. Por lo tanto, la comercialización agrícola puede concebirse como el traslado del producto desde el sector de la producción hasta su lugar de consumo final, para la cual se requiere de una adecuada cadena logística. (Rizo, 2017, pág. 92)

Lo descrito evidencia parte de la realidad que viven las empresas dedicadas a comprar y vender granos; sin embargo, existen diversos problemas que involucran la inadecuada gestión del proceso comercial, los cuales serán narrados a lo largo del estudio de caso, de tal manera que se identifique los principales factores que inciden en dicho incumplimiento y como estos pueden influir en la información contable de la empresa y en el proceso de toma de decisiones al momento de conocer el estado actual de la institución económicamente. Por tal razón, es importante que se lleve un registro minucioso de cada entrada y salida de mercancía, para la correcta gestión de la información. Según Moreno (2021) La gestión de la información contable sustenta la toma de una decisión y permite generar la capacidad de una visión al futuro.

La empresa Cevaca de la ciudad de Ventanas posee importantes inconvenientes para efectuar las actividades comerciales en cuanto a la compra de maíz a los diferentes proveedores del cantón y sus sectores aledaños. Uno de las principales debilidades, es el retraso para efectuar la gestión comercial, debido a que para realizar las liquidaciones de compra y bienes o servicios al adquirir los productos descritos se solicita como Ruc y cedula del vendedor. De acuerdo con SUNAT (2020):

La liquidación de compras es un comprobante emitido por personas naturales y jurídicas, sociedades conyugales, sucesiones indivisas, entre otros, por las adquisiciones que se efectúan a personas naturales que se dedican a la producción de productos derivados a la actividad agropecuaria, pesca de forma artesanal u otras actividades del sector primario. (párr.1)

Por lo tanto, una de las situaciones problemáticas en las actividades comerciales consiste en realizar liquidaciones de compra de forma óptima, debido que al momento que el talento humano de la empresa Cevaca solicita la información necesaria para efectuar dicho procedimiento, el agricultor argumenta no poseer RUC, por lo cual, se procede a requerir la cédula de ciudadanía. Sin embargo, en el proceso de verificación se corrobora que sí poseen la información solicitada, pero se encuentran suspendida en el SRI, en dicho contexto, no se debe proceder con la compra al proveedor.

El contexto descrito revela cual es el procedimiento normal que se efectúa en las actividades de compra a los proveedores de productos agrícolas; no obstante, el talento humano de la organización emite comprobantes de liquidación de compras sin comprobar dicha información con previa anticipación, lo cual no es un aspecto menor; porque afecta la gestión de la información generada en el proceso de compra del producto agrícola, además, denota incumplimiento del procedimiento regular a seguir.

En determinados momentos la empresa receipta los productos de los proveedores, pero no emite las liquidaciones de compra hasta que el agricultor otorgue la información respectiva, o en su defecto la de otra persona cercana que cumpla con los requisitos. Dicho procedimiento genera retraso en el tratamiento de la información contable y tributaria que tiene que ejecutar la institución, debido a que el proceso para que el agricultor pueda entregar los datos habilitantes, puede durar periodos de tiempos prolongados. Es importante mencionar que el mercado donde se desempeña la comercializadora Cevaca es muy competitivo; por tal razón, aquello genera que no se ejecuten procedimientos estandarizados en el proceso comercial, incidiendo en la recepción de la producción agrícola sin ejecutar su pago respectivo.

Una de las principales situaciones que influye no llevar un registro adecuado de los egresos en la comercializadora Cevaca es la falta de pericia por parte del talento humano encargado de la asesoría comercial, debido a que han existido liquidaciones de compras que deben ser canceladas por presencia de tachones, enmendaduras o registro de datos erróneos. Dicho escenario motiva su anulación y posterior a ello archivarla de manera ordenada y cronológica en un periodo de 6 años. El contexto descrito no genera una situación problemática importante, pero evidencia las principales situaciones anómalas en el proceso de registro con respecto al egreso. De acuerdo a Westreicher (2020) los egresos son todas las salidas de dinero de una empresa y puede ser de dos tipos: gastos (alquiler y servicios básicos) y de inversión.

No efectuar el proceso de verificación de datos del agricultor o proveedor del producto agrícola de forma inmediata durante la compra, causa que en la empresa existan liquidaciones de compra que deban ser anuladas, las cuales debe ser dadas de baja en un tiempo máximo de 15 días de haberse suscitado el motivo. Por lo tanto, es necesario llevar un registro adecuado, bajo el cumplimiento de las políticas y estándares en el desarrollo de la actividad comercial. Razón por la cual debe existir una gestión adecuada para evitar inconvenientes futuros.

El hecho de tener que dar de baja comprobantes emitidos por no realizar el debido proceso de verificación y confiarse que el proveedor posee la documentación respectiva, denota que en la gestión interna de la organización no se establecen procedimientos de control que ayuden a cumplir de forma correcta el proceso de compra y por consiguiente llevar un adecuado registro, sin correcciones o actualizaciones del mismo; es decir, la empresa no cuenta con un adecuado sistema de evaluación de proveedores. Según Hernández (2016):

Las empresas deben contar con un sistema de evaluación de proveedores con el propósito de tener una valoración de cada proveedor y así poder tomar decisiones acertadas con los suministradores, este sistema de monitoreo debe englobar una serie de componentes para ser verificados.

La empresa Cevaca posee una endeble gestión con los proveedores, que ha causado las anomalías identificadas en el proceso comercial, lo cual ha influido en el registro idóneo de los egresos por concepto de compra. Por lo tanto, se evidencia cierto grado de control en el desarrollo de las competencias laborales y administrativas durante la realización de la actividad económica por parte de la institución objeto de estudio. Contexto que denota el desafío que implica para la administración llevar un adecuado control de las actividades comerciales.

Los hechos identificados revelan debilidades organizacionales en el control de los egresos que se suscitan en el área de Ventas, donde los problemas relacionados con las liquidaciones generan inconsistencias en el registro de las actividades comerciales. No obstante, provoca que haya descoordinación entre esta área y la persona que realiza las labores de contabilidad en Cevaca. La política de compra que existe en instituciones dedicadas a la adquisición y venta de productos primarios o derivados de la actividad agropecuaria, es que solo se puede liquidar una compra si la producción no sobrepasa los \$ 1 000 o \$ 10 000 en el año, a partir de ese valor se cancela por medio del sistema financiero (cheque).

La Ley Orgánica de Régimen Tributario manifiesta en su artículo 103 “Menciona que las operaciones que sobrepasen los mil dólares deben utilizar las instituciones del sistema financieras para realizar el pago, por medio de giros, transferencias, tarjetas de créditos o cualquier otra forma de pago referente al sistema financiero (LRTI, 2018, pág. 109).

En el sector empresarial competitivo donde se desempeña la comercializadora Cevaca resulta complejo cumplir con la política de compra descrita, debido a que existe una fuerte competencia de empresas que se dedican a la misma actividad; por tal razón, dicho escenario obliga al asesor comercial, la compra de productos si la emisión respectiva de los documentos habilitantes (liquidación de compra, facturas, otros). Es necesario mencionar que aquel contexto es muy remoto, pero se han presentado casos en que el agricultor oferta una producción que supera los \$ 1000 y por la negatividad de ir a las instituciones financieras rechazan dicha forma de pago; mientras que la institución por tener un adecuado proceso de abastecimiento y cumplir con su cuota de venta realiza la actividad comercial.

Es importante mencionar que cuando el agricultor provee producción que supera la base de \$ 1000, la empresa propone aceptar la documentación del proveedor (RUC, RISE, CI) demás personas (amigos y familiares) para realizar la compra con sus respectivos comprobantes de liquidación. Sin embargo, en muy pocas ocasiones se cumple, lo cual motiva a la institución aceptar la producción sin el respaldo necesario, con el propósito de que el proveedor no se incline por la competencia. Aquello imposibilita declarar los valores totales correspondientes a los egresos relacionados con la actividad comercial. Por tal razón, la aplicación de un adecuado control interno, es esencial para mitigar las debilidades identificadas en el registro de los egresos, debido a que la informalidad de cómo se ejecutan los pagos provoca no contar con información actualizada sobre las operaciones comerciales.

El control interno es el conjunto de técnicas, políticas o procedimientos de carácter preventivo, con el objetivo de promover una seguridad razonable en el desarrollo de las actividades empresariales direccionadas al cumplimiento de los objetivos y metas establecidas. Además, garantiza el cumplimiento del marco jurídico correspondientes a las competencias que se ejecuten, aparte mitigan riesgos y protegen el activo empresarial. (Alvarez, 2017)

El desarrollo de la investigación permitió identificar que en la empresa objeto de estudio no existe un área encargada del control interno de todas las operaciones comerciales de compra y venta; motivo por el cual existe una centralización de funciones, lo cual no es un aspecto menor y que la empresa no debe soslayar, debido a que es recomendable una adecuada separación de funciones que permita reducir el riesgo en la ejecución de determinadas competencias laborales. Para ASF (2016):

La segregación de funciones evita la concentración de responsabilidades y de autoridades en el diseño organizacional. Por lo tanto, la gestión interna debe enfrentar dicho riesgo a través de un adecuado control interno, donde se incluyan niveles operativos para revisar transacciones, documentación de soporte y realizar monitoreos periódicos a los activos empresariales para supervisar las conciliaciones.

La comercializadora Cevaca, es una pequeña y mediana empresa, por lo tanto, es un reto el desarrollo adecuado de la segregación de funciones con el propósito de reducir el nivel de riesgo en el tratamiento de la información contable y tributaria. Por tal razón, se considera una causa considerable a los problemas relacionados con el control de los ingresos y egresos en la institución a la administración empírica que impera y al inapropiado diseño organizacional, donde no existe un perfil laboral que se encargue de forma exclusiva con las actividades de control interno.

La aplicación del instrumento de investigación al representante de la comercializadora Cevaca también manifestó que en el proceso de liquidación de compra se evalúa al proveedor si se registra como microempresario, debido a que dependiendo de la actividad económica que posee registrada en el Servicio de Rentas Internas (SRI) se le aplica retención del impuesto a la renta; la cual se incrementó de 1% a 1.75% según lo emitido por la declaración No. NAC-DGERCGC20-00000020, y rige a partir desde el mes de abril del año 2020. Motivo por el cual, resulta importante contar con un talento humano que ejecute las labores de control interno y que posea competencias profesionales que ayuden a reducir el nivel de riesgo en el desarrollo de las competencias profesionales del área de venta.

Las debilidades organizacionales no solo se presentan en el proceso de compra, también se identifican hechos observables en las ventas de los productos que almacena y comercializa la empresa Cevaca de la ciudad de Ventanas. Debido que no todas las actividades comerciales contienen la documentación de respaldo, donde determinado segmento del mercado consumidor solicita realizar su compra sin factura. No obstante, el asesor comercial de la institución ejecuta la actividad comercial con las premisas de evitar la pérdida del cliente y cumplir con las metas económicas para que no existan problemas de solvencia que comprometan las obligaciones financieras a corto plazo. Para Haro y Rosario (2017) solvencia es la capacidad de la empresa para cumplir con las obligaciones de pago en el corto plazo.

Es válido resaltar que el registro de todo el volumen de ventas que posee la comercializadora Cevaca no consta en la información que lleva el contador independiente de la organización. Es decir, el contexto identificado con respecto a la ejecución de la actividad comercial sin documentos habilitantes, no solo demuestra informalidad en el procedimiento, también genera que en la institución se tenga que realizar un doble registro de los ingresos que posee la empresa, lo cual dificulta realizar de forma óptima las conciliaciones respectivas.

Al existir informalidades en cómo se desarrolla los procesos de venta dentro de la comercializadora Cevaca, influye a que el talento humano de la organización lleve un doble registro financiero, puesto que, si existe información financiera que tiene el debido respaldo documentario, sin embargo, hay actividades comerciales que no consta en el proceso de información contable. Esta situación ocurre porque el asesor comercial (vendedor) en ocasiones no otorga al cliente los debidos documentos habilitantes que constante la adquisición del producto. Aspecto que puede provocar serios inconvenientes a la comercializadora en cuanto a organización, eficiencia y celeridad de los procesos. Además, aquel escenario ocasiona que no se declare ante el SR el valor real de las ventas efectuadas.

El doble registro de los ingresos puede provocar que se ejecute una doble contabilidad; es decir, se registran las operaciones comerciales de diferentes maneras, que pueden ocasionar que la organización infrinja algún tipo de ley tributaria o en su defecto se exponga a robos o fraudes financieros” (Arias, 2019, pág. 16). La contabilidad doble aparece generalmente por el inadecuado control interno en la ejecución de los procesos de ingresos o egresos, en donde por la impericia o desconocimiento de las actividades laborales del personal responsable, genera que la organización no cuente con el debido respaldo de las transacciones realizadas; motivo por el cual puede ocasionar que existan variaciones económicas significativas en el largo plazo.

Lo antes mencionado es un claro ejemplo de la situación que ocurre en la comercializadora objeto de estudio, puesto que en ocasiones tienen que realizar los procesos de ventas sin otorgar el documento habilitante necesario y solo se limitan a entregar una guía de remisión para que durante el proceso de traslado del producto hacia su destino final, el cliente no tenga ningún tipo de inconveniente con los agentes de tránsito o fuerzas del orden y puedan tener un sustento legal de que la mercancía que llevan consigo es legal y no de contrabando. Aspecto que resalta la falta de control interno en los procesos de la empresa.

Las inconvenientes en los procesos de ingresos también son influenciados por factores externos, debido a que la comercializadora Cevaca se encuentra en un entorno competitivo, en el cual, con el fin de fidelizar al cliente, el asesor comercial tiene que efectuar estrategias poco convencionales que permitan que los procesos de venta se lleven a cabalidad. Es necesario mencionar, que la razón de ser de toda organización es el cliente; “sin clientes, no hay ventas, y sin ventas no hay ingresos”. Aspecto que en ocasiones obliga al asesor a realizar las transacciones comerciales sin otorgar el debido comprobante de adquisición.

Cuando las empresas se encuentran en un entorno competitivo, estas tienen que efectuar planes estratégicos que le ayuden a diferenciarse de su competencia; es decir, dar valor añadido a sus productos o en su defecto buscar tácticas efectivas que le permitan posesionarse en la mente del consumidor. Stan (2019) menciona que “el entorno competitivo es sinónimo de dinamismos, en donde existe una competencia directa entre organizaciones que se dedican a la misma actividad, con el único propósito de alcanzar las metas planificadas y aumentar la participación en el mercado”. Situación que ocurre en la comercializadora, puesto que, en el entorno en que se desenvuelve, existen múltiples empresas relacionadas a su actividad, que dificulta el cumplimiento de las metas y condiciona la captación de clientes.

La competencia directa que tiene la comercializadora Cevaca obliga a los asesores de venta de cierta forma a realizar las transacciones comerciales de una manera informal, para evitar la pérdida de clientes actuales y potenciales, mediante la venta de productos sin facturas. Hecho que a través del tiempo puede ocasionar que existan problemas financieros y que puede provocar la aparición de diversos factores de riesgo como fraudes, estafa y alteraciones de los ingresos. Situación que podría generar a la empresa no contar con los recursos económicos necesarios para hacerle frente a sus obligaciones de manera oportuna, que además ocasione la disminución de participación de mercado.

Es importante analizar algunos aspectos económicos de la comercializadora Cevaca, para sustentar con criterios objetivos los argumentos presentados en este caso de estudio. Se realiza un análisis en cuanto a la rentabilidad y liquidez, cuyos resultados se relacionarán con el tema de investigación. Para esto se hará uso de razones financieras, que según Ospina (2020) “se constituyen una herramienta útil en las finanzas y contabilidad, sirven para evaluar la situación económica y financiera que está atravesando la empresa, lo cual es un elemento importante para la toma de decisiones”(párr.1).

En el grupo de las razones de rentabilidad se analiza dos indicadores, estos son: margen de utilidad bruta y neta. Los cuales ayudan a tener una perspectiva general del comportamiento económico de la comercializadora Cevaca; además, se calcula la razón corriente para conocer la capacidad de respuesta de la empresa para cumplir con sus obligaciones de corto plazo. Es preciso mencionar que los datos utilizados han sido obtenidos de la Superintendencia de Compañías, donde el periodo analizado corresponde al año 2020, última actualización encontrada. Para efectos del análisis e interpretación de los resultados, se compara con los indicadores recomendados por la Supercías para el sector de agricultura, los mismos que sirven para medir si los resultados son positivos, negativos o neutrales.

El primer indicador a ser analizado es el Margen de Utilidad Bruta, según Sevilla (2017) “ mide el beneficio directo que obtiene una empresa en el ejercicio de su actividad económica, se encuentra caracterizado por no tomar en cuenta ningún valor que no tenga relación con el costo de venta o de bienes vendidos” (párr.1). Los resultados de esta razón financiera proporcionan una perspectiva general del funcionamiento de la empresa, para su cálculo se necesita conocer los ingresos brutos de la comercializadora Cevaca, así como los costos de los bienes vendidos, datos que han sido conseguidos e insertados en la siguiente fórmula cuyos resultados se presentan a continuación:

**Tabla 1***Margen de utilidad bruta*

<b>MUB = Utilidad o Pérdida Bruta/Ventas</b>			
Margen de Utilidad Bruta 2020=	$\frac{\text{Pérdida Bruta}}{\text{Ventas}}$	= $\frac{-45.849,13}{1.713.070,16}$	= <b>-0,03</b>
<b>Indicador Supercías = 0,3696</b>			

**Fuente:** Estado de resultados 2020 Comercializadora Cevaca

**Elaborado por:** Julissa Naranjo

Los resultados reflejan que la situación económica de la comercializadora en el periodo analizado no es buena, en realidad presenta un contexto muy negativo, porque el indicador recomendado por la Superintendencia de Compañía es de 36,96%, sin embargo, Cevaca no alcanza ni siquiera el 1%, en lugar de aquello presenta un -3%. Claramente se identifica que la empresa no está teniendo ganancias o utilidades de su actividad económica, y es importante considerar que cuando esto pasa, si no se cambia el rumbo en el corto y mediano plazo, la organización esta susceptible de quebrar y desaparecer del mercado.

Para profundizar en el análisis, se toma en cuenta el Margen de Utilidad Neta, según Clavijo (2021) “son los resultados obtenidos después de deducir los costos y gastos operacionales, además de impuestos y participación de trabajadores; es decir, se trata del valor líquido que le queda a la empresa al final de un ejercicio económico” (párr. 9). Este es un indicador muy importante al momento de realizar los análisis financieros, porque revela la eficiencia de la organización para utilizar sus recursos disponibles, mientras más alto sea el margen, más beneficioso será para la empresa porque le ayudará a incrementar su capital y desarrollarse de forma integral. A continuación, se presenta los cálculos correspondientes:

**Tabla 2***Margen de utilidad Neta*

<b>MUN = Utilidad o Pérdida Neta/Ventas</b>			
Margen de Utilidad Neta 2020=	$\frac{\text{Pérdida Neta}}{\text{Ventas}}$	=	$\frac{-129.321,63}{1.713.070,16} = -0,08$
Indicador Supercías = <b>0,000</b>			

**Fuente:** Estado de resultados 2020 Comercializadora Cevaca

**Elaborado por:** Julissa Naranjo

Aquí se puede observar que la pérdida se refleja de manera más clara, si bien es cierto el indicador de Superintendencia de Compañías se encuentra en 0, pero los objetivos económicos de las empresas en esta rama, deben apuntar a obtener resultados que superen los recomendados por esta entidad gubernamental, pero esto no ocurre en la distribuidora porque su margen de pérdida es de 8%. Este contexto motiva a pasar a revisar la liquidez de la empresa, para tratar de entender cómo aun presentando pérdidas considerables, se ha podido mantener en el mercado. Se realizó el cálculo de la razón circulante, cuyos resultados se presentan en la siguiente tabla:

**Tabla 3***Razón circulante*

<b>Razón Circulante = Activo Corriente / Pasivo Corriente</b>			
Razón Circulante 2020=	$\frac{\text{Activo Corriente}}{\text{Pasivo Corriente}}$	=	$\frac{104.939,10}{157.431,86} = 0,67$
Indicador Supercías = <b>0,8486</b>			

**Fuente:** Estado de Situación 2020 Comercializadora Cevaca

**Elaborado por:** Julissa Naranjo

Aquí se puede evidenciar que, aunque la comercializadora ha contado con liquidez para hacer frente a sus obligaciones de corto plazo, no encuentra en niveles óptimos, porque al compararlo con el indicador de la Supercías, existe aproximadamente un 17% de diferencia. Claramente se nota, que los problemas económicos y financieros de la empresa son integrales y que, según estos datos, de no tomarse las decisiones correctas y oportunas, la empresa podría sufrir graves consecuencias.

Con todos los datos reflejados surge una pregunta, ¿Cómo relacionar esta información con el tema de estudio, que es control de ingresos y egresos? La respuesta es muy sencilla, y es que se ha hecho todos estos cálculos para sustentar de manera objetiva la situación económica y financiera de la Comercializadora “Cevaca” en función a sus estados financieros colgados en la Superintendencia de Compañías. Sin embargo, el análisis está encaminado a que el control de los ingresos y egresos no está realizando de manera efectiva, afirmación que se realiza porque en la investigación de campo se pudo conocer que existen ingresos importantes que no se encuentran considerados para la consolidación de los estados financieros.

La Comercializadora “Cevaca” expresa sus razones por las que esto ocurre, y la principal es que las circunstancias y el contexto en el que se desenvuelve le obliga a hacer aquello, porque caso contrario perdería clientes. Sin embargo, esos valores registrados no son los que corresponden con la realidad del negocio, porque de ser así, la empresa no se pudiera mantener en el mercado en el mediano y largo plazo. De allí que surge la necesidad de generar mecanismos efectivos que permitan a la empresa registrar sus ingresos y egresos de manera adecuada y que los valores presentados correspondan a la realidad de sus operaciones económicas, para evitar ambigüedades y caer en errores que no deberían ocurrir en condiciones normales, porque la comercializadora podría ser afectada al realizarse una auditoría tributaria en donde se detecten procesos que no están siendo ejecutados de manera adecuada.

La auditoría tributaria es un examen y evaluación de todas las transacciones que ha realizado una empresa a través de procesos estandarizados y sistémicos que posee como propósito conocer la situación impositiva de la institución. Es decir, una auditoría tributaria es un conglomerado de procedimientos destinados a brindar una opinión objetiva sobre la situación de los tributos (Bonilla, 2017).

El contexto problemático identificado revela no solo la administración empírica con respecto al control de los ingresos y egresos; también manifiesta que el riesgo de control interno en la organización, de forma particular en el área de ventas, es relativamente alto, que puede influir a la presencia de posibles sucesos dolosos en la Comercializadora “Cevaca”. Situación que evidencia la importancia de un control adecuado de las transacciones comerciales.

## CONCLUSIONES

El proceso de compra en la Comercializadora “Cevaca” presenta inconvenientes en la emisión de las liquidaciones de compra. Los proveedores no suministran la información correspondiente (RUC Y RISE). Existen agricultores que sobrepasan la base de \$ 1 000, que impide realizar las transacciones comerciales con celeridad. Las compras se realizan con cierto grado de informalidad, cuando el proveedor desea realizar una venta con elevado volumen de producción, se rehúsan a efectuar el proceso comercial con otras formas de pago (sistema financiero).

Las ventas en la Comercializadora “Cevaca” se ejecutan sin la entrega de documentos habilitantes (facturas y comprobantes) a pedido de los clientes; es decir, no desean declarar la compra efectuada. Existe un doble registro de las transacciones comerciales; aquellas que poseen toda la documentación respectiva para declarar tributos al Estado y las que no tienen documentos de respaldo. El mercado de la localidad es muy competitivo, lo cual motiva la informalidad de las transacciones para evitar la pérdida de futuros clientes.

Los resultados de las razones financieras reflejan que la situación económica de la comercializadora en el periodo analizado no es buena, posee un margen de utilidad bruta de -3% donde el indicador recomendado por la Superintendencia de Compañías y Seguros es de 36,96%. Mientras que su margen de utilidad neta posee pérdida con un resultado de -8%. Y el cálculo de la razón circulante denota que la empresa posee liquidez para hacer con obligaciones a corto plazo, pero no llega a resultados esperados por la Supercías, puesto que su resultado es de 0,67 y el indicador recomendado 0,84.

## REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Alvarez, J. M. (2017). *Gestión por Procesos y Riesgo Operacional*. España: Editorial AENOR.
- Arias, R. (17 de Diciembre de 2019). *Partida doble*. Obtenido de Economipedia:  
[https://economipedia.com/definiciones/\\_\\_trashed-4.html](https://economipedia.com/definiciones/__trashed-4.html)
- ASF . (12 de Julio de 2016). *Marco Integrado de Control Interno*. Obtenido de Auditoría Superior de la Federación:  
[http://www.oas.org/juridico/PDFs/mesicic5\\_mex\\_ane\\_101.pdf](http://www.oas.org/juridico/PDFs/mesicic5_mex_ane_101.pdf)
- Bonilla, P. (2017). Auditoría Tributaria en la empresa "Vidriería Patovid". (*Tesis de Pregrado*). Pontificia Universidad Católica del Ecuador, Ambato.
- Clavijo, C. (19 de Enero de 2021). *Cómo calcular el margen de utilidad de tu negocio*. Obtenido de Hubspot: <https://blog.hubspot.es/sales/margen-utilidad>
- Haro, A., & Rosario, J. (2017). *Gestión Financiera: Decisiones financieras a corto plazo*. Almería: Universidad Almería.
- Hernández, C. (2016). *MF1004\_3 - Gestión de proveedores*. Madrid: Editorial Elearning, S.L.
- LRTI. (21 de Agosto de 2018). Ley de Régimen Tributario Interno. *Registro Oficial Suplemento 463 de 17-nov.-2004*. Quito, Pichincha, Ecuador: Lexis.
- Moreno, M. (8 de Marzo de 2021). *Herramienta de gestión de información contable y riesgo empresarial para la*. Obtenido de Repositorio.pucesa.edu.ec:

<https://repositorio.pucesa.edu.ec/bitstream/123456789/2206/1/Herramienta%20de%20OG.pdf>

Ospina, G. (9 de Noviembre de 2020). *Razones Financieras: Interpretación, Ejemplos y Fórmulas*. Obtenido de Tu Economía: <https://tueconomiafacil.com/razones-financieras-interpretacion-ejemplos-y-formulas/>

Rizo, M. (2017). Estrategias de comercialización para la gestión de ventas en el mercado agropecuario. *Ciencia en su PC*, 1(4), 91-102.

Sevilla, A. (8 de Junio de 2017). *Margen Bruto*. Obtenido de Economipedia: <https://economipedia.com/definiciones/margen-bruto.html#:~:text=El%20margen%20bruto%20es%20el,conoce%20como%20margen%20de%20beneficio.>

Stan, M. (15 de Enero de 2019). *Cuál es el significado de un entorno competitivo*. Obtenido de La Voz pequeñas empresas: <https://pyme.lavoztx.com/cul-es-el-significado-de-un-entorno-competitivo-6142.html>

SUNAT. (6 de Marzo de 2020). *Liquidación de Compra*. Obtenido de CPE SUNAT: [https://cpe.sunat.gob.pe/tipos\\_de\\_comprobantes/liquidacion\\_de\\_compra#:~:text=La%20Liquidaci%C3%B3n%20de%20compra%20electr%C3%B3nica,de%20productos%20primarios%20derivados%20de](https://cpe.sunat.gob.pe/tipos_de_comprobantes/liquidacion_de_compra#:~:text=La%20Liquidaci%C3%B3n%20de%20compra%20electr%C3%B3nica,de%20productos%20primarios%20derivados%20de)

Westreicher, G. (28 de Julio de 2020). *Ingresos y egresos*. Obtenido de Economipedia: <https://economipedia.com/definiciones/ingresos-y-egresos.html>

## ANEXOS

### Anexo1. Entrevista dirigida a la persona encargada del área de Ventas

Preguntas	Respuestas	Observación
¿Cuáles son los productos que compra y vende la Comercializadora “Cevaca”?		
¿Cómo es el proceso de compra y venta en la Comercializadora “Cevaca”?		
¿Cuáles son los principales inconvenientes en el proceso de compra de los productos?		
¿Cuáles son los principales inconvenientes en el proceso de venta de los productos?		
¿Cuáles son los departamentos que conforma la empresa?		
¿Qué tipos de control aplica en el desarrollo de las transacciones comerciales?		
¿qué tipos de herramientas utiliza para el registro de los ingresos y egresos?		

## Anexo2. Observación a los estados financieros

 SUPERINTENDENCIA  
DE COMPAÑÍAS, VALORES Y SEGUROS

¿Neces  
Pre

Información Estados Financieros

 INFORMACIÓN ESTADOS FINANCIEROS DE LA COMPAÑÍA

Estado Situación Estado Resultados Estado Flujos Efectivos Estados Cambios Patrimonios

Estado Financiero correspondiente al año: **2020**

Código de la Cuenta Contable	Nombre de la Cuenta Contable	Valor
1005	TOTAL INGRESOS ACTIVIDADES ORDINARIAS	1,713,070.16
1025	(=) Utilidad Bruta	0.00
1030	TOTAL GASTOS OPERACIONALES	42,844.91
1040	(=) Utilidad Operacional	0.00
1045	TOTAL INGRESOS NO OPERACIONALES	0.00
1055	TOTAL GASTOS FINANCIEROS Y OTROS GASTOS NO OPERACIONALES	13,835.38
1065	(=) Utilidad antes de Participacion a trabajadores	0.00
1075	(=) Utilidad antes de Impuesto a la Renta (10065 - 803)	0.00
1099	(=) Utilidad despues de Impuesto a la Renta (10075 - 850)	0.00
32	FORMULARIO SIMPLIFICADO?	2.00

## AUTORIZACIÓN

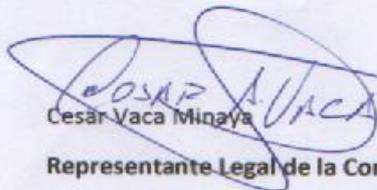
Ventanas, 10 de Marzo del 2021

Yo, **Cesar Vaca Minaya**, con número de cédula N° **0200568525**, en calidad de **Gerente Propietario de la Comercializadora "CEVACA"** con Ruc **1290068130001**, por medio de la presente autorizo a la Srta. **Naranjo Villalva Julissa Beatriz**, con número de cédula N° **120505277-0** a realizar su respectivo Estudio de Caso, con el tema **Análisis de los procedimientos de control de ingresos y egresos de la comercializadora "CEVACA" de la ciudad de Ventanas**, el cual es un requisito Previo a la obtención de su título de **Ingeniería en Contabilidad y Auditoría**.

La empresa se compromete a entregar cualquier información solicitada por la estudiante con la condición de tener la información entregada bajo confidencialidad.

Se expide la presente a solicitud de la interesada, por los fines que se crea conveniente.

Atentamente,

  
Cesar Vaca Minaya

Representante Legal de la Comercializadora "CEVACA"