



**UNIVERSIDAD TÉCNICA DEL NORTE**

**FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS Y ECONÓMICAS CARRERA DE  
LICENCIATURA EN CONTABILIDAD Y AUDITORÍA CPA**

**INFORME FINAL DE TRABAJO DE GRADO**

**TEMA:**

“IMPACTO FINANCIERO POR LA PANDEMIA COVID 19 EN LA EMPRESA  
PROSYSTEM DE LA CIUDAD DE CAYAMBE EN EL PERÍODO 2020-2021.”

**PREVIO A LA OBTENCIÓN DEL TÍTULO DE LICENCIATURA EN  
CONTABILIDAD Y AUDITORÍA CPA**

**AUTOR:** Guaña Valencia Fernando David

**TUTOR:** Ing. Dolores del Rocío Espinoza Gavilanes, Msc

**IBARRA 2023**

**Certificación directora del trabajo de integración curricular**

Ibarra, 01... de Junio de 2023

Ing. Dolores del Rocío Espinoza Gavilanes, Msc.

DIRECTORA DEL TRABAJO DE INTEGRACIÓN CURRICULAR

**CERTIFICA:**

Haber revisado el presente informe final del trabajo de Integración Curricular, el mismo que se ajusta a las normas vigentes de la Universidad Técnica del Norte; en consecuencia, autorizo su presentación para los fines legales pertinentes.



Ing. Dolores del Rocío Espinoza Gavilanes, Msc.

C.C.: 0400642989

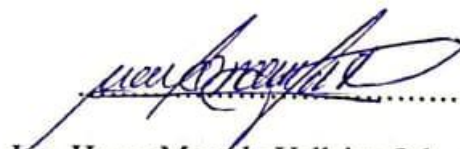
### Aprobación del comité calificador

El Comité Calificador del trabajo de Integración Curricular “IMPACTO FINANCIERO POR LA PANDEMIA COVID 19 EN LA EMPRESA PROSYSTEM DE LA CIUDAD DE CAYAMBE EN EL PERÍODO 2020-2021” elaborado por Guaña Valencia Fernando David, previo a la obtención del título de Licenciatura en Contabilidad y Auditoría CPA., aprueba el presente informe de investigación en nombre de la Universidad Técnica del Norte.



Ing. Dolores del Rocío Espinoza Gavilanes, Msc.

C.C.: 0400642989



Ing. Henry Marcelo Vallejos Orbe, Msc

C.C.: 1001813821



**UNIVERSIDAD TÉCNICA DEL NORTE**  
**BIBLIOTECA UNIVERSITARIA**

**Autorización de uso y publicación a favor de la Universidad Técnica del Norte**

**1. Identificación de la obra**

En cumplimiento del Art. 144 de la Ley de Educación Superior, hago la entrega del presente trabajo a la Universidad Técnica del Norte para que sea publicado en el Repositorio Digital Institucional, para lo cual pongo a disposición la siguiente información:

<b>DATOS DE CONTACTO</b>			
<b>CÉDULA DE IDENTIDAD:</b>	1724671274		
<b>APELLIDOS Y NOMBRES:</b>	Guaña Valencia Fernando David		
<b>DIRECCIÓN:</b>	Cayambe, La Remonta, Calle D		
<b>EMAIL:</b>	fdguanav@utn.edu.ec		
<b>TELÉFONO FIJO:</b>	022363782	<b>TELÉFONO MÓVIL:</b>	0983149927

<b>DATOS DE LA OBRA</b>	
<b>TÍTULO:</b>	IMPACTO FINANCIERO POR LA PANDEMIA COVID 19 EN LA EMPRESA PROSYSTEM DE LA CIUDAD DE CAYAMBE EN EL PERÍODO 2020-2021.
<b>AUTOR:</b>	Guaña Valencia Fernando David
<b>FECHA:</b>	01/06/2023
SOLO PARA TRABAJOS DE GRADO	
<b>PROGRAMA:</b>	<input checked="" type="checkbox"/> <b>PREGRADO</b> <input type="checkbox"/> <b>POSGRADO</b>
<b>TÍTULO POR EL QUE OPTA:</b>	Licenciatura en Contabilidad y Auditoría CPA
<b>ASESOR /DIRECTOR:</b>	Ing. Dolores del Rocío Espinoza Gavilanes, Msc.

## 2. Constancias

El autor manifiesta que la obra objeto de la presente autorización es original y se la desarrolló, sin violar derechos de autor de terceros, por lo tanto la obra es original y que es el titular de los derechos patrimoniales, por lo que asume la responsabilidad sobre el contenido de la misma y saldrá en defensa de la Universidad en caso de reclamación por parte de terceros.

Ibarra, a los 03 días del mes de octubre de 2023.

**AUTOR:**

A handwritten signature in blue ink that reads "David Guña V. 4". The signature is enclosed within a hand-drawn oval. Below the signature, there is a horizontal dotted line.

Guña Valencia Fernando David

C.C.: 1724671274

## Dedicatoria

El presente trabajo se lo dedico a Dios, por haberme bendecido durante este largo camino estudiantil. A mis abuelitos, por darme fuerza, sabiduría y siempre acompañarme desde el cielo para culminar esta etapa de mi vida. A mis padres, por ser un ejemplo de lucha y sacrificio. A mis hermanas, Karla, Alondra y Anahí, sepan que todo sacrificio trae sus recompensas.

Fernando David Guaña Valencia



## **Agradecimiento**

A Dios, por darme salud para poder culminar esta etapa de mi vida.

A mis padres, por el sacrificio realizado hasta lograr verme convertido en un profesional con valores.

A todos mis familiares, que me brindaron sostén cuando más lo necesité.

A mis amigos, por todo el apoyo dado, dentro y fuera de las aulas, en los buenos y malos momentos.

A Jessita, por tu apoyo incondicional, en cualquier día, a cualquier hora y en cualquier circunstancia en la que me haya encontrado, por darme fe y la fuerza necesaria cuando más la necesité.



**Fernando David Guaña Valencia**

## Resumen ejecutivo

La emergencia sanitaria que vivió el Ecuador a consecuencia de la pandemia del COVID 19, afectó a la economía nacional, en donde se verificó el comportamiento inusual de las empresas, microempresas y negocios a nivel nacional, dando como consecuencia el cierre de actividades de algunas entidades por no poder sobrellevar los lineamientos establecidos por el gobierno, así mismo otros emprendedores surgieron. El objetivo de la investigación es realizar un análisis del impacto financiero causado por la pandemia en la microempresa Prosystem de la ciudad de Cayambe en el período 2020 – 2021, mediante la utilización de la investigación: descriptiva, correlacional, documental, cualitativa y cuantitativa, así como de los métodos: inductivo y deductivo, que se apoyaron en las siguientes técnicas: cuestionario de control interno, entrevista, cédulas narrativas, matriz FODA, matriz de riesgos y análisis de indicadores financieros. Todas estas herramientas permitieron conocer la gestión administrativa y financiera; en la primera se encontró que no cuenta con una filosofía empresarial y manual de funciones actualizadas, en la gestión financiera se determinó que hubo un crecimiento económico durante este período, porque la entidad se dedica a la comercialización de productos tecnológicos que fueron indispensables para la comunicación durante esta etapa y se realizó un manejo bueno de la economía y el marketing. Por ende, se determinó que durante la pandemia la entidad aumentó la rentabilidad y pudo sostener sus actividades a pesar de los contratiempos que se presentaron.

**Palabras claves:** Pandemia, COVID 19, impacto, economía, gestión, administración, financiera.



## Abstract

The health emergency that Ecuador experienced as a result of the COVID 19 pandemic, affected the national economy, where the unusual behavior of companies, micro-enterprises and businesses at the national level was verified, resulting in the closure of activities of some entities For not being able to cope with the guidelines established by the government, likewise other entrepreneurs emerged. The objective of the research is to carry out an analysis of the financial impact caused by the pandemic in the Prosystem microenterprise of the city of Cayambe in the period 2020 - 2021, through the use of research: descriptive, correlational, documentary, qualitative and quantitative, as well as as well as the methods: inductive and deductive, which were supported by the following techniques: internal control questionnaire, interview, narrative cards, SWOT matrix, risk matrix and analysis of financial indicators. All these tools allowed to know the administrative and financial management; In the first, it was found that it does not have an updated business philosophy and functions manual. In financial management, it was determined that there was economic growth during this period, because the entity is dedicated to the commercialization of technological products that were essential for communication. during this stage and a good management of the economy and marketing was carried out. Therefore, it was determined that during the pandemic the entity increased profitability and was able to sustain its activities despite the setbacks that occurred.

**Keywords:** Pandemic, COVID 19, impact, economy, management, administration, financial.

## Índice

Portada .....	i
Certificación directora del trabajo de integración curricular .....	ii
Aprobación del comité calificador .....	iii
El Comité Calificador del trabajo de Integración Curricular .....	iii
Autorización de uso y publicación a favor de la Universidad Técnica del Norte.....	iv
Dedicatoria.....	vi
Agradecimiento.....	vii
Resumen ejecutivo .....	viii
Abstract.....	ix
Índice.....	x
Índice de figuras.....	xiii
Índice de tablas .....	xiv
Capítulo I .....	15
Descripción del caso .....	15
Introducción .....	15
Planteamiento del problema.....	17
Justificación .....	18
Objetivos .....	19
General.....	19
Específicos .....	19
Capítulo II.....	20
Marco de referencias.....	20
Marco teórico .....	20
Tipos de empresas.....	20
Sociedad por acciones simplificadas (SAS) .....	21
Control interno .....	22

Gestión financiera .....	23
Marco legal .....	28
Capítulo III.....	29
Materiales y métodos .....	29
Tipo de investigación según el alcance.....	29
Descriptiva .....	29
Correlacional.....	29
Documental .....	30
Tipo de investigación según el enfoque.....	30
Cualitativo.....	30
Cuantitativo.....	31
Métodos de análisis.....	31
Inductivo .....	31
Deductivo.....	31
Población.....	32
Técnicas e instrumentos.....	32
Entrevista .....	32
Encuesta .....	33
Revisión documental.....	33
Capítulo IV.....	34
Diseño del estudio de caso.....	34
Recolección de la información.....	34
Procesamiento de la información.....	36
Análisis de la información .....	36
Cuestionario de Control Interno.....	38
Entrevista .....	43
Cédula narrativa .....	45

Estado de situación financiera .....	50
Estado de resultados integrales .....	53
Cálculo de indicadores financieros .....	56
Coefficiente de correlación de Pearson .....	67
Matriz FODA .....	69
Matriz de Riesgos .....	70
Presentación de los resultados del caso .....	71
El microambiente empresarial de Prosystem .....	71
Análisis financiero de la empresa .....	72
Determinar estrategias que mejoren la gestión financiera de la empresa. ....	75
Aspectos políticos, económicos, sociales y tributarios que afectan a la empresa en la pandemia del COVID 19 .....	77
CONCLUSIONES .....	78
RECOMENDACIONES .....	80
REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS .....	81
Anexos .....	85
Anexo A: Guía de entrevista al gerente de Prosystem .....	86
Anexo B: Formato del cuestionario de control interno .....	87
Anexo C: Estados financieros .....	90
Anexo D: Reporte del turnitin .....	92

## Índice de figuras

<b>Figura 1</b> 10 empresas con mayores ingresos a finales del año 2020 .....	16
<b>Figura 2</b> Tipos de empresas y las actividades .....	21
<b>Figura 3</b> Beneficios de constituir una SAS .....	21
<b>Figura 4</b> Proceso de la gestión financiera en las empresas .....	23
<b>Figura 5</b> Principales riesgos financieros .....	24
<b>Figura 6</b> Fórmula análisis DUPONT .....	27
<b>Figura 7</b> Estructura de cálculo del EBIT .....	27
<b>Figura 8</b> Estructura de cálculo del EBITDA.....	28
<b>Figura 9</b> Escala de evaluación .....	37
<b>Figura 10</b> Análisis DUPONT año 2018.....	60
<b>Figura 11</b> Análisis DUPONT año 2019.....	61
<b>Figura 12</b> Análisis DUPONT año 2020.....	62
<b>Figura 13</b> Análisis DUPONT año 2021.....	63

## Índice de tablas

<b>Tabla 1</b> Clasificación de MYPYMES .....	20
<b>Tabla 2</b> Fórmulas ratios de liquidez .....	25
<b>Tabla 3</b> Fórmula ratios de eficiencia.....	26
<b>Tabla 4</b> Base legal .....	28
<b>Tabla 5</b> Colaboradores .....	32
<b>Tabla 6</b> Matriz de variables.....	35
<b>Tabla 7</b> Cuestionario de control interno de la cuenta compras por pagar - compras .....	38
<b>Tabla 8</b> Nivel de confianza y riesgo de las cuentas por pagar-compras .....	39
<b>Tabla 9</b> Cuestionario de manejo para inventarios .....	40
<b>Tabla 10</b> Nivel de confianza y riesgos de la cuenta inventarios .....	40
<b>Tabla 11</b> Cuestionario de control interno de la cuenta ventas .....	42
<b>Tabla 12</b> Nivel de confianza y riesgos de la cuenta ventas.....	42
<b>Tabla 13</b> Cédula Narrativa microambiente empresarial .....	46
<b>Tabla 14</b> Cédula narrativa de los estados financieros .....	47
<b>Tabla 15</b> Cédula narrativa del microentorno.....	48
<b>Tabla 16</b> Análisis horizontal y vertical del Estado de Situación Financiera de los años 2018 al 2021.....	50
<b>Tabla 17</b> Análisis horizontal y vertical del Balance de Resultados Integrales de los años 2018 al 2021.....	53
<b>Tabla 18</b> Cálculo ratio de liquidez .....	56
<b>Tabla 19</b> Cálculo ratios de eficiencia.....	57
<b>Tabla 20</b> Cálculo EBIT .....	65
<b>Tabla 21</b> Cálculo EBITDA .....	66
<b>Tabla 22</b> Coeficiente de Pearson.....	67
<b>Tabla 23</b> Escala de rangos del coeficiente de correlación de Pearson .....	68
<b>Tabla 24</b> Análisis FODA.....	69
<b>Tabla 25</b> Matriz de riesgos.....	70

## Capítulo I

### Descripción del caso

#### Introducción

El virus del COVID 19 aparece por primera vez el 31 de diciembre de 2019 en Wuhan, país China, desde sus inicios la Organización Mundial de la Salud (2019) se ha encontrado colaborando con otros expertos en investigación y otras entidades, con la finalidad de conocer científicamente la virulencia y forma de propagación para asesorar a las personas y a todos los países del mundo como protegerse y cuidar la salud. La tecnología y la medicina aportan en la búsqueda de soluciones efectivas para contrarrestarla, además de coadyuvar cuando se presentan estos sucesos (Tarazona & Ochoa, 2020).

Esta pandemia también afecta a las empresas a nivel mundial, así como los empleos causando perturbación económica y social, alterando el bienestar de millones de personas a largo plazo, así como la salud en el ámbito psicológico y médico (Organización Internacional del Trabajo, 2021).

En el Ecuador el 11 de marzo de 2020 se declara la emergencia sanitaria por la pandemia del COVID 19, deteniendo las actividades económicas como medida de precaución el día siguiente (Mendoza, 2021). Las medidas adoptadas para combatir este virus causó que más de 22.000 empresas cerraran sus actividades, según las declaraciones del ministro de la Producción y Comercio Exterior (Prado, 2021). Sin embargo, algunas entidades dedicadas a la venta de tecnología, se vieron beneficiadas por el cambio de modalidad de trabajo y de estudios, así como las entidades de venta de alimentos y las de telecomunicación que alcanzaron rentabilidades superiores en el año 2020 (Coba, 2021).

## Figura 1

*10 empresas con mayores ingresos a finales del año 2020*

Ranking 2020	Empresas	Ingresos 2019	Ingresos 2020	Variación
1	Conecel	1 293	1 066	-17,6%
2	Difare	756	851	12,6%
3	Pronaca	950	833	-12,3%
4	Dinadec	911	726	-20,3%
5	TÍA	707	702	-0,7%
6	Shaya Ecuador	713	669	-6,2%
7	Industrial Pesquera Santa Priscila	674	579	-14,1%
8	Primax	696	536	-23,0%
9	Gisis	408	498	22,1%
10	Nestlé	466	469	0,6%

Fuente: (Coba, 2021)

Con la información descrita se conoce como se encuentra la economía ecuatoriana durante la pandemia, por lo que se sustenta la investigación realizada a la empresa comercializadora de productos tecnológicos Prosystem, durante las actividades económicas desarrolladas en la pandemia del COVID 19, en los aspectos financieros y administrativos, para determinar el impacto causado en la entidad, para entender el comportamiento de la empresa en un entorno de riesgo, frente a un fenómeno que afectó a la población mundial en lo económico, social, psicológico, político, ambiental, etc.

Por otra parte, se efectuó un análisis de la gestión financiera empresarial, para determinar cómo se maneja, controla y supervisa la entidad los recursos económicos obtenidos durante este período, para el cumplimiento de los objetivos planteados por la institución a corto y largo plazo.

La investigación se desarrolla mediante el capítulo I, donde se realizó una introducción, el planteamiento del problema y la justificación del tema a investigar; capítulo II, se dio a conocer la fundamentación en base a autores; capítulo III se mencionan los tipos de investigación, métodos y técnicas utilizadas en la indagación; capítulo IV trata del diseño



del estudio del caso que consta de: recolección, análisis de la información y presentación de los resultados obtenidos.

### **Planteamiento del problema**

La gestión financiera específicamente, se refiere a la administración adecuada de los recursos económicos de una empresa o entidad, para cumplir con los objetivos institucionales. En los ejercicios económicos 2020 y 2021 se presenta un fenómeno a nivel mundial como es la pandemia del COVID 19, afectando a la economía de las personas y empresas, debido a las restricciones implementadas en cada uno de los países.

Prosystem para adaptarse a estos cambios repentinos ocasionados por el COVID 19, implementó procesos de promoción de los productos utilizando las plataformas digitales como: Facebook, WhatsApp, Messenger, obteniendo resultados positivos en sus ventas; sin embargo la empresa no estaba fortalecida en los procesos administrativos, contables y financieros, debido a que no dispone de herramientas de gestión como: la planificación y organización para ejercer sus actividades de forma eficiente y asegurar un crecimiento sostenible.

Una de las falencias importantes en la gestión financiera de la empresa es que el Gerente no cuenta con información oportuna y confiable para la toma de decisiones acertadas. Además, los estados financieros no están elaborados bajo las NIC 1 y 10, como estipula la normativa legal vigente. El plan de cuentas que utilizan se encuentra desactualizado a las nuevas nomenclaturas exigidas. En los inventarios se encuentran productos o bienes obsoletos que deben ser dados de baja.

Por otra parte, el marketing no se ajusta a la tecnología actual, para ofertar los productos a nuevos clientes, debido a que no cuentan con una tienda online donde se realice la comercialización de forma directa, ahorrando tiempo. Así mismo, no cuenta con una propaganda personalizada para aquellas personas que no manejan la tecnología, lo que podría

ocasionar se pierda clientes potenciales.

### **Justificación**

La pandemia del Covid 19, fue inesperada para todos en el Ecuador, cuando se adoptaron las medidas sanitarias, repercutió en la economía nacional de forma negativa, debido a que por preservar la salud de todos los ecuatorianos se dictaminó el confinamiento de toda la población en los primeros meses, así como la suspensión de las actividades económicas a nivel nacional, provocando una disminución de la demanda interna. Por estas razones es importante que las empresas realicen un análisis financiero de las consecuencias que causó la emergencia sanitaria.

Para contribuir con información referente al tema, que pueda servir como base a nivel nacional, regional o local para efectuar otros análisis de empresas relacionadas o de otra rama, se realizó el análisis del impacto en la empresa Prosystem, durante el período de la emergencia sanitaria, aportando con información financiera y administrativa de las consecuencias que produjo en la microempresa dedicada a la venta de productos tecnológicos.

Al efectuar el análisis administrativo de la entidad, se verificó la forma en que el gerente actuó para sobrellevar los lineamientos establecidos por las autoridades en la emergencia sanitaria, a pesar de que existe una gestión empírica, fueron acertadas las acciones tomadas como por ejemplo el realizar propaganda utilizando medios electrónicos.

Del análisis financiero se pudo conocer como la empresa realiza el control de los recursos económicos durante este periodo, si efectúa la supervisión de los ingresos, costos y gastos que se ejecutan en el transcurso de las actividades cotidianas empresariales. Para realizar una buena gestión económica la entidad debería tener un catálogo de cuentas de acuerdo con las Normas Internacionales de Información Financiera para realizar el registro de las transacciones comerciales que permiten la generación de estados financieros confiables y

oportunos para la toma de decisiones.

Toda empresa debe apuntar a conseguir una gestión financiera estratégica, con la finalidad de aumentar la rentabilidad, al mismo tiempo que se optimicen los recursos materiales y humanos, incrementando la productividad y los beneficios empresariales, teniendo como resultados la sostenibilidad financiera que debe estar alineada a los objetivos organizacionales.

## **Objetivos**

### ***General***

Analizar la gestión financiera en la empresa Prosystem de la ciudad de Cayambe, en el período de la Pandemia COVID 19.

### ***Específicos***

- Diagnosticar el microambiente empresarial.
- Evaluar los procesos de gestión financiera de la empresa.
- Conocer los aspectos políticos, económicos, social y tributario que afectaron a las empresas durante la pandemia COVID 19.
- Determinar estrategias que mejoren la gestión financiera de la empresa.

## Capítulo II

### Marco de referencias

La presente unidad está conformada por dos segmentos, primero se redacta el marco teórico, en el que se considera los temas relacionados al material bibliográfico de diferentes autores que han investigados tópicos referentes al desarrollo del estudio, estos coadyuvan a la comprensión y desarrollo del trabajo; en segundo se especifica el marco legal donde se presenta la normativa legal vigente bajo la cual labora la empresa.

#### Marco teórico

##### *Tipos de empresas*

Previo a la revisión de la normativa Código Orgánico de la Producción, Comercio e Inversiones, COPCI, específicamente en los artículos 53 y 56, la clasificación de las MIPYMES en el Ecuador es la siguiente:

**Tabla 1**

##### *Clasificación de MYPYMES*

<b>Clasificación</b>	<b>Trabajadores</b>	<b>Ventas anuales (USD)</b>
Microempresa	1 – 9	Iguales o menores a \$100.000
Pequeña empresa	10 – 49	Entre \$100.001 a \$1'000.000
Mediana empresa	50 – 199	Entre \$1'000.000 y \$5'000.000

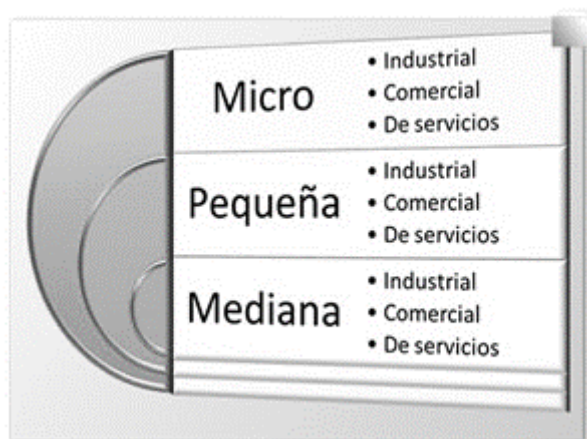
**Fuente:** (Chávez et al., 2018)

#### **Microempresa.**

Las microempresas han seguido surgiendo por todo el mundo, logrando crear puestos de trabajo y mejorar las perspectivas económicas en general de los países (Muñoz et al., 2015). En el país, las microempresas representan un gran componente para el progreso económico (Zambrano et al., 2021). Por lo general son manejados por los propietarios ya que representa un total de 93,86% dentro de las MIPYME (Instituto Nacional de Estadísticas y Censos, 2021).

## Figura 2

### *Tipos de empresas y las actividades*



Fuente: (Vázquez et al., 2014)

### ***Sociedad por acciones simplificadas (SAS)***

Este tipo de empresas mercantiles se la constituye por una o varias personas, naturales o jurídicas, por medio de un procedimiento abreviado que no genera valor monetario, cuya finalidad es la de estimular la economía a través de la legalización de los negocios, constituyéndolos en sujetos de financiamiento (Superintendencia de compañías Valores y Seguros, 2021).

### **Beneficios de las sociedades por acciones simplificadas**

## Figura 3

### *Beneficios de constituir una SAS*

- Flexible y práctica para un negocio.
  - Unipersonales o varios socios.
- Capital reducido.
  - Protege el patrimonio personal.
- Creación mediante documento privado.
  - Cualquier entidad puede convertirse en SAS.
- Emiten varios tipos de acciones.
  - Flexibilidad en regulación de derechos del capital

Fuente: (Pérez et al., 2020)

### ***Control interno***

El control interno asegura que la información contable sea confiable frente a fraudes y que, además, de eficiencia y eficacia para ejecutar actividades (Vivanco, 2017). Dichas actividades están emitidas por los dueños de las empresas con el fin de organizar, controlar y coordinar a los trabajadores según la pirámide organizacional (Casal, 2012). El control interno beneficia a la empresa para que esta, brinde seguridad acerca de la razonabilidad de la información plasmada en los estados financieros (Vivanco, 2017).

#### **Control interno contable.**

Se entiende a los controles establecidos por la empresa para los procesos contables (Arroyo et al., 2019). El diseño de los controles debe estar formado para mostrar la situación financiera de la empresa (Tamez et al., 2019).

#### **Control interno financiero.**

El control interno financiero es control del estado en el que se encuentra las finanzas de la empresa (Tamez et al., 2019). Están definidas por normativas previamente establecidas (Calle et al., 2020), se estudia y analiza los resultados reales de la empresa, se los compara con los objetivos y planes que tiene la empresa (Tamez et al., 2019).

#### **Normas Internacionales de Contabilidad (NIC).**

La contabilidad internacional ha surgido como una respuesta a las crecientes demandas de la globalización comercial, así mismo del crecimiento de corporaciones multinacionales, en la actualidad se ha tenido avances significativos, razón por la cual se establece la normalización de la contabilidad en un aspecto internacional (C. García & Ortiz, 2019).

La contabilidad como ciencia y técnica que maneja la información financiera de entidades económicas debe cumplir con exigencias mayores (Aliaga, 2009). Por esta razón se implementó las NIC, las cuales corresponden a un conjunto de normas que regula la

información a presentar en los estados financieros (Burgos, 2007).

### ***Gestión financiera***

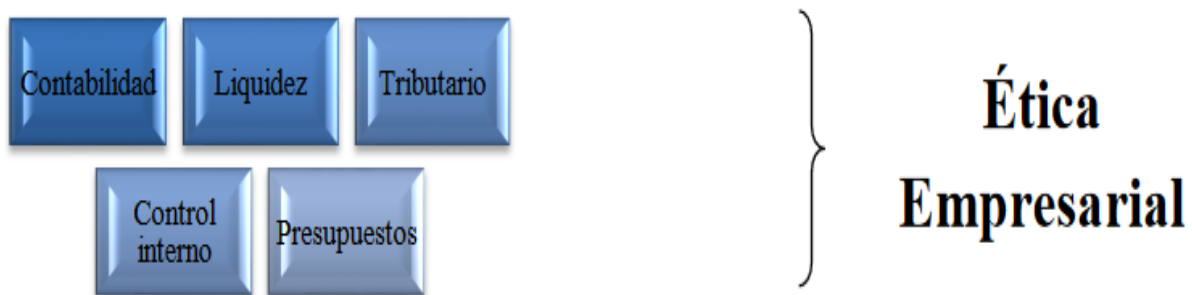
Según los resultados aplicados en el estudio de (Muñoz et al., 2015) se llegó a la conclusión de que la gestión en las microempresas fue un factor clave para que estas alcancen el éxito en las actividades, además, es indispensable los programas de capacitación gerencial para el apoyo el crecimiento de las microempresas.

#### **Procesos de gestión financiera.**

Los procesos de la gestión financiera según Alpízar & Lauchy (2016) son: “financiación, planificación, normación, sistematización, registro y control de los gastos y control de los recursos financieros, que responden a la premisa de asegurar los objetivos organizacionales”(p. 41). En cambio, para (Tamayo, 2016) citado por (Aulestia, 2019, p. 22), menciona el siguiente proceso para la gestión financiera, la cual debe estar encaminada a la ética empresarial.

#### ***Figura 4***

*Proceso de la gestión financiera en las empresas*



Fuente: Ing. Wilson Tamayo citado por (Aulestia, 2019, p. 22)

#### **Principales riesgos financieros.**

Se consideran aquellas variables que interrumpen en la tasa de retorno, y afectan directamente a la organización de forma total o parcial (Castañeda, 2018), entre estos se mencionan a los siguientes:

## Figura 5

### *Principales riesgos financieros*



Fuente: (Castañeda, 2018, p. 14)

Por otra parte, Pereira (2019) menciona que estos riesgos son relacionados directamente con la economía de la empresa, porque afecta en forma directa a las utilidades y al manejo eficiente del flujo de efectivo requerido para que la entidad tenga una buena marcha empresarial; entre estos riesgos se mencionan: la inoportuna información financiera, inexistencia de análisis financiero, entre otros.

### **Herramientas para la gestión financiera.**

Los sectores económicos son desarrollados en un entorno competitivo y los procesos son cada vez más complejos (E. García et al., 2019), siendo así, que las herramientas para la gestión financiera son mecanismos esenciales de competitividad de las empresas, permitiendo una adecuada organización para administrar los recursos para las empresas en la actualidad (Armijos et al., 2020).

### ***Análisis horizontal.***

Este tipo de análisis es de tipo comparativo puesto que, se encarga de realizar una comparativa entre saldos de cuentas anteriores a los actuales, es decir, de izquierda a derecha (Wild et al., 2007).

Al comparar las cuentas de los estados financieros de diferentes períodos, es posible calificar la gestión de un período con respecto a otro mostrando así, los incrementos y disminuciones de las cuentas (Coello, 2015).



### ***Análisis vertical***

Consiste en el cálculo de un porcentaje que representa a un grupo (Rivera et al., 2017), en donde, se puede tomar de referencia a los activos, pasivos y patrimonio según el balance general, así mismo, según el total de ventas si es el caso del estado de resultados (Coello, 2015).

Cuando se comparan varios períodos se debe considerar que la cantidad de períodos sean pertinentes, con el fin de que la comparación proporcione una clara idea de la manera en la que se están comportando las cuentas analizadas (Lavalle, 2017).

### ***Ratios financieros***

Es el resultado de comparar dos cuentas de los estados financieros (Andrade, 2017), también se encargan de cuantificar los aspectos de una empresa (Soto et al., 2020). Para el análisis se debe tomar en cuenta la información histórica (Andrade, 2017). Fórmulas utilizadas:

**Tabla 2**

#### *Fórmulas ratios de liquidez*

<b>Ratios de liquidez</b>	
<b>Indicador</b>	<b>Fórmula</b>
Liquidez Corriente	$LC = \frac{\text{Activo Corriente}}{\text{Pasivo Corriente}}$
Liquidez Ácida	$LA = \frac{\text{Activo Corriente} - \text{Inventarios}}{\text{Pasivo Corriente}}$
Liquidez Inmediata	$LI = \frac{\text{Disponible}}{\text{Pasivo Corriente}}$

**Fuente:** (Aching, 2005); (Andrade, 2017)

**Tabla 3***Fórmula ratios de eficiencia*

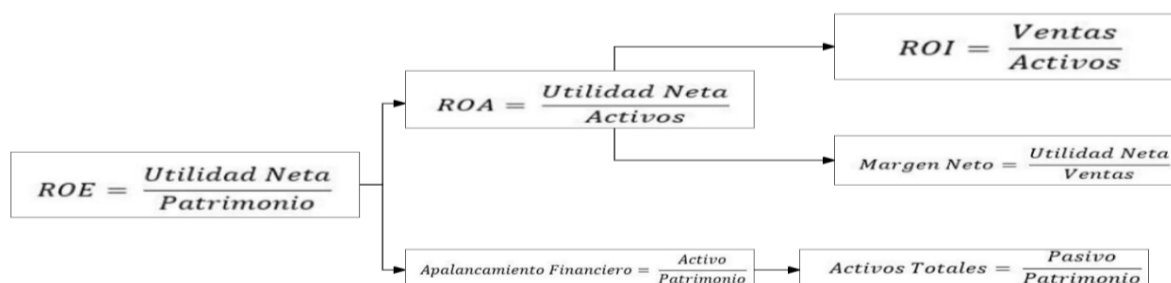
<b>Ratios de eficiencia</b>	
<b>Indicador</b>	<b>Fórmula</b>
Rotación de Activos	$Rat = \frac{Ventas}{Activo\ Total}$
Período Promedio de Cobro	$PPC = \frac{Cuentas\ por\ Cobrar}{\left(\frac{Ventas}{360}\right)}$
Período Promedio de Inventario	$PPI = \frac{360}{\left(\frac{Costos\ de\ Ventas}{Inventarios}\right)}$
Período Promedio de Pago	$PPP = \frac{360}{\left(\frac{Costos\ de\ Ventas}{Proveedores}\right)}$
Ciclo de Conversión de Efectivo	$CCE = PPC + PPI - PPP$

**Fuente:** (Aching, 2005); (Andrade, 2017)***Análisis Dupont.***

El modelo Dupont consta de un diagrama tipo fórmula el cual permite ver de mejor manera la desintegración del rendimiento que tiene los activos y también el rendimiento sobre el capital en las diferentes etapas (O. García, 2014). Gracias a este ratio se puede relacionar los índices de gestión y márgenes de utilidad, indicando la interacción en la rentabilidad que tiene el activo (Aching, 2005).

## Figura 6

### Fórmula análisis DUPONT



Fuente: (Aching, 2005), (Andrade, 2017)

### **EBIT.**

El cálculo de este índice corresponde a la utilidad antes del descuento de los gastos financieros y de los impuestos, más conocido como el resultado operacional; los datos se obtienen a partir del estado de resultados (Cornejo & Díaz, 2006). El cálculo del EBIT revoca los efectos de la estructura de capital y tasa impositivas usadas por otras empresas (Burcu & Bengü, 2017).

## Figura 7

### Estructura de cálculo del EBIT

$$\begin{array}{r}
 \text{Ventas / Ingresos} \\
 (-) \text{ Costo de Ventas} \\
 \hline
 \text{Utilidad Bruta} \\
 (-) \text{ Gastos de Administración} \\
 \hline
 \text{EBIT}
 \end{array}$$

Fuente: (Cornejo & Díaz, 2006); (González & Reyes, 2018)

### **EBITDA.**

Este índice se calcula con la utilidad antes del descuento de los intereses, depreciaciones, amortizaciones e impuestos; estos datos se obtienen a partir del estado de resultados (Cornejo & Díaz, 2006). Este indicador es utilizado para la evaluación del poder

de ganancia de la empresa ya que es una medida de rendimiento (Burcu & Bengü, 2017).

### Figura 8

#### *Estructura de cálculo del EBITDA*

Ventas / Ingresos
(-) Costo de Ventas
<b>Utilidad Bruta</b>
(-) Gastos de Administración
(-) Gastos de Venta
<b>EBIT</b>
(+) Depreciaciones y Amortizaciones
<b>EBITDA</b>

**Fuente:** (Cornejo & Díaz, 2006); (González & Reyes, 2018)

### Marco legal

La empresa Prosystem, se rigen a leyes, convenios y acuerdos los cuales regulan las actividades que realiza, mismos que están detallados a continuación:

### Tabla 4

#### *Base legal*

<b>Normativa</b>	<b>Artículos</b>
Constitución de la República	- Art. 66, numeral 15 - Art. 83 - Art. 277, numeral 5
Decisión 608 de la Comunidad Andina de Naciones	- Art. 3, literal a)
Ley de Régimen Tributario Interno	- Art. 21 - Art. 40
Código del trabajo	- Art. 1
Ordenanza para la implementación de los lineamientos de prevención, bioseguridad y normas de distanciamiento social para prevenir el contagio de COVID 19 en la reactivación de las actividades económicas y convivencia ciudadana en el cantón Cayambe	- Art. 3

**Elaborado por:** Autor

## Capítulo III

### Materiales y métodos

La investigación está conformada por un conjunto de procesos: sistemáticos, críticos y empíricos; los cuales son aplicados al estudio de un problema (Hernández et al., 2014). Por ende, son herramientas que permitieron guiar, orientar y dirigir las diferentes actividades que se realizó en el estudio.

Se identificaron los procedimientos metodológicos para el desarrollo de la investigación, es decir los tipos de investigación, métodos, técnicas e instrumentos para la recolección de la información, con el fin de conocer la situación financiera de la empresa objeto de estudio.

#### **Tipo de investigación según el alcance**

Corresponde al tipo de investigación que se aplicó para el desarrollo del estudio.

#### ***Descriptiva***

La investigación descriptiva se utilizó para caracterizar aspectos importantes de una situación existente, es decir, retratar una realidad (Guevara et al., 2020). Este tipo de investigación fue útil para describir las características administrativas y financieras de la empresa.

Permitió describir de forma detallada todos los datos recolectados en el proceso de investigación, mismos que posteriormente coadyuvó a entender mejor la situación de la empresa.

#### ***Correlacional***

La correlación se define como una relación que existe entre dos o más variables, los aspectos y percepciones. Por lo tanto, el tipo de investigación correlacional trata de establecer el sentido de relación que tienen las variables en cuestión, generalmente se lo hace con dos variables, sin embargo, se puede relacionar más variables (Mousalli, 2015).

La pandemia del COVID 19, afectó las áreas: administrativo y financiero de la empresa, siendo estas variables relacionadas de forma directa, debido a que las consecuencias causadas por la emergencia sanitaria se denotaron en el impacto que tuvo en el talento humano, con el cambio de forma de trabajo y en lo económico la entidad sobrellevó los aspectos negativos, sobresaliendo entre algunas entidades.

### ***Documental***

El tipo de investigación documental tiene la peculiaridad de que utiliza a los materiales como fuente primaria de información, además de los documentos escritos como: documentos impresos, electrónicos e incluso audiovisuales (Rizo, 2015).

Esta forma de investigación fue fundamental para la recolección de datos archivados, compilando información valiosa de años anteriores con el fin de poder comparar las actividades que realizó la empresa. Los documentos presentados, en este caso, estados financieros como: balance general y estado de resultados, los cuales tienen por objetivo el poder corroborar los datos plasmados en estos para poder realizar los análisis previos a la interpretación de la información.

### **Tipo de investigación según el enfoque**

#### ***Cualitativo***

El tipo de enfoque cualitativa se guía por los temas relevantes de la investigación. Aun así, da lugar a que la claridad en las preguntas realizadas sobre la investigación anteponga a recolectar y analizar datos (Hernández et al., 2014). Es utilizado para obtener información relevante de forma directa acerca de una indagación o un tema específico.

Se aplicó este tipo de investigación en la entrevista realizada al Gerente de la empresa, así como en las visitas realizadas mediante la observación de aspectos que aportaron al desarrollo del estudio, en base a lo cual se elaboró las cédulas narrativas acerca del microambiente empresarial.

### ***Cuantitativo***

El tipo de enfoque cuantitativo representa un conjunto de procesos que se da de manera secuencial y comprobatorio. Cada una de las etapas da paso a la siguiente, por lo mismo es que no se puede saltar o evitar pasos (Hernández et al., 2014). Al ser un tipo de investigación en donde se utiliza el cálculo y la representación mediante gráficos, tablas y análisis de información, es útil en la realización de la investigación.

Se lo utilizó en el cálculo del análisis horizontal y vertical de los estados financieros, así como en los indicadores y análisis financieros, permitiendo conocer cómo se encontró la entidad en los períodos de estudio económicamente. Esto permitió tener un conocimiento de la afectación de la entidad por la pandemia del COVID 19 en el área financiera.

### **Métodos de análisis**

#### ***Inductivo***

Se parte de un hecho concreto que sería un caso o fenómeno particular para dar una conclusión general mediante el razonamiento del hecho estudiado (Monroy & Nava, 2018). Este método es utilizado en la observación realizada a la entidad, se trabaja de forma directa con la investigación cualitativa; mediante este método se realiza la redacción del marco teórico, materiales y métodos de investigación y el análisis del estudio del caso que se basa en diferentes autores para dar una conclusión general del tema.

#### ***Deductivo***

El razonamiento tipo deductivo es un proceso por el cual se deducen conclusiones que parten de hipótesis. Es necesario aplicar un método de demostración, debido a que se empieza de una hipótesis estimada verdadera (Perez et al., 2020). Este método se encuentra ligado a la investigación cuantitativa, permitiendo analizar los datos recolectados en forma cuantificable.

Es utilizada en el análisis de los estados financieros, que permiten obtener información acerca de la situación económica que atravesó la empresa durante la pandemia,

otorgando datos confiables para que el gerente pueda tomar decisiones y realizar una mejora continua, así como plantearse nuevos objetivos para cumplir y que la empresa alcance el éxito.

### **Población**

Corresponde a los elementos o unidad accesibles al análisis que pertenece al caso de estudio que se está desarrollando (Condori, 2020). Por lo tanto, la población es aquel grupo de personas de la empresa, de las cuales se puede obtener datos determinantes que ayudó de gran manera en el trabajo de investigación.

La población corresponde a todos los colaboradores de la empresa, como: el gerente, técnicos, asistente contable y personal de venta, los mismos que fueron entrevistados y encuestados con la finalidad de adquirir información precisa y necesaria para el trabajo; además, ayudó a tener un punto de vista desde la perspectiva de la forma en la que se desarrolló la actividad comercial de la empresa en la época de la pandemia del COVID 19.

### **Tabla 5**

#### *Colaboradores*

<b>Área o Departamento</b>	<b>Cargo</b>	<b>Cantidad</b>
Gerencia	Gerente General	1
Contabilidad	Auxiliar Contable	1
Ventas	Atención al cliente - Cajera	1
Ventas	Asesor Comercial	1
Departamento Técnico	Técnico Informático	3
<b>Total</b>		<b>7 colaboradores</b>

**Elaborado por:** Autor

### **Técnicas e instrumentos**

#### *Entrevista*

Se define como un conversatorio que está realizado con una finalidad determinada, es distinto al hecho de solo conversar. Es una técnica de gran utilidad para la investigación cualitativa, para la recolección de datos (Díaz et al., 2013).



La entrevista fue realizada al Gerente de la organización, con la finalidad de obtener información precisa, confiable y útil para la investigación; para ello se efectuó una conversación relacionada a aspectos administrativos y financieros de la empresa, denotando cómo se desarrollaron las actividades en el período de la pandemia y las acciones que debió tomar para seguir adelante con el giro del negocio.

### ***Encuesta***

La técnica de la encuesta es utilizada para el proceso de investigación, porque permite la obtención y elaboración de dato de manera rápida (Casas et al., 2003). Se la utilizó para recolectar datos concretos de la empresa, sobre todo, el comportamiento de los trabajadores y gerente dentro de la entidad durante la pandemia COVID 19.

La encuesta de control interno permitió conocer de qué manera se realizaron los procesos en varios aspectos como: inventarios, compras y ventas, dentro de la empresa; de esta manera se conoció de forma más directa cómo está estructurado cada proceso, desde que adquieren mercadería, lo promocionan y hasta que lo venden.

### ***Revisión documental***

Esta técnica está centrada en todos los procedimientos que llevan al uso práctico y fundamentado de los documentos disponibles en las fuentes de información (Rizo, 2015). La revisión documental fue imprescindible, porque permitió conocer los documentos financieros como: estado de resultados y balance general de la empresa, del período 2020-2021, años en los cuales se desarrolló la pandemia, es así como se verificó y corroboró la información.

## **Capítulo IV**

### **Diseño del estudio de caso**

El estudio de caso hace referencia al análisis sobre un tópico en particular, se lo hace sobre la particularidad y complejidad, con el fin de comprender la actividad en situaciones significativas (Stake, 2013).

La presente unidad contiene el estudio de caso del impacto financiero de la empresa Prosystem durante la pandemia COVID 19, ubicada en el cantón Cayambe, provincia de Pichincha, mediante la aplicación de herramientas y técnicas, que facilitaron la recolección de datos, análisis de información y la presentación de los resultados, conclusiones y recomendaciones.

### **Recolección de la información**

Se efectuó la recolección de la información, en función de las variables e indicadores identificados en el proceso metodológico, para analizarla y determinar los resultados de la investigación conforme los objetivos planteados en el presente estudio.

**Tabla 6***Matriz de variables*

<b>Variables</b>	<b>Objetivos</b>	<b>Dimensiones</b>	<b>Indicadores</b>	<b>Técnica</b>	<b>Instrumento</b>	<b>Tipo de Información</b>	<b>Sujeto de Investigación</b>
Gestión administrativa y financiera	- Diagnosticar el microambiente empresarial.	Microambiente empresarial	Filosofía Empresarial	Encuesta	Cuestionario de Control Interno	Primaria	Gerente General
			Estructura organizacional	Encuesta	Cuestionario de Control Interno	Primaria	Gerente General
			Gestión de procesos	Encuesta	Cuestionario de Control Interno	Primaria	Gerente General
			Gestión de riesgos	Encuesta	Cuestionario de Control Interno	Primaria	Gerente General
			Marco Legal	Encuesta	Cuestionario de Control Interno	Primaria	Gerente General
Análisis financiero	- Evaluar los procesos de gestión financiera de la empresa. - Determinar estrategias que mejoren la gestión financiera de la empresa.	Estados Financieros	Análisis horizontal	Revisión Documental	Cédula Narrativa	Secundaria	Estados Financieros
			Análisis vertical	Revisión Documental	Cédula Narrativa	Secundaria	Estados Financieros
			Indicadores Financieros	Revisión Documental	Cédula Narrativa	Secundaria	Estados Financieros
		Control Interno	Inventarios	Encuesta Entrevista	Cuestionario de Control Interno	Primaria	Gerente General
			Compras	Encuesta Entrevista	Cuestionario de Control Interno	Primaria	Gerente General
			Ventas	Encuesta Entrevista	Cuestionario de Control Interno	Primaria	Gerente General
Pandemia COVID 19	- Conocer los aspectos políticos, económicos, social y tributario que afectaron a las empresas durante la pandemia COVID 19.	Microentorno	Aspecto Económico	Revisión documental	Cédula Narrativa	Secundaria	Fuente Bibliográfica
			Aspecto Político	Revisión documental	Cédula Narrativa	Secundaria	Fuente Bibliográfica
			Aspecto Social	Revisión documental	Cédula Narrativa	Secundaria	Fuente Bibliográfica
			Aspecto Tributario	Revisión documental	Cédula Narrativa	Secundaria	Fuente Bibliográfica

**Elaborado por:** Autor

### **Procesamiento de la información**

Para realizar el análisis de la situación financiera de la empresa Prosystem aplicaron herramientas para la recolección de datos, al gerente de la empresa. Además, se realizó una visita a las instalaciones de la empresa, donde se observó cómo se encuentra estructurada, el funcionamiento, los servicios que ofertan, y el control que aplican; además, la empresa proporcionó información sobre los procesos que desarrollan internamente, dando la pauta para la aplicación de las herramientas que permitieron conocer la gestión financiera y administrativa de la entidad.

### **Análisis de la información**

La realización del análisis de la información permitió tener una comprensión de los resultados obtenidos de las técnicas aplicadas en la investigación, con la finalidad de obtener conclusiones de cada técnica aplicada. Además, se efectuaron los cálculos del nivel de confianza y nivel de riesgo, mediante la utilización de las siguientes fórmulas:

$$NC = \frac{CT \times 100}{PT}$$

Donde:

NC = Nivel de confianza

CT = Calificación total

PT = Ponderación total (número de preguntas por 10)

### **Nivel de riesgo global**

$$NR = 100\% - NC$$

Donde:

NR = Nivel de riesgo

NC = Nivel de confianza

Para interpretar los resultados obtenidos del cuestionario de control interno se utilizó una escala de evaluación que se presenta a continuación:

**Figura 9***Escala de evaluación*

CALIFICACIÓN	CONFIANZA	RIESGO	
1-3	MALA	ALTO	71-100
4-7	BUENA	MEDIO	31-70
8-10	EXCELENTE	BAJO	1-30

Fuente:(Ger, 2015, p. 55)

## Cuestionario de Control Interno

### Tabla 7

#### Cuestionario de control interno de la cuenta compras por pagar - compras

Empresa: Prosystem						
Cuestionario de manejo para cuentas por pagar - compras						
N°	Preguntas	Respuestas			Calificación	Observaciones
		Si	No	N/A		
<b>Ambiente de control</b>						
1.	¿Se cuenta con normas, políticas y procedimientos para gestionar las cuentas por pagar y de compras?		X		0	
<b>Evaluación de riesgos</b>						
2.	¿Se dispone de un portafolio amplio de proveedores para materiales y servicios clave, que disminuyan el riesgo de dependencia y de continuidad del negocio por declaración de quiebra de uno de estos proveedores clave?	X			9	
3.	¿Los proveedores tienen la capacidad de cubrir con pedidos imprevistos, satisfaciendo la demanda empresarial de tal forma que cuentan con un buen historial de cumplimiento?	X			8	
4.	¿Los proveedores cumplen con las entregas de los bienes o productos solicitados en el tiempo que se estipula en la contratación?	X			10	
5.	¿Los productos entregados por los proveedores son de buena calidad, de tal forma que mantienen este estándar a largo plazo?	X			9	
6.	¿Los proveedores cumplen con las regulaciones legales, éticas o ambientales en la ejecución del proceso de compra?	X			8	
<b>Actividades de control</b>						
7.	¿En contabilidad se comparan los precios y las condiciones de la factura contra las órdenes de compra y las cantidades recibidas con la factura y se revisan los cálculos y verifican los impuestos?	X			9	
8.	¿Supervisa y controla el proceso de pago de las deudas pendientes a los proveedores y acreedores?	X			8	
9.	¿Efectúa una negociación de plazos y condiciones de pago con los proveedores y acreedores?	X			10	
10.	¿La entidad ha caído en mora con algún proveedor o acreedor durante este período?	X			8	
11.	¿Se efectúa una evaluación de los proveedores para realizar las adquisiciones, considerando que estos cumplan con la calidad de los productos, el precio sea competitivo y el plazo de entrega?	X			9	
12.	¿La empresa realiza cotizaciones a varios proveedores antes de adquirir los productos con la finalidad de seleccionar la mejor oferta?	X			10	
<b>Información y comunicación</b>						
13.	¿Se elaboran informes financieros periódicamente?		X		0	
14.	¿Se realizan reportes periódicos de cuentas por pagar por proveedor o acreedor, para análisis, revisión y control?	X			9	
<b>Actividades de Supervisión y monitoreo</b>						
15.	¿Realiza un seguimiento y revisión de facturas?	X			8	
16.	¿Se efectúa la supervisión y monitoreo de los productos adquiridos?	X			10	
17.	¿Se realiza el seguimiento de los plazos de entrega de los productos según lo convenido con los proveedores?	X			8	
18.	¿Cuenta la empresa con un seguimiento de los costos involucrados en el proceso de compras?		X		0	
<b>Total</b>		<b>14</b>	<b>4</b>		<b>133</b>	
<b>Elaborado por:</b> David Guaña			<b>Supervisado por:</b> Msc. Rocío Espinoza			
<b>Fecha:</b> 17-01-2023			<b>Fecha de supervisión:</b> 17-01-2023			

**Tabla 8***Nivel de confianza y riesgo de las cuentas por pagar-compras*

<b>Nivel de confianza</b>	<b>Nivel de riesgo</b>
$NC = \frac{133 \times 100}{180}$	$NR = 100\% - 74\%$
$NC = 74\%$	$NR = 36\%$

Elaborado por: Autor

La gestión de las cuentas por pagar comprende supervisar y controlar el proceso de pago de las deudas empresariales pendientes con los acreedores y proveedores; incluyendo la revisión y seguimientos de las facturas, la negociación de plazos y de condiciones de pago, la coordinación con los departamentos de compras y contabilidad, y la elaboración de informes.

Según Morillo & Llamo (2019) la gestión de las cuentas por pagar tiene como principal objetivo el cubrir las deudas pendientes con los proveedores y acreedores en los tiempos convenidos, si se cuenta con dinero se puede cancelar antes, consiguiendo descuentos y una buena reputación; por ende, la entidad debe tratar de tener una buena rotación de esta cuenta. Las cuentas por pagar se deben realizar con una gestión a las compras realizadas, con el fin de que se logre cumplir con la razonabilidad de los saldos que tienen con terceros (Pinto & Castañeda, 2017).

Una gestión eficiente de cuentas por pagar implica: asegurar que la empresa pague sus deudas a tiempo, con el objetivo de evitar cargos por pagos tardíos, mantener una buena relación con los acreedores y proveedores, al mismo tiempo que se optimice el flujo de efectivo empresarial. También, se puede conseguir negociar mejores condiciones de crédito con los proveedores, y reducir los costos financieros a largo plazo.

El nivel de confianza del cuestionario de las cuentas por pagar – compras es considerado alto, y el de riesgos fue de 34% siendo considerable dentro del rango de moderado, lo que significa que la entidad cuenta con un aceptable control interno, pero debe

tomar correctivos en las falencias que se presentaron.

**Tabla 9**

*Cuestionario de manejo para inventarios*

Empresa: Prosystem						
Cuestionario de manejo para inventarios						
N°	Preguntas	Respuestas			Calificación	Observaciones
		Si	No	N/A		
	<b>Ambiente de control</b>					
1.	¿Se cuenta con normas, políticas y procedimientos para gestionar los inventarios?		X		0	
	<b>Actividades de control</b>					
2.	¿El personal responsable del área de ventas cuenta con la experiencia y habilidades necesarias para realizar el trabajo?	X			10	
3.	¿Las entradas de inventario se hacen con ordenes debidamente numeradas y autorizadas?		X		0	
4.	¿Se realiza una administración eficiente de bienes y productos destinados para la venta?	X			10	
5.	¿Se hacen tomas físicas de inventario por lo menos una vez al año?	X			9	
6.	¿Se realizan conciliaciones de los saldos constatados con los saldos contables?	X			8	
7.	¿Se efectúa una planificación para la adquisición de los productos o bienes destinados para la venta?	X			8	
8.	¿Se realiza una gestión de costos para la adquisición de los productos o bienes considerando el almacenaje y distribución de estos?	X			10	
9.	¿El control de los inventarios lo realizan mediante tarjetas kárdex?		X		0	
10.	¿Existe una persona encargada de bodega para que registre el ingreso y salida de los bienes?		X		0	
11.	¿Para controlar la existencia en bodega de los inventarios se efectúa un análisis de los máximos y mínimos?		X		0	
12.	¿La mercadería destinada para la venta se encuentra debidamente ordenada y codificada para facilitar la ubicación, manipulación y control?	X			10	
<b>Total</b>		<b>7</b>	<b>5</b>		<b>65</b>	
<b>Elaborado por:</b> David Guaña				<b>Supervisado por:</b> Msc. Rocío Espinoza		
<b>Fecha:</b> 17-01-2023				<b>Fecha de supervisión:</b> 17-01-2023		

**Tabla 10**

*Nivel de confianza y riesgos de la cuenta inventarios*

Nivel de confianza	Nivel de riesgo
$NC = \frac{65 \times 100}{120}$	$NR = 100\% - 54\%$
$NC = 54\%$	$NR = 46\%$

Elaborado por: Autor



La gestión de inventarios tiene como objetivo la reducción de la inversión que se realiza en esta cuenta, sin afectar la escasez de las existencias de los productos disponibles para la venta, además, se le considera fundamental en la liquidez y rentabilidad de la gestión financiera (Rosario, 2017). La gestión de inventarios es una actividad relacionada directamente con el abastecimiento de bienes a las empresas, lo cual constituye un aspecto importante para la economía (Gutiérrez & Vidal, 2008).

Gestionar los inventarios de una empresa comercializadora implica administrar eficazmente el flujo de los bienes o productos que la empresa tiene en su posesión y que están destinados para la venta. Lo que implica la planificación, el control la supervisión de las existencias, así como la gestión asociada a la adquisición, el almacenamiento y la distribución.

La gestión adecuada de inventarios es crucial para el éxito financiero de una empresa, porque una mala gestión puede ocasionar una acumulación excesiva de productos que no se venden, y que generan costos de almacenamiento innecesarios. Además, el realizar una gestión deficiente puede generar escasez de productos, lo que puede resultar en la pérdida de ventas y de clientes.

En cambio, en una gestión eficiente de inventarios se debe establecer políticas claras y precisas, planificar el abastecimiento de productos, optimizar los niveles de las existencias para evitar escasez o excesos, gestionar los costos asociados con la compra y el almacenamiento de productos, y efectuar un seguimiento constante del rendimiento de inventarios.

En el manejo de la cuenta de inventarios se determinaron los valores del nivel de riesgo que es moderado y el de nivel de confianza moderado obteniendo el 54%, por lo tanto, la entidad debe realizar los correctivos pertinentes en las falencias que tiene la entidad con la finalidad de que no exista un aumento en el riesgo, porque esta cuenta es el giro del negocio.

**Tabla 11***Cuestionario de control interno de la cuenta ventas*

<b>Empresa: Prosystem</b>						
<b>Cuestionario de manejo para ventas</b>						
N°	Preguntas	Respuestas			Cal.	Observaciones
		Si	No	N/A		
	<b>Evaluación del riesgo</b>					
1.	¿Utiliza un tipo de marketing off-line dirigido a personas que no manejan de manera correcta la tecnología?		X		0	
	<b>Actividades de control</b>					
2.	¿Implementa estrategias de marketing para impulsar los productos?	X			8	
3.	¿Da a conocer a los clientes los beneficios de realizar una constante actualización a los dispositivos electrónicos?		X		0	
4.	¿Maneja una página web con atención al cliente para una interacción más efectiva?		X		0	
	<b>Información y comunicación</b>					
5.	¿Mantiene una constante comunicación con el área de ventas para conocer la situación actual de la empresa?	X			9	
6.	¿Dispone de redes sociales con toda la información de los productos y servicios que usted brinda?	X			8	
	<b>Total</b>	<b>3</b>	<b>3</b>		<b>25</b>	
<b>Elaborado por:</b> David Guaña			<b>Supervisado por:</b> Msc. Rocío Espinoza			
<b>Fecha:</b> 17-01-2023			<b>Fecha de supervisión:</b> 17-01-2023			

**Tabla 12***Nivel de confianza y riesgos de la cuenta ventas*

<b>Nivel de confianza</b>	<b>Nivel de riesgo</b>
$NC = \frac{25 \times 100}{60}$	$NR = 100\% - 42\%$
$NC = 42\%$	$NR = 58\%$

Elaborado por: Autor

La realización de una gestión de ventas de una empresa comercializadora de productos tecnológicos debe comprender la planificación y ejecución de actividades que

permitan obtener mayores rendimientos empresariales, brindando a los clientes una atención personalizada, motivándolos a la adquisición de los productos, brindándoles información referente a las nuevas tecnologías y a cómo deben mantener sus equipos adquiridos.

En resumen, la gestión de ventas es crucial en las entidades comercializadas, debido a que coadyuvan a asegurar la rentabilidad empresarial y su crecimiento continuo. En esta gestión se desarrollan actividades vinculadas a la comercialización de un producto o servicio, que permitan cumplir, desarrollar y evaluar el proceso de ventas que se considere necesario para el cumplimiento de los objetivos planteados por la empresa (Díaz et al., 2019). Se sabe que en la organización de las ventas se toma en cuenta varios aspectos los cuales deben ser planificados y dirigidos de manera adecuada (Navarro, 2012).

En el cuestionario de control interno de la cuenta ventas se obtuvo un nivel de confianza de 42%, siendo considerado en el rango de medio, por lo tanto, se debe tomar correctivos en cuanto al marketing que debe ser desarrollado por la entidad con la finalidad de no perder clientes.

### ***Entrevista***

Se la aplicó al gerente de la empresa Prosystem, con la finalidad de conocer la gestión de compras que realizan, información a considerar acerca de los proveedores con los que cuentan, otorgar una buena atención al cliente. Además, de saber que funciones son ejecutadas por el gerente dentro de la entidad.

#### **Entrevista al gerente.**

**1. ¿Se lleva un control en donde se observe las compras hechas a proveedores?**

Si se lleva un control tanto manual y en nuestro sistema integral que disponemos.

**2. ¿Para que el cliente pueda acceder a compras a crédito, realizan un registro de la documentación del cliente con el fin de realizar un seguimiento para sus pagos?**

Se dispone de un proceso para cuando el cliente desea acceder al crédito.

**3. ¿Realizan reuniones con los colaboradores con el fin de implementar nuevas actividades de marketing con el fin del mejoramiento de la empresa?**

Se realiza cada 2 meses reuniones para capacitar e implementar actividades con el fin de realizar una mejor atención al cliente y de marketing.

**4. ¿Implementa un control constante sobre la satisfacción que tiene el cliente, tanto como en el servicio como en la adquisición de bienes informáticos?**

No disponemos un control de satisfacción del cliente

**5. ¿Se encarga usted de gestionar que los proveedores que establecen a la empresa tengan una relación entre el costo – beneficio con el fin de crear rendimiento a la empresa?**

Justamente ese es uno de mis roles, tener contacto con todos los proveedores y al momento de adquirir productos se solicita cotizaciones a todos y se adquiere el más conveniente.

**6. ¿Con qué frecuencia realizan compras a sus proveedores?**

Se realiza a diario, según los requerimientos de los clientes.

**7. ¿Mantiene un registro constante de sus proveedores?**

Si disponemos registros de nuestros proveedores

**8. ¿Qué aspecto toma en cuenta para aliarse a un nuevo proveedor?**

Tomamos en cuenta la seriedad, disponibilidad de stock, precios y días de crédito.

**9. ¿Qué variable considera usted más importante en un proveedor? ¿Tiempo de entrega? O ¿Precio del producto?**

Depende de nuestro requerimiento, si es para disponer en stock adquirimos según el precio, en cambio si es para entrega inmediata nos enfocamos en el tiempo de entrega.

**Análisis de la entrevista.**

En base en la información obtenida, se evidenció que la empresa está constantemente

adquiriendo mercadería para el abastecimiento del inventario, y para este proceso mantiene un control constante, el cual le permite tener un registro con el fin de controlar el stock para la venta, para la adquisición a los proveedores efectúa una selección mediante variables dependiendo del caso para lo cual necesite el producto.

Además, la empresa maneja políticas para otorgar créditos a los clientes, entre las cuales se considera el cumplimiento de algunos requisitos que ayudarán a que la empresa se asegure de que posteriormente el crédito dado será cancelado en la totalidad. También, se conoció que la entidad realiza marketing, por medio de Messenger y WhatsApp, para ofertar los bienes que disponen y la calidad de los productos.

La empresa no mantiene un control de satisfacción del cliente, lo que sería de mucha utilidad comenzar a aplicar, esto con la finalidad de obtener información acerca de los gustos y preferencias de los clientes, así como de que deberían mejorar o cambiar, para elevar la satisfacción del cliente y poder llegar a más demandantes dentro del mercado.

### ***Cédula narrativa***

Se efectuó las cédulas narrativas acerca del: microambiente empresarial, información sobre la elaboración de los estados financieros y el microambiente que rodea a la entidad, en donde se plasmó la información obtenida referente a estos temas.

#### **Cédula narrativa microambiente empresarial.**

En esta cédula se plasmó los resultados obtenidos sobre la gestión interna de la entidad, debido a que se obtuvo información acerca de cómo se encuentra la estructura organizacional, la filosofía empresarial, la gestión de procesos de la organización y las normas legales.

Tabla 13

*Cédula Narrativa microambiente empresarial*

<b>“Impacto financiero por la pandemia COVID 19 en la empresa Prosystem de la ciudad de Cayambe en el período 2020-2021.”</b>	
<b>Cédula:</b>	Narrativa
<b>Entidad:</b>	Prosystem
<b>Componente:</b>	Microambiente empresarial
<b>Aplicado a:</b>	Gerente general de la empresa Prosystem
<b>Desarrollo</b>	<b>Documentos relacionados</b>
La microempresa Prosystem cuenta con un documento en donde establece la filosofía empresarial, se observa que cuenta con: misión, visión, valores y políticas empresariales, los cuales son aspectos necesarios que la empresa establezca y conozca para que, pueda seguir operando con normalidad y conseguir las metas propuestas.	Filosofía empresarial
La microempresa Prosystem posee una estructura organizacional adecuada, además, se explica de manera detallada cuáles son las actividades que se encarga de realizar cada uno de los colaboradores con la finalidad de cumplir las metas y objetivos planteados a mediano y largo plazo, también presenta un organigrama estructural en donde se puede apreciar la jerarquía de cada departamento y la cadena de mando que existe dentro de la empresa.	Estructura organizacional de la empresa
Los procesos que existen en la microempresa Prosystem están detallados de manera clara y concisa dentro de la estructura organizacional, en donde constan los siguientes procesos: gobernante, agregador de valor y de apoyo; en cada uno de los procesos se explica quién es la persona que representa y las actividades a realizar con el fin de que se realicen todos los objetivos planteados.	Gestión de procesos de la empresa
Dentro de lo que cabe el marco legal, se verificó el tipo de MIPYMES existentes según la normativa del COPCI, específicamente en los artículos 53 y 56 se pudo observar que la entidad se encuentra clasificada como microempresa, y debe cumplir con lo que establece la Ley de Régimen Tributario Interno, el Reglamento para la Aplicación de la Ley de Régimen Tributario Interno, en donde constan la normativa que se debe aplicar a la entidad en cuanto a las obligaciones tributarias del régimen general, además, cabe recalcar que durante el período de pandemia, la empresa debió regirse bajo la Ley Orgánica de Apoyo Humanitario, normativa que explica la manera en la que se debía realizar las actividades económicas y tributarias.	Ley de Régimen Tributario Interno, Reglamento para la Aplicación de la Ley de Régimen Tributario Interno, Ley Orgánica de Apoyo Humanitario y Código Orgánico de la Producción, Comercio e Inversiones.
<b>Preparado por:</b>	David Guaña
<b>Fecha:</b>	17-01-2023
<b>Supervisado por:</b>	Msc. Rocío Espinoza
<b>Fecha:</b>	17-01-2023

### Cédula narrativa de los estados financieros.

La información que se detalló se refiere al análisis financiero que se aplicó en la empresa, utilizando herramientas financieras para conocer la evolución que hubo en la empresa durante los años, antes, durante y después de pandemia COVID 19.

**Tabla 14**

*Cédula narrativa de los estados financieros*

<b>“Impacto financiero por la pandemia COVID 19 en la empresa Prosystem de la ciudad de Cayambe en el período 2020-2021.”</b>	
<b>Cédula:</b>	Narrativa
<b>Entidad:</b>	Prosystem
<b>Componente:</b>	Estados Financieros
<b>Aplicado a:</b>	Gerente general de la empresa Prosystem
Desarrollo	Documentos relacionados
Los análisis realizados con los datos presentes en el Estados de Situación Financiera y el Estado de Resultados permitió conocer la evolución financiera que tuvo la empresa, antes, durante y después de la pandemia COVID 19, además de conocer los valores de ratios financieros como liquidez y eficiencia, los mismos que también permitirían saber el futuro de la empresa; cabe recalcar que los documentos financieros presentados por parte de la empresa se realizan sin contar con normas NIC 1 ni NIC 10 que corresponden a la presentación de estados financieros.	Estados Financieros
<b>Preparado por:</b>	David Guaña
<b>Fecha:</b>	17-01-2023
<b>Supervisado por:</b>	Msc. Rocío Espinoza
<b>Fecha:</b>	17-01-2023

### Cédula narrativa del microentorno.

Aquí se plasmó los factores externos que afectan a la empresa, como el económico, político y social; mismos que han influido en el desarrollo de las actividades empresariales.

**Tabla 15**

#### *Cédula narrativa del microentorno*

<b>“Impacto financiero por la pandemia COVID 19 en la empresa Prosystem de la ciudad de Cayambe en el período 2020-2021.”</b>	
<b>Cédula:</b>	Narrativa
<b>Entidad:</b>	Prosystem
<b>Componente:</b>	Microentorno
<b>Aplicado a:</b>	Gerente general de la empresa Prosystem
<b>Desarrollo</b>	<b>Documentos relacionados</b>
Los factores que afectan al microentorno económico de la empresa no dependen directamente de esta, pero sí puede acoplarse ya que, dentro de estos factores tenemos: demanda, competencia, disponibilidad de proveedores, entre otros. Es así, que la organización puede estudiar estos factores y utilizarlos a favor con el propósito de poder permanecer y sobresalir en el mercado. Dentro de la pandemia del COVID 19, a pesar de ser un hecho que disminuyó la capacidad económica de la sociedad, se aplicaron cambios necesarios los cuales fueron la adaptabilidad a la tecnología, es por eso, que este factor fue un cambio a favor hacia la empresa del caso de estudio.	Económico
Con las políticas internacionales emitidas por organizaciones, fue necesaria aplicarla de manera inmediata, puesto que, durante la pandemia COVID 19, no había una normativa que asegure la continuidad laboral de los trabajadores con los respectivos empleadores, incluso, por nuevas disposiciones emitidas por las autoridades del país y del mundo entero, hubo empresas que no pudieron continuar desarrollando las actividades con normalidad, razón por la cual quebraron o tuvieron que acoplarse a las nuevas disposiciones dadas.	Político
El impacto de la pandemia ocasionado por el COVID 19 fue evidente en todo el país ya que, marcaron un antes y un después con las actividades que se desarrollaban con normalidad, los cambios sociales que se dieron en la población ecuatoriana vendrían desde la parte psicológica donde absolutamente todos se encontrarían afectados. En cuestión empresas, por el cambio radical que ocurrió, existieron empresas que no pudieron acoplarse al nuevo cambio, otras que lo hicieron por la necesidad de seguir en el mercado e incluso nuevas empresas que surgieron gracias a este cambio dado.	Social
La recaudación tributaria, en el año 2020 alcanzó un porcentaje de 19.1% al PIB del Ecuador, mostrando de esa manera, que fue un aspecto importante dentro del período de pandemia, además, al no realizar la recaudación, sucedió un cambio importante dentro de toda la actividad económica del país, por ello se dio la desfinanciación a empresas, tanto públicas como privadas. Dadas las nuevas disposiciones, la empresa tuvo que acoplarse a estas, con el fin de que continúen realizando las actividades empresariales y poder contribuir con los deberes tributarios para el beneficio común de un país.	Tributario
<b>Preparado por:</b>	David Guaña
<b>Fecha:</b>	17-01-2023
<b>Supervisado por:</b>	Msc. Rocío Espinoza
<b>Fecha:</b>	17-01-2023



### **Análisis de las cédulas narrativas.**

Efectuar una adecuada gestión administrativa coadyuva a que la entidad tenga en claro la filosofía empresarial que son los lineamientos que la rigen, los procesos que debe realizar internamente, la estructura organizacional que debe estar bien definida con la finalidad de que cada integrante del talento humano conozca el orden jerárquico existente en la organización, así mismo, se debió considerar el aspecto tributario y el tipo de empresa que es, para poder tener en cuenta las obligaciones tributarias que debe cumplir la empresa y aportar con el estado ecuatoriano.

Por ende, la gestión administrativa son actividades relevantes que la realizan dentro de las organizaciones, con la finalidad de mantener una organización del talento humano, tratando de conseguir los objetivos estratégicos planteados por la empresa, utilizando como conjunto al talento humano y herramientas para perfeccionar las funciones que deben ejercer cada uno encaminado a desarrollar el proceso de: planeación, organización, dirección y control (Anzola, 2002) citado por (Falconi et al., 2019).

Por otra parte, la correcta presentación de los estados financieros empresariales es fundamental en toda empresa, debido a que en base a estos se toman decisiones por parte de los directivos. Esta información debe estar acorde a la normativa legal contable exigida, para el efecto la utilización de la NIC 1 y 10, donde se trata sobre la presentación de los Estados Financieros y los Estados Financieros consolidados respectivamente, en el primero se menciona la estructura que deben tener estos (García & Ortiz, 2019).

Finalmente, mediante la cédula narrativa del microambiente empresarial, se especificó la forma en que los aspectos: social, económico, político y tributario pueden afectar a las empresas en tiempos de pandemia, como fue el caso del COVID 19. Esto debido a que la situación social cambio, mediante la realización de trabajos de forma online, al igual que los estudios, y con las medidas adoptadas afectaron a algunas empresas y otras renacieron.



### **Análisis vertical de los estados de situación financieros.**

Se realizó el análisis vertical de las cuentas de activo, pasivo y patrimonio de la empresa, por el período comprendido entre los años 2018 y 2021, donde se determinó que el activo corriente tiene mayor participación con respecto al activo total, en un 73,27% evidenciándose que la tendencia es similar en todos los años analizados, donde las cuentas por cobrar clientes e inventarios son las más representativas. Este resultado permite inferir que la inversión en los componentes del activo corriente, especialmente las cuentas por cobrar e inventarios contienen la mayor inversión en relación con los activos totales, lo que significa que hay que dar una particular importancia a la gestión y control efectivo de estos rubros.

Por otra parte, los pasivos totales representan el 83,02%, en donde los pasivos corrientes representan la mayor participación en relación con los pasivos no corrientes, considerando que las cuentas por pagar a proveedores y las obligaciones bancarias son las más representativas respectivamente. Por ende, se debe tener una buena gestión en el pago a los proveedores y acreedores. En las cuentas de patrimonio, se evidenció que la cuenta del capital social corresponde al 16,98%, siendo el total del patrimonio.

### **Análisis horizontal de los estados financieros.**

En el análisis horizontal realizado a los estados financieros de la empresa en el período comprendido del 2018 al 2021, se determinó que las cuentas por cobrar clientes fueron disminuyendo, debido a la aplicación de las políticas establecidas por la entidad referentes a los créditos otorgados a los clientes, siendo estos de gran utilidad para tener una buena gestión de esta cuenta.

La cuenta provisión cuentas incobrables presentó una variación absoluta y relativa poco razonable, porque no se encuentran establecidas de acuerdo con lo que dictamina la Ley de Régimen Tributario Interno en el artículo 10, numeral 11 menciona: *que la provisión por*

*cuentas incobrables efectuadas a cada ejercicio impositivo será del 1% a razón de los créditos comerciales concedidos, y que la provisión acumulada no puede exceder 10% de la cartera total. (Ley de Régimen Tributario Interno, 2004, p. 9) y el Reglamento a esta ley, que en el artículo 28, numeral 3 referente a créditos incobrables establece que: Serán deducibles los valores registrados por deterioro de los activos financieros correspondientes a créditos incobrables generados en el ejercicio fiscal y originados en operaciones del giro ordinario del negocio, registrados conforme la técnica contable, el nivel de riesgo y esencia de la operación, en cada ejercicio impositivo, los cuales no podrán superar los límites señalados en la Ley. (Reglamento Para Aplicación Ley de Régimen Tributario Interno, LRTI, 2021, p. 33)*

En los pasivos se verificó que existe una variación negativa en cuanto a los créditos pendientes de pago a los proveedores en los periodos comparados, siendo positivo para la entidad, porque se denota la gestión que realizan para el pago a los proveedores, la cual fue disminuyendo año tras año. En la cuenta de pasivos no corrientes, en la cual se encuentra las obligaciones bancarias que mantiene la entidad, se constató que existe un incremento de en la variación absoluta como relativa de esta cuenta durante los años analizados. El patrimonio de la empresa está conformado por el capital social de la entidad, en donde se verificó la existencia de un capital fuerte en el año 2019 a diferencia de los otros años, debido a que el gerente o propietario cuanta con bienes inmuebles fuera del giro del negocio y al vender uno de estos lo capitalizó directamente a esta cuenta, y en el siguiente año hizo el retiro de este capital para adquirir otro bien que no pertenece a la empresa. Según la NIC 1, en la sección de Notas aclaratorias a los estados financieros específica sobre el capital en los párrafos 134 y 135: *Una entidad revelará información que permita que los usuarios de sus estados financieros evalúen los objetivos, las políticas y los procesos que ella aplica para gestionar el capital. (International Accounting Standards Board, 2017, p. 25)*



### **Análisis vertical del estado de resultados integral.**

En el análisis vertical se verificó que los ingresos están compuestos en su mayoría por los ingresos operacionales, que tienen que ver con la venta de productos tecnológicos siendo este el giro del negocio y representando el 100% del total de ingresos. Por lo tanto, al ser esta la actividad económica que permite conseguir los rubros necesarios para cubrir las obligaciones y gastos de la entidad, se debe realizar una buena gestión de ventas.

Las cuentas de costos de ventas representan el 71,41% del total de los egresos de la entidad, que son distribuidos en la adquisición de los productos tecnológicos destinados para la venta, al ser un rubro de gran relevancia se debe realizar una buena gestión de compras, que permita a la empresa obtener mejores precios, buenos productos y con garantías. Además, el total de los gastos es del 25,47%, siendo los gastos operacionales los más representativos en esta cuenta, debido a que se consideran los gastos de administración dentro de estos rubros. Por último, la utilidad es del 3,12% variación en todos los años desde el 2018 al 2021.

### **Análisis horizontal del estado de resultados integral.**

En este análisis efectuado al estado de resultados integral durante el período comprendido entre el 2018 al 2021, se observó que los ingresos totales, se encuentran conformados en su mayoría por los ingresos operacionales, los cuales tuvieron una variación absoluta y relativa positiva, en donde se aumentó las ventas de los productos tecnológicos en estos períodos, lo que representa que la entidad cuente con dinero para cumplir con los costos y gastos de la empresa.

Así mismo, al aumentar las ventas el rubro de la cuenta costo de ventas también presentó un incremento, debido a que se adquirió mayor cantidad de productos tecnológicos para cubrir las necesidades de los clientes, realizándose una inversión mayor cada año. En la cuenta de gastos totales comprendida en su mayoría por los gastos operacionales y dentro de

esta la subcuenta gastos administrativos donde existió una variación negativa, debido al cambio de la modalidad de trabajo que se presentó al inicio de la pandemia del COVID 19 y con las restricciones dispuestas por el estado, se denota que se ahorró en algunos gastos como son: promoción y publicidad, mantenimiento y reparación, combustible y suministros, herramientas y materiales, lo cual aportó para que la cuenta de utilidad del ejercicio aumentara cada año, obteniendo una variación absoluta y relativa positiva.

*Cálculo de indicadores financieros*

**Ratios de liquidez.**

**Tabla 18**

*Cálculo ratio de liquidez*

Indicador	Fórmula	Resultado			
		2018	2019	2020	2021
Liquidez Corriente	$LC = \frac{\text{Activo Corriente}}{\text{Pasivo Corriente}}$	$LC = \frac{146.507,01}{108.142,96}$ <i>LC = 1,35 veces</i>	$LC = \frac{182.139,88}{126.055,56}$ <i>LC = 1,44 veces</i>	$LC = \frac{156.971,42}{139.123,64}$ <i>LC = 1,13 veces</i>	$LC = \frac{159.843,68}{127.657,37}$ <i>LC = 1,25 veces</i>
Liquidez Ácida	$LA = \frac{\text{Activo Corriente} - \text{Inventarios}}{\text{Pasivo Corriente}}$	$LA = \frac{98.605,35}{108.142,96}$ <i>LA = 0,91 veces</i>	$LA = \frac{135.561,52}{126.055,56}$ <i>LA = 1,08 veces</i>	$LA = \frac{111.421,39}{139.123,64}$ <i>LA = 0,80 veces</i>	$LA = \frac{108.428,87}{127.657,37}$ <i>LA = 0,85 veces</i>
Liquidez Inmediata	$LI = \frac{\text{Disponible}}{\text{Pasivo Corriente}}$	$LI = \frac{0,00}{108.142,96}$ <i>LI = 0%</i>	$LI = \frac{0,00}{126.055,56}$ <i>LI = 0%</i>	$LI = \frac{122,76}{139.123,64}$ <i>LI = 0,09%</i>	$LI = \frac{14.178,56}{127.657,37}$ <i>LI = 11,11%</i>

**Elaborado por:** Autor



### Ratios de eficiencia.

**Tabla 19**
*Cálculo ratios de eficiencia*

Indicador	Fórmula	Resultado			
		2018	2019	2020	2021
Rotación de Activos	$Rat = \frac{Ventas}{Activo\ Total}$	$Rat = \frac{568.700,88}{214.269,85}$ <i>Rat = \$2,65</i>	$Rat = \frac{583.074,23}{243.902,72}$ <i>Rat = \$2,39</i>	$Rat = \frac{663.576,94}{212.734,26}$ <i>Rat = \$3,12</i>	$Rat = \frac{730.530,88}{209.606,52}$ <i>Rat = \$3,49</i>
Período Promedio de Cobro	$PPC = \frac{Cuentas\ por\ Cobrar}{\left(\frac{Ventas}{360}\right)}$	$PPC = \frac{93.676,85}{\left(\frac{568.700,88}{360}\right)}$ <i>PPC = 59 días</i>	$PPC = \frac{130.390,60}{\left(\frac{583.074,23}{360}\right)}$ <i>PPC = 81 días</i>	$PPC = \frac{103.376,59}{\left(\frac{663.576,94}{360}\right)}$ <i>PPC = 56 días</i>	$PPC = \frac{80.787,56}{\left(\frac{730.530,88}{360}\right)}$ <i>PPC = 40 días</i>
Período Promedio de Inventario	$PPI = \frac{360}{\left(\frac{Costos\ de\ Ventas}{Inventarios}\right)}$	$PPI = \frac{360}{\left(\frac{402.936,23}{47.901,66}\right)}$ <i>PPI = 43 días</i>	$PPI = \frac{360}{\left(\frac{416.816,61}{46.578,36}\right)}$ <i>PPI = 40 días</i>	$PPI = \frac{360}{\left(\frac{474.670,47}{45.550,03}\right)}$ <i>PPI = 35 días</i>	$PPI = \frac{360}{\left(\frac{524.294,35}{51.414,81}\right)}$ <i>PPI = 35 días</i>
Período Promedio de Pago	$PPP = \frac{360}{\left(\frac{Costos\ de\ Ventas}{Proveedores}\right)}$	$PPP = \frac{360}{\left(\frac{402.936,23}{69.654,70}\right)}$ <i>PPP = 62 días</i>	$PPP = \frac{360}{\left(\frac{416.816,61}{89.309,31}\right)}$ <i>PPP = 77 días</i>	$PPP = \frac{360}{\left(\frac{474.670,47}{77.579,85}\right)}$ <i>PPP = 59 días</i>	$PPP = \frac{360}{\left(\frac{524.294,35}{72.514,02}\right)}$ <i>PPP = 50 días</i>
Ciclo de Conversión de Efectivo	$CCE = PPC + PPI - PPP$	$CCE = 59 + 43 - 62$ <i>CCE = 40 días</i>	$CCE = 81 + 40 - 77$ <i>CCE = 44 días</i>	$CCE = 56 + 35 - 59$ <i>CCE = 32 días</i>	$CCE = 40 + 35 - 50$ <i>CCE = 25 días</i>

**Elaborado por:** Autor

### **Análisis indicadores financieros de liquidez y eficiencia.**

El índice de liquidez es el primero que se considera dentro de una empresa a la hora de realizar el análisis, porque es el que permite obtener información sobre el dinero o equivalentes del efectivo que la entidad posee para cubrir sus obligaciones a corto plazo en el tiempo que cada una se vence, es decir es la habilidad que tiene la organización para cumplir con sus deudas (Herrera et al., 2017).

La razón de liquidez se determinó que la empresa tiene la capacidad de cubrir más de una vez las obligaciones a corto plazo con los activos corrientes, siendo el período 2019 el más alto, porque llegó a un valor de 1,44 veces, siendo el máximo valor analizado.

Estos datos se pueden corroborar con los resultados de la prueba ácida, donde los activos corrientes se restan de los inventarios, obteniendo varios centavos de dólar a favor con el fin de cubrir cada una de las unidades monetarias que tiene la empresa como obligaciones a corto plazo.

Así mismo, la liquidez inmediata que mantuvo la empresa en el año 2018 y 2019 fue nula, debido a que, no disponían de valor en la caja, aun así, en los dos próximos años obtuvo un aumento, lo cual indica que la empresa tenía la capacidad de atender las deudas a corto plazo con los activos líquidos, abasteciendo en un 0,09% en el 2020 y 11,11% en el 2021 las deudas mantenidas a corto plazo.

La razón financiera de eficiencia se las conoce también como indicadores de actividad, porque mide la efectividad con la que la empresa realiza sus actividades en cuanto a inventarios, cobros y pagos, así mismo analiza la forma en que se emplean los activos de la entidad (Herrera et al., 2017).

Al realizar el cálculo de la rotación de inventarios se observó que, en los dos primeros años analizados, el 2018 fue donde la empresa obtuvo más ganancias, debido a que por cada \$2 invertidos se obtuvo \$0,65 de utilidad; cosa que no pasó en los últimos dos períodos

analizados, especialmente en el 2021 que fue donde la empresa invirtió \$3 y recibió un beneficio de \$0,49.

El período promedio de cobro indica los días que transcurren desde que la empresa realiza una venta de un bien o servicio hasta que esta pueda realizar el cobro, el año en el que más días tuvo mora fue en el 2019, con un lapso de 81 días que se demoró en realizar el cobro, en cambio, en el año 2021 fue en el que menos días tuvo de demora con un período de 40 días, indicándonos que hubo clientes que se demoraron menos tiempo en cancelar las deudas.

Posterior a eso, tenemos al período promedio de inventario, el cual indica el tiempo en días que se demora en renovar el inventario de la empresa, como se observó, los dos primeros años tuvieron un tiempo de demora de 43 y 40 días respectivamente, pero, existe una disminución con respecto de los últimos dos años, el cual tuvo un tiempo de 35 días, lo que indica que la empresa incrementó las ventas, por lo tanto, repuso el inventario en un tiempo menor a los años anteriores.

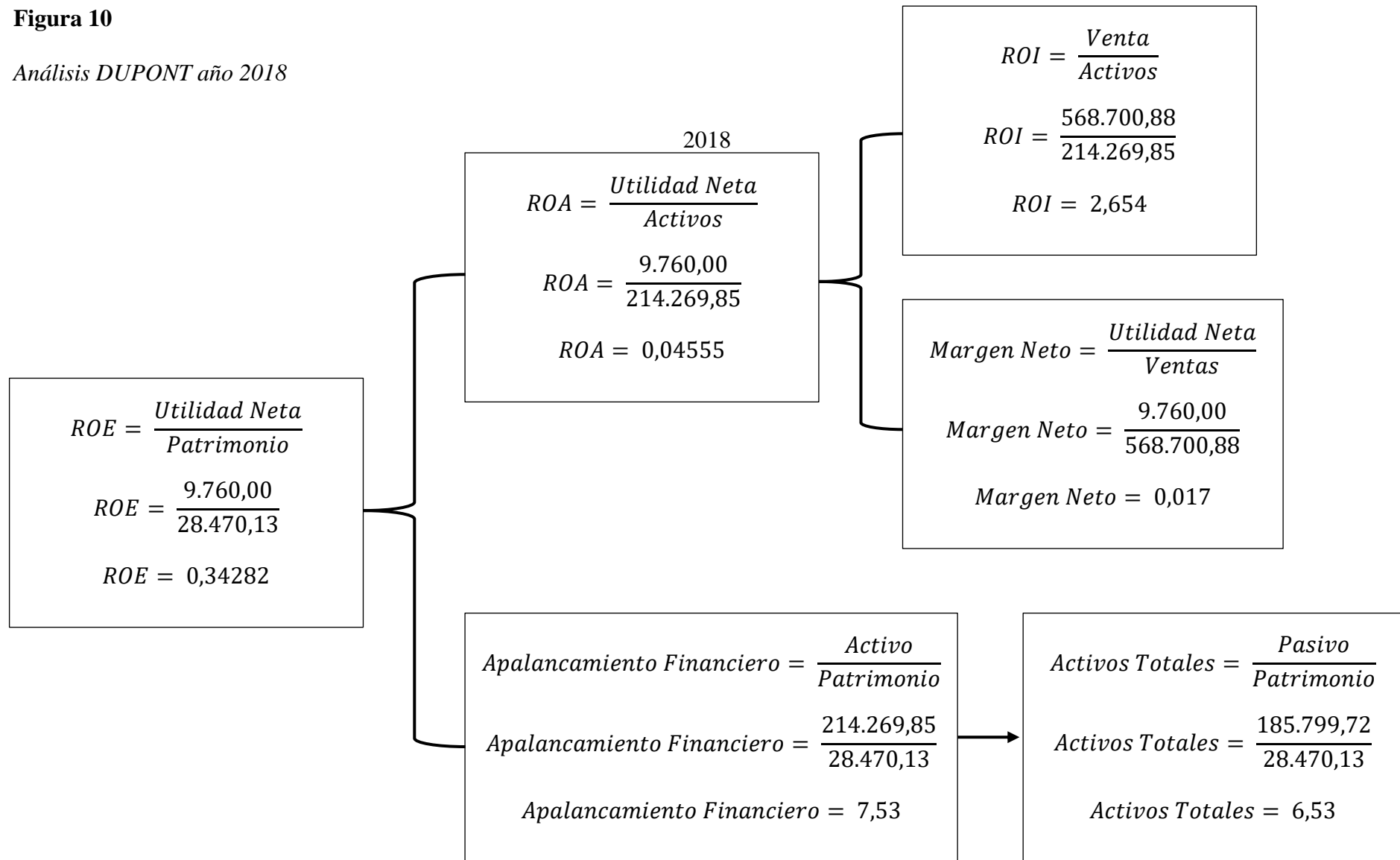
En el análisis del período promedio de pago se observó el tiempo en el que la empresa tarda en pagar los bienes adquiridos, teniendo un máximo de 77 días en el año 2019 en donde denota que la empresa tenía una deuda extensa con los proveedores y demoró más tiempo en cancelarles, a diferencia del año 2021 en donde se indica que la empresa consiguió realizar los respectivos pagos a los proveedores en 50 días.

Finalmente, tenemos el ciclo de conversión del efectivo, donde se evidencia la rapidez en la que la empresa logra convertir la mercancía a efectivo, siendo el máximo 44 días que se demoró en el año 2019 y disminuyendo a 25 días en el año 2021, mostrando que fue más rápido el tiempo que demoró para convertir la mercancía en efectivo.

### Modelo Dupont años 2018 a 2021

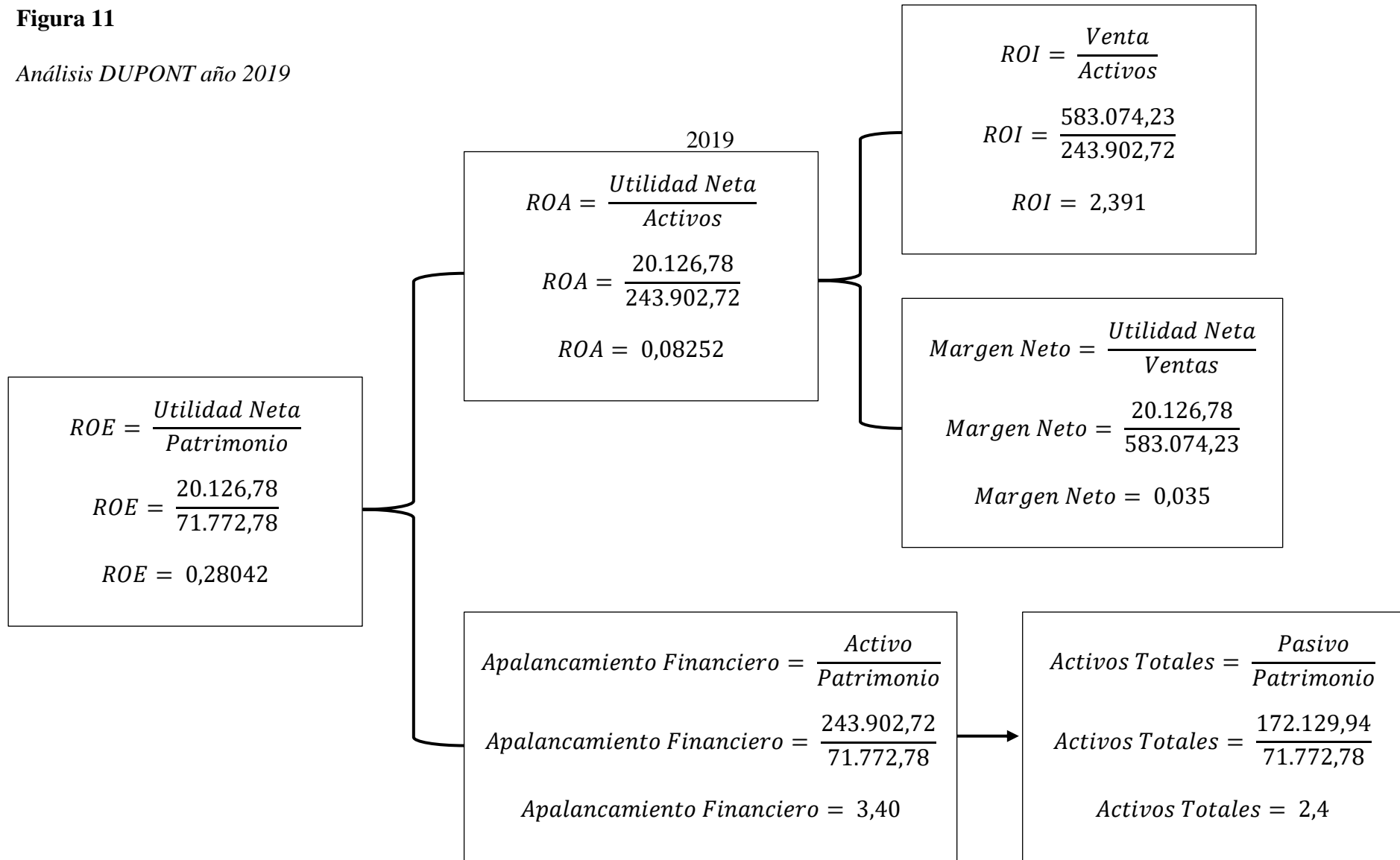
**Figura 10**

*Análisis DUPONT año 2018*



**Figura 11**

Análisis DUPONT año 2019



**Figura 12**

Análisis DUPONT año 2020

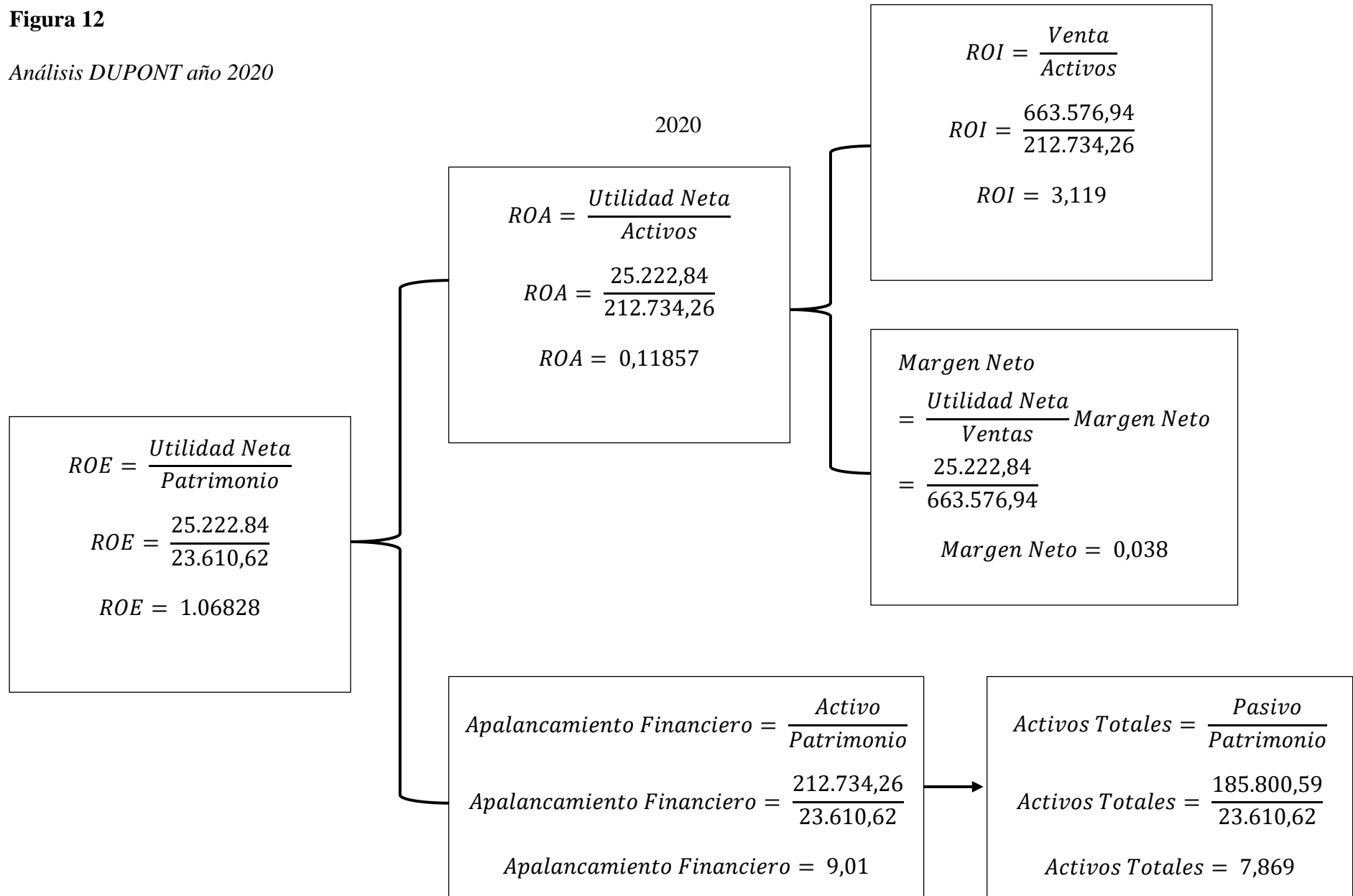
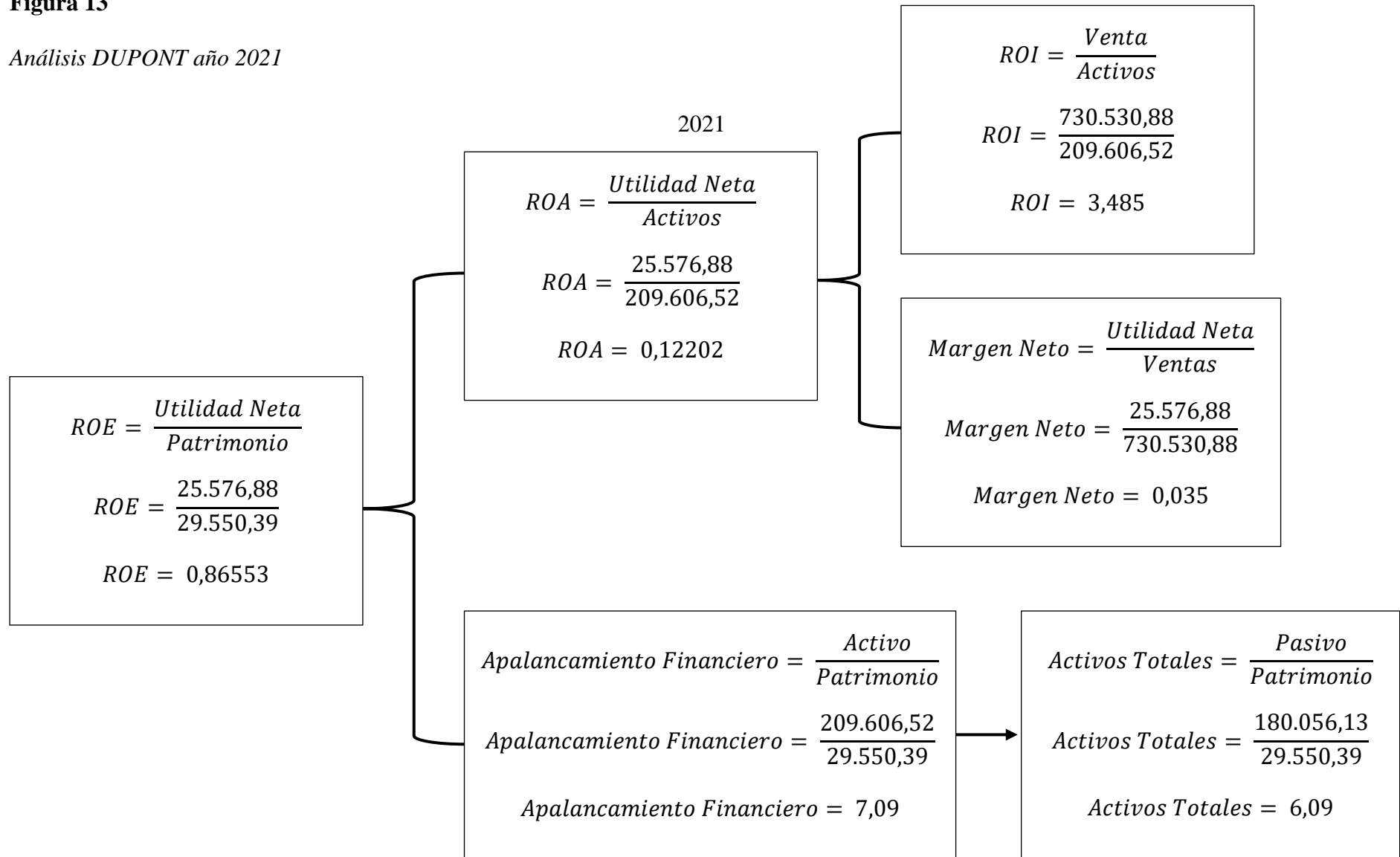


Figura 13

Análisis DUPONT año 2021



### **Análisis del modelo Dupont.**

El modelo Dupont permite a una entidad conocer de manera sencilla mediante la aplicación de ratios financieros como se utilizan los recursos, analiza la rentabilidad por medio de las medidas tradicionales de cumplimiento económico, utiliza cuentas del estado de resultado integral, así como del estado de situación financiera, contempla el margen neto, rotación de activos y multiplicador de capital, que indican la rentabilidad al interior de una organización. Se obtiene de dos fórmulas primordiales: rendimiento sobre los activos (ROA) que nos arroja la utilidad neta sobre activos totales y el rendimiento sobre el capital (ROE) que nos entrega la utilidad neta sobre el capital contable (Rueda & Arias, 2009).

El análisis Dupont permitió determinar cómo se originan las ganancias de la empresa desde el año 2018 hasta el 2021. Mediante el ROA se conoció la rentabilidad que se tiene sobre los activos, es decir, indica el beneficio que puede generar la entidad en correspondencia a los activos que se determinan en el estado de situación financiera, obteniendo como resultados un aumento de este sobre todo en el año 2021 con 0,12. Dentro de este indicador se analizó el ROI que representa el retorno de la inversión, reflejando la obtención de una ganancia sobre la inversión realizada en todos los años de análisis, destacándose el 3,48.

El ROE indica el retorno que tendrá la empresa sobre su capital, obteniendo como resultado un aumento de la rentabilidad financiera del 1,06 en el año 2020, en sí, generó beneficios sin utilizar mucho capital. En conclusión, la empresa Prosystem cuenta con eficiencia al utilizar los activos, el apalancamiento financiero es el óptimo y se denota que la entidad es sujeta de crédito, el valor más alto lo obtuvo en el año 2020 con 9,01, generando el resultado que el gerente planificó obtener.



**EBIT.****Tabla 20***Cálculo EBIT*

	<b>2018</b>	<b>2019</b>	<b>2020</b>	<b>2021</b>
Ventas/ Ingresos	568.700,88	583.074,23	663.576,94	730.530,88
(-) Costo de Ventas	402.936,23	416.816,61	474.670,47	524.294,35
<b>Utilidad Bruta</b>	<b>165.764,65</b>	<b>166.257,62</b>	<b>188.906,47</b>	<b>206.236,53</b>
(-) Gastos de Administración	139.469,52	124.411,61	125.242,43	152.703,75
<b>EBIT</b>	<b>26.295,13</b>	<b>41.846,01</b>	<b>63.664,04</b>	<b>53.532,78</b>

Elaborado por: Autor

**Análisis EBIT.**

La importancia de este modelo radica en que se lo utiliza como un indicador de rentabilidad para organizaciones, sirve para medir el rendimiento de los intercambios comerciales, facilita la comparación entre entidades con diferentes configuraciones contables, así mismo se lo utiliza para empresas que cuentan con sucursales en localidades diferentes (Da Silva, 2021).

El EBIT que es el rendimiento que tiene la empresa antes de intereses e impuestos; la entidad mantiene un ingreso operativo aceptable durante el pasar de los períodos, pero, se observó como en el año 2020 ha tenido un incremento considerable de \$63.664,04 a comparación de los otros años, indicando que puede seguir mejorando e incluso superando dichos años.

**EBITDA.****Tabla 21***Cálculo EBITDA*

	<b>2018</b>	<b>2019</b>	<b>2020</b>	<b>2021</b>
Ventas/ Ingresos	568.700,88	583.074,23	663.576,94	730.530,88
(-) Costo de Ventas	402.936,23	416.816,61	474.670,47	524.294,35
<b>Utilidad Bruta</b>	<b>165.764,65</b>	<b>166.257,62</b>	<b>188.906,47</b>	<b>206.236,53</b>
(-) Gastos de Administración	139.469,52	124.411,61	125.242,43	152.703,75
<b>EBIT</b>	<b>26.295,13</b>	<b>41.846,01</b>	<b>63.664,04</b>	<b>53.532,78</b>
(+) Depreciaciones y Amortizaciones	6.059,13	6.000,00	6.000,00	6.000,00
<b>EBITDA</b>	<b>32.354,26</b>	<b>47.846,01</b>	<b>69.664,04</b>	<b>59.532,78</b>

Elaborado por: Autor

**Análisis EBITDA.**

El modelo EBITDA, es importante debido a que permite guiar operaciones mediante la comparación, se pueden cotejar entidades con diferente configuración financiera, determinando la que tiene mejor probabilidad de rentabilidad, también ayuda a calcular utilidades antes de beneficios, amortización y depreciación, tributos (Da Silva, 2021).

El indicador EBITDA que es el beneficio bruto de explotación que tiene la empresa; también se observa un crecimiento, especialmente en el año 2020 que fue donde alcanzó el valor máximo de \$ 69.664,04 y tuvo un decrecimiento para el año 2021, esto debido a que el costo de venta y los gastos administrativos se incrementaron.

### Coefficiente de correlación de Pearson

**Tabla 22**

### Coefficiente de Pearson

Empresa: Prosystem								
Cálculo del coeficiente de correlación de Pearson de cuentas por pagar, cuentas por cobrar y ventas								
Año	Cuentas por pagar	Ventas	Cuentas por cobrar	CP <sup>2</sup>	V <sup>2</sup>	CC <sup>2</sup>	CP x V	CC x V
2018	69.654,70	568.700,88	93.676,85	4.851.777.232,09	323.420.690.912,77	8.775.352.225,92	39.612.689.186,14	53.274.107.030,63
2019	89.309,31	583.074,23	130.390,60	7.976.152.852,68	339.975.557.690,09	17.001.708.568,36	52.073.957.160,08	76.027.398.694,24
2020	77.579,85	663.576,94	103.376,59	6.018.633.126,02	440.334.355.299,76	10.686.719.360,03	51.480.199.468,66	68.598.321.259,83
2021	72.514,02	730.530,88	80.787,56	5.258.283.096,56	533.675.366.633,57	6.526.629.850,75	52.973.730.842,94	59.017.807.299,85
<b>Total</b>	<b>309.057,88</b>	<b>545.882,93</b>	<b>408.231,60</b>	<b>24.104.846.307,35</b>	<b>1.637.405.970.536,21</b>	<b>42.990.410.005,06</b>	<b>196.140.576.657,81</b>	<b>256.917.634.284,55</b>
<b>Media</b>	<b>77.264,47</b>	<b>636.470,73</b>	<b>102.057,90</b>					

Desviación de cuentas por pagar	Desviación de la cuenta ventas	Desviación de cuentas por cobrar
$TCP = \sqrt{\frac{\sum CP^2}{n} - (\overline{CP})^2}$ $TCP = \sqrt{\frac{24.104.846,35}{4} - (77.264,47)^2}$ <p><b>TCP = 7.510,88</b></p>	$TV = \sqrt{\frac{\sum V^2}{n} - (\overline{V})^2}$ $TV = \sqrt{\frac{1.637.405.970.536,21}{4} - (636.470,73)^2}$ <p><b>TV = 65.241,85</b></p>	$TCC = \sqrt{\frac{\sum CC^2}{n} - (\overline{CC})^2}$ $TCC = \sqrt{\frac{42.990.410.005,06}{4} - (102.057,90)^2}$ <p><b>TCC = 18.215,04</b></p>

Covarianza de cuentas por pagar y ventas $TV_x CP = \frac{\sum CP_x V}{n} - \overline{V}_x \overline{CP}$	Covarianza de cuentas por cobrar y ventas $TV_x CC = \frac{\sum CC_x V}{n} - \overline{V}_x \overline{CC}$
$TV_x CP = \frac{196.140.576.657,81}{4} - 636.470,93 \times 77.264,47 = -140.429.652,67$	$TV_x CC = \frac{256.917.634.284,55}{4} - 636.470,73 \times 102.057,90 = -727.457.799,27$

Correlación de Pearson de cuentas por pagar y ventas	Correlación de Pearson de cuentas por cobrar y ventas
$\Gamma = \frac{TV_x CP}{TV_x TCP} \times 100\%$ $\Gamma = \frac{-140.129.652,67}{65.241,85 \times 7.510,88} \times 100\% = -0,285964 \times 100\% = -28,60\%$	$\Gamma = \frac{TV_x CC}{TV_x TCC} \times 100\%$ $\Gamma = \frac{-727.457.799,27}{65.241,85 \times 18.215,04} \times 100\% = -0,61214 \times 100\% = -61,21\%$

Elaborado por: Autor

### **Análisis del coeficiente de correlación de Pearson.**

Para realizar el cálculo del coeficiente de correlación se consideró los resultados obtenidos de los cuatro años de la información financiera acerca de las cuentas por cobrar, cuentas por pagar y ventas, la fórmula general que se obtuvo para realizar el cálculo fue desglosada para poder tener una mejor información y las variables cambiadas acorde con los datos que se están analizando. La tabla de referencia para la interpretación de los resultados es la siguiente:

**Tabla 23**

*Escala de rangos del coeficiente de correlación de Pearson*

<b>Escala de rangos de coeficiente de correlación de Pearson</b>	
<b>-1</b>	<b>Correlación negativa perfecta</b>
-0,9 a -0,99	Correlación negativa muy alta
-0,7 a -0,89	Correlación negativa alta
-0,4 a -0,69	Correlación negativa moderada
-0,2 a -0,39	Correlación negativa baja
-0,01 a -0,19	Correlación negativa muy baja
<b>0</b>	<b>Correlación nula</b>
0,01 a 0,19	Correlación positiva muy baja
0,2 a 0,39	Correlación positiva baja
0,4 a 0,69	Correlación positiva moderada
0,7 a 0,89	Correlación positiva alta
0,9 a 0,99	Correlación positiva muy alta
<b>1</b>	<b>Correlación positiva perfecta</b>

Fuente: (Hernández et al., 2018) citado por (López, 2020)

La correlación menor a cero (-1), siempre será negativa, porque cuando una variable es alta la otra con la que se compara será baja. En la correlación mayor a cero (+1), es positiva, porque cuando el valor de una variable es alto, la otra con la que se compara también lo es, existiendo la misma relación cuando las variables tienen un valor bajo. Por último, cuando la correlación es igual a cero, significa que no es posible establecer una correlación entre las variables (Hernández et al., 2018) citado por (López, 2020).

Con base en lo mencionado y los resultados obtenidos del análisis entre las cuentas

por pagar y las ventas se obtuvo una relación inversa de -28,60%, porque el valor de ingresos operacionales es superior a las deudas contraídas con terceros. En la correlación de cuenta por cobrar y ventas igualmente es inversamente relacional con el -61,21%, debido a que el valor de la primera cuenta es menor a los ingresos de la entidad.

El Coeficiente de Correlación de Pearson indica que la entidad al tener ingresos operativos crecientes gradualmente en cada período en un 8,81% como se identificó en el estado de resultados integral de la entidad, y las cuentas por cobrar y pagar son menores, estas se encuentran relacionadas inversamente.

### **Matriz FODA**

#### **Tabla 24**

#### *Análisis FODA*

<b>Matriz de fortalezas, oportunidades, debilidades y amenazas empresariales</b>	
<b>Fortalezas</b>	<b>Oportunidades</b>
F1. Prosystem cuenta con una filosofía empresarial y organizacional, implementada y socializada al personal.	O1. Crecimiento de la población con necesidad de adquirir productos informáticos.
F2. Dispone de equipos y suministros tecnológicos de alta gama y última generación para atender las necesidades del mercado.	O2. Aumento de la demanda del servicio técnico informático.
F3. El personal de la empresa está capacitado para el desarrollo de las funciones.	O3. Incremento del uso tecnológico en la población.
F4. Se ofrecen bienes y servicios informáticos que cuentan con garantía.	
F5. Crecimiento de ventas en todos los períodos de estudio y aumento de utilidades.	
<b>Debilidades</b>	<b>Amenazas</b>
D1. El espacio físico de los técnicos es reducido para realizar el trabajo.	A1. Ingreso de nuevos competidores al mercado de venta y servicio técnico informático.
D2. La empresa no ha implementado nuevas estrategias de marketing para promover productos.	A2. Los precios de los bienes pueden tener variabilidad dentro del mercado.
D3. No se han implementado políticas para la venta o baja de inventarios obsoletos	A3. Cambio de las leyes y normativas que afecten a la economía de la entidad.
D4. La empresa no dispone de una tienda online para la promoción y venta de los productos.	
D5. La empresa ha tenido un lento crecimiento dentro del mercado.	

**Elaborado por:** Autor

Matriz de Riesgos

Tabla 25

Matriz de riesgos

1) Nombre de la Institución	2) Componente	3) Subcomponente	4) Riesgo	5) Tipo de proceso	6) Descripción del Riesgo	7) Factores externos (Causas)	8) Factores internos (Causas)	9) Importancia	10) Probabilidad	11) Impacto	12) Calificación del riesgo	13) Actividades de control	14) Responsables	15) Recursos	Cronograma	
															16) Duración	
<b>PROSYSTEM</b>	Ambiente de control	Principio 2.- Ejerce responsabilidad de supervisión.	Errores pago a proveedores.	<b>Proceso administrativo y financiero</b>	Al no realizar un correcto control de recepción de pedidos en inventario con las respectivas facturas, la empresa podría tener un mal registro y pagos innecesarios por cantidades no correspondientes.		Procesos	10	3	3	ALTO	1. Controlar que las facturas coincidan con la orden de pedido realizada a los proveedores en la recepción de la mercadería, así mismo los precios y valores a cancelar. 2. Llevar un registro adecuado de los pagos que se deben efectuar a cada proveedor, controlando los plazos establecidos.	- Gerente General - Auxiliar Contable	Humanos, materiales	1 mes	
	Ambiente de control	Principio 2.- Ejerce responsabilidad de supervisión.	Errores de ingreso de inventario	<b>Proceso administrativo</b>	Si no se realiza un control de entrada de inventario cuyos ordenes no estén prenumeradas y autorizadas, puede existir que los pedidos realizados no sean los correctos y la empresa se haga cargo de mercadería no solicitada.		Procesos (no existe un procedimiento establecido para los ingresos de inventario a bodega)	10	3	3	ALTO	1. En el proceso de recepción de las mercaderías, verificar que las ordenes se encuentren prenumeradas y autorizadas. 2. Realizar una comparación entre la orden de pedido, la factura recibida y el producto entregado a fin de constatar que sean iguales.	- GerenteGeneral - Guardalmacén	Humanos, materiales	1 mes	
	Ambiente de control	Principio 2.- Ejerce responsabilidad de supervisión.	Mercadería obsoleta o descuidada	<b>Proceso administrativo</b>	Al no realizar rotación de inventario existe el riesgo de que la empresa mantenga mercadería fuera de circulación o desechable, provocando pérdidas económicas	Sociales	(Personal no está capacitado para realizar las ventas) Personal (No existe promoción de productos al cliente) Procesos	10	3	1	MODERADO	1. Realizar un inventario físico periódicamente de los productos destinados para la venta con la finalidad de conocer los artículos que se encuentran obsoletos, dañados y en buen estado para la venta. 2. Considerar la normativa legal acerca de baja de inventarios para que la información financiera sea razonable.	- GerenteGeneral - Auxiliar de Ventas - Técnicos - Guardalmacén	Humanos, materiales	1 mes	
	Ambiente de control	Principio 4.- Demuestra compromiso para con la competencia.	Pérdida de clientes potenciales	<b>Proceso administrativo</b>	Como la empresa no dispone de una página web con atención al cliente, puede haber una pérdida de posibles futuros clientes que necesitan tener interacción directa con asesores de la empresa y que no sea necesariamente de manera personal.	Sociales	Personal (No se da la creación de una página web)	10	3	3	ALTO	1. Crear una página web o tienda online, que permita mantener una interacción directa con los potenciales clientes. 2. Comprobar que esta página funcione de forma adecuada.	- Gerente General - Auxiliar de Ventas	Humanos, materiales	6 meses	
	Ambiente de control	Principio 2.- Ejerce responsabilidad de supervisión.	Desconfianza de los clientes	<b>Proceso administrativo</b>	Al no contar con información pública de respaldo de forma online, puede ocasionar que los potenciales clientes tengan desconfianza de la empresa.	Sociales	Personal	5	3	1	BAJO	1.- Realizar la publicación de la filosofía empresarial y organizacional para conocimiento de los clientes y público en general.	- Gerente General	Humanos, materiales	6 meses	

Elaborado por: Autor

## **Presentación de los resultados del caso**

Los resultados del caso se presentan después de haber realizado el respectivo análisis de todos los instrumentos propuestos para conseguir determinar los objetivos planteados en el presente estudio del impacto financiero por la pandemia del Covid 19 en la microempresa Prosystem en el período 2020 – 2021, aunque se realizó en un período más amplio de dos años anteriores, con la finalidad de comparar los resultados obtenidos por la empresa antes que inicie la pandemia y durante este proceso de emergencia sanitaria.

### ***El microambiente empresarial de Prosystem***

Prosystem es una microempresa que se dedica a la comercialización de productos informáticos y brinda servicios de mantenimiento, su crecimiento ha sido lento desde el inicio de su actividad, esto se determina porque se evidencia que la gestión administrativa es empírica y no se ha ajustado a nuevas técnicas y estrategias de planificación, ejecución y control. Dentro de los 25 años de funcionamiento, hasta el momento no dispone de un plan estratégico de largo plazo, la filosofía empresarial no se ha actualizado, la estructura organizacional se maneja de forma incompleta, debido a que se cuenta con un manual de funciones desactualizado, tampoco se han definido formalmente los procesos y procedimientos dentro de la entidad.

Por lo tanto, al realizar una buena gestión administrativa en las empresas es relevante considerar los procesos que son: la planificación, organización, dirección y control, enfocados cada uno de ellos al eficiente desenvolvimiento de la entidad, consiguiendo productividad optimizando recursos y una administración proyectada a los objetivos planteados por la organización (Monfasani & Murray, 2020). Por ende, la ejecución eficiente de una gestión administrativa puede llevar a la empresa a obtener el éxito desea, alcanzando las metas establecidas.

Así mismo, se determina que la institución cumple con las exigencias legales para el

funcionamiento. La entidad no contempla entre los procedimientos una adecuada gestión de riesgos, por lo que se realiza el aporte de una matriz con los posibles eventos adversos que se deberían considerar para el normal funcionamiento empresarial.

### ***Análisis financiero de la empresa***

Para realizar la evaluación de los procesos de la gestión financiera de la microempresa se desarrolló los siguientes análisis: vertical y horizontal de los Estados de Situación Financiera y del Estado de Resultados Integrales, indicadores financieros, que permitió determinar la solvencia, liquidez y eficiencia de la entidad.

Del análisis vertical del Estado de Situación Financiera se determinó que existe una buena gestión de las cuentas por cobrar, debido a que en los años siguientes estas disminuyeron en un 10,05% en el año 2021, esto se debe a la aplicación de las políticas establecidas en la empresa referentes a los créditos otorgados a los clientes; la cuenta de inventarios es una de las que tienen mayor influencia en los activos totales, por lo que debería la empresa contar con políticas relacionadas a esta cuenta. Se denotó que las cuentas por pagar proveedores disminuyeron durante estos años en un 1,87%, pero no así las obligaciones financieras de la empresa que tuvieron un aumento de un 1,5%. El capital social de la empresa tiene un 29,43% en el año 2019, debido a que hubo un incremento de capital por venta de un bien de propiedad del gerente que no es parte de la empresa y lo capitalizaron directamente, existiendo un mal proceso en el registro de esta cuenta (tabla 16).

En el análisis horizontal del Estado de Situación Financiera se menciona las cuentas más significativas en donde comprobó la variación absoluta y relativa negativa de la cuenta por cobrar, obteniendo un -20,78% en el último año; en la provisión cuentas incobrables se estableció que el rubro registrado en los años 2018 a 2021, no consideró lo que dictamina la Ley de Régimen Tributario Interno y el Reglamento de esta Ley. La variación en la cuenta de pasivos especialmente en la de cuentas por pagar se denota un factor positivo durante el



período de pandemia pues la empresa contó con dinero proveniente de las ventas para cancelar las deudas en los plazos convenidos, disminuyendo en cada período.

En el análisis del estado de resultado integral, tanto en el vertical como en el horizontal se determinó que la entidad, a pesar de la crisis económica generada por la pandemia del Covid 19 aumentó sus ventas significativamente en cada período en un 8,81%, este resultado se debe a que se implementaron estrategias de mercadeo a través de medios tecnológicos como: Messenger y WhatsApp, para captar más clientes e incrementar las ventas. Este crecimiento de los ingresos permitió a la entidad cubrir sus obligaciones con los proveedores y acreedores. Los gastos de la entidad durante el año 2020 disminuyeron significativamente respecto al año anterior en 2,36%, debido al cambio de modalidad de teletrabajo. Además, durante el período de estudio se obtuvo un aumento en las utilidades de la empresa de 3,12%, información obtenida de la tabla 17.

El indicador financiero de liquidez tiene como objetivo el conocer si la entidad tuvo el dinero suficiente para afrontar sus obligaciones (Herrera et al., 2017). Para realizar este análisis se utilizó los ratios de: liquidez corriente en donde se determinó que el año 2019 fue el que contó con más circulante para cubrir sus obligaciones a corto plazo con 1,44 veces; la liquidez ácida fue mayor en este mismo año con 1,08 veces lo que significa que la empresa tiene esta capacidad de pago; la liquidez inmediata tuvo su mayor valor de 11,11% en el año 2021, demostrando que cuenta con dinero disponible a corto plazo.

El cálculo razón de eficiencia se la realizó por medio de los indicadores de: rotación de activos, en donde se determinó que en el 2018 fue donde se invirtió \$2,00 para generar una ganancia de \$0,65, en cambio en el 2021 se invirtió \$3,00 para generar una ganancia de \$0,49; indicador promedio de cobro, el más significativo es en el año 2019 donde se demora para cobrar al cliente por la venta realizada 81 días; promedio de inventario se determinó que en el año 2018 fue el período donde más se demoró en rotar el inventario con 43 días,

mientas que la rotación más frecuente fue en 35 días en los años 2020 – 2021; promedio de pago mayor que tuvo la empresa fue en el año 2019 con 77 días; ciclo de conversión de efectivo indicó que el tiempo que la empresa tuvo para vender la mercancía fue de 25 días como menor métrica (tabla 19).

El análisis Dupont utiliza otros indicadores financieros para conocer como la entidad obtuvo las ganancias en los años de estudio, determinando que en el año 2020 se contó con mayores ratios, como: ROA de 0,118 indicando que la entidad cuenta con esta rentabilidad; ROE de 1,06 es decir cuenta con el beneficio sobre los fondos propios que posee la entidad; ROI de 3,11 es el retorno de la inversión que tiene la entidad en este año; margen neto de 0,038 que indica la utilidad neta que se obtuvo sobre las ventas netas; apalancamiento financiero de 9.01 es decir es el nivel de deuda que tiene la entidad con respecto al capital y activos totales de 7,869 significó que la entidad tuvo esta productividad de los activos (figuras 9 al 12). Determinando que se contó con recurso propios para financiarse, así mismo tuvo utilidades durante este período de estudio.

El análisis EBIT (tabla 20) permite determinar los rendimientos calculados antes de impuestos o intereses durante el período de estudio (Da Silva, 2021). Se estableció que en el año 2018 fue el rendimiento más bajo que obtuvo de \$26.295,13 y el más alto fue en el año 2020 con un valor de \$ 63.664,04. Con base en lo expuesto, la entidad si obtuvo rentabilidad durante el período de análisis.

El análisis EBITDA proporcionó como resultado que la entidad muestra los beneficios que obtuvo en todos los años, sobre todo en el año al 2020 con \$ 69.664,02, esta utilidad es antes de beneficios, tributos, amortizaciones y depreciaciones. En el año 2018 obtuvo un rendimiento de \$ 32.354,26, se denota el crecimiento que se tuvo en el período de estudio (tabla 21).

Del coeficiente de correlación de Pearson se determinó que la relación existente entre

las ventas y las cuentas por cobrar fue inversamente proporcional debido a que los ingresos operacionales son mayores a los ingresos por el cobro a clientes en – 61,21%. También, se obtuvo esta misma relación al comparar las ventas con las cuentas por pagar de la entidad con un – 28,60%, indicando la existencia de un rubro mayor en los estados financieros de la entidad de ingresos (tabla 22).

En la matriz de riesgos se identifican las siguientes falencias: errores en el pago a proveedores ocasionados por no realizar un correcto control de recepción de pedidos en inventarios con las respectivas facturas; errores de ingreso de inventarios debido a la inexistencia de un control de entrada de inventario debido a que las ordenes no se encuentran numeradas cronológicamente (tabla 25).

***Determinar estrategias que mejoren la gestión financiera de la empresa.***

De acuerdo con los resultados obtenidos en la investigación, se han planteado algunas estrategias para mejorar la gestión financiera de la empresa. Se partió de los resultados del cuestionario de control interno aplicado, de la valoración del nivel de confianza y del riesgo existente y finalmente las propuestas de mitigación a los factores de riesgo identificados proponiendo las siguientes estrategias para el mejoramiento de la gestión financiera de la empresa.

- La empresa debe trabajar con un presupuesto detallado de inversiones, ingresos, costos y gastos, para tener una clara visión de sus finanzas.
- Es necesario que se administre adecuadamente el flujo de efectivo, para asegurar la disponibilidad eficiente de efectivo y que permita cubrir los costos y gastos operativos, y a su vez disponer de una reserva para posibles contingencias.
- Determinar y hacer seguimiento de los indicadores financieros claves y de gestión que permitan a la empresa tener clara de su salud financiera y de las áreas críticas que requieren mejoramiento.

- El control de inventarios es fundamental para la salud financiera, mediante el control eficiente del inventario evitando stock en exceso o falta de productos.
- Crear y aplicar normas, políticas y procedimientos para el proceso de pago a los proveedores, para tener un control de las actividades que se deben ejecutar para realizar las transacciones de pago y compra a los proveedores.
- Contar con una cartera de proveedores con la finalidad de contar con algunos abastecedores de productos y no depender de un solo, para contar siempre con artículos para la venta.
- Elaborar y mantener actualizado los registros de los proveedores, con el fin de conocer con exactitud las fechas de pago, los plazos que otorgan, los productos que ofrecen, si estos tienen garantías o no, de tal forma que se cuente con un historial informativo de cada cuenta por pagar, lo que coadyuva a realizar una mejor gestión de los proveedores.
- Comparar costos de adquisición con los proveedores para que la entidad obtenga mayores beneficios al comprar los productos destinados para la venta, determinando: el costo del transporte del producto, precio establecido, descuento otorgado, calidad del producto, disponibilidad inmediata, entre otros.
- Realizar marketing tradicional utilizando medios como: radio, periódico y televisión para captar los potenciales clientes que no manejan el internet o plataformas web, para conocer acerca de los productos que ofrece la entidad.
- Socializar con el personal de ventas sobre los beneficios y características que tienen cada producto, para que cuenten con conocimientos sólidos y puedan brindar una atención personalizada y de calidad a los potenciales clientes, dando a conocer que se debe mantener el producto tecnológico adquirido actualizado.
- Crear un sitio web donde se pueda realizar el marketing digital de los productos que cuenta la entidad para ofertar a los interesados y que tienen una alfabetización digital para el manejo de este tipo de plataformas, para captar a otro segmento del mercado que gusta de

realizar sus compras por estos medios.

***Aspectos políticos, económicos, sociales y tributarios que afectan a la empresa en la pandemia del COVID 19***

El impacto político generado por la emergencia sanitaria por la pandemia del COVID 19, fue en primera instancia el confinamiento de toda la población, por esta razón la empresa incrementó un marketing por medios digitales, Messenger y WhatsApp que le permitieron promocionar y vender los productos tecnológicos, obteniendo rentabilidad empresarial. Además, el Estado intentó reactivar la economía de forma paulatina por medio de la apertura de diversos sectores de acuerdo actividades establecidas como prioritarias en ese momento.

El impacto social por la pandemia del COVID 19 fue evidente, porque marcó un antes y un después en las actividades que se realizaban con normalidad, afectando a la población psicológicamente. En cuanto a las empresas de comercialización de tecnología esto fue favorable, debido a que todas las personas necesitaron de productos tecnológicos para poder comunicarse con sus seres queridos o conocidos. La microempresa Prosystem se encontró dentro de este grupo de entidades, aprovechando la oportunidad que se le presentó en el cambio de la modalidad de trabajo y estudios, para incrementar las ventas, favoreciendo en la economía de la empresa.

Prosystem es una microempresa constituida por una persona natural, que durante el periodo de la pandemia del COVID 19, cumplió con sus obligaciones tributarias como lo dictamina la Ley de Régimen Tributario Interno y su reglamento. También, se sujetó a los lineamientos establecidos por las autoridades competentes en el ámbito nacional y seccional, para realizar sus actividades económicas como fue la colocación de señaléticas y procedimientos de asepsia y distanciamiento social.

## CONCLUSIONES

- La microempresa Prosystem actualmente cuenta con una filosofía empresarial, pero es necesario que sea actualizada, la estructura organizacional se encuentra incompleta dado que solamente cuenta un organigrama y no dispone de un manual de funciones actualizado que permita guiar a los trabajadores en las actividades, en lo que corresponde a procesos se observa que estos no están definidos, no existe un manual de procedimientos que guie a los trabajadores en cada de los procesos que deben ejecutar dentro de la empresa.
- La gestión financiera de la microempresa dentro de los periodos analizados han presentado resultados positivos principalmente en las ventas, pese a que esta fue manejada de forma empírica y a su vez atravesó la emergencia sanitaria de la pandemia del COVID 19 que afectó a nivel mundial la economía, sin embargo las empresa que se dedican a la comercialización de productos tecnológicos, presentan resultados aceptables que les ha permitido salir avante en donde muchas organizaciones se han visto obligadas a cerrar sus actividades por perdidas causadas por la pandemia.
- De los resultados obtenidos en la investigación, se plantearon estrategias necesarias para mejorar los ingresos de la entidad para que se fortalezca institucionalmente en su organización administrativa y financiera y de estas estrategias podemos destacar las más importantes como: el control del inventario evitando stock en exceso o falta de producto; contar con una cartera de proveedores con la finalidad de tener siempre artículos par la venta; realizar marketing tradicionales por medio de radio, periódicos y televisión para captar el segmento de personas que no manejan el internet y tecnología.
- La microempresa Prosystem durante la emergencia sanitaria por la pandemia del

COVID 19 no tuvo una incidencia económica notable, puesto que las entidades de venta de tecnología si podían realizar sus actividades económicas por medio de entrega a domicilio, debido a que en los primeros meses de confinamiento muchos negocios no realizaron actividades económicas, así mismo la venta de tecnología se vio potenciada por el trabajo virtual, y educación en línea entre otros.

## RECOMENDACIONES

- Se recomienda al gerente conformar una sociedad por acciones simplificadas, con la finalidad de formalizar el negocio, garantizando ser sujeto de financiamiento que servirá para ampliar la comercialización. Además, protegerá el patrimonio personal debido que las SAS solo responde por el capital aportado, así mismo este tipo de sociedad protege la identidad d los socios. Las actividades sean controladas por la Superintendencia de Compañías Valores y Seguros.
- Se recomienda considerar la implementación de las estrategias para el fortalecimiento administrativo, financiero y de comercialización propuestas en el estudio en las páginas 75 y 76, donde se plantean acciones para mejoramiento de las ventas administración de los recursos, gestión de proveedores y control de inventarios.
- Implementar un proceso de marketing tradicional utilizando radio televisión y periódico, para que permita a las personas que no tienen acceso a internet conocer sobre los producto y beneficios que oferta la empresa, con la finalidad de ampliar su cartera de clientes.
- Desarrollar un plan de contingencia económica en caso de que exista una emergencia de cualquier índole, mediante la contratación de seguros contra eventuales riesgos, así como la potencialización de las ventas online, por medio de la creación de un marketing digital que permita la interacción con el cliente,



## REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Aching, C. (2005). *Ratios Financieros*.
- Aliaga, M. A. (2009). *Normas internacionales de contabilidad* (p. 37). El Cid Editor | apuntes. <https://elibro.net/es/lc/utnorte/titulos/28888>
- Andrade, A. (2017). *Ratios o razones financieras*.
- Armijos, J., Narváez, C., Ormaza, J., & Erazo, J. (2020). *Herramientas de gestión financiera para las MIPYMES y organizaciones de la economía popular y solidaria* *Herramientas de gestión financiera para las MIPYMES y organizaciones de la economía popular y solidaria* *Financial management tools for MSMEs and organizations of the popular and solidarity economy* *Ferramentas de gestão financeira para MPME e organizações da economia popular e solidária*. 6(1), 466–497. <https://doi.org/10.23857/dc.v6i1.1156>
- Arroyo, N., Guzmán, F., & Hurtado, E. (2019). *EL CONTROL INTERNO Y LA IMPORTANCIA DE SU APLICACIÓN EN LAS COMPAÑÍAS*. <https://www.eumed.net/rev/oel/2019/08/control-interno-companias.html>
- Banco Mundial. (2016). *Gestión financiera*. <https://www.bancomundial.org/es/programs/financial-management>
- Burcu, A., & Bengü, V. (2017). *La importancia de la divulgación de EBIT - EBITDA en los informes anuales una comparación de Turquía*.
- Burgos, H. (2007). *Normas Internacionales de Contabilidad*.
- Calle, G., Narváez, C., & Erazo, J. (2020). Sistema de control interno como herramienta de optimización de los procesos financieros de la empresa Austroseguridad CIA. LTDA. *Especial*, 6(1), 429–465. <https://doi.org/10.23857/dc.v6i1.1155>
- Casal, A. (2012). *EL CONTROL INTERNO EN LA ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS*.
- Casas, J., Repullo, J., & Donado, J. (2003). La encuesta como técnica de investigación. Elaboración de cuestionarios y tratamiento estadístico de los datos (I). *Atención Primaria*, 31(8), 527–538. [https://doi.org/10.1016/s0212-6567\(03\)70728-8](https://doi.org/10.1016/s0212-6567(03)70728-8)
- Chávez, G., Campuzano, J., & Betancourt, V. (2018). *LAS MICRO, PEQUEÑAS Y MEDIANAS EMPRESAS. CLASIFICACIÓN*.
- Coello, A. (2015). *Análisis horizontal y vertical de estados financieros*.

- Condori, P. (2020). *Universo, población y muestra*.
- Cornejo, E., & Díaz, D. (2006). *MEDIDAS DE GANANCIAS*.
- Díaz, L., Torruco, U., Martínez, M., & Varela, M. (2013). *La entrevista, recurso flexible y dinámico*.
- García, C., & Ortiz, L. (2019). *Normas Internacionales de Contabilidad (2a. ed.)*. Ediciones de la U. <https://elibro.net/es/lc/utnorte/titulos/127099>
- García, E., Mapén, F., & Bertolini, G. (2019). *Marco analítico de la gestión financiera en las pequeñas y medianas empresas: problemas y perspectivas de diagnóstico*. <https://orcid.org/0000-0003-1666-5157>.
- García, O. (2014). *FÓRMULA DU PONT Y SU RENTABILIDAD, VISTA DESDE LA OPTICA ADMINISTRATIVA*.
- Gaspar, M. F. (2021). *La gestión de talento humano y su influencia en el desempeño laboral para el éxito de las empresas*.
- González, G., & Reyes, A. (2018). *VALORACIÓN APLICADA PARA LA COMPRA – VENTA DE PYMES LOCALIZADAS EN EL BARRIO TOBERÍN DE BOGOTÁ D.C.*
- Guevara, G., Verdesoto, A., & Castro, N. (2020). *Metodologías de investigación educativa (descriptivas, experimentales, participativas, y de investigación-acción)*.
- Gutiérrez, V., & Vidal, C. J. (2008). Modelos de Gestión de Inventarios en Cadenas de Abastecimiento: Revisión de la Literatura. In *Rev. Fac. Ing. Univ. Antioquia N.º* (Vol. 43). Marzo.
- Hernández, R., Fernández, C., & Baptista, P. (2014). *DEFINICIONES DE LOS ENFOQUES CUANTITATIVO Y CUALITATIVO, SUS SIMILITUDES Y DIFERENCIAS*. [www.elosopanda.com](http://www.elosopanda.com)
- Instituto Nacional de Estadísticas y Censos. (2021). *Tabulados\_DIEE\_2021*.
- Lavalle, A. (2017). *análisis financiero*. Editorial Digital UNID. <https://elibro.net/es/lc/utnorte/titulos/41183>
- Monroy, M. de los A., & Nava, N. (2018). *Metodología de la investigación*. Grupo Editorial Éxodo. <https://elibro.net/es/lc/utnorte/titulos/172512>
- Mousalli, G. (2015). *Métodos y Diseños de Investigación Cuantitativa*.

<https://doi.org/10.13140/RG.2.1.2633.9446>

Muñoz, J. M., Welsh, D. H. B., Chan, S. H., & Raven, P. v. (2015). Microenterprises in Malaysia: a preliminary study of the factors for management success. *International Entrepreneurship and Management Journal*, 11(3), 673–694. <https://doi.org/10.1007/S11365-014-0302-Y/METRICS>

Navarro, M. (2012). *Técnicas de ventas*.

Pereda Marín, S., & Berrocal, F. B. (1999). El entorno empresarial La empresa, su organización y funcionamiento. In *Revista Cn̄jnpl,ítense de Educación* (Vol. 5).

Perez, L., Perez, R., & Seca, M. V. (2020). *Metodología de la investigación científica*. Editorial Maipue. <https://elibro.net/es/lc/utnorte/titulos/138497>

Pessoa, M., & Pimenta, C. (2015). *Gestión financiera pública en América Latina*.

Pinto, A., & Castañeda, L. (2017). *LAS CUENTAS POR PAGAR Y SU RAZONABILIDAD EN LOS ESTADOS FINANCIEROS DE LA EMPRESA FERCEVA S.A.*

Rivera, D., León, A., Nariño, A., Rodríguez, R., & Nogueira, D. (2017). *Análisis económico-financiero: talón de Aquiles de la organización. Caso de aplicación*.

Rizo, J. (2015). *TÉCNICAS DE INVESTIGACIÓN DOCUMENTAL UNIVERSIDAD NACIONAL AUTÓNOMA DE NICARAGUA, MANAGUA FACULTAD REGIONAL MULTIDISCIPLINARIA DE MATAGALPA*.

Rodríguez, Y. (2010). *ADMINISTRACIÓN FINANCIERA DE CUENTAS POR PAGAR*.

Soto, R., Valdez, L., & Vela, J. (2020). *Análisis de Ratios de Liquidez en las Empresas*.

Stake, R. R. E. (2013). *investigación con estudio de casos*. Ediciones Morata, S. L. <https://elibro.net/es/lc/utnorte/titulos/94000>

Tamez, X., Zamora, L., Martínez, G., & Arcos, S. (2019). *IMPACTO DEL CONTROL INTERNO EN LOS RIESGOS DE UNA AUDITORÍA EXTERNA DE ESTADOS FINANCIEROS*.

Vázquez, I., Cruz, A., Laffit, A., Sosa, N., & Vega, M. (2014). *Microempresas del sector abarrotero*. <https://www.uaeh.edu.mx/scige/boletin/tlahuelilpan/n3/e4.html>

Vivanco, M. (2017). *LOS MANUALES DE PROCEDIMIENTOS COMO HERRAMIENTAS DE CONTROL INTERNO DE UNA ORGANIZACIÓN*.

<http://rus.ucf.edu.cu/index.php/rus>

Wild, J. J., Subramanyam, K. R., & Halsey, R. F. (2007). *Análisis de estados financieros*. McGraw-Hill Interamericana.

Zambrano, F., Sánchez, M., & Correa, S. (2021). Análisis de rentabilidad, endeudamiento y liquidez de microempresas en Ecuador. *Retos*, *11*(22), 235–249. <https://doi.org/10.17163/ret.n22.2021.03>

# ANEXOS

## Anexo A: Guía de entrevista al gerente de Prosystem



Universidad Técnica del Norte  
 Facultad de Ciencias Administrativas y Económicas  
 Contabilidad y Auditoría CPA  
 Entrevista  
 Dirigido a: Gerente Prosystem

10. ¿Se lleva un control en donde se observe las compras hechas a proveedores?
11. ¿Para que el cliente pueda acceder a compras a crédito, realizan un registro de la documentación del cliente con el fin de realizar un seguimiento para los pagos?
12. ¿Realizan reuniones con los colaboradores con el fin de implementar nuevas actividades de marketing con el fin del mejoramiento de la empresa?
13. ¿Implementa un control constante sobre la satisfacción que tiene el cliente, tanto como en el servicio como en la adquisición de bienes informáticos?
14. ¿Se encarga usted de gestionar que los proveedores que establecen a la empresa tengan una relación entre el costo – beneficio con el fin de crear rendimiento a la empresa?
15. ¿Con qué frecuencia realizan compras a los proveedores?
16. ¿Mantiene un registro constante de los proveedores?
17. ¿Qué aspecto toma en cuenta para aliarse a un nuevo proveedor?
18. ¿Qué variable considera usted más importante en un proveedor? ¿Tiempo de entrega?  
 O ¿Precio del producto?

## Anexo B: Formato del cuestionario de control interno

Empresa: Prosystem						
Cuestionario de manejo para cuentas por pagar - compras						
N°	Preguntas	Respuestas			Calificación	Observaciones
		Si	No	N/A		
<b>Ambiente de control</b>						
1.	¿Se cuenta con normas, políticas y procedimientos para gestionar las cuentas por pagar y de compras?					
<b>Evaluación de riesgos</b>						
2.	¿Se dispone de un portafolio amplio de proveedores para materiales y servicios clave, que disminuyan el riesgo de dependencia y de continuidad del negocio por declaración de quiebra de uno de estos proveedores clave?					
3.	¿Los proveedores tienen la capacidad de cubrir con pedidos imprevistos, satisfaciendo la demanda empresarial de tal forma que cuentan con un buen historial de cumplimiento?					
4.	¿Los proveedores cumplen con las entregas de los bienes o productos solicitados en el tiempo que se estipula en la contratación?					
5.	¿Los productos entregados por los proveedores son de buena calidad, de tal forma que mantienen este estándar a largo plazo?					
6.	¿Los proveedores cumplen con las regulaciones legales, éticas o ambientales en la ejecución del proceso de compra?					
<b>Actividades de control</b>						
7.	¿En contabilidad se comparan los precios y las condiciones de la factura contra las órdenes de compra y las cantidades recibidas con la factura y se revisan los cálculos y verifican los impuestos?					
8.	¿Supervisa y controla el proceso de pago de las deudas pendientes a los proveedores y acreedores?					
9.	¿Efectúa una negociación de plazos y condiciones de pago con los proveedores y acreedores?					
10.	¿La entidad ha caído en mora con algún proveedor o acreedor durante este período?					
11.	¿Se efectúa una evaluación de los proveedores para realizar las adquisiciones, considerando que estos cumplan con la calidad de los productos, el precio sea competitivo y el plazo de entrega?					
12.	¿La empresa realiza cotizaciones a varios proveedores antes de adquirir los productos con la finalidad de seleccionar la mejor oferta?					
<b>Información y comunicación</b>						
13.	¿Se elaboran informes financieros periódicamente?					
14.	¿Se realizan reportes periódicos de cuentas por pagar por proveedor o acreedor, para análisis, revisión y control?					
<b>Actividades de Supervisión y monitoreo</b>						
15.	¿Realiza un seguimiento y revisión de facturas?					
16.	¿Se efectúa la supervisión y monitoreo de los productos adquiridos?					
17.	¿Se realiza el seguimiento de los plazos de entrega de los productos según lo convenido con los proveedores?					
18.	¿Cuenta la empresa con un seguimiento de los costos involucrados en el proceso de compras?					
<b>Total</b>						
<b>Elaborado por:</b> David Guaña				<b>Supervisado por:</b> Msc. Rocío Espinoza		
<b>Fecha:</b> 17-01-2023				<b>Fecha de supervisión:</b> 17-01-2023		

Empresa: Prosystem						
Cuestionario de manejo para inventarios						
N°	Preguntas	Respuestas			Calificación	Observaciones
		Si	No	N/A		
	<b>Ambiente de control</b>					
1.	¿Se cuenta con normas, políticas y procedimientos para gestionar los inventarios?					
	<b>Actividades de control</b>					
2.	¿El personal responsable del área de ventas cuenta con la experiencia y habilidades necesarias para realizar el trabajo?					
3.	¿Las entradas de inventario se hacen con ordenes debidamente numeradas y autorizadas?					
4.	¿Se realiza una administración eficiente de bienes y productos destinados para la venta?					
5.	¿Se hacen tomas físicas de inventario por lo menos una vez al año?					
6.	¿Se realizan conciliaciones de los saldos constatados con los saldos contables?					
7.	¿Se efectúa una planificación para la adquisición de los productos o bienes destinados para la venta?					
8.	¿Se realiza una gestión de costos para la adquisición de los productos o bienes considerando el almacenaje y distribución de estos?					
9.	¿El control de los inventarios lo realizan mediante tarjetas kárdex?					
10.	¿Existe una persona encargada de bodega para que registre el ingreso y salida de los bienes?					
11.	¿Para controlar la existencia en bodega de los inventarios se efectúa un análisis de los máximos y mínimos?					
12.	¿La mercadería destinada para la venta se encuentra debidamente ordenada y codificada para facilitar la ubicación, manipulación y control?					
<b>Total</b>						
<b>Elaborado por:</b> David Guaña				<b>Supervisado por:</b> Msc. Rocío Espinoza		
<b>Fecha:</b> 17-01-2023				<b>Fecha de supervisión:</b> 17-01-2023		



<b>Empresa: Prosystem</b>						
<b>Cuestionario de manejo para ventas</b>						
<b>N°</b>	<b>Preguntas</b>	<b>Respuestas</b>			<b>Cal.</b>	<b>Observaciones</b>
		<b>Si</b>	<b>No</b>	<b>N/A</b>		
	<b>Evaluación del riesgo</b>					
1.	¿Utiliza un tipo de marketing off-line dirigido a personas que no manejan de manera correcta la tecnología?					
	<b>Actividades de control</b>					
2.	¿Implementa estrategias de marketing para impulsar los productos?					
3.	¿Da a conocer a los clientes los beneficios de realizar una constante actualización a los dispositivos electrónicos?					
4.	¿Maneja una página web con atención al cliente para una interacción más efectiva?					
	<b>Información y comunicación</b>					
5.	¿Mantiene una constante comunicación con el área de ventas para conocer la situación actual de la empresa?					
6.	¿Dispone de redes sociales con toda la información de los productos y servicios que usted brinda?					
	<b>Total</b>					
<b>Elaborado por:</b> David Guaña			<b>Supervisado por:</b> Msc. Rocío Espinoza			
<b>Fecha:</b> 17-01-2023			<b>Fecha de supervisión:</b> 17-01-2023			

## Anexo C: Estados financieros

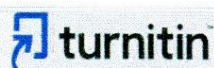
Prosystem  
Estado de Situación Financiera

Código	Cuenta	2018	2019	2020	2021
1	<b>Activo</b>	214.269,85	243.902,72	212.734,26	209.606,52
1.01	<b>Activo Corriente</b>	146.507,01	182.139,88	156.971,42	159.843,68
1.01.01	<b>Disponible</b>	-	-	122,76	14.178,56
1.01.01.01	CAJA	-	-	122,76	14.178,56
1.01.02	<b>Exigible</b>	92.828,79	129.542,54	101.494,76	80.400,59
1.01.02.01	CLIENTES	93.676,85	130.390,60	103.376,59	80.787,56
1.01.02.02	(-) PROVISION CUENTAS INCOBRABLES	-848,06	-848,06	-1.881,83	-386,97
1.01.03	<b>Realizable</b>	47.901,66	46.578,36	45.550,03	51.414,81
1.01.03.01	INVENTARIOS	47.901,66	46.578,36	45.550,03	51.414,81
1.01.05	<b>Activos por impuestos corrientes</b>	5.776,56	6.018,98	9.803,87	13.849,72
1.01.05.01	CREDITO TRIBUTARIO A FAVOR DE LA EMPRESA (IR)	5.776,56	6.018,98	9.803,87	13.849,72
1.02	<b>Activo no corriente</b>	67.762,84	61.762,84	55.762,84	49.762,84
1.02.01	<b>Activo Fijo</b>	62.101,20	56.101,20	50.101,20	44.101,20
1.02.01.02	EQUIPO DE COMPUTACION	4.416,00	4.416,00	4.416,00	4.416,00
1.02.01.03	VEHICULOS	28.400,00	28.400,00	28.400,00	28.400,00
1.02.01.02	EDIFICIOS	120.000,00	120.000,00	120.000,00	120.000,00
1.02.01.12	( - ) DEP. ACUMULADA PROPIEDAD PLANTA Y EQUIPO	-90.714,80	-96.714,80	-102.714,80	-108.714,80
1.02.01	<b>Construcciones en proceso</b>	5.661,64	5.661,64	5.661,64	5.661,64
1.02.01.01	Construcciones en proceso Matriz	5.661,64	5.661,64	5.661,64	5.661,64
2	<b>Pasivo</b>	185.799,72	172.129,94	189.123,64	180.056,13
2.01	<b>Pasivo Corriente</b>	108.142,96	126.055,56	139.123,64	127.657,37
2.01.01	<b>Obligaciones Bancarias</b>	31.582,38	31.582,38	58.220,74	45.152,47
2.01.01.02	PRÉSTAMOS BANCARIOS	31.582,38	31.582,38	58.220,74	45.152,47
2.01.02	<b>Proveedores</b>	69.654,70	89.309,31	77.579,85	72.514,02
2.01.02.01	PROVEEDORES	69.654,70	89.309,31	77.579,85	72.514,02
2.01.03	<b>Sueldos y Beneficios por pagar</b>	2.510,29	3.899,94	3.323,05	4.875,87
2.01.03.01	OBLIGACIONES CON TRABAJADORES	2.510,29	3.899,94	3.323,05	4.875,87
2.01.04	<b>Impuesto a la renta por pagar</b>	3.138,07	-	-	3.809,91
2.01.04.12	IMPUESTO A LA RENTA POR PAGAR	3.138,07	-	-	3.809,91
2.01.05	<b>Otros pasivos corrientes</b>	1.257,52	1.263,93	-	1.305,10
2.01.05.03	OTRAS CUENTAS POR PAGAR	1.257,52	1.263,93	-	1.305,10
2.02	<b>Pasivo no corriente</b>	77.656,76	46.074,38	50.000,00	52.398,76
2.02.01	<b>Obligaciones bancarias</b>	77.656,76	46.074,38	50.000,00	52.398,76
2.02.01.01	OBLIGACIONES BANCARIAS	77.656,76	46.074,38	50.000,00	52.398,76
3	<b>Patrimonio</b>	28.470,13	71.772,78	23.610,62	29.550,39
3.01	<b>CAPITAL</b>	28.470,13	71.772,78	23.610,62	29.550,39
3.01.01	CAPITAL SOCIAL	28.470,13	71.772,78	23.610,62	29.550,39
	<b>Total pasivo y patrimonio</b>	<b>214.269,85</b>	<b>243.902,72</b>	<b>212.734,26</b>	<b>209.606,52</b>
	<b>Total activos</b>	<b>214.269,85</b>	<b>243.902,72</b>	<b>212.734,26</b>	<b>209.606,52</b>

Prosystem  
Estado de Resultados Integral

Código	Cuenta	2018	2019	2020
4	<b>Ingresos</b>	568.700,88	583.094,92	663.680,45
4.01	<b>Operaciones</b>	568.700,88	583.074,23	663.576,94
4.01.01	VENTA DE BIENES	568.700,88	583.074,23	663.576,94
4.02	<b>No operacionables</b>	-	20,69	103,51
4.02.01	INTERESES FINANCIEROS FINANCIEROS		20,69	103,51
5	<b>Costos</b>	402.936,23	416.816,61	474.670,47
5.01	<b>Costo de Ventas y Producción</b>	402.936,23	416.816,61	474.670,47
	Inventario Inicial	43.370,72	47.901,66	46.578,36
	Compras Netas	407.467,17	415.493,31	473.642,14
	(-) Inventario Final	47.901,66	46.578,36	45.550,03
6	<b>Gastos</b>	156.004,65	146.151,53	163.787,14
6.01	<b>Gastos de Operación</b>	145.528,65	130.411,61	131.242,43
6.01.01	<b>Gastos Administrativos</b>	145.528,65	130.411,61	131.242,43
6.01.01.01	SUELDOS	38.255,23	36.768,32	31.253,52
6.01.01.02	BENEFICIOS SOCIALES	5.888,51	5.810,06	5.265,68
6.01.01.03	APORTE PATRONAL	7.424,93	7.044,39	6.214,89
6.01.01.04	HONORARIOS PROFESIONALES	5.493,30	5.010,00	2.502,22
6.01.01.05	MANTENIMIENTO Y REPARACION	7.012,41	5.388,10	-
6.01.01.06	COMBUSTIBLE	882,33	1.000,30	-
6.01.01.07	PROMOCION Y PUBLICIDAD	9.383,62	-	-
6.01.01.08	SUMINISTROS HERRAMIENTAS Y MATERIALES	1.569,81	644,25	-
6.01.01.09	TRANSPORTE	2.378,42		-
6.01.01.10	SEGUROS Y REASEGUROS	1.568,09	2.726,31	-
6.01.01.11	IMPUESTOS CONTRIBUCIONES Y OTROS	888,44	622,30	-
6.01.01.12	GASTOS VIAJES	-	-	
6.01.01.13	GASTO IVA	161,78	176,12	110,24
6.01.01.14	DEPRECIACION ACTIVOS FIJOS	6.059,13	6.000,00	6.000,00
6.01.01.15	SERVICIOS PUBLICOS	3.765,29	3.601,90	-
6.01.01.16	PAGOS POR OTROS SERVICIOS	54.797,36	55.619,56	79.895,88
6.02	<b>Gastos no operacionables</b>	10.476,00	15.739,92	32.544,71
6.02.01.04	INTERESES CON INTITUCIONES BANCARIAS	10.476,00	15.739,92	32.544,71
	Utilidad / Pérdida del Ejercicio (Ingresos - Gastos)	9.760,00	20.126,78	25.222,84
	Total	9.760,00	20.126,78	25.222,84

## Anexo D: Reporte del turnitin



Identificación de reporte de similitud. oid:21463:238401594

NOMBRE DEL TRABAJO

**Fernando Guaña, final 05-06-2023.pdf**

AUTOR

**Fernando Guaña**

RECuento DE PALABRAS

**22710 Words**

RECuento DE CARACTERES

**122430 Characters**

RECuento DE PÁGINAS

**83 Pages**

TAMAÑO DEL ARCHIVO

**1.1MB**

FECHA DE ENTREGA

**Jun 5, 2023 10:21 AM GMT-5**

FECHA DEL INFORME

**Jun 5, 2023 10:25 AM GMT-5**

### ● 9% de similitud general

El total combinado de todas las coincidencias, incluidas las fuentes superpuestas, para cada base

- 9% Base de datos de Internet
- Base de datos de Crossref
- 6% Base de datos de trabajos entregados
- 1% Base de datos de publicaciones
- Base de datos de contenido publicado de Cros:

### ● Excluir del Reporte de Similitud

- Material bibliográfico
- Material citado
- Bloques de texto excluidos manualmente
- Material citado
- Coincidencia baja (menos de 9 palabras)