



**UNIVERSIDAD TÉCNICA DE BABAHOYO  
FACULTAD DE ADMINISTRACIÓN FINANZAS E  
INFORMÁTICA**

**PROCESO DE TITULACIÓN**

JUNIO 2021 – OCTUBRE 2021

**MODALIDAD DE TITULACIÓN:**

EXAMEN COMPLEXIVO DE GRADO O DE FIN DE CARRERA

**PRUEBA PRÁCTICA:**

PREVIO A LA OBTENCIÓN DEL TÍTULO DE INGENIERÍA EN  
CONTABILIDAD Y AUDITORÍA

**TEMA:**

“CONTROL INTERNO Y SU INCIDENCIA EN LOS PROVEEDORES  
DEL COMERCIAL JOSELITO DEL CANTÓN BABA”

**EGRESADO:**

CUAICAL CAJAS JUAN CARLOS

**TUTOR:**

ING. DARLI GARÓFALO VELASCO.

**BABAHOYO – LOS RÍOS 2021**

## **PALABRAS CLAVES**

Control interno – Incidencias – Proveedores – Evaluación

## **RESUMEN**

Comercial Joselito está ubicado en el Cantón Baba, Provincia de Los Ríos, prestando servicios de nivel comercial, ofreciendo a la ciudadanía artículos y productos básicos; funcionando además como bazar debido al gran número de productos y servicios que se ofrece.

Se ha observado la necesidad de un sistema de control, tanto de inventarios, productos y proveedores, ya que el sistema aplicado actualmente está presentando inconvenientes, generando pérdidas de credibilidad e insatisfacción en los clientes.

El Control Interno dentro de la empresa está enfocado en el desarrollo de las actividades, la misma que nos permitirá alcanzar los objetivos planteados reduciendo de esta manera las irregularidades o las incidencias que puedan presentarse en el campo comercial.

Surge la necesidad de dar una solución a esta problemática presentada sobre la relación entre proveedores y comercial, con la finalidad de que las partes involucradas se encuentren funcionando en armonía y de manera competente.

La evaluación del control interno dentro de la empresa, nos permitirá analizar cuán efectivos son sus sistemas, ya sean contables o administrativos.

## **KEYWORDS**

Internal control - Incidents - Suppliers – Evaluation

## **ABSTRACT**

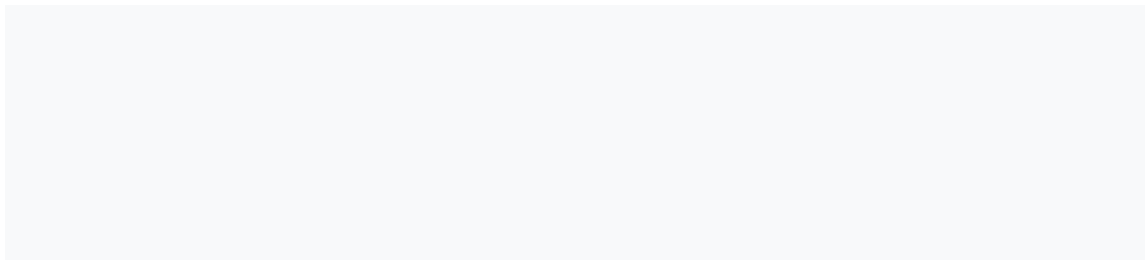
Commercial Joselito is located in Baba Canton, Los Ríos Province, providing commercial level services, offering citizens basic articles and products; also functioning as a bazaar due to the large number of products and services offered.

The need for a control system has been observed, both for inventories, products and suppliers, since the system currently applied is presenting drawbacks, generating loss of credibility and dissatisfaction in customers.

Internal Control within the company is focused on the development of activities, which will allow us to achieve the objectives set, thus reducing irregularities or incidents that may arise in the commercial field.

The need arises to provide a solution to this problem presented on the relationship between suppliers and commercial, in order that the parties involved are working in harmony and competently.

The evaluation of internal control within the company will allow us to analyze how effective its systems are, whether accounting or administrative.



## INTRODUCCIÓN

El presente estudio se denomina Control Interno y su Incidencia en los proveedores del Comercial Joselito del Cantón Baba, Provincia de los Ríos, en donde se estudiará el sistema de inventarios, control de productos, proveedores y su influencia en la cobertura del producto hasta llegar al cliente, ya que, por ser una empresa de consumo masivo, sus inventarios rotan a diario teniendo que disponer de un sistema de control acorde al consumo diario manteniendo así una buena cobertura del mercado.

Comercial Joselito se ubica en un sitio estratégico del Cantón, en donde circulan la mayor parte de personas, es decir en el casco comercial de la ciudad. Se ha observado que en ocasiones las personas hacen requerimientos y los productos no se los encuentra en stand (perchas), siendo un problema, ya que esto ocasiona que los clientes no elijan comprar en el local.

El Control Interno en el Comercial Joselito servirá para conocer los puntos frágiles del sistema de inventario, para saber en dónde se ocasiona el retraso y el porqué del faltante del producto, considerando también que en ocasiones solo se receptan los productos y se los ingresa a bodegas, en donde no se realiza correctamente el control de mercaderías, además que no se tiene una estimación real de la cantidad de productos y sus respectivas marcas que se necesitan a diario para mantener un buen nivel de ventas.

Este estudio se lo desarrollará bajo el método analítico de la metodología de la investigación, ya que permite verificar claramente los problemas o situaciones a investigar, considerando como técnica de investigación la entrevista y la observación real enfocado en encuestas que se realizarán a los clientes internos y externos del negocio, enmarcados siempre bajo la sub-línea de investigación de la carrera Gestión de Información Contable.

Se escogió esta problemática porque constantemente se ha observado inconformidades y quejas por parte de los clientes, debido al deficiente inventario, lo cual genera insatisfacción y pérdidas en el negocio.

EL Control interno operado y realizado en Comercial Joselito se enfoca en la revisión visual de las perchas y distribución de los productos, así como en la evaluación del desempeño de cada colaborador en donde se enfoca su labor de acuerdo a planes pre-establecidos.

La incidencia de los Proveedores tiene relación directa con el control interno, ya que del control interno dependerán las futuras adquisiciones de productos e insumos que se requieran para cada área del negocio.

## **DESARROLLO**

Comercial Joselito es una empresa familiar constituida hace aproximadamente 35 años, cuando la familia CHASI TIÑE en miras de la necesidad de la gente en contar con un comisariato o local de artículos de primera necesidad de consumo, deciden crear una despensa ofreciendo y distribuyendo productos básicos, teniendo una gran aceptación y acogida por parte de la ciudadanía.

En el transcurso del tiempo se ha mantenido su crecimiento sostenido en el mercado local, siendo ahora un comisariato de los más aceptados y preferidos de la comunidad.

En su misión, Comercial Joselito establece:

Somos una empresa pequeña (microempresa) que comercializa productos de consumo masivo, librería y artículos básicos de ferretería, en constante renovación a los mejores precios del mercado.

El desarrollo de nuestra labor es pensando siempre en la satisfacción de nuestros clientes, dándoles garantía plena en la calidad de nuestra atención y el compromiso de nuestros colaboradores.

En su visión, Comercial Joselito establece que dentro de 3 años se consolidará como líderes del mercado local, innovando nuevas líneas de productos, ser perseverantes y sostenibles, donde seamos la primera opción que el cliente elija para realizar sus compras, así como la expansión de nuevos territorios.

La empresa en sí consta con RUC de funcionamiento # 0200561181001, teniendo por objeto social , venta de artículos de primera necesidad, contando con cadenas

de colaboradores y proveedores de conocidas marcas nacionales e internacionales, teniendo solo el inconveniente de faltantes en bodegas, es por ello que se desarrolla este estudio para detallar, identificar y garantizar un mejor control de los inventarios, tanto en bodegas como en perchas, a fin de obtener y garantizar la satisfacción del usuario o cliente.

El control interno y su incidencia en los Proveedores es fundamental en todo negocio, para así poder satisfacer las necesidades de los clientes de forma correcta, manteniendo el equilibrio en los ingresos y egresos, y a su vez, un mejor abastecimiento tanto en bodegas como en perchas, beneficiando a todos los componentes del mismo negocio y a sus codependientes internos y externos.

(González, 2018). “En el control interno a proveedores intervienen los principales movimientos, tanto del ámbito financiero, legal y administrativo, entornos de control, riesgos, actividades a seguir en cuanto a control y supervisión”. (Pág. 18).  
(González)

ALBAN 2019 “El Sistema de Control Interno para comisariatos debería enfocarse en acciones claras que permitan el desarrollo de todas la actividades manejadas directamente por un sistema computarizado de registros contables” (Pág. 7)

Constantemente en Comisariato Joselito se verifican de forma consecutiva y numérica todos los movimientos tanto de mercaderías y de dinero, para prevenir robos y evitar faltantes.

A su vez toda mercadería que ingresa es registrada en el sistema computarizado y contabilizado tanto en registro de bodega como en el registro de ventas, a fin de hacer más fácil la entrega y facturación de los productos, siendo en este punto el más

conflictivo, pues la forma de ingresar los productos y registrarlos no está siendo la correcta.

En cuanto a los proveedores en general, se tiene convenios de pago en consideración a la cobertura e importancia del proveedor, donde se presentan sistemas de pago anticipados, en donde ofrecen descuentos especiales hacia la compra que les realicemos.

También existe el pago de contado, en donde la mayoría de los pagos de las facturas son valores no superiores a \$1.000,00 dólares.

(Suarez, 2019) “Un proveedor es una persona o entidad que abastece de todo lo necesario para la producción o venta de bienes o servicios, ya sea persona física o jurídica”. (Pág., 31). (Nelly)

Además también tenemos que los depósitos de efectivo se realizan de manera desorganizada, solo se llega al cupo establecido y se envía a depositar sin controlar las facturas y recibos por los que se recibió el efectivo.

En comisariato Joselito además se detectó que los arqueos de caja no se realizan de manera correcta, no se detallan bien los ingresos y cheques devueltos, ya sea por insuficiencia de fondos o falta de firmas.

Los que si se observa es que las personas a cargo de las cajas llevan absoluta responsabilidad del efectivo que se les entrega. Mismos efectivos y sus respectivos registros (facturas o comprobantes de venta) son entregados a los superiores inmediatamente conseguido el cupo de ventas.

Respecto a las devoluciones existen varios canales dentro del sistema de control del Comercial Joselito, una de ella es por caducidad y por mal estado del producto, siendo



las devoluciones a través de notas de crédito. Indicando además que la empresa trabaja conforme a las necesidades de los clientes.

(Rodríguez, 2018) “Una devolución es un proceso en el cual un cliente que ha comprado una mercadería previamente la devuelve a la tienda, y a cambio recibe efectivo por su devolución, u otro producto equivalente”. (Pág., 3) (Sara)

Además de todos los servicios que ofrece Comisariato Joselito, está la entrega de cupos de créditos a personas que lo solicitan a través de convenios directos con las empresas o personas, y es aquí donde se encuentra la mayor parte de cuentas por cobrar y deudas vencidas debido a la falta de planificación de cobro por parte de los administradores.

CARDONA (2020) “Las políticas de inventario cumplen un rol significativo en una organización, ya que son estrategias que permiten mantener el nivel de existencias de manera eficiente, a su vez reducir los costos de mantenimiento y mejorar la calidad de servicio a los clientes” (Pág. 12).

Dentro de las políticas de inventario de Comercial Joselito, mencionaremos las siguientes:

1. El control interno de bodega esta normado y evaluado por los mismos administradores y dueños.
2. Se realizan planes de inventarios cada semana donde se planifican los ingresos de ese ciclo.
3. El vendedor tiene contacto directo con el cliente, verificando y tratando la necesidad presente.
4. Se capacita al personal tres veces al año.
5. La empresa mantiene relación directa con clientes internos y externos.

6. Se evalúa el cumplimiento de objetivos cada semana.
7. Se solicita mínimo tres proformas por parte de los proveedores por cada adquisición que la empresa requiera.

Como observación general, se indica que todos los planes y políticas de control interno están desarrolladas de manera adecuada, lo único que hace falta es mayor énfasis en la aplicación de cada una, lo que ayudara a mejorar paulatinamente los ingresos y sus respectivos beneficios.

En Comercial Joselito se aplica una parte de lo que se denomina COSO (Componente del Control Interno), entre los que se observa que el ambiente de control se ajusta a lo determinado, junto con la supervisión, evaluación y monitoreo; se ejecutan a la perfección sobre todo en el área de bodega en donde los principales proveedores como el comercial lo requiera, se les hace la orden y se les recibe sus productos según el consumo y adquisición por parte de los clientes del mercado.

(Neira, 2016) “Los Componentes del C.O.S.O son los 5 siguientes: Ambiente de Control, Administración de Riesgos, Actividades de Control, Información y Comunicación, Supervisión, Evaluación y Monitoreo” (Pág. 3) (Lilian)

Dentro del entorno de control, Comercial Joselito demuestra su funcionamiento y control interno enfocado al compromiso, estableciendo normas de comportamiento normales y entendidas por todos los colaboradores internos y externos, especialmente por sus proveedores.

(Jiménez, 2019) “El Control Interno demuestra compromiso directo con la seguridad, integridad y prestigio, enmarcados en valores éticos y estándares de conductas esperadas” (Laura)

En Comercial Joselito el personal administrativo ejerce el control y vigilancia dentro del negocio, a fin de evitar robos, desfalcos, pérdidas, desperdicios y demás cosas negativas en los que se enmarque el negocio.

(Samaniego, 2020) “El Concejo de Administración demuestra independencia de la dirección y ejerce supervisión de desempeño del sistema de control interno” (Pág. 7) (Steven 7)

Como en todo negocio, en el Comercial Joselito también se presentan riesgos, sobre todo de fraude, por parte de proveedores especialmente.

En este estudio vamos a determinar cuáles son las incidencias que se han presentado por parte de los proveedores del Comercial, aunque ya ha sucedido en otras ocasiones, que se presenta un proveedor nuevo o uno ya conocido, hace una orden de compra, se le envía, se le cancela, y finalmente el proveedor no llega con el producto o se retrasa mucho en cuestión de tiempo, o el producto presenta inconformidades, lo que ocasiona pérdidas directas al negocio, y esto a su vez genera insatisfacción en los clientes, al no encontrar en perchas el producto que ellos requieren o necesitan.

(Zamora, 2020) “La Evaluación de Riesgos provee las bases para desarrollar respuestas apropiadas al riesgo, que mitiguen su impacto en caso de materialización. También se deben evaluar los riesgos provenientes tanto de fuentes internas como externas”. (Pág. 12) (Jorge)

Una de las actividades de Control Interno del Comercial, se basa en el proceso de control de bodega como es el ingreso correcto del producto con su respectiva etiqueta y precio, verificando la cantidad exacta y su respectivo ingreso estimado a obtener por la

venta de los mismos, donde la tecnología tiene un papel muy importante para su buena y mejor ejecución dentro y fuera del negocio.

(Sarmiento, 2019) “La Organización define y desarrolla actividades de control que contribuyen a la mitigación de todos los riesgos hasta niveles aceptables para la consecución de los objetivos”. (Pág. 2) (Pedro)

Otro de los procesos aplicados es la Información y Comunicación, enfocado en la promoción de productos, perchas y precios, respecto a la calidad y especificación del producto, todos estos procesos enfocados en el COSO.

(Paredes, 2019) “La información menciona dos aspectos que deben ser la calidad y situaciones relevantes, también la comunicación, la misma que es el medio por el cual la información es enviada a los distintos destinatarios internos y externos de la compañía. (Lenin)

Comercial Joselito tiene como objetivo principal satisfacer las necesidades de los clientes, cabe además recalcar que entre sus principales Proveedores tenemos los siguientes:

- AC BEBIDAS, S DE R.L. DE C.V.
- AGPSA ALMACENES GENERALES DE PAPELES SOCIEDAD.
- AGRICOLA INDUSTRIAL MOLINOS AMIGABLES C.A.
- ALMACENES FIGEROA S.A. FIGUESA.
- ASERTIA COMERCIAL S.A.
- AZENDE LOGISTICS AZENDELOG CIA. LTDA.
- BASESURCORP S.A.
- BELITAMA MONTERO KARLA YOMARA.

- BENAVIDES ARDILA HERMES WILSON.
- BIMBO ECUADOR S.A.
- BIOALIMENTOS CIA. LTDA.
- CALBAQ S.A.
- CANDO GAVILAN SEGUNDO ALBERTO.
- CRONOCOSTA S.A.
- DEVIES CORP S.A.
- DINADEC S.A.
- DIPASO S.A.
- DISMANE S.A.
- DISMERO S.A.
- DISTEMCA S.A.
- DISTRIBUIDORA DISPACIF S.A.
- DISTRIBUIDORA IMPORTADORA DIPOR S.A.
- DISTRIBUIDORAROMERO REYES SA.
- DISTROCOSMETIC S.A.
- DMUJERES S.A.
- ECUATORIANA DE ALIMENTOS S.A.
- ECUATORIANA DE NEGOCIOS ECUNE S.A.
- ENVATUB S.A.
- GARVELPRODUCT S.A.
- GILAMLEG C.A.
- GODOY RUIZ S.A.
- HULARUSS CIA. LTDA.
- HUMANACORP S.A.

- ICAPEB CIA. LTDA.
- IMPORTADORA Y COMERCIALIZADORA V&V VALVESACOM S.A.
- IMPORTLEON S.A.
- INDUQUICLOR S.A.
- INDUSTRIAL DANEC S.A.
- INDUSTRIAL MOLINERA C.A.
- INDUSTRIAS ALES C.A.
- INDUSTRIAS ALIMENTICIAS ECUATORIANAS S.A. INALECSA.
- INDUSTRIASLACTEAS CHIMBORAZO CIA. LTDA. INLECHE.
- JANITRONECUADOR S.A.
- LA FABRIL S.A.
- LAP SAN CHEUNG CHE.
- LEVAPAN DEL ECUADOR S.A.
- LUMINUZ CORP ECUADOR CIA. LTDA.
- LUMINUZ CORP. ECUADOR.
- MEDINA HERRERA UFREDO DANILO.
- MIDISPRO S.A.
- NESTLE ECUADOR S.A.
- PANIFICADORA INDUSTRIAL CIA. LTDA.
- QUALA ECUADOR S.A.
- QUIFATEX S.A.
- SALICA DEL ECUADOR S.A.
- ZHONG PEIZHEN

Es recomendable que Comercial Joselito haga una minuciosa evaluación de desempeño a cada uno de sus Proveedores ya antes mencionados y a los productos, para

evitar que se sigan generando incidencias dentro del mismo. Además, es rol del proveedor abastecer al Comercial con productos de primera calidad y por ende que el producto que se le solicita esté en un buen estado, para que el cliente al adquirirlo satisfaga sus necesidades.

(Basurto Amparano, 2005) Después de los clientes, son los Proveedores quienes nos pueden traer más clientes vía recomendación a nuestro negocio.

Dentro de la línea proveedora de productos e insumos se los ordena según su orden e importancia, los mismos que se basan en lo siguiente: La capacidad de producción, la trayectoria, la condición de pago y los precios.

(Juárez, 2019) “La sectorización de los proveedores debe ser acorde al beneficio que éste nos ofrece” Pág. 16.

Otro de los componentes que intervienen en este tipo de negocio son las cuentas por pagar, en las cuales Comercial Joselito infiere, las mismas que según lo observado constituyen el 70% de sus actividades.

(López, 2020) “Las Normas Internacionales de Contabilidad las clasifican de acuerdo al ciclo de explotación de la entidad, tipo de negocio, y su duración no podrá exceder de 12 meses” Pág. 130. (Marlon)

Para este negocio a fin de conocer si el Control Interno se adapta a los estándares de los proveedores, también se aplicarán los siguientes indicadores financieros (liquidez, endeudamiento y rotación de pago.

(Araujo, 2019) “Los indicadores financieros establecen que tan rentable están siendo las inversiones en la empresa, en especial detalla la importancia de los proveedores al momento de producir” Pág. 10. (Pablo)

Debido a su gran cantidad de proveedores, tanto dependientes como independientes, Comercial Joselito presenta inconvenientes al momento categorizarlos individualmente, en donde se observa problemas relacionados directamente con el abastecimiento.

(Pozo, 2019) “La Categorización del producto se verificará a través de la importancia y el poder de mercado que este obtenga a través del tiempo. Pág. 10. (Sandra)

Para conocer si el sistema de Control Interno se está desarrollando de manera correcta, analizaremos algunas de las razones financieras en las que se podrá observar cada movimiento de acuerdo a índices de ingresos y egresos, así como de inventarios.

(Córdoba, 2019) “El uso de las razones financieras está estipulado para conocer el movimiento general de los flujos económicos y su relación con los proveedores directos e indirectos. Pág. 14.

### **ÍNDICE DE LIQUIDEZ**

$$\text{Razón Corriente} = \frac{\text{Activo Corriente}}{\text{Pasivo Corriente}} = \frac{3299.739,00}{2991.604,00} = 1,10$$

Se demuestra en esta razón que, por cada dólar, Comercial Joselito posee 1,10 dólares, es decir, gana 0,10 centavos por cada dólar pagado a los proveedores del negocio.

(Zamora, 2018) “El nivel óptimo de la liquidez debe estar entre 1,5 y 2” Pág. 7.  
(Jorge)



## **CAPITAL DE TRABAJO**

$$C = \text{Activo Corriente} - \text{Pasivo Corriente} = 3299.739,00 - 2991.604,00 = 308.135,00$$

El Capital de Trabajo de Comercial Joselito es de 308.135,00 dólares, es decir en relación a su actividad económica, aún es muy bajo para afrontar deudas con los proveedores en el largo plazo.

(Saona, 2019) “El Capital de Trabajo demuestra la capacidad de los negocios en cuanto al pago oportuno de sus obligaciones” Pág. 136.

## **PRUEBA ÁCIDA**

$$\text{Prueba Ácida} = \frac{\text{Activo Corriente} - \text{Inventario}}{\text{Pasivo Corriente}} = \frac{3299.739,00 - 1886.925,00}{2991.604,00} = 0,47$$

Se nos indica que por cada dólar que debe a los proveedores, Comercial Joselito obtiene una ganancia de 0,47 centavos, lo cual indica que independientemente del número de proveedores que se tenga, la empresa si obtiene ganancias.

(Tuarez, 2019) “El nivel adecuado de esta razón debe estar entre 1 y 1,2; si es menor que 1, la empresa debe vender más e incrementar descuentos y promociones” Pág. 78. (Jarry)

## **RAZÓN DE ENDEUDAMIENTO**

$$\text{Razón de Endeudamiento} = \frac{\text{Pasivo Total}}{\text{Activo Total}} = \frac{3819.925,00}{4620.206,00} = 0,82$$

Esta razón demuestra que, en cada dólar invertido, Comercial Joselito obtiene una capacidad de pago a sus proveedores de 0,82 centavos adicionales.

(Vascones, 2020) “El Endeudamiento es fundamental para todo negocio, ya que permite establecer límites de inversión generalizados” Pág. 17. (Jenny)

### **ROTACIÓN DE INVENTARIOS**

$$\text{Rotación de Inventarios} = \frac{\text{Costo Ventas}}{\text{Inventarios}} = \frac{23038.042,00}{1886.925,00} = 12,20$$

Observando esta situación, se determina que el Comercial rota su inventario 12,20 veces, es decir 12 veces se convierten sus inventarios en efectivo, durante un periodo.

(Beltrán, 2018) “La Rotación de Inventarios debe ser lo más alto posible para asegurar rentabilidad y liquidez en relación a las compras hechas a los proveedores” Pág. 131. (Arlyn)

### **PERIODO DE INVENTARIO**

$$\text{Periodo Inventarios} = \frac{365}{\text{Rotación}} = \frac{365}{12,20} = 29,91$$

El periodo de rotación del inventario corresponde a 29,91 días, es decir, que los inventarios se hacen efectivos cada 29 días.

(Borbor, 2020) “El periodo de Inventario establece el tiempo en que tarda en convertirse en efectivo todos los inventarios” Pág. 3. (Leonardo)

En todo el periodo estudiado y preestablecido se observa que, en el Estado de Resultados Integral, tanto la Utilidad Bruta como la Utilidad del Ejercicio no posee mucha variación en cuanto a cantidades monetarias, lo cual indica que se está teniendo inconvenientes al momento de establecer, controlar y mantener el nivel de ventas.

(Garrido, 2020) “La Utilidad del Ejercicio tiene relación directa al nivel de ventas, mientras más ventas tenga un negocio, mayor serán los beneficios” Pág. 1. (Leonela)

Analizando el Estado de Situación Financiera se observa que la empresa posee un alto grado de inventarios, los mismos que tiene que distribuir rápidamente para garantizar solvencia económica y lograr pagos en el corto plazo a clientes y proveedores internos y externos.

(Ramos, 2019) “La Organización debe preocuparse por incrementar el nivel de ventas, mientras mayor sea su inventario mayor debe ser su nivel de ventas” Pág. 11. (Luis)

## **CONCLUSIONES**

Una vez analizados los medios y estados financieros en los que influye el Control Interno y su relación con los Proveedores se estipula lo siguiente:

Comercial Joselito consta con un Control Interno y sistemas de estatificación a proveedores adecuado, pero no eficiente, ya que, al momento de cuantificar resultados, se necesita un mayor número de ventas y que los mismos inventarios no permanezcan más de 29 días, en los cuales se debe tener un sistema de abastecimiento acorde al consumo de los clientes y no exceder cantidades de un solo producto.

Por esta situación se analiza también las respectivas razones financieras en las que se evidencia la problemática observada anteriormente, se hace énfasis además para que Comercial Joselito otorgue a sus clientes beneficios y promociones para que así incremente sus ventas.

## BIBLIOGRAFÍA

- Arlyn, Beltrán Pozo. *Financiamiento General*. El Telégrafo, 2018.
- González. «Control de Proveedores.» Gonzáles Mejía, Delia. Ecuador: el Telégrafo, 2018. 18.
- Jarry, Tuarez Alban. *Razones Financieras*. Mc Graw Hill Barcelona, 2019.
- Jenny, Vásconez Peralta. *Indicadores Financieros*. Mc Graw Hill Barcelona, 2020.
- Jorge, Zamora Zamora. *Evaluación Financiera*. El Telégrafo, 2020.
- Laura, Jiménez Poveda. *Normas de Control Interno*. Mc Graw Hill Barcelona, 2019.
- Lenin, Paredes Aza. *COSO*. Lima Perú, 2019.
- Leonardo, Borbor Saa. *Inventarios*. Ecuador, 2020.
- Leonela, Garrido Blass. *Estados Financieros*. Ecuador: Norma, 2020.
- Lilian, Neira López. *Componentes del COSO*. Mc Graw Hill Barcelona, 2016.
- Luis, Ramos Loor. *Economía Financiera*. Lima, 2019.
- Marlon, López Gorotiza. *Inversiones y Negocios*. El Telégrafo, 2020.
- Nelly, Suárez Morales. *Comisariatos y sus riesgos*. Ecuador: Norma, 2019.
- Pablo, Araujo Avilés. *Finanzas*. Mc Graw Hill Barcelona, 2019.
- Pedro, Sarmiento González. *Control y Auditoría Interna*. Lima Perú, 2019.
- Sandra, Pozo Arguello. *Microempresas y Proveedores*. Cuenca, 2019.
- Sara, Rodríguez Monár. *Control de salidas e Ingresos*. Loja, 2018.
- Steven, Samaniego Carrera. *Control de Inventarios*. Ecuador, 2020.

## ANEXO

[Home](#) > [RUC](#) > [Consulta](#)

### Consulta de RUC

RUC

0200561181001

Razón social

CHASI TIÑE JOSE IGNACIO

Estado contribuyente en el RUC

**ACTIVO**

Nombre comercial

#### Actividad económica principal

VENTA AL POR MENOR DE GRAN VARIEDAD DE PRODUCTOS EN TIENDAS, ENTRE LOS QUE PREDOMINAN, LOS PRODUCTOS ALIMENTICIOS, LAS BEBIDAS O EL TABACO, COMO PRODUCTOS DE PRIMERA NECESIDAD Y VARIOS OTROS TIPOS DE PRODUCTOS.

Tipo contribuyente	Clase contribuyente	Obligado a llevar contabilidad	
PERSONA NATURAL	OTROS	SI	
Fecha inicio actividades	Fecha actualización	Fecha cese actividades	Fecha reinicio actividades
02/09/1993	27/01/2020	28/12/1994	01/12/2000
Agente de retención			
SI			

**COMERCIAL JOSELITO**  
**ESTADO DE RESULTADOS INTEGRADO**  
dic-20

INGRESOS	\$25.868.528,00
CTA VENTAS	\$23.038.042,00
<b>U. BRUTA</b>	<b>\$ 2.830.486,00</b>
<b>GASTOS</b>	
GTO DE ADMINISTRACIÓN	\$ 1.628.985,00
PARTIC. TRABAJADORES	\$ 80.142,00
IMP. RENTA	\$ 469.663,00
GASTOS VENTAS	\$ 806.408,00
U. OPERACIONAL	\$ 272.772,00
OTROS INGRESOS	\$ 97.257,00
OTROS INGRESOS	\$ 127.880,00
U. EJERCICIO	\$ 225.137,00
PROVISIÓN BENEFICIARIOS-NIC 19	\$ 46.514,00
U. INTEGRAL	\$ 178.623,00



---

**FIRMA Y SELLO DEL COMERCIAL**

**COMERCIAL JOSELITO**  
**ESTADO DE SITUACIÓN FINANCIERA**  
 dic-20

<b>ACTIVOS</b>	
EFFECTIVO	\$ 853.060,00
ACTIVOS FINANCIEROS	\$ 477.578,00
INVENTARIOS	\$1.886.925,00
OTROS ACTIVOS CTAS	\$ 82.176,00
<b>TOTAL ACTIVO CORRIENTE</b>	<b>\$3.299.739,00</b>
PROPIEDAD PLANTA Y EQUIPO	\$1.437.258,00
ACTIVO INTANGIBLE	\$ 72.494,00
ACTIVO POR IMP. DIFERIDO	\$ 10.715,00
<b>TOTAL PROP PLANTA Y EQUIPO</b>	<b>\$1.520.467,00</b>
<b>TOTAL DE ACTIVOS</b>	<b>\$4.820.206,00</b>
<b>PASIVO Y PATRIMONIO ACCIONISTAS</b>	
PORCIÓN CRRTE OBLIGACIONES BANCARIAS	\$ 428.633,00
PASIVOS FINANCIEROS	\$2.119.272,00
GTOS ACUMULADOS	\$ 157.527,00
OTROS PASIVOS CORRIENTES	\$ 286.172,00
<b>TOTAL PASIVO CORRIENTE</b>	<b>\$2.991.604,00</b>
PORCIÓN NO CORRIENTE	\$ 644.566,00
PROVISIÓN JUBILACIÓN PATRONAL	\$ 183.755,00
<b>TOTAL PASIVOS</b>	<b>\$3.819.925,00</b>
<b>PATRIMONIO DE LOS ACCIONISTAS</b>	
CAPITAL SOCIAL	\$ 436.770,00
APORTES FUTUROS CAPITALIZACIONES	\$ 223,00
RESERVA LEGAL	\$ 125.467,00
RESERVA FACULTATIVA	\$ 257.032,00
OTROS RESULTADOS INTEGRALES	\$ 32.057,00
UTILIDAD INTEGRAL	\$ 148.732,00
<b>TOTAL PATRIMONIO</b>	<b>\$1.000.281,00</b>
<b>TOTAL PASIVO + PATRIMONIO</b>	<b>\$4.820.206,00</b>



FIRMA Y SELLO DEL COMERCIAL







**UNIVERSIDAD TÉCNICA DE BABAHOYO**  
**FACULTAD DE ADMINISTRACIÓN, FINANZAS E INFORMÁTICA**  
**DECANATO**

Babahoyo, agosto 27 de 2021  
D-FAFI-UTB-014-UT-2021

Señor  
José Ignacio Chasi Tiñe  
**GERENTE DEL COMERCIAL "JOSELITO"**  
Baba. -

De mis consideraciones:

La Universidad Técnica de Babahoyo y la Facultad de Administración, Finanzas e Informática (FAFI), con la finalidad de formar profesionales altamente capacitados busca prestigiosas Empresas e Instituciones Públicas y Privadas en las cuales nuestros futuros profesionales tengan la oportunidad de afianzar sus conocimientos.

El Señor **CUAICAL CAJAS JUAN CARLOS**, con cédula de identidad No.120646893-4, Estudiante de la Carrera de Ingeniería en Contabilidad y Auditoría, matriculado en el proceso de titulación en el periodo Junio 2021 – Octubre 2021, trabajo de titulación modalidad Estudio de Caso para la obtención del grado académico profesional universitario de tercer nivel como **INGENIERO EN CONTABILIDAD Y AUDITORÍA**. El Estudio de Caso: **CONTROL INTERNO Y SU INCIDENCIA EN LOS PROVEEDORES EN EL COMERCIAL JOSELITO DEL CANTÓN BABA**.

En virtud de lo antes manifestado señor Gerente solicito a usted, si es posible se sirva autorizar el permiso respectivo para que el señor Cuaical realice el estudio de caso en la institución de su acertada dirección.

Atentamente,

Ing. Gina Carrasco Echeverría, MAE  
DECANA DE LA FAFI



Baba, 05 de septiembre del 2021

Sr(a)

José Ignacio Chasi Tife.

**GERENTA DEL COMERCIAL "JOSELITO"**

Baba.

De mis consideraciones:

Yo: **CUAICAL CAJAS JUAN CARLOS**, con cédula de identidad 120646893-4, estudiante de la Universidad Técnica de Babahoyo de la Facultad de Administración, Finanzas e Informática, carrera de Ingeniería en Contabilidad y Auditoría, matriculado en el proceso de titulación periodo Junio 2021 – Octubre 2021, le solicito a usted de la manera más comedida se sirva autorizar a quien corresponda se proceda otorgarme el permiso respectivo para realizar mi caso de estudio denominado "CONTROL INTERNO Y SU INCIDENCIA EN LOS PROVEEDORES EN EL COMERCIAL JOSELITO DEL CANTÓN BABA", el cual es requisito indispensable para poder titularme.

Esperando una respuesta favorable quedo de usted muy agradecido.

Muy atentamente

*Juan C. Cuaical C.*

Cuaical Cajas Juan Carlos.

C.I. 120646893-4

