



## **UNIVERSIDAD DE CUENCA**

**Facultad de Ciencias Económicas y Administrativas**

**Carrera de Contabilidad y Auditoría**

**Análisis del control contable y financiero de inventario de vehículos de la empresa Neoauto S.A. ejercicio económico 2017.**

Trabajo de titulación previo a la obtención del título de Contador Público Auditor.

Modalidad: "Proyecto Integrador"

### **Autoras:**

Nelly Fabiola Gutama Pizarro.

CI: 010492316-4

Priscila Liliana Palomeque Loja.

CI: 010655612-9

### **Tutora:**

Econ. Elizabeth del Rocío Tacuri Capelo.

CI: 010378597-8

Cuenca - Ecuador

18 de julio de 2019

## Resumen

El inventario bien controlado es de vital importancia para todas las empresas dedicadas al comercio, razón por la cual la empresa Neoauto S.A. ve la necesidad de conocer si la manera que maneja el Inventario de Vehículos está acorde a políticas y normativas contables.

Por lo que para el desarrollo del presente proyecto integrador se analiza mediante el COSO I (Committee of Sponsoring Organizations of the Treadway) el correcto control interno que se debe dar en el área de inventarios de vehículos, además se plantea el reconocimiento del Valor Neto Realizable (VNR) que la empresa no considera para los vehículos y un método de valoración a los inventarios como es el Método de Identificación Específica, que es aplicable cuando se maneja un inventario fácil de distinguir uno de otro ya que cada uno tiene características únicas.

Se analizó también sus índices financieros de los últimos cuatro años lo que da también una muestra de cómo la empresa ha crecido en este tiempo a pesar de tener pérdidas en años anteriores ha sabido cómo mantenerse y mejorar.

Finalmente se presenta las conclusiones de este trabajo y las recomendaciones que los llevaran a seguir creciendo y cumpliendo sus metas.

**PALABRAS CLAVE:** COSO I. Reconocimiento Posterior. VNR. Método de identificación específica. Índices financieros.

## ABSTRACT

The well controlled inventory is of vital importance for all companies engaged in trade, which is why the company Neoauto S.A. see the need to know if the way in which the vehicle inventory handles is in accordance with accounting policies and regulations.

Therefore, for the development of this integrating project, it is analyzed through the COSO I ( Committee of Sponsoring Organizations of the Treadway ) the correct internal control that should be given in the area of vehicle inventories, also raises the recognition of the Net Value Realizable ( VNR) that the company doesn't consider for vehicles and a valuation method for inventories such as the Specific Identification Method, which is applicable when handling an inventory that is easy to make out one from another since each one has unique characteristics.

The financial indexes of the last four years were also analyzed, which also shows how the company has grown in this time, despite having losses in previous years, how to keep and improve.

Finally, the conclusions of this work and the recommendations that will lead them to continue growing and fulfilling their goals are presented.

**KEYWORDS:** COSO I. Post recognition. VNR. Special identification method. Financial indices.



## ÍNDICE DE CONTENIDO

ABSTRACT .....	3
ÍNDICE DE CONTENIDO .....	4
AGRADECIMIENTO Y DEDICATORIA.....	14
INTRODUCCION .....	16
JUSTIFICACION .....	17
PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA .....	17
OBJETIVOS .....	18
OBJETIVO GENERAL .....	18
OBJETIVOS ESPECIFICOS .....	18
CAPITULO 1 .....	19
1. DESCRIPCION DE LA EMPRESA.....	19
1.1 Antecedentes del sector automotriz.....	19
1.2 Reseña histórica de la empresa. ....	25
1.3 Actividad económica de la empresa. ....	25
1.4 Estructura Organizacional.....	27
1.5 Misión Y Visión .....	28
1.6 Organización administrativa y funcional, reglamento interno y normativas. ....	29
CAPITULO II .....	31
2.1 MARCO TEÓRICO PARA LA EMPRESA NEOAUTO S.A.....	31
2.1.1 NORMAS INTERNACIONALES DE INFORMACION FINANCIERA (NIIF).....	31
2.1.2 NIC 2 INVENTARIOS.....	32
2.1.3. COSO Control interno (Enfocados en las Actividades de Control).....	35
2.1.3.1 Descripción de Componentes del Control Interno. ....	36



2.1.4 ANALISIS FINANCIERO..... 39

2.1.4.1 Clasificación de las razones financieras. .... 40

CAPITULO III ..... 52

3. ANALISIS DEL CONTROL CONTABLE Y FINANCIERO DE INVENTARIOS DE VEHICULOS DE LA EMPRESA NEOAUTO S.A. EJERCICIO ECONOMICO 2017..... 52

DISEÑO METODOLOGICO..... 52

TIPO DE INVESTIGACION..... 52

METOLOGIA DE LA INVESTIGACION ..... 52

3.1 ANALISIS DEL CONTROL CONTABLE Y FINANCIERO..... 52

3.1.1 APLICACIÓN E IMPACTO DE LA NIC 2 EN EL MANEJO DE INVENTARIOS. .... 53

3.1.2. Deterioro del Inventario..... 60

3.1.2.1 VALOR NETO REALIZABLE ..... 63

3.1.3. VALORACION DE INVENTARIOS. .... 72

3.1.3.1 Método de Identificación específica. .... 72

3.2. ANALISIS DEL CONTROL INTERNO ..... 92

3.2.1. Análisis del control interno aplicado en la empresa NEOAUTO S.A.93

3.2.2. EVALUACION DEL CONTROL INTERNO. .... 94

3.2.2.1. AMBIENTE DE CONTROL. .... 95

3.2.2.2. EVALUACION AL RIESGO. .... 97

3.2.2.3. ACTIVIDADES DE CONTROL..... 99

3.2.2.4. INFORMACION Y COMUNICACIÓN..... 101

3.2.2.5 MONITOREO Y CONTROL..... 103

3.3. ANALISIS FINANCIERO..... 107

3.3.1. VENTAS POR AGENCIAS ..... 107

3.3.2. Indicadores. .... 109



3.3.2 Indicadores financieros. ....	111
3.3.2.1. INDICADOR DE LIQUIDEZ. ....	111
3.3.2.2. PRUEBA ACIDA. ....	112
3.3.2.3. RENTABILIDAD NETA DEL ACTIVO. ....	113
3.3.2.4. ROTACION DE INVENTARIOS. ....	114
3.3.2.5. ROTACION PROMEDIO DE INVENTARIOS. ....	115
CAPÍTULO IV.....	117
CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES. ....	117
4.1 CONCLUSIONES. ....	117
4.2 RECOMENDACIONES. ....	118
Bibliografía .....	119

**ÍNDICE DE GRAFICOS**

<b>GRAFICO 1. NUMERO DE UNIDADES VENDIDAS DE VEHICULOS DESDE EL AÑO 2008 AL 2017. ....</b>	<b>19</b>
<b>GRAFICO 2. VENTAS ANUALES DE VEHICULOS POR MARCA PERÌODO 2010 – 2017. ....</b>	<b>21</b>
<b>GRAFICO 3. VENTAS POR PROVINCIA .....</b>	<b>22</b>
<b>GRAFICO 4. PARTICIPACION DE VENTAS DE VEHICULOS POR PROVINCIA AÓ 2017.....</b>	<b>23</b>
<b>GRAFICO 5. PARTICIPACION DE VENTAS DE VEHICULOS POR PROVINCIA PORCENTUAL AÑO 2016 .....</b>	<b>24</b>
<b>GRAFICO 6 FACTURA DE COMPRA .....</b>	<b>55</b>
<b>GRAFICO 7. FACTURA DE COMPRA – VEHICULOS PESADOS .....</b>	<b>57</b>
<b>GRAFICO 8. CEDULA NARRATVA - PROCESO DE COMPRA Y VENTA DE VEHICULOS.....</b>	<b>92</b>
<b>GRAFICO 9. COSO COMPONENTE - CUESTIONARIO DE AMBIENTE DE CONTROL .....</b>	<b>95</b>
<b>GRAFICO 10. AMBIENTE DE CONTROL .....</b>	<b>96</b>
<b>GRAFICO 11. EVALUACION AL RIESGO.....</b>	<b>98</b>
<b>GRAFICO 12. COSO COMPONENTE – ACTIVIDADES DE CONTROL. ....</b>	<b>99</b>
<b>GRAFICO 13. ACTIVIDADES DE CONTROL. ....</b>	<b>100</b>
<b>GRAFICO 14. COSO COMPENENTE – CUESTIONARIO INFORMACION Y COMUNICACIÓN.....</b>	<b>101</b>
<b>GRAFICO 15. INFORMACION Y COMUNICACIÓN.....</b>	<b>102</b>
<b>GRAFICO 16. COSO COMPNENTE - CUESTIONARIO MONITOREO Y CONTROL .....</b>	<b>103</b>
<b>GRAFICO 17. MONITOREO Y CONTROL. ....</b>	<b>104</b>
<b>GRAFICO 18. REPRESENTACION GRAFICA DE LA UNIDADES VENDIDAS POR AGENCIAS AÑO 2017.....</b>	<b>108</b>
<b>GRAFICO 19. MARGEN DE UTILIDAD POR AGENCIA – REPRESENTACION GRAFICA. ....</b>	<b>110</b>

<b>GRAFICO 20. PORCENTAJE DEL INDICADOR DE LIQUIDEA DE LOS AÑOS 2014 AL 2017.....</b>	<b>111</b>
<b>GRAFICO 21. PORCENTAJE DE LA PRUEBA ACIDA AÑOS 2014 AL 2017.....</b>	<b>112</b>
<b>GRAFICO 22. PORCENTUAL DE LA RENTABILIDAD SOBRE ACTIVOS DESDE EL AÑO 2014 AL 2017 .....</b>	<b>113</b>
<b>GRAFICO 23. ROTACION DE INVENTARIOS PORCENTAJE DE LOS AÑOS 2014 AL 2017.....</b>	<b>114</b>
<b>GRAFICO 24. TIEMPO DE ROTACION DE LOS INVENTARIOS.....</b>	<b>115</b>
<b>GRAFICO 25. ROTACION DE VENTAS.....</b>	<b>116</b>

### ÍNDICE DE TABLAS

<b>Tabla 1. PLAN DE CUENTAS DE LA EMPRESA NEOAUTO REFERENTE A INVENTARIOS.....</b>	<b>54</b>
<b>Tabla 2. REGISTRO DE COMPRA .....</b>	<b>56</b>
<b>Tabla 3. REGISTRO DE COMPRA. ....</b>	<b>58</b>
<b>Tabla 4. DESCUENTO EN COMPRAS .....</b>	<b>59</b>
<b>Tabla 5. VENTA DE VEHICULOS .....</b>	<b>60</b>
<b>Tabla 6. REGISTRO DE COMPRA DE ACTIVO FIJO .....</b>	<b>61</b>
<b>Tabla 7. REGISTRO DE ACTIVO FIJO .....</b>	<b>61</b>
<b>Tabla 8. DEPRECIACION DE ACTIVO FIJO .....</b>	<b>62</b>
<b>Tabla 9. VALOR NETO REALIZABLE.....</b>	<b>65</b>
<b>Tabla 10. REGISTRO CONTABLE DEL DETERIORO.....</b>	<b>67</b>
<b>Tabla 11. REGISTRO DE ACTIVO DIFERIDO.....</b>	<b>68</b>
<b>Tabla 12. CONCILIACION CONTRIBUTARIA. ....</b>	<b>68</b>
<b>Tabla 13. CONTABILIZACION DE CONCILIACION TRIBUTARIA.....</b>	<b>69</b>
<b>Tabla 14. MAYOR GENERAL DEL IMPUESTO A LA RENTA POR PAGAR 2017. ....</b>	<b>70</b>
<b>Tabla 15. VENTA DE MERCADERIA.....</b>	<b>71</b>
<b>Tabla 16. REVISION DEL IMPUESTO DIFERIDO .....</b>	<b>71</b>
<b>Tabla 17 KARDEX – METODO DE VALORACION ESPECIFICA.....</b>	<b>73</b>
<b>Tabla 18. AMBIENTE DE CONTROL.....</b>	<b>96</b>
<b>Tabla 19. COSO COMPONENTE – CUESTIONARIO EVALUACION AL RIESGO .....</b>	<b>97</b>
<b>Tabla 20. EVALUACION AL RIESGO.....</b>	<b>98</b>
<b>Tabla 21. ACTIVIDADES DE CONTROL. ....</b>	<b>100</b>
<b>Tabla 22. INFORMACION Y COMUNICACIÓN. ....</b>	<b>102</b>
<b>Tabla 23. MONITOREO Y CONTROL.....</b>	<b>104</b>
<b>Tabla 24. VENTAS DE VEHICULOS POR AGENCIAS AÑO 2017. ....</b>	<b>108</b>





**Tabla 25 MARGEN DE UTILIDAD QUE SE OBTIENE POR AGENCIA DE LOS VEHICULOS VENDIDOS. .... 109**  
**Tabla 26. INDICADOR DE LIQUIDEZ CORRIENTE. .... 111**  
**Tabla 27. PRUEBA ACIDA..... 112**  
**Tabla 28. RENTABILIDAD DEL ACTIVO..... 113**  
**Tabla 29. ROTACION DE INVENTARIOS..... 114**  
**Tabla 30. ROTACION PROMEDIO DE INVENTARIOS. .... 115**  
**Tabla 31. ROTACION DE VENTAS. .... 116**

**ÍNDICE DE ANEXOS.**

**Anexo 1. Manual de Políticas Generales NEOAUTO S.A..... 121**  
**Anexo 2. Procedimiento de Venta de Vehículos Livianos de NEOAUTO S.A. .... 129**  
**Anexo 3. Lista de Precios sugerida vigente desde enero del 2017. Vehículos Livianos. .... 144**  
**Anexo 4. Lista de Precios sugerida vigente desde enero de 2017. Vehículos Pesados. .... 147**  
**Anexo 5. Cálculos del Valor Neto Realizable. .... 150**  
**Anexo 6. Auditorias de los años 2014 al 2017. Para realizar los cálculos de los índices financieros..... 154**  
**Anexo 7. Cálculos para la rotación de inventarios e inventario promedio ..... 158**  
**Anexo 8 Protocolo. .... 159**

## Cláusula de licencia y autorización para publicación en el Repositorio Institucional

---

Nelly Fabiola Gutama Pizarro en calidad de autora y titular de los derechos morales y patrimoniales del trabajo de titulación "Análisis del control contable y financiero de inventario de vehículos de la empresa Neoauto S.A. ejercicio económico 2017.", de conformidad con el Art. 114 del CÓDIGO ORGÁNICO DE LA ECONOMÍA SOCIAL DE LOS CONOCIMIENTOS, CREATIVIDAD E INNOVACIÓN reconozco a favor de la Universidad de Cuenca una licencia gratuita, intransferible y no exclusiva para el uso no comercial de la obra, con fines estrictamente académicos.

Asimismo, autorizo a la Universidad de Cuenca para que realice la publicación de este trabajo de titulación en el repositorio institucional, de conformidad a lo dispuesto en el Art. 144 de la Ley Orgánica de Educación Superior.

Cuenca, 18 de julio del 2019.



Nelly Fabiola Gutama Pizarro

C.I: 010492316-4.

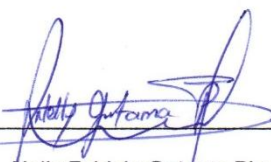


## Cláusula de Propiedad Intelectual

---

Nelly Fabiola Gutama Pizarro, autora del trabajo de titulación "Análisis del control contable y financiero de inventario de vehículos de la empresa Neoauto S.A. ejercicio económico 2017.", certifico que todas las ideas, opiniones y contenidos expuestos en la presente investigación son de exclusiva responsabilidad de su autora.

Cuenca, 18 de julio del 2019



---

Nelly Fabiola Gutama Pizarro.

C.I: 010492316-4



## Cláusula de licencia y autorización para publicación en el Repositorio Institucional

---

Priscila Liliana Palomeque Loja en calidad de autora y titular de los derechos morales y patrimoniales del trabajo de titulación "Análisis del control contable y financiero de inventario de vehículos de la empresa Neoauto S.A. ejercicio económico 2017.", de conformidad con el Art. 114 del CÓDIGO ORGÁNICO DE LA ECONOMÍA SOCIAL DE LOS CONOCIMIENTOS, CREATIVIDAD E INNOVACIÓN reconozco a favor de la Universidad de Cuenca una licencia gratuita, intransferible y no exclusiva para el uso no comercial de la obra, con fines estrictamente académicos.

Asimismo, autorizo a la Universidad de Cuenca para que realice la publicación de este trabajo de titulación en el repositorio institucional, de conformidad a lo dispuesto en el Art. 144 de la Ley Orgánica de Educación Superior.

Cuenca, 18 de julio del 2019.

---

Priscila Liliana Palomeque Loja.

C.I: 010655612-9.



## Cláusula de Propiedad Intelectual

---

Priscila Liliana Palomeque Loja, autora del trabajo de titulación "Análisis del control contable y financiero de inventario de vehículos de la empresa Neoauto S.A. ejercicio económico 2017.", certifico que todas las ideas, opiniones y contenidos expuestos en la presente investigación son de exclusiva responsabilidad de su autora.

Cuenca, 18 de julio del 2019

A handwritten signature in blue ink, enclosed in a blue oval, positioned above a horizontal line.

Priscila Liliana Palomeque Loja.

C.I: 010655612-9

## AGRADECIMIENTO Y DEDICATORIA

### AGRADECIMIENTO

Primeramente agradezco a Dios por haberme dado la salud y la fuerza para llegar a culminar mi carrera, a mis padres Gerardo y Narcisa infinitas gracias que sin el esfuerzo de ellos no lo hubiera logrado, a mi esposo e hijo que siempre estuvieron ahí conmigo en los buenos y malos momentos, a mis hermanas que siempre me decían ya cuando te gradúas, a mis profesores por sus enseñanzas, a la empresa Neoauto que fue de muchas ayuda para nosotras, y finalmente a mi compañera y amiga Priscila gracias por toda la garra que le pusiste para poder culminar nuestro trabajo.

### DEDICATORIA

Este trabajo lo dedico con todo el amor a mis padres Gerardo y Narcisa que siempre me dieron una mano para poder culminar mi proyecto, a mi esposo Vinicio y sin duda a mi hijo Oliver que es mi motor de vida y lucha para seguir adelante y jamás rendirme, que a su tan corta edad no le importo pasar fríos y largas noches asiéndome compañía para poder culminar el trabajo, a mi tía Marthita y su familia que me brindaron ayuda sin nada a cambio. En fin, a todas las personas que me apoyaron de una u otra manera para cumplir mi meta.

**Nelly Gutama**

## **AGRADECIMIENTO**

Agradezco a Dios, por haberme dado la vida y la sabiduría para concluir mis estudios, de manera muy especial a mis padres que han sido mi pilar fundamental y quienes me inculcaron el sentido de responsabilidad para conseguir todo lo que me proponga, a mi esposo que siempre me apoyo particularmente en los momentos más difíciles, a la empresa Neoauto, individualmente a su contadora que nos proporcionó desinteresadamente la información necesaria para la realización de este proyecto y finalmente a mi compañera Nelly que a pesar de las adversidades y contratiempos hemos logrado concluir con éxito este trabajo.

## **DEDICATORIA**

Con mucho amor dedico este proyecto a mi madre ya que sin su apoyo incondicional no hubiera alcanzado esta meta propuesta, a mi padre que a pesar de la distancia siempre me brinda una palabra de aliento para seguir adelante, a mi esposo Marco y mis hijos Daniel y Zoe que son mi motor para ser mejor cada día y no rendirme, a mi hermano que me acompañó en esta etapa de mi formación y a todas las personas que de una u otra forma me alentaron para llegar a este momento tan especial.

**Priscila Palomeque**

## INTRODUCCION

El sector automovilístico es uno de los más grandes, y en el mercado Ecuatoriano se dispone todo tipo de marcas y modelos para satisfacer la demanda, es por esto que la empresa NEOAUTO ha visto que la marca Hyundai es una de las más cotizadas en el país por lo que se dedica a la comercialización al por menor de vehículos en todos los modelos, e incursionando además en la venta de los vehículos de marca Volkswagen para abarcar más mercado especialmente en la ciudad de Quito lugar en la que mantienen la mayor parte de agencias.

Para el desarrollo del presente trabajo de titulación se realizará el análisis al control contable y financiero de los inventarios de vehículos para lo cual en el primer capítulo se mostrará todo sobre el sector automotriz en el país, y un breve resumen de la empresa que es nuestro caso de estudio.

En el segundo capítulo se presentará el marco teórico que ayudará a la realización de este proyecto, el cual será una guía para el desarrollo del siguiente capítulo.

En el tercer capítulo se realizará un análisis al proceso contable que realiza la empresa con lo referente a inventarios, desde su compra hasta la venta, pasando por el reconocimiento inicial y medición posterior.

Una vez concluida esta revisión se procederá a emitir las conclusiones y recomendaciones de ser el caso.



## **JUSTIFICACION**

La aplicación de las NIIF es de carácter obligatorio e indispensable para las empresas ya que ayuda a tomar decisiones administrativas y financieras, tal es el caso del sector automotriz que ha tenido un crecimiento considerable y sostenible en estos últimos años, a pesar de las restricciones arancelarias que ha sufrido este sector ha obteniendo una recuperación importante en el año 2017 con respecto a los años anteriores y todo esto no ha sido impedimento para que las empresas logren sus objetivos comerciales.

Para asegurar que este crecimiento se mantenga con el tiempo es necesario que todas las empresas comercializadoras, se enfoquen en el correcto manejo y control de sus inventarios, analizando índices financieros que corroboren su información, ya que será la buena administración de estos el que lleve al éxito a las empresas.

Es por este motivo que la empresa NEOAUTO S.A. ve la necesidad de analizar su inventario, con la correcta aplicación de la normativa vigente (NIC 2), se podrá determinar si el inventario de vehículos se está valorando acertadamente y con ello llegar al análisis financiero que permita la toma de decisiones.

## **PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA**

La empresa Neoauto tiene la necesidad de conocer si el control contable y financiero aplicado a sus inventarios está siendo realizado eficazmente, es decir, conocer si estos se están valorando de manera correcta ya que existe varios factores que influyen para que el precio de los mismos este cambiando constantemente para lo cual desea analizar y mejorar la aplicación de control interno en el área de inventarios de vehículos y con ello llegar al análisis financiero fiable que permita la toma de decisiones basados en resultados exactos.

## OBJETIVOS

### OBJETIVO GENERAL

Analizar el Control Contable y Financiero de Inventarios de Vehículos de la Empresa NEOAUTO S.A para el periodo 2017.

### OBJETIVOS ESPECIFICOS

- ❖ Exponer datos relevantes sobre el sector automotriz del Ecuador y la empresa.
- ❖ Analizar la normativa legal referente al tratamiento contable y financiero de inventarios en NEOAUTO S.A., y establecer su nivel de cumplimiento.
- ❖ Analizar el tratamiento Contable y Financiero de inventarios bajo la NIC 2, con la cual se pueda proponer estrategias para mejorar el desarrollo de la empresa.
- ❖ Evaluar el control de los inventarios para conocer la situación actual y mejorar su eficiencia.

## CAPITULO 1

### 1. DESCRIPCION DE LA EMPRESA.

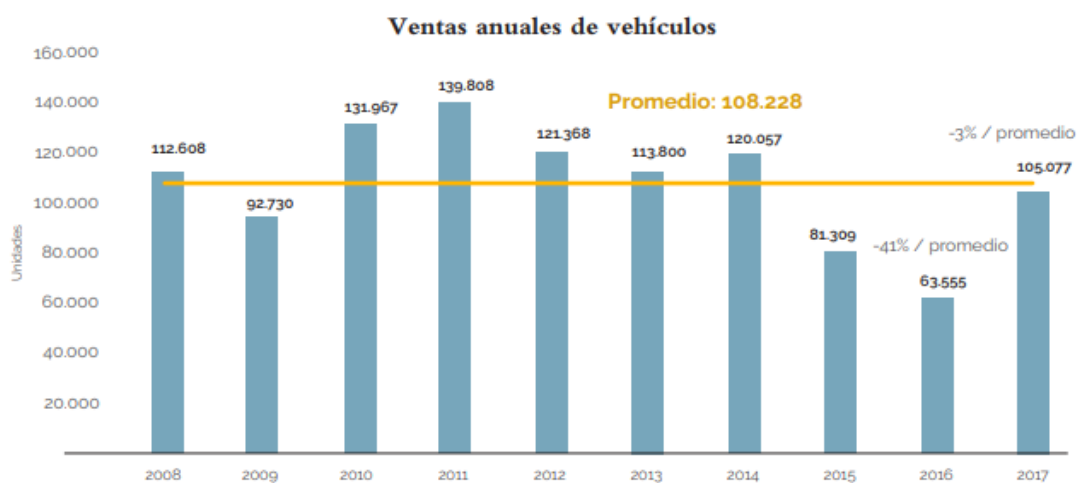
#### 1.1 Antecedentes del sector automotriz.

Los vehículos son hoy en día más que un lujo una necesidad para todas las personas, ya que nos permite movilizarnos más rápidamente a un lugar, de igual manera facilita el comercio debido a que se puede llevar productos entre diferentes provincias, lo que dinamiza la economía.

Por su parte el sector automotriz ha sido uno de los sectores con mayor crecimiento en los últimos años, según la AEADE (Asociación de Empresas Automotrices del Ecuador) el crecimiento del año 2017 con respecto a los dos años anteriores ha sido significativo, ya que se vendieron 105.077 unidades, estando solamente 3% por debajo del promedio, esta recuperación del sector fue posible debido a que este año se eliminaron las salvaguardias implementadas por el gobierno nacional, lo que permitió una recuperación del mercado automotor.

Al realizar una revisión de las ventas en esta última década se encuentra que el año con mayores ventas fue el 2011 que alcanzó las 139.808 unidades vendidas, y desde ahí este mercado se ha mantenido por encima del promedio, a pesar de ser un sector muy versátil, ya que sus productos se están innovando todo el tiempo.

#### **GRAFICO 1. NUMERO DE UNIDADES VENDIDAS DE VEHICULOS DESDE EL AÑO 2008 AL 2017.**



(AEADE, 2017)



En el Ecuador las marcas de vehículos más cotizadas son: Chevrolet, KIA, Hyundai según el estudio realizado por la AEADE y publicado en su revista anual correspondiente al año 2017.



**GRAFICO 2. VENTAS ANUALES DE VEHICULOS POR MARCA PÉRIODO 2010 – 2017.**

Ventas anuales de vehículos por marca En unidades / porcentaje de participación 2010-2017																
Marca	2010	%	2011	%	2012	%	2013	%	2014	%	2015	%	2016	%	2017	%
CHEVROLET	53.429	40.42%	59.189	42.31%	54.947	45.24%	50.195	44.10%	53.574	44.62%	40.265	49.52%	28.375	44.65%	41.101	39.12%
KIA	10.908	8.25%	11.965	8.55%	10.144	8.35%	12.300	10.81%	12.038	10.03%	7.647	9.40%	8.486	13.35%	18.223	17.34%
HYUNDAI	17.241	13.04%	14.879	10.64%	12.296	10.12%	9.629	8.46%	10.623	8.85%	5.678	6.98%	4.930	7.76%	9.443	8.99%
GREAT WALL	679	0.51%	2.085	1.49%	2.088	1.72%	1.688	1.48%	2.160	1.80%	2.445	3.01%	2.717	4.28%	6.792	6.46%
TOYOTA	8.722	6.60%	6.730	4.81%	6.840	5.63%	6.425	5.65%	6.476	5.39%	3.651	4.49%	2.951	4.64%	4.804	4.57%
NISSAN	9.407	7.12%	10.080	7.21%	7.051	5.81%	6.576	5.78%	6.019	5.01%	3.794	4.67%	2.474	3.89%	3.568	3.40%
HINO	3.831	2.90%	4.133	2.95%	3.625	2.98%	3.735	3.28%	4.578	3.81%	3.385	4.16%	2.150	3.38%	3.310	3.15%
FORD	4.080	3.09%	4.385	3.13%	4.254	3.50%	4.086	3.59%	4.164	3.47%	1.771	2.18%	1.644	2.59%	2.541	2.42%
MAZDA	8.589	6.50%	8.012	5.73%	5.120	4.22%	6.402	5.63%	6.916	5.76%	3.651	4.49%	2.546	4.01%	1.959	1.86%
RENAULT	5.126	3.88%	5.441	3.89%	2.707	2.23%	2.624	2.31%	2.587	2.15%	1.128	1.39%	1.747	2.75%	1.953	1.86%
VOLKSWAGEN	2.603	1.97%	3.590	2.57%	2.969	2.44%	1.846	1.62%	1.942	1.62%	1.105	1.36%	975	1.53%	1.889	1.80%
CHERY	490	0.37%	1.515	1.08%	1.854	1.53%	1.134	1.00%	1.117	0.93%	1.059	1.30%	878	1.38%	1.614	1.54%
JAC	406	0.31%	924	0.66%	1.086	0.89%	1.175	1.03%	1.314	1.09%	891	1.10%	322	0.51%	866	0.82%
CITROËN	115	0.09%	137	0.10%	178	0.15%	184	0.16%	453	0.38%	329	0.40%	189	0.30%	685	0.65%

(AEADE, 2017)



**GRAFICO 3. VENTAS POR PROVINCIA**

ECUADOR			
Marca	Unidades 2016	Unidades 2017	% Participación 2017
CHEVROLET	28.375	41.101	39,1%
KIA	8.486	18.223	17,3%
HYUNDAI	4.930	9.443	9,0%
OTRAS	21.764	36.310	34,6%
<b>Total</b>	<b>63.555</b>	<b>105.077</b>	<b>100%</b>

(AEADE, 2017)

De igual forma la AEADE realiza un estudio sobre la participación de las provincias del Ecuador con mayor intervención en el mercado y sus resultados son: Pichincha con un 39% de participación, seguido de Guayas con el 28% y el Azuay con el 7%, de ventas a nivel nacional, el resto de provincias presentan porcentajes menores en participación del mercado.

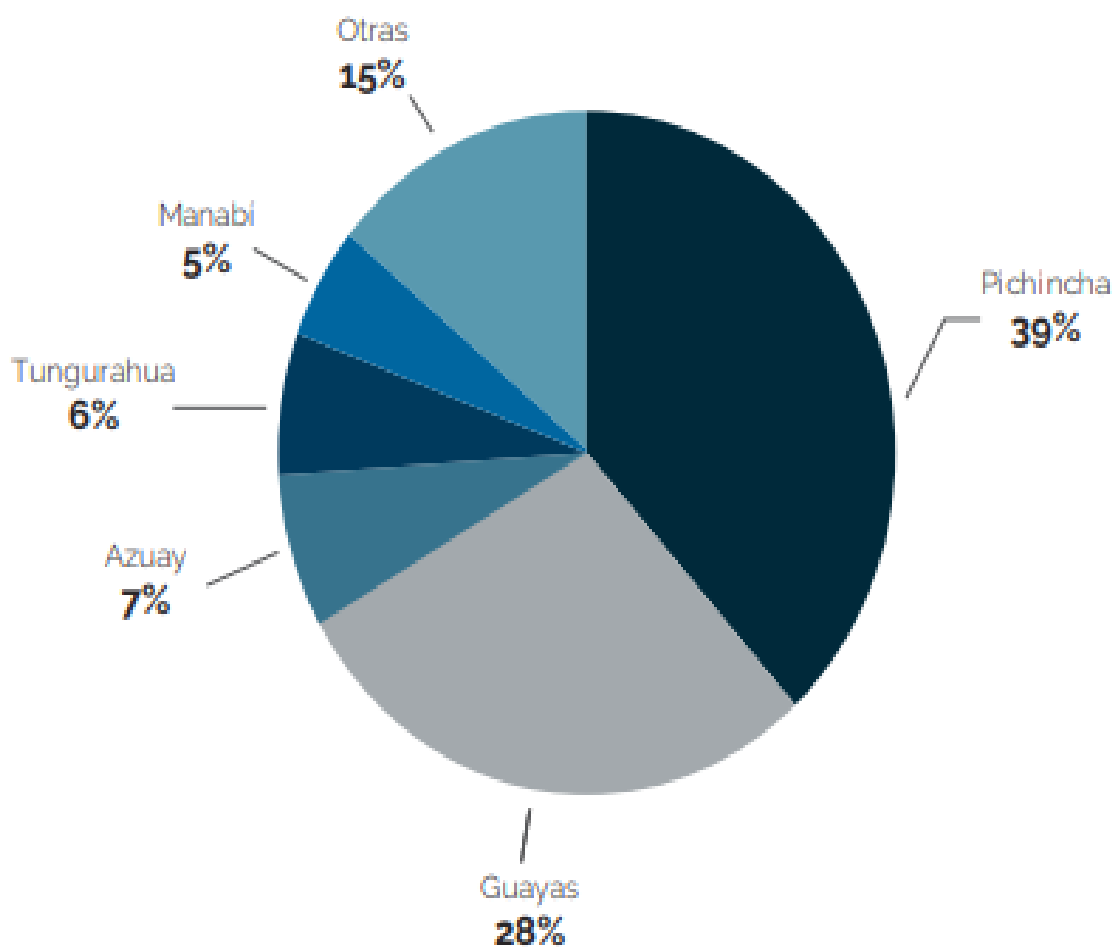
Cabe recalcar además que como experiencia personal las personas prefieren un vehículo perteneciente a la sierra ya que consideran que son más cotizados al momento de vender, lo que podría explicar el porcentaje alto de participación en el mercado de la provincia del Pichincha.

**GRAFICO 4. PARTICIPACION DE VENTAS DE VEHICULOS POR PROVINCIA AÑO 2017.**

## Participación de ventas de vehículos por provincia

2017

% de participación

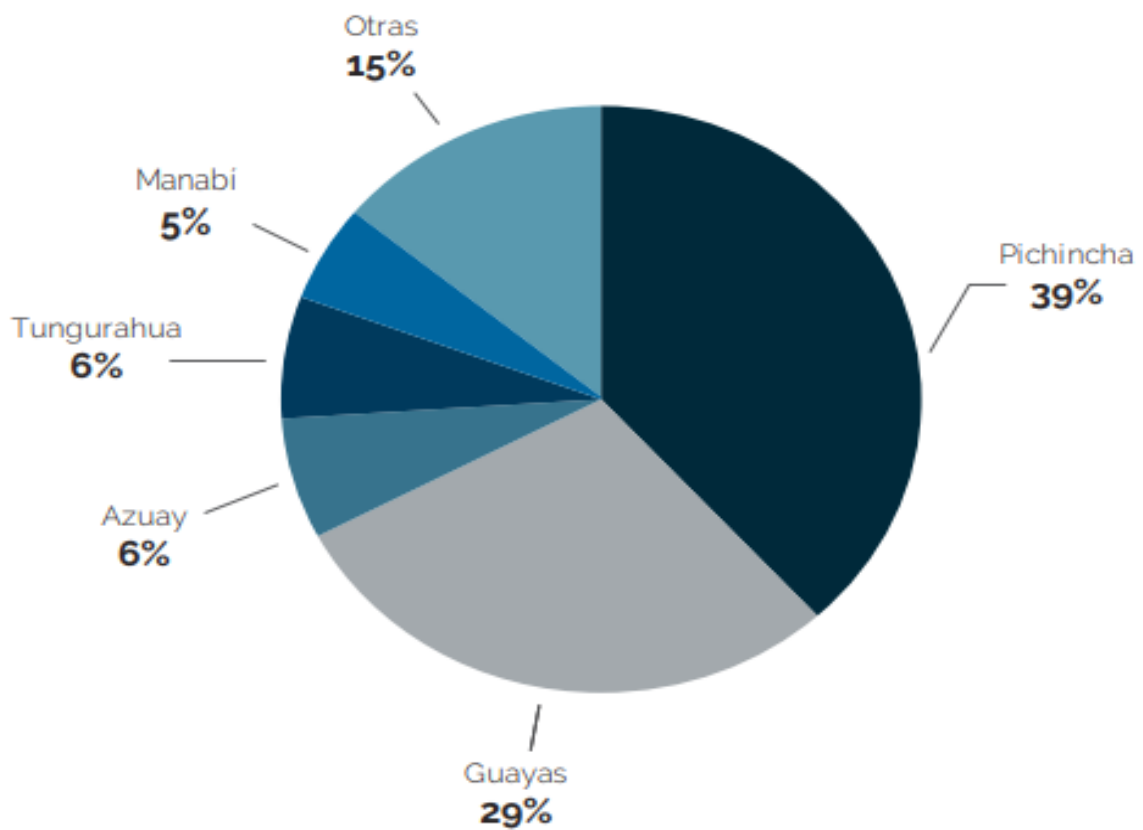


(AEADE, 2017)

Estos datos al compararlos con los del año 2016 tienen un crecimiento del 1%, solamente en las provincias del Guayas y Azuay.

**GRAFICO 5. PARTICIPACION DE VENTAS DE VEHICULOS POR PROVINCIA PORCENTUAL AÑO 2016**

**Participación de ventas de vehículos por provincia**  
2016  
*% de participación*



(AEADE, 2017)





## 1.2 Reseña histórica de la empresa.

Historia:

Hyundai, la primera marca importada en ventas del Ecuador, presentes en Ecuador desde 1976, ha consolidado una amplia red de concesionarios a nivel nacional. En Hyundai Ecuador adopta la filosofía Hyundai impartida a nivel mundial: Obsesión por la calidad. El compromiso de una corporación que piensa diferente, que está revolucionando el mercado automotriz con vehículos a la altura de las mejores marcas japonesas y europeas. (HYUNDAI, 2018)



Neoauto S.A. es una empresa ecuatoriana especializada en el negocio automotriz, fundado en julio del año 2007 y conformada por un equipo de profesionales que tienen como objetivo principal superar las expectativas de sus clientes en su experiencia de compra.

Neoauto ha logrado consolidarse como unos de los mejores concesionarios Hyundai en ventas a nivel nacional por su ágil respuesta a las necesidades de sus clientes; completo stock de modelos y colores, repuestos & accesorios, técnicos certificados por la marca Hyundai trabajando en sus talleres especializados, asesoría integral a los clientes que están en capacidad de comprar vehículos exonerados, talleres móviles con alcance nacional. (NEOAUTO, 2018)

## 1.3 Actividad económica de la empresa.

La empresa Neoauto S.A. se dedica a la comercialización de vehículos nuevos de la marca Hyundai, incursionando en este último año en la venta de vehículos



marca Volkswagen, y también con la venta de vehículos seminuevos multimarca en la ciudad de Quito y Cuenca.

Posee 7 agencias en la provincia de Pichincha, una en la provincia de Santo Domingo de los Tsáchilas y una en la provincia del Azuay, estando aquí también su departamento Financiero-Contable en donde se consolida toda la información de las agencias.

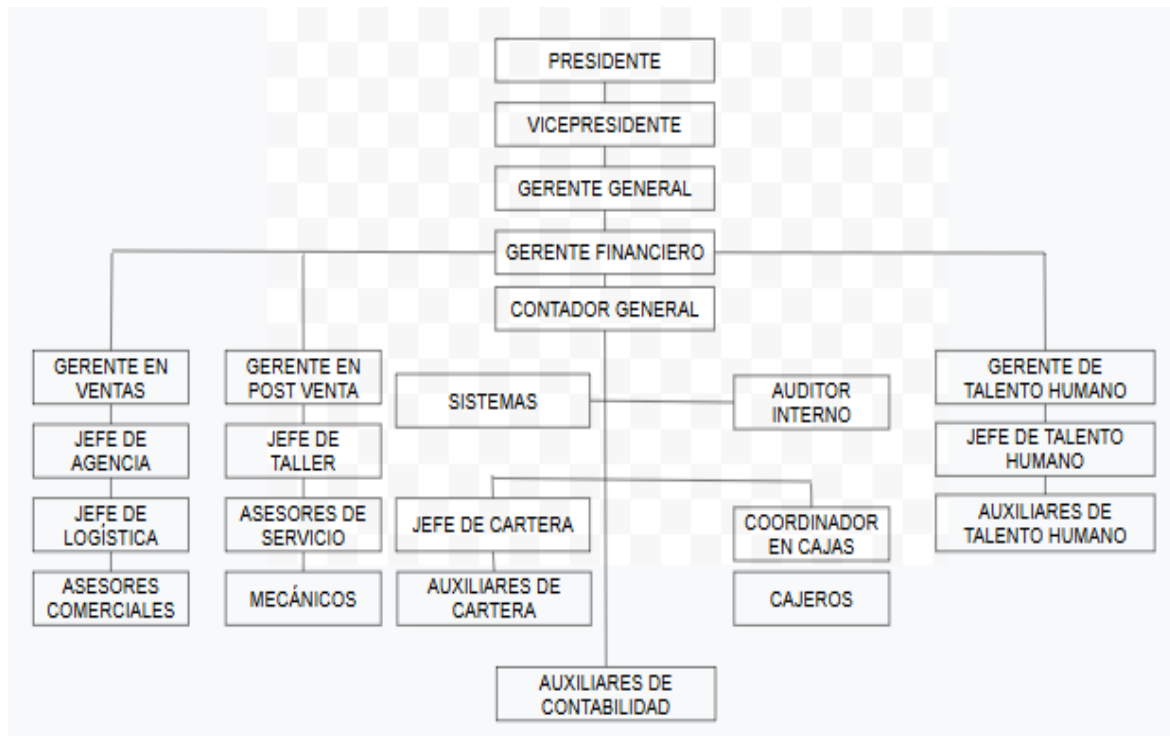
- Servicios:

Entre los servicios que oferta esta empresa están:

- ❖ La venta de vehículos 0 km. en las marcas Hyundai y Volkswagen
- ❖ Servicio de talleres.
- ❖ Venta de repuestos originales.
- ❖ Venta de vehículos seminuevos multimarca.

## 1.4 Estructura Organizacional.

La empresa se encuentra organizada de la siguiente manera:



Fuente: (Apolo, 2016)

Elaborado: Nelly Gutama, Priscila Palomeque

En esta estructura organizacional se puede apreciar que está precedida por el presidente, que lidera este grupo automotriz formada por varias empresas a nivel nacional y toma decisiones a nivel macro seguida por el vicepresidente.

El gerente general que es el Ing. Christian Godoy Parada es la persona que está al frente de esta empresa y quien toma las decisiones a nivel micro conjuntamente con la gerencia financiera y contador general.

En el siguiente nivel se encuentran las gerencias tanto de venta, posventa y talento humano que prestan sus servicios y asesoramiento a nivel nacional.



En cada agencia se tiene un jefe de ventas y taller, los cuales supervisan el trabajo tanto de asesores comerciales en el primer caso y de mecánicos y asesores de repuestos en el segundo caso; cuentan también con un cajero el cual es supervisado por el coordinador de cajas.

El departamento contable está dirigido por su contadora la Ing. Cumandá Mendieta y cuenta con 6 auxiliares y el auditor interno.

## **1.5 Misión Y Visión**

### **1.5.1 Misión:**

“Ser una empresa comercializadora de vehículos de pasajeros y comerciales, repuestos y servicios de mecánica para la marca Hyundai, enfocada a la satisfacción y fidelización de sus clientes”. (NEOAUTO, 2018)

### **1.5.2 Visión:**

Ser la primera opción como concesionario Hyundai en las plazas donde se encuentran, implementado día a día una actitud proactiva de servicio y venta a través de innovadoras ideas, uso de tecnología y servicios centrados en el ser humano. (NEOAUTO, 2018)

### **1.5.3 Valores**

#### **1.5.3.1 Cliente**

“Promovemos una cultura corporativa orientada hacia el cliente, al proveer la mejor calidad y servicio impecable con todos nuestros valores centrados en nuestros clientes”. (NEOAUTO, 2018)

#### **1.5.3.2 Desafío**

“Nos rehusamos a ser complacientes, más bien abrazamos cada oportunidad para un mayor desafío, y confiamos que alcanzaremos nuestras metas con alegría, convicción, pasión inquebrantable y pensamiento ingenioso”. (NEOAUTO, 2018)

#### **1.5.3.3 Equipo**

“Creamos sinergia a través de un sentido de unidad y trabajo en equipo, comunicación mutua y cooperación, tanto dentro de la compañía como con nuestros proveedores, amparados en la mayor



infraestructura de concesionario y talleres de la Red Hyundai en el Ecuador”. (NEOAUTO, 2018)

#### 1.5.3.4 Personas

“Creemos que el futuro de nuestra empresa se encuentra en los corazones y capacidades de cada individuo, y los ayudaremos a desarrollar su potencial al crear una cultura empresarial que se respeta el talento.” (NEOAUTO, 2018)

#### 1.5.3.5 Filosofía de trabajo

“Cumplir con el sueño de sus clientes al crear condiciones de servicio que les permitan satisfacer sus necesidades con alto sentido de responsabilidad, agilidad y respeto por cada persona.” (NEOAUTO, 2018)

### **1.6 Organización administrativa y funcional, reglamento interno y normativas.**

#### 1.6.1 Organización Administrativa y Funcional

La organización administrativa es de vital importancia para la empresa ya que tiene procesos claros establecidos para la realización de las funciones de cada uno de los empleados de la empresa.

De acuerdo a su organigrama la empresa está dividida en los siguientes niveles jerárquicos:

Presidencia

Gerencia General

Departamento Financiero-Administrativo.

Gerencia Comercial y Posventa.

Jefe de Talleres

Asesores Comerciales y de Repuestos.



### 1.6.2 Reglamento Interno y Normativas.

Para el correcto funcionamiento de la empresa, esta se rige por un manual de políticas generales aprobados en el año 2017 en donde consta las políticas relacionadas con el proceso de comercialización de vehículos, de gestión financiera, gestión administrativa, proceso de logística y proceso de comercialización de repuestos y servicios talleres. **(ver anexo 1)**

Para el área específica de ventas se tiene el manual de Procedimiento de ventas de vehículos livianos el cual indica todos los procesos que debe realizarse en este tema, las actividades que deben cumplir para llevar a cabo el proceso de venta, desde contactar a un futuro cliente hasta culminar con la entrega del vehículo matriculado, y dar el seguimiento respectivo para garantizar el máximo de satisfacción del cliente con el vehículo adquirido.

**(ver anexo 2)**

Además de las normativas internas que maneja la empresa, está sujeta al control de la Superintendencia de Compañías, al Servicio de Rentas Internas, y también debe reportar todas las ventas realizadas a la Unidad de Análisis Financiero UAF, para la prevención de lavado de activos.



## CAPITULO II

### 2.1 MARCO TEÓRICO PARA LA EMPRESA NEOAUTO S.A.

La Empresa Neoauto S. A. para dar cumplimiento con las normas se rige por los siguientes conceptos:

**1.CONTABILIDAD.** - Es la técnica mediante el cual se registran, clasifican y resumen las operaciones realizadas y los eventos económicos, naturales y de otro tipo, identificables y cuantificables que afectan a la entidad, ayudando así a tomar decisiones correctas. (Rodriguez, 2015)

La contabilidad es una ciencia, que utiliza una serie de técnicas que le permiten registrar, cuantificar y analizar un conjunto de datos económicos en un orden cronológico para producir información veraz y oportuna que permita a la empresa tomar las mejores decisiones. (Rodriguez, 2015)

#### **1.1. Clasificación**

La contabilidad para un adecuado estudio y tomando en cuenta la diversidad de actividades empresariales, en función al giro específico de sus actividades, está clasificada en:

- ❖ Contabilidad comercial
- ❖ Contabilidad de costos
- ❖ Contabilidad de servicios
- ❖ Contabilidad de entidades financieras
- ❖ Contabilidad gubernamental

(Solo Contabilidad, s.f.)

#### **2.1.1 NORMAS INTERNACIONALES DE INFORMACION FINANCIERA (NIIF).**

Las Normas Internacionales de Información Financiera corresponden a un conjunto de único de normas legalmente exigibles y globalmente aceptadas, comprensibles y de alta calidad basados en principios claramente articulados; que requieren que los estados financieros contengan información comparable, transparente y de alta calidad, que ayude a los inversionistas, y a otros usuarios, a tomar decisiones económicas. (Varon, 2018)



### 2.1.2 NIC 2 INVENTARIOS.

Esta norma explica el tratamiento que se le debe dar a las existencias, la cantidad de coste que será reconocido como activo y el tratamiento hasta que los correspondientes ingresos ordinarios sean reconocidos. La norma da las pautas para determinar ese coste, así como para el posterior reconocimiento como un gasto del ejercicio. (IFRS, Foundation, 2014)

1. **Concepto de Inventarios.** -Los siguientes términos se usan en esta norma con los significados que a continuación se especifican:

Inventarios son activos:

- Poseídos para ser vendidos en el curso normal de la operación,
- En proceso de producción con vistas a esa venta; o
- En forma de materiales o suministros que serán consumidos en el proceso de producción o en la prestación de servicios.

(IFRS, Foundation, 2014)

**2.1.2.1 VALOR NETO REALIZABLE.** –“Es el precio estimado de venta de un activo en el curso normal de la operación menos los costos estimados para determinar su producción y los necesarios para llevar a cabo la venta”. (IFRS, Foundation, 2014)

**2.1.2.2 VALOR RAZONABLE.** –“Es el precio que se recibirá por vender un activo o que se pagaría por transferir un pasivo en una transacción ordenada entre participantes del mercado en la fecha de la medición”. (IFRS, Foundation, 2014)

### 2.1.2.3 MEDICION DE LOS INVENTARIOS.

Los inventarios se medirán al costo o al valor neto realizable, según cual sea menor.





## **1. COSTO DE LOS INVENTARIOS**

El costo de los inventarios comprenderá todos los costos derivados de su adquisición y transformación, así como otros costos en los que se haya incurrido para darles su condición y ubicación actuales. (IFRS, Foundation, 2014)

**1.1 Costos de adquisición.** – el costo de adquisición de los inventarios comprenderá el precio de compra, los aranceles de importación y otros impuestos (que no sean recuperables posteriormente de las autoridades fiscales) y transporte, manejo y otros costos directamente atribuibles a la adquisición de mercaderías, materiales y servicios. Los descuentos comerciales, las rebajas y otras partidas similares se deducirán para determinar el costo de adquisición. (IFRS, Foundation, 2014)

## **2. TECNICAS DE MEDICION DE COSTOS.**

Las técnicas para la medición del costo de los inventarios, tales como el método del costo estándar o el método de los minoristas, podrán ser utilizados por conveniencia siempre que el resultado de aplicarse se aproxime al costo. Los costos estándares tendrán en cuenta los niveles normales de materias primas, suministros, mano de obra, eficiencia y utilización de la capacidad. Estos se revisarán de forma regular y, si es necesario, se cambiarán en función de las condiciones actuales.

El método de los minoristas se utiliza a menudo, en el sector comercial al por menor para la medición de inventarios cuando hay un gran número de artículos que rotan velozmente, que tienen márgenes similares y para los cuales resulta impracticable usar otros métodos de cálculo de costos. Cuando se emplea este método, el costo de los inventarios se determinará deduciendo, del precio de venta de artículo en cuestión, un porcentaje apropiado de margen bruto. El porcentaje aplicado tendrá en cuenta la parte de los inventarios que se han marcado por debajo de su precio de venta original. A menudo se utiliza un porcentaje promedio para cada sección o departamento comercial. (IFRS, Foundation, 2014)

## **3. FORMULA DE CALCULO DEL COSTO**

El costo de los inventarios de los productos que no son habitualmente intercambiables entre sí, así como los bienes y servicios producidos y segregados para proyectos específicos, se determinara a través de la identificación específica de sus costos individuales.



La identificación específica del costo significa que cada tipo de costo concreto se distribuye entre ciertas partidas identificadas dentro de los inventarios. Este es el tratamiento adecuado para los productos que se segregan para un proyecto específico, con independencia de que hayan sido comprados o producidos. Sin embargo, la identificación específica de costos resultará inadecuada cuando, en los inventarios, haya un gran número de productos que sean habitualmente intercambiables. En estas circunstancias, el método para seleccionar que productos individuales van a permanecer en la existencia final, podría ser usado para obtener efectos predeterminados en el resultado del periodo.

El costo de los inventarios, se asignará utilizando los métodos de primera entrada y primera salida (the first – in, first – out, FIFO, por sus siglas en inglés) o costo promedio ponderado.

Una entidad utilizara la misma fórmula de costo para todos los inventarios que tengan naturaleza y uso similares. Para los inventarios con la naturaleza o uso diferente, puede estar justificada la utilización de fórmulas de costo distintas. (IFRS, Foundation, 2014)

#### **4. VALOR NETO REALIZABLE**

El costo de los inventarios puede no ser recuperable en caso de que los mismo estén dañados, si han devenido parcial o totalmente obsoletos, o bien si sus precios de mercado han caído. Así mismo, el costo de los inventarios puede no ser recuperable si los costos estimados para su terminación o su venta han aumentado. La práctica de rebajar el saldo, hasta que el costo sea igual al valor neto realizable, es coherente con el punto de vista según el cual los activos no deben registrarse en libros por encima de los importes que se espera obtener a través de su venta o uso.

Las estimaciones del valor neto realizable se basarán en la información más fiable de que se disponga, en el momento de hacerlas, acerca del importe por el que se espera realizar los inventarios. Estas estimaciones tendrán en consideración las fluctuaciones de precios o costos relacionados directamente con los hechos posteriores al cierre, en la medida que esos hechos confirmen condiciones existentes al final del periodo. (IFRS, Foundation, 2014)

##### **2.1.2.4 RECONOCIMIENTO COMO UN GASTO.**

Cuando los inventarios sean vendidos, el importe en libros de los mismo se reconocerá como gasto del periodo en el que se reconozcan los



correspondientes ingresos de operación. El importe de cualquier rebaja de valor, hasta alcanzar el valor neto realizable, así como todas las demás pérdidas en los inventarios, será reconocido en el periodo en que ocurra la rebaja o la pérdida. El importe de cualquier reversión de la rebaja de valor que resulte de un incremento en el valor de los inventarios que hayan sido reconocidos como gato en el periodo en que la recuperación del valor tenga lugar. (IFRS, Foundation, 2014)

### **2.1.3. COSO Control interno (Enfocados en las Actividades de Control).**

El control interno es un proceso, efectuado por el directorio, la dirección y el resto de los integrantes de la organización, destinada a proveer razonable seguridad en relación al logro de objetivos en las siguientes categorías:

- Eficacia y eficiencia de las operaciones
- Fiabilidad de la información financiera
- Cumplimiento de leyes y normar que sean aplicables
- Es un proceso que forma parte de los demás sistemas y procesos de la empresa.
- Al estar orientada a objetivos es un medio, no un fin en sí mismo.
- Está concebido y ejecutado por personas de todos los niveles de la organización a través de sus acciones y palabras.
- Proporciona una seguridad razonable, mas no absoluta, de que se logran los objetivos definidos. (Estupiñan Gaitan, 2006)

La estructura del COSO I se basa en los siguientes cinco componentes:

1. Ambiente de control
2. Evaluación de riesgos
3. Actividades de control.
4. Información y comunicación
5. Supervisión



- **Objetivos del control interno.** - los objetivos básicos son:
  - Proteger los activos y salvaguardar los bienes de la institución.
  - Verificar la razonabilidad y confiabilidad de los informes contables y administrativos
  - Promover la adhesión a las políticas administrativas establecidas,
  - Lograr el cumplimiento de las metas y objetivos programados.(ESTUPIÑAN GAITAN, 2006)

- **Clasificación del Control Interno.**

En lo que corresponde al control interno se clasifican en:

**Control Interno Contable.**

“Los controles contables abarcan los métodos y procedimientos gracias a los cuales se autorizan las transacciones, se salvaguardan los activos y se garantiza la exactitud de los registros financieros. Los controles contables eficientes contribuyen a aumentar al máximo la eficiencia, además de que sirven para reducir al mínimo el desperdicio, los errores involuntarios y los fraudes.”

(Hernandez Rodriguez, Hernandez, Collazo Ramirez, Rodriguez Harrinton, & Garcia Rodriguez , 2000)

**Control Interno Administrativo.**

Incluye el plan de la organización, así como los métodos y procedimientos que facilitan la planeación de la administración y el control de las operaciones. He aquí algunos ejemplos: los procedimientos de presupuestario departamental, Los informes sobre desempeño y los procedimientos para otorgar créditos a los clientes.

(Hernandez Rodriguez, Hernandez, Collazo Ramirez, Rodriguez Harrinton, & Garcia Rodriguez , 2000)

**2.1.3.1 Descripción de Componentes del Control Interno.**

1.AMBIENTE DE CONTROL:



Consiste en acciones, políticas y procedimientos que reflejan las actitudes generales de los altos niveles de la administración, directores y propietarios de una entidad en cuanto al control interno y su importancia para la organización. Con el propósito de entender y evaluar el ambiente de control, los auditores deben considerar las partes más importantes de los componentes del control.

(ARENS , ELDER, & BEASLEY, 2007)

En el ambiente de control existe varios aspectos a considerar en los cuales los más importantes tenemos:

- Integridad y valores éticos
- Compromiso con la competencia
- Participación del consejo directivo o el comité de auditoría
- Filosofía y estilo operativo de la administración
- Estructura Organizativa
- Políticas y prácticas de recursos humanos

(ARENS , ELDER, & BEASLEY, 2007)

## 2. EVALUACIÓN DEL RIESGO:

La identificación y análisis del riesgo es un proceso en curso y un componente crítico del control efectivo interno. La administración se debe enfocar en los riesgos en todos los niveles de la organización e implementar las medidas necesarias para manejarlos. Un primer paso importante para la administración es identificar los factores que pueden incrementar el riesgo.

El incumplimiento de los objetivos anteriores, calidad de personal, dispersión geográfica de las operaciones de la compañía, importancia y complejidad de procesos de los negocios principales, introducción de nuevas tecnologías de información y entrada de nuevos competidores, todos representan ejemplos de factores que pueden originar un aumento en el riesgo. Una vez que la administración identifica un riesgo, estima la importancia de ese riesgo, evalúa la posibilidad de que el riesgo ocurra y desarrolla las acciones específicas necesarias para reducir el riesgo a un nivel aceptable.



Por supuesto, no existe una forma que sea benéfica en relación con los costos para eliminar el riesgo por completo. Sin embargo, la administración debe evaluar qué tanto riesgo es aceptable e intentar mantener el riesgo dentro de ese nivel. (ARENS , ELDER, & BEASLEY, 2007)

### 3. LAS ACTIVIDADES DE CONTROL:

Las actividades de control son las políticas y procedimientos, además de las que se incluyeron en los otros cuatro componentes, que ayudan a asegurar que se implementen las acciones necesarias para abordar los riesgos que entraña el cumplimiento de los objetivos de entidad. La declaración 94 y el COSO expresan que las actividades de control generalmente se relacionan con políticas y procedimientos que pertenecen a la separación de responsabilidades, el procesamiento de información de controles físicos, y las revisiones del desempeño. (ARENS , ELDER, & BEASLEY, 2007)

### 4. INFORMACIÓN Y COMUNICACIÓN

El propósito del sistema de información y comunicación de contabilidad de la entidad es iniciar, registrar, procesar e informar de las operaciones de la entidad y mantener la responsabilidad por los activos relacionados. Una información contable y sistema de comunicación tiene varios subcomponentes, que, por lo general, están compuestos por diferentes tipos de transacciones como ventas, devoluciones de ventas, entradas de efectivo, adquisiciones, etc. Para cada clase de operación, el sistema contable debe satisfacer los seis objetivos de auditoría relacionados con la operación, que se identificaron anteriormente. Por ejemplo, el sistema de contabilidad de ventas debería estar diseñado para asegurar que todos los envíos de productos por parte de una compañía se registren de manera correcta como ventas (objetivos de integridad y precisión) y se reflejen en los estados financieros del periodo adecuado (objetivo de tiempo propicio). El sistema también debe evitar el registro duplicado de las ventas y registro de una venta si el envío no ocurrió (objetivo de existencia). (ARENS , ELDER, & BEASLEY, 2007)

Para entender el diseño del sistema de información contable, el auditor determina:



- 1) las clases más importantes de operaciones de la entidad;
- 2) cómo inician y se registran esas operaciones;
- 3) qué registros contables existen y su naturaleza;
- 4) cómo captura el sistema otros eventos que son importantes para los estados financieros, como disminuciones en los valores de activos; y
- 5) la naturaleza y detalles del proceso de informes financieros que se siguen, incluyendo los procedimientos para asentar transacciones y ajustes en el libro mayor general. (ARENS , ELDER, & BEASLEY, 2007)

## 5. SUPERVISION O MONITOREO.

Es la evaluación continua o periódica de la calidad del desempeño del control interno por parte de la administración, con el fin de determinar qué controles están operando de acuerdo con lo planeado y que se modifiquen según los cambios en las condiciones. La información que se está evaluando proviene de varias fuentes, incluyendo los estudios existentes de controles internos, informes internos del auditor, informes de excepciones sobre actividades de control, informes por parte de reguladores como pueden ser dependencias reguladoras bancarias, informes del personal operativo y quejas de los clientes por cargos de facturación. (ARENS , ELDER, & BEASLEY, 2007, pág. 282)

### 2.1.4 ANALISIS FINANCIERO.

El análisis financiero es el que permite que la contabilidad sea útil a la hora de tomar las decisiones, puesto que la contabilidad si no es leída debidamente, simplemente no dice nada y menos para un directivo que en ocasiones poco conoce de contabilidad, el análisis financiero es imprescindible para que la contabilidad cumpla con el objetivo más importante para la que fue ideada: servir de base para la toma de decisiones.

El análisis financiero es el estudio que se hace de la información contable, mediante la utilización de indicadores y razones financieras.

**Índices o Razones Financieras:** Una razón es el resultado de establecer la relación numérica entre dos cantidades.



Los índices financieros son una relación entre cifras de los diferentes estados financieros y demás informes de la empresa con el objeto de analizar el comportamiento de algunos aspectos específicos de esta.

#### 2.1.4.1 Clasificación de las razones financieras.

Las razones financieras se pueden clasificar en los siguientes grupos y cada grupo pretende evaluar en elemento de la estructura financiera de la empresa:

##### A. Indicadores de Gestión.

Estos indicadores tienen por objetivo medir la eficiencia con la cual las empresas utilizan sus recursos. De esta forma, miden el nivel de rotación de los componentes del activo; el grado de recuperación de los créditos y del pago de las obligaciones; la eficiencia con la cual una empresa utiliza sus activos según la velocidad de recuperación de los valores aplicados en ellos y el peso de diversos gastos de la firma en relación con los ingresos generados por ventas.

En varios indicadores, se pretende imprimirle un sentido dinámico al análisis de aplicación de recursos, mediante la comparación entre cuentas de balance (estáticas) y cuentas de resultado (dinámicas). Lo anterior surge de un principio elemental en el campo de las finanzas de acuerdo al cual, todos los activos de una empresa deben contribuir al máximo en el logro de los objetivos financieros de la misma, de tal suerte que no conviene mantener activos improductivos o innecesarios. Lo mismo ocurre en el caso de los gastos, que cuando registran valores demasiado altos respecto a los ingresos demuestran mala gestión en el área financiera. (SUPERCIAS)

##### 1. Rotación de Cartera.

Muestra el número de veces que las cuentas por cobrar giran, en promedio, en un periodo determinado de tiempo, generalmente un año.

Formula:

$$\bullet \text{ Rotacion de Cartera} = \frac{\text{Ventas}}{\text{Cuentas por Cobrar}}$$





Se debe tener cuidado en no involucrar en el cálculo de este indicador cuentas diferentes a la cartera propiamente dicha. Sucede que, en la gran mayoría de balances, figuran otras cuentas por cobrar que no se originan en las ventas, tales como cuentas por cobrar a socios, cuentas por cobrar a empleados, deudores varios, etc.

Como tales derechos allí representados no tuvieron su origen en una transacción de venta de los productos o servicios propios de la actividad de la compañía, no pueden incluirse en el cálculo de las rotaciones porque esto implicaría comparar dos aspectos que no tienen ninguna relación en la gestión de la empresa. En este caso, para elaborar el índice se toma en cuenta las cuentas por cobrar a corto plazo. (SUPERCIAS)

## 2. Rotación de Ventas.

La eficiencia en la utilización del activo total se mide a través de esta relación que indica también el número de veces que, en un determinado nivel de ventas, se utilizan los activos.

Formula:

$$\bullet \text{ Rotacion de Ventas} = \frac{\text{Ventas}}{\text{Activo Total}}$$

Este indicador se lo conoce como "coeficiente de eficiencia directiva", puesto que mide la efectividad de la administración. Mientras mayor sea el volumen de ventas que se pueda realizar con determinada inversión, más eficiente será la dirección del negocio. Para un análisis más completo se lo asocia con los índices de utilidades de operación a ventas, utilidades a activo y el período medio de cobranza. (SUPERCIAS)

## 3. Periodo Medio de Cobranza. –

Permite apreciar el grado de liquidez (en días) de las cuentas y documentos por cobrar, lo cual se refleja en la gestión y buena marcha de la empresa.

En la práctica, su comportamiento puede afectar la liquidez de la empresa ante la posibilidad de un período bastante largo entre el momento que la empresa factura sus ventas y el momento en que recibe el pago de las mismas.



Formula:

- ***Periodo medio de cobranza*** = 
$$\frac{\text{Cuentas y Documentos por Cobrar} \times 365}{\text{Ventas}}$$

Debido a que el índice pretende medir la habilidad de la empresa para recuperar el dinero de sus ventas, para elaborarlo se utilizan las cuentas por cobrar de corto plazo, pues incluir valores correspondientes a cuentas por cobrar a largo plazo podría distorsionar el análisis en el corto plazo. (SUPERCIAS)

#### **4. Periodo Medio de Pago.**

Indica el número de días que la empresa tarda en cubrir sus obligaciones de inventarios. El coeficiente adquiere mayor significado cuando se lo compara con los índices de liquidez y el período medio de cobranza.

Formula:

- ***Periodo medio de pago*** = 
$$\frac{\text{Cuentas y Documentos por Cobrar} \times 365}{\text{Inventarios}}$$

Con relativa frecuencia, períodos largos de pago a los proveedores son consecuencia de una rotación lenta de los inventarios; de un exceso del período medio de cobranza, o, incluso, de una falta de potencia financiera. Para su cálculo se utilizan las cuentas y documentos por pagar a proveedores en el corto plazo, que son las que permiten evaluar la eficiencia en el pago de las adquisiciones de insumos. (SUPERCIAS)

#### **B. Indicadores de Rentabilidad.**

Los indicadores de rendimiento, denominados también de rentabilidad, sirven para medir la efectividad de la administración de la empresa para controlar los costos y gastos y, de esta manera, convertir las ventas en utilidades.

Desde el punto de vista del inversionista, lo más importante de utilizar estos indicadores es analizar la manera como se produce el retorno de los valores invertidos en la empresa (rentabilidad del patrimonio y rentabilidad del activo total). (SUPERCIAS)



## 1. Rentabilidad neta del activo (DUPONT).

Esta razón muestra la capacidad del activo para producir utilidades, independientemente de la forma como haya sido financiado, ya sea con deuda o patrimonio.

Formula:

- $$\text{Rentabilidad neta del activo} = \frac{\text{Utilidad Neta}}{\text{Ventas}} \times \frac{\text{Ventas}}{\text{Activo Total}}$$

Si bien la rentabilidad neta del activo se puede obtener dividiendo la utilidad neta para el activo total, la variación presentada en su fórmula, conocida como “*Sistema Dupont*” que permite relacionar la rentabilidad de ventas y la rotación del activo total, con lo que se puede identificar las áreas responsables del desempeño de la rentabilidad del activo.

En algunos casos este indicador puede ser negativo debido a que, para obtener las utilidades netas, las utilidades del ejercicio se ven afectadas por la conciliación tributaria, en la cual, si existe un monto muy alto de gastos no deducibles, el impuesto a la renta tendrá un valor elevado, el mismo que, al sumarse con la participación de trabajadores puede ser incluso superior a la utilidad del ejercicio. (SUPERCIAS)

## 2. Margen Bruto.

Este índice permite conocer la rentabilidad de las ventas frente al costo de ventas y la capacidad de la empresa para cubrir los gastos operativos y generar utilidades antes de deducciones e impuestos.

Formula:

- $$\text{Margen bruto} = \frac{\text{Ventas} - \text{Costo de Ventas}}{\text{Ventas}}$$

En el caso de las empresas industriales, el costo de ventas corresponde al costo de producción más el de los inventarios de productos terminados. Por consiguiente, el método que se utilice para valorar los diferentes inventarios (materias primas, productos en proceso y productos terminados) puede incidir significativamente sobre el costo de ventas y, por lo tanto, sobre el margen bruto de utilidad.



El valor de este índice puede ser negativo en caso de que el costo de ventas sea mayor a las ventas totales. (SUPERCIAS)

### 3. Margen Operacional.

La utilidad operacional está influenciada no sólo por el costo de las ventas, sino también por los gastos operacionales de administración y ventas. Los gastos financieros, no deben considerarse como gastos operacionales, puesto que teóricamente no son absolutamente necesarios para que la empresa pueda operar.

Una compañía podría desarrollar su actividad social sin incurrir en gastos financieros, por ejemplo, cuando no incluye deuda en su financiamiento, o cuando la deuda incluida no implica costo financiero por provenir de socios, proveedores o gastos acumulados.

Formula:

$$\text{Margen Operacional} = \frac{\text{Utilidad Operacional}}{\text{Ventas}}$$

El margen operacional tiene gran importancia dentro del estudio de la rentabilidad de una empresa, puesto que indica si el negocio es o no lucrativo, en sí mismo, independientemente de la forma como ha sido financiado.

Debido a que la utilidad operacional es resultado de los ingresos operacionales menos el costo de ventas y los gastos de administración y ventas, este índice puede tomar valores negativos, ya que no se toman en cuenta los ingresos no operacionales que pueden ser la principal fuente de ingresos que determine que las empresas tengan utilidades. (SUPERCIAS)

### 4. Rentabilidad Neta de Ventas (Margen Neto).

Los índices de rentabilidad de ventas muestran la utilidad de la empresa por cada unidad de venta. Se debe tener especial cuidado al estudiar este indicador, comparándolo con el margen operacional, para establecer si la utilidad procede principalmente de la operación propia de la empresa, o de otros ingresos diferentes.



La inconveniencia de estos últimos se deriva del hecho que este tipo de ingresos tienden a ser inestables o esporádicos y no reflejan la rentabilidad propia del negocio. Puede suceder que una compañía reporte una utilidad neta aceptable después de haber presentado pérdida operacional. Entonces, si solamente se analizara el margen neto, las conclusiones serían incompletas y erróneas.

Formula:

$$\text{Margen Neto} = \frac{\text{Utilidad Neta}}{\text{Ventas}}$$

Debido a que este índice utiliza el valor de la utilidad neta, pueden registrarse valores negativos por la misma razón que se explicó en el caso de la rentabilidad neta del activo. (SUPERCIAS)

### **5. Rentabilidad Operacional del Patrimonio.**

La rentabilidad operacional del patrimonio permite identificar la rentabilidad que le ofrece a los socios o accionistas el capital que han invertido en la empresa, sin tomar en cuenta los gastos financieros ni de impuestos y participación de trabajadores. Por tanto, para su análisis es importante tomar en cuenta la diferencia que existe entre este indicador y el de rentabilidad financiera, para conocer cuál es el impacto de los gastos financieros e impuestos en la rentabilidad de los accionistas.

Formula:

$$\text{Rentabilidad Operacional del Patrimonio} = \frac{\text{Utilidad Operacional}}{\text{Patrimonio}}$$

Este índice también puede registrar valores negativos, por la misma razón que se explica en el caso del margen operacional. (SUPERCIAS)

### **6. Rentabilidad Financiera.**

Cuando un accionista o socio decide mantener la inversión en la empresa, es porque la misma le responde con un rendimiento mayor a las tasas de mercado o indirectamente recibe otro tipo de beneficios que compensan su frágil o menor rentabilidad patrimonial.

De esta forma, la rentabilidad financiera se constituye en un indicador sumamente importante, pues mide el beneficio neto (deducidos los gastos



financieros, impuestos y participación de trabajadores) generado en relación a la inversión de los propietarios de la empresa.

Refleja, además, las expectativas de los accionistas o socios, que suelen estar representadas por el denominado costo de oportunidad, que indica la rentabilidad que dejan de percibir en lugar de optar por otras alternativas de inversiones de riesgo.

Si bien la rentabilidad neta se puede encontrar fácilmente dividiendo la utilidad neta para el patrimonio, la fórmula a continuación permite identificar qué factores están afectando a la utilidad de los accionistas.

Formula:

$$\text{Rentabilidad Financiera} = \frac{\text{Ventas}}{\text{Activo}} \times \frac{\text{UAI}}{\text{Ventas}} \times \frac{\text{Activo}}{\text{Patrimonio}} \times \frac{\text{UAI}}{\text{UAI}} \times \frac{\text{Utilidad Neta}}{\text{UAI}}$$

Bajo esta concepción, es importante para el empresario determinar qué factor o factores han generado o afectado a la rentabilidad, en este caso, a partir de la rotación, el margen, el apalancamiento financiero y el efecto fiscal que mide la repercusión que tiene el impuesto sobre la utilidad neta. Con el análisis de estas relaciones los administradores podrán formular políticas que fortalezcan, modifiquen o sustituyan a las tomadas por la empresa. (SUPERCIAS)

### C. Razones de liquidez.

Estos indicadores surgen de la necesidad de medir la capacidad que tienen las empresas para cancelar sus obligaciones de corto plazo. Sirven para establecer la facilidad o dificultad que presenta una compañía para pagar sus pasivos corrientes al convertir a efectivo sus activos corrientes. Se trata de determinar qué pasaría si a la empresa se le exigiera el pago inmediato de todas sus obligaciones en el lapso menor a un año. De esta forma, los índices de liquidez aplicados en un momento determinado evalúan a la empresa desde el punto de vista del pago inmediato de sus acreencias corrientes en caso excepcional. (SUPERCIAS)



Las razones de liquidez permiten identificar el grado o índice de liquidez con que cuenta la empresa y para ello se utilizan los siguientes indicadores:

### 1. Prueba ácida.

Se conoce también con el nombre de prueba del ácido o liquidez seca. Es un indicador más riguroso, el cual pretende verificar la capacidad de la empresa para cancelar sus obligaciones corrientes, pero sin depender de la venta de sus existencias; es decir, básicamente con sus saldos de efectivo, el de sus cuentas por cobrar, inversiones temporales y algún otro activo de fácil liquidación, diferente de los inventarios.

Formula:

$$\text{Prueba ácida} = \frac{\text{Activo Corriente} - \text{Inventarios}}{\text{Pasivo Corriente}}$$

No se puede precisar cuál es el valor ideal para este indicador, pero, en principio, el más adecuado podría acercarse a 1, aunque es admisible por debajo de este nivel, dependiendo del tipo de empresa y de la época del año en la cual se ha hecho el corte del balance. Al respecto de este índice cabe señalar que existe una gran diferencia, por razones obvias, entre lo que debe ser la prueba ácida para una empresa industrial, por ejemplo, que para una empresa comercial; pues de acuerdo con su actividad las cantidades de inventario que manejan son distintas, teniendo esta cuenta diferente influencia en la valoración de la liquidez. (SUPERCIAS)

### 2. Liquidez Corriente.

Este índice relaciona los activos corrientes frente a los pasivos de la misma naturaleza. Cuanto más alto sea el coeficiente, la empresa tendrá mayores posibilidades de efectuar sus pagos de corto plazo.

Formula:

$$\text{Liquidez corriente} = \frac{\text{Activo Corriente}}{\text{Pasivo Corriente}}$$

La liquidez corriente muestra la capacidad de las empresas para hacer frente a sus vencimientos de corto plazo, estando influenciada por la composición del activo circulante y las deudas a corto plazo, por lo que su análisis periódico



permite prevenir situaciones de iliquidez y posteriores problemas de insolvencia en las empresas.

Generalmente se maneja el criterio de que una relación adecuada entre los activos y pasivos corrientes es de 1 a 1, considerándose, especialmente desde el punto de vista del acreedor, que el índice es mejor cuando alcanza valores más altos. No obstante, esta última percepción debe tomar en cuenta que un índice demasiado elevado puede ocultar un manejo inadecuado de activos corrientes, pudiendo tener las empresas excesos de liquidez poco productivos. (SUPERCIAS)

#### **D. Razones de Endeudamiento.**

O indicadores de solvencia tienen por objeto medir en qué grado y de qué forma participan los acreedores dentro del financiamiento de la empresa. Se trata de establecer también el riesgo que corren tales acreedores y los dueños de la compañía y la conveniencia o inconveniencia del endeudamiento.

Desde el punto de vista de los administradores de la empresa, el manejo del endeudamiento es todo un arte y su optimización depende, entre otras variables, de la situación financiera de la empresa en particular, de los márgenes de rentabilidad de la misma y del nivel de las tasas de interés vigentes en el mercado, teniendo siempre presente que trabajar con dinero prestado es bueno siempre y cuando se logre una rentabilidad neta superior a los intereses que se debe pagar por ese dinero.

Por su parte los acreedores, para otorgar nuevo financiamiento, generalmente prefieren que la empresa tenga un endeudamiento "bajo", una buena situación de liquidez y una alta generación de utilidades, factores que disminuyen el riesgo de crédito. Las razones de endeudamiento permiten identificar el grado de endeudamiento que tiene la empresa y su capacidad para asumir sus pasivos. (SUPERCIAS)

Entre los indicadores que se utilizan están:





### 1. Endeudamiento del Activo.

Este índice permite determinar el nivel de autonomía financiera. Cuando el índice es elevado indica que la empresa depende mucho de sus acreedores y que dispone de una limitada capacidad de endeudamiento, o lo que es lo mismo, se está descapitalizando y funciona con una estructura financiera más arriesgada. Por el contrario, un índice bajo representa un elevado grado de independencia de la empresa frente a sus acreedores. (SUPERCIAS)

Formula:

$$\text{Endeudamiento del Activo} = \frac{\text{Pasivo Total}}{\text{Activo Total}}$$

### 2. Endeudamiento Patrimonial

Este indicador mide el grado de compromiso del patrimonio para con los acreedores de la empresa. No debe entenderse como que los pasivos se puedan pagar con patrimonio, puesto que, en el fondo, ambos constituyen un compromiso para la empresa.

Formula:

$$\text{Endeudamiento Patrimonial} = \frac{\text{Pasivo Total}}{\text{Patrimonio}}$$

Esta razón de dependencia entre propietarios y acreedores, sirve también para indicar la capacidad de créditos y saber si los propietarios o los acreedores son los que financian mayormente a la empresa, mostrando el origen de los fondos que ésta utiliza, ya sean propios o ajenos e indicando si el capital o el patrimonio son o no suficientes. (SUPERCIAS)

### 3. Endeudamiento del Activo Fijo

El coeficiente resultante de esta relación indica la cantidad de unidades monetarias que se tiene de patrimonio por cada unidad invertida en activos fijos. Si el cálculo de este indicador arroja un cociente igual o mayor a 1, significa que la totalidad del activo fijo se pudo haber financiado con el patrimonio de la empresa, sin necesidad de préstamos de terceros.

Formula:



$$\textit{Endeudamiento del Activo Fijo} = \frac{\textit{Patrimonio}}{\textit{Activo Fijo Neto Tangible}}$$

Para elaborar este índice se utiliza el valor del activo fijo neto tangible (no se toma en cuenta el intangible), debido a que esta cuenta indica la inversión en maquinaria y equipos que usan las empresas para producir. (SUPERCIAS)

#### 4. Apalancamiento

Se interpreta como el número de unidades monetarias de activos que se han conseguido por cada unidad monetaria de patrimonio. Es decir, determina el grado de apoyo de los recursos internos de la empresa sobre recursos de terceros.

Formula:

$$\textit{Apalancamiento} = \frac{\textit{Activo Total}}{\textit{Patrimonio}}$$

Dicho apoyo es procedente si la rentabilidad del capital invertido es superior al costo de los capitales prestados; en ese caso, la rentabilidad del capital propio queda mejorada por este mecanismo llamado "efecto de palanca". En términos generales, en una empresa con un fuerte apalancamiento, una pequeña reducción del valor del activo podría absorber casi totalmente el patrimonio; por el contrario, un pequeño aumento podría significar una gran revalorización de ese patrimonio. (SUPERCIAS)

#### 5. Apalancamiento Financiero.

El apalancamiento financiero indica las ventajas o desventajas del endeudamiento con terceros y como éste contribuye a la rentabilidad del negocio, dada la particular estructura financiera de la empresa. Su análisis es fundamental para comprender los efectos de los gastos financieros en las utilidades. De hecho, a medida que las tasas de interés de la deuda son más elevadas, es más difícil que las empresas puedan apalancarse financieramente.

Si bien existen diferentes formas de calcular el apalancamiento financiero, la fórmula que se presenta a continuación tiene la ventaja de permitir comprender fácilmente los factores que lo conforman:



Formula:

$$\text{Apalancamiento Financiero} = \frac{\frac{\text{Utilidad antes de impuestos}}{\text{Patrimonio}}}{\frac{\text{Utilidad antes de impuestos e Intereses}}{\text{Activo Total}}}$$

En la relación, el numerador representa la rentabilidad sobre los recursos propios y el denominador la rentabilidad sobre el activo.

De esta forma, el apalancamiento financiero depende y refleja a la vez, la relación entre los beneficios alcanzados antes de intereses e impuestos, el costo de la deuda y el volumen de ésta. Generalmente, cuando el índice es mayor que 1 indica que los fondos ajenos remunerables contribuyen a que la rentabilidad de los fondos propios sea superior a lo que sería si la empresa no se endeudaría. Cuando el índice es inferior a 1 indica lo contrario, mientras que cuando es igual a 1 la utilización de fondos ajenos es indiferente desde el punto de vista económico. (SUPERCIAS)



### CAPITULO III

## 3. ANALISIS DEL CONTROL CONTABLE Y FINANCIERO DE INVENTARIOS DE VEHICULOS DE LA EMPRESA NEOAUTO S.A. EJERCICIO ECONOMICO 2017.

### DISEÑO METODOLOGICO

#### TIPO DE INVESTIGACION

El presente proyecto integrador es analítico y aplicativo el cual consiste en buscar y analizar la información de la empresa, sobre el tratamiento contable y financiero de inventarios que permita establecer mejores estrategias y una aplicación correcta de control interno para la buena toma de decisiones.

Esta investigación de acuerdo con la finalidad se considera:

Analítico: este estudio se realiza analizando cada una de las partes que influyen en este proceso, el cual permite ver el impacto de la normativa.

Aplicativo: la información obtenida durante el desarrollo de la investigación permite detectar los problemas de control tanto contables como financieros de los inventarios, los mismos que servirán para proponer mejoras.

#### METOLOGIA DE LA INVESTIGACION

El presente proyecto se lo realiza bajo una metodología de investigación mixta, que relaciona datos cualitativos y cuantitativos.

Cualitativo: se lo realiza a través del método de razonamiento inductivo que va de lo particular a lo general mediante la técnica de recolección de datos.

Cuantitativo: es la revisión de la base de datos y el análisis del tratamiento contable y financiero de inventarios para medir la eficiencia.

### 3.1 ANALISIS DEL CONTROL CONTABLE Y FINANCIERO



En el presente proyecto se analiza el control contable y financiero de los inventarios de vehículos para determinar su eficacia y el cumplimiento con las normativas vigentes, ejecutando con ello la misión y visión que tiene la empresa y a su vez el logro de sus objetivos.

### **3.1.1 APLICACIÓN E IMPACTO DE LA NIC 2 EN EL MANEJO DE INVENTARIOS.**

Se revisa la información contable de la empresa del año 2017, lo que permite conocer cómo se maneja contablemente sus inventarios, permitiendo así, realizar el análisis de si se encuentran o no de acuerdo a la normativa.

Para esto se procede a realizar un ejemplo del registro contable del inventario que tiene la empresa el cual al analizarlo se determina si está o no correcto.

La empresa se maneja con el siguiente plan de cuentas:



**Tabla 1. PLAN DE CUENTAS DE LA EMPRESA NEOAUTO REFERENTE A INVENTARIOS.**

1103	ACTIVO REALIZABLE
110301	INVENTARIOS PRODUCTOS TERMINADOS
11030101	INVENTARIO DE VEHICULOS
1103010101	INVENTARIOS VEHICULOS LIVIANOS
1103010102	INVENTARIOS VEHICULOS COMERCIALES
5101	COSTO DE VENTAS VEHICULOS
510101	COSTO DE VENTAS VEHICULOS
51010101	COSTO DE VENTAS VEHICULOS
5101010101	C/VTAS.VEHICULOS INVENTARIO INICIAL
5101010102	C/VTAS.VEHICULOS COMPRAS
5101010104	C/VTAS.VEHICULOS TRANSFERENCIAS
5101010105	C/VTAS VEHICULOS INV.FINAL
5101010106	C/VENTAS VEHICULOS LIVIANOS
5101010107	C/VENTAS VEHICULOS COMERCIALES

Fuente: Plan de Cuentas de la empresa Neoauto S.A. Elaborado por:  
Nelly Gutama, Priscila Palomeque

### **3.1.1.1 Costo de adquisición del Inventario.**

La empresa Neoauto, realiza las compras de mercaderías a los proveedores autorizados por la marca tales como la empresa Neohyundai, que vende todos los productos Hyundai y a la empresa Fisum en el caso de la marca Volkswagen, a continuación, se presenta ejemplos del registro de compra de vehículos.

El registro de la compra se lo realiza de la siguiente manera:



**Ejemplo 1.:** La empresa Neoauto S.A. compra 3 vehículos livianos modelo Ioniq Hybrid a un costo de \$ 22.851.00 cada uno.

**GRAFICO 6 FACTURA DE COMPRA**

**NEGOCIOS AUTOMOTRICES NEOHYUNDAI S.A.**  
**R.U.C: 0190310647001**

Matriz: REMIGIO TAMARIZ 1-82 AV. SOLANO - CUENCA Telf. 074078174  
 Sucursal: REMIGIO TAMARIZ 1-82 AV. SOLANO - CUENCA Telf. 074078174  
 CONTRIBUYENTE ESPECIAL DESDE: 07/07/2004 N° RESOLUCION: 345

Factura N° 001-101-000002839 Lugar y fecha emisión: CUENCA, 04-Jul-2017  
 Autorización Electrónica SRI : 0407201701200110100000283901903106475

DOCUMENTO ELECTRONICO VALIDO PARA CREDITO TRIBUTARIO

Clave de acceso SRI: 0407201701019031064700120011010000028390000000116 Ambiente: PRODUCCION Emisión: NORMAL

CLIENTE : NEOAUTO S.A  
 RUC : 0190341526001

Secuencia Interna: FVL/001-101-000002839  
 FACTURADO

DIRECCIÓN : AV. 24 DE MAYO N°: 10-87 CAMINO VIEJO A TURI 072-812-467 Ciudad : CUENCA  
 PUNTO DE VENTA : NEOAUTO ALMAGRO

CPN/RAMV	Modelo	Cilindraje	Año Modelo	Chasis	Motor	Color	CODE	Can	Precio Unitario	Subtotal
T02115958	IONIQ AC 1.8 5P 4X2 TA HYBRID	1800	2017	KMHC851CGHU040427	G4LEHU420884	PLOMO	51	1	22,851.00	22,851.00
T02115959	IONIQ AC 1.8 5P 4X2 TA HYBRID	1800	2017	KMHC851CGHU040511	G4LEHU423185	PLOMO	51	1	22,851.00	22,851.00
T02115960	IONIQ AC 1.8 5P 4X2 TA HYBRID	1800	2017	KMHC851CGHU040521	G4LEHU421243	PLOMO	51	1	22,851.00	22,851.00
									Subtotal	68,553.00
									0% Descuento	0.00
									0% IVA	0.00
									<b>TOTAL</b>	<b>68,553.00</b>

SON: SESENTA Y OCHO MIL QUINIENTOS CINCUENTA Y TRES 00/100 DOLARES AMERICANOS\*\*\*\*\*

Forma de Pago: CREDITO a 30 dias.  
 Fecha de Vencimiento: 03 de Agosto del 2017  
 Observaciones:

Fuente: Registros contables de la empresa Neoauto S.A. Elaborado por: Nelly Gutama, Priscila Palomeque



**Tabla 2. REGISTRO DE COMPRA**

FECHA	CODIGO	DESCRIPCION	AUXILIAR	DEBE	HABER
2017	11030101	INVENTARIO DE VEHICULOS		68.553,00	
2017	1103010101	INVENTARIOS VEHICULOS LIVIANOS	68.553,00		
2017	2107020110	IMP/RTA- COMPRAS			685,53
2017	2103010101	PROVEEDORES LOCALES			67867,47
		P/r la compra según factura 2839.			

Fuente: Registros contables de la empresa Neoauto S.A.  
 por: Nelly Gutama, Priscila Palomeque

Elaborado

Ejemplo 2.: La empresa Neoauto S.A. compra vehículos pesados modelo HD 78 a un costo de \$ 30.591,00 a un proveedor nacional.



**GRAFICO 7. FACTURA DE COMPRA – VEHICULOS PESADOS****NEGOCIOS AUTOMOTRICES NEOHYUNDAI S.A.****R.U.C: 0190310647001**Matriz: AUTOPISTA CUENCA AZOGUES S/N SUBIDA A TURI - CUENCA Telf. 074078174  
Sucursal: AUTOPISTA CUENCA AZOGUES S/N SUBIDA A TURI - CUENCA Telf. 074078174  
CONTRIBUYENTE ESPECIAL DESDE: 07/07/2004 N° RESOLUCION: 345

Factura N° 001-101-000003858

Lugar y fecha emisión: CUENCA, 20-Oct-2017

Autorización Electrónica SRI : 2010201701200110100000385801903106475

**DOCUMENTO ELECTRONICO VALIDO PARA CREDITO TRIBUTARIO**Clave de acceso SRI: 201020170101903106470012001101000003858000000118 Ambiente: PRODUCCION Emisión:  
NORMALCLIENTE : NEOAUTO S.A  
RUC : 0190341526001Secuencia Interna: FLC/001-101-000003858  
FACTURADODIRECCIÓN : AV. ESPAÑA N°: 9-19 SEVILLA 072-866858  
PUNTO DE : Neoauto Matriz  
VENTA :

Ciudad : CUENCA

CPN/RAMV	Modelo	Cilindraje	Año Modelo	Chasis	Motor	Color	CODE	Can	Precio Unitario	Subtotal
T01604358	HD 78 LWB 3.9 2P 4X2 TM DIESEL	3900	2016	KMFGA17PPGC288 543	D4DDFJ59568 8	BLANCO	50002 9	1	27,313.39	27,313.39
									Subtotal	27,313.39
									0% Descuento	0.00
									12% IVA	3,277.81
									<b>TOTAL</b>	<b>30,591.00</b>

**SON: TREINTA MIL QUINIENTOS NOVENTA Y UN DOLARES CON CERO CENTAVOS \*\*\*\*\***

Forma de Pago: CREDITO a 60 dias.  
Fecha de Vencimiento: 19 de Diciembre del 2017  
Observaciones:

POR NEGOCIOS AUTOMOTRICES NEOHYUNDAI S.A.:

RECIBIDO POR:

Fuente: Registros contables de la empresa Neoauto S.A. Elaborado por:  
Nelly Gutama, Priscila Palomeque



Tabla 3. REGISTRO DE COMPRA.

FECHA	CODIGO	DESCRIPCION	AUXILIA R	DEBE	HABER
2017	11030101	INVENTARIO DE VEHICULOS		27.313,39	
2017	1103010102	INVENTARIOS VEHICULOS COMERCIALES	27.313,3 9		
2017	1102110101	IMP.VALOR AGREG.IVA-C. BIENES – 511		3.277,61	
2017	2107020110	IMP/RTA- COMPRAS			273,13
2017	2107010114	IMP/RENT IVA CONTRIB. ESPECIALES 10% BIENES 726			327,76
2017	2103010101	PROVEEDORES LOCALES			29.990,11
		P/r la compra según factura 3858			

Fuente: Registros contables de la empresa Neoauto S.A.  
por: Nelly Gutama, Priscila Palomeque

Elaborado

De acuerdo a estos asientos se observa que están correctamente registrados, ya que la primera compra es de un vehículo liviano el cual está bien direccionado la cuenta contable y cabe recalcar también que al ser un vehículo híbrido no lleva IVA. En el segundo caso es la compra de un vehículo pesado que la empresa registra en la cuenta de Vehículos comerciales por lo que se concluye que las mismas cumplen con la normativa.

Los descuentos no son muy frecuentes en la empresa y cuando se tiene generalmente viene reflejado en la factura de compra por lo que el registro en el inventario es con el valor menos el descuento; pero en los pocos casos en los que posteriormente la marca realice un descuento adicional en las compras la contabilización se realizaría de la siguiente manera:



Tabla 4. DESCUENTO EN COMPRAS

FECHA	CODIGO	DESCRIPCION	AUXILIA R	DEBE	HABER
2017	2103010101	PROVEEDORES LOCALES		600.00	
2017	11030101	INVENTARIO DE VEHICULOS			600.00
2017	1103010102	INVENTARIOS VEHICULOS COMERCIALES	600.00		
		P/r el asiento de reverso que se genera al ingresar un descuento.			

Fuente: Registros contables de la empresa Neoauto S.A.  
por: Nelly Gutama, Priscila Palomeque

Elaborado

Al revisar este ejemplo se observa que se genera un asiento de reverso a la compra, por el valor de descuento otorgado, la cual esta correcto pues afecta directamente a la cuenta de Inventarios dándole un valor real.

## Ventas

En el caso de las ventas la empresa registra de la siguiente manera:

Ejemplo de venta: La empresa Neoauto S.A. vende al Sr. Roberto Portilla persona natural no obligada a llevar contabilidad, un vehículo marca Hyndai modelo Accent año 2017 a un precio de \$ 19.990,00



**Tabla 5. VENTA DE VEHICULOS**

FECHA	CODIGO	DESCRIPCION	AUXILIAR	DEBE	HABER
		-4-			
25/01/2017	1102050101	CXC CLIENTES		19.990,00	
	4101010102	VENTAS DE VEHICULOS LIVIANOS			17535.09
	2107010101	IVA COBRADO			2454,91
		-4a-			
	5101010106	COSTO DE VENTAS		16.091,83	
	1103010101	INV. VEH. LIVIANOS			16.091,83
		P/R LA VENTA SEGÚN FACT. Y SU COSTO DE VENTA.			

Fuente: Registros contables de la empresa Neoauto S.A. Elaborado por: Nelly Gutama, Priscila Palomeque

La venta el sistema contabiliza automáticamente enviado a la cuenta por cobrar clientes, contra la cuenta de Venta de Vehículos y su IVA respectivo, como es persona natural no realiza retenciones.

Mientras que su costo de ventas se registra con los valores que tiene en el inventario de vehículos.

### 3.1.2. Deterioro del Inventario

El deterioro del inventario en este estudio se debe a los cambios en los precios de los vehículos, daños materiales y la moda al cual el mercado siempre tiene que estar adaptándose puesto que las exigencias de los clientes son cada vez más altas.

Cuando los precios de los modelos anteriores bajan de acuerdo a lo indicado por la lista de precios enviada por la empresa proveedora de vehículos, esta misma empresa suele dar Notas de crédito como descuento a las casas



comercializadoras para que estas no pierdan este valor, puesto que cuando recién se lanzó el modelo de vehículo estos tenían un precio mayor.

De acuerdo lo revisado en el caso de que quede unidades que no se hayan vendido y este modelo pase de moda, la empresa decide activar a el vehículo de años anteriores como vehículo de “TEST DRIVE” es decir lo toma como activo fijo y lo va depreciando mes a mes.

Este proceso es el siguiente:

La empresa factura a su mismo nombre la venta del Vehículo que desea activar como Test Drive.

Esta factura se la ingresa como una compra normal tal como sigue en este ejemplo:

**Tabla 6. REGISTRO DE COMPRA DE ACTIVO FIJO**

FECHA	CODIGO	DESCRIPCION	AUXILIAR	DEBE	HABER
2017	1201011501	TRANSITORIA DE ACTIVOS FIJOS		24856.31	
	1102110104	IMP.VALOR AGREG.IVA-ACT.FIJOS-512		2982.76	
	2103010101	PROVEED. LOCALES			27839.08

Fuente: Registros contables de la empresa Neoauto S.A. Elaborado por: Nelly Gutama, Priscila Palomeque

Como se muestra en el ejemplo se registra en la cuenta Transitoria de Activos Fijos todos los activos que compran, la cual después en el módulo de Activos fijos que tiene el sistema contable que maneja la empresa, re direccionará a la cuenta correspondiente que en este caso será la cuenta: 1201010901 denominada “VEHICULOS EQUIPOS DE TRANSPORTE”.

**Tabla 7. REGISTRO DE ACTIVO FIJO**

FECHA	CODIGO	DESCRIPCION	AUXILIAR	DEBE	HABER
-------	--------	-------------	----------	------	-------



2017	1201010901	VEHICULOS EQUIPOS DE TRANSPORTE		24.8556,31	
	1201011501	TRANSITORIA DE ACTIVOS FIJOS			24.856,31
	P/R EL ASIENTO DE REGISTRO DE ACTIVOS FIJOS				

Una vez subida la compra al módulo de activos fijos se deberá indicar que tipo de Activo es el que se está comprando, para de acuerdo a ello indicar cuál es el tiempo que se va a utilizar para depreciar, la empresa utiliza el método de línea recta, por lo que este activo se depreciara en 5 años; y la empresa no considera valor residual.

Ejemplo de registro de la depreciación:

**Tabla 8. DEPRECIACION DE ACTIVO FIJO**

FECHA	CODIGO	DESCRIPCION	AUXILIAR	DEBE	HABER
2017	6101150109	GTO- DEPRECIACION VEHÍCULOS		414,27	
	1201980108	DAC/ VEHICULOS			414,27

Fuente: Registros contables de la empresa Neoauto S.A. Elaborado por: Nelly Gutama, Priscila Palomeque

Al revisar todo este proceso de compra y venta se concluye que la empresa no maneja un sistema de costeo, ya que solamente al costo de compra ellos agregan un margen de utilidad que oscila entre los 8% y 12%, basándose en la lista de precios enviada por la marca. **(ver anexo 3 lista de precios).**



Por lo que como aporte para la empresa se realiza un ejemplo de un sistema de costeo que puede aplicar la empresa para su actividad y además realizar el cálculo del VNR (Valor Neto Realizable) de los inventarios de vehículos, el cual si es menor al importe en libros se debe realizar un ajuste, es decir existe deterioro.

### 3.1.2.1 VALOR NETO REALIZABLE

Para este cálculo se considera las siguientes variables, información proporcionada por la contadora de la empresa.

Valor de comisiones pagadas a:

CARGO	PORCENTAJE
Asesores comerciales:	2,065%
Jefe de Agencia:	1,035%
Gerente Comerciales:	1,05%
<b>Total a considerar de comisiones:</b>	<b>4,15%</b>

Fuente: Datos proporcionados por la empresa Neoauto S.A. Elaborado por: Nelly Gutama, Priscila Palomeque

Porcentaje de publicidad: 4%

#### Calculo:

Para realizarlo se utiliza el inventario final de la empresa en el año 2017, y para el cálculo del precio estimado se utiliza la lista de precios que se encontraba vigente en ese momento.

Entonces se multiplica el inventario por el precio de venta estimado unitario, para obtener el precio de venta total; a esto se le resta los gastos de comisiones y los gastos de publicidad.



Con esto se determina que el valor neto realizable para el caso de estudio es de \$ 24.649,24 debido a que el valor en libros de los vehículos AMAROK y HD 65 es mayor al VNR; este valor comparado con el total obtenido en el VNR no es sustancial, ya que del total del inventario de vehículos que tiene la empresa solo dos modelos se ven afectados por el deterioro.

Al observar el mercado se aprecia que el vehículo Amarok es considerado de gama alta, y el camión modelo HD 65 es más apto para el comercio motivo por el cual las personas o empresas adquieren sustitutos de estos modelos que se ofertan a menor costo, siendo esta la razón por lo que la empresa tenga deterioro en estos modelos.



**Tabla 9. VALOR NETO REALIZABLE.**

<b>NEOAUTO S.A.</b>									
<b>CÁLCULO DEL VALOR NETO REALIZABLE</b>									
<b>AL 31 DE DICIEMBRE DEL 2017</b>									
N-	MODELO	CANT	PRECIO UNITARIO ESTIMADO	TOTAL VENTAS ESTIMADO	4% PUBLICIDAD	4,15% COMISIONES	VNR	VALOR EN LIBROS	AJUSTE
1	ACCENT	96	17.535,09	1.683.368,64	953,50	3.800,11	1.678.615,03	1.515.320,62	163.294,41
2	AMAROK	9	26.776,79	240.991,11	136,50	544,02	240.310,58	261.328,71	- 21.018,13
3	CRETA	43	25.780,70	1.108.570,10	627,92	2.502,54	1.105.439,64	884.043,89	221.395,75
4	GRAN I 10	9	13.990,00	125.910,00	71,32	284,23	125.554,45	117.024,97	8.529,48
5	GRAND I10	40	17.008,77	680.350,80	398,76	1.589,24	678.362,80	499.103,66	179.259,14
6	HD 270	2	83.324,26	166.648,52	94,39	376,20	166.177,93	163.497,44	2.680,49
7	HD 45	10	25.429,82	254.298,20	144,04	574,06	253.580,10	228.236,47	25.343,63
8	HD 65	8	26.307,05	210.456,40	111,26	443,41	209.901,74	213.533,04	- 3.631,30
9	HD 72	1	28.041,60	28.041,60	15,88	63,30	27.962,41	26.658,33	1.304,08
10	HD 78	4	29.815,79	119.263,16	67,55	269,23	118.926,38	114.526,55	4.399,83



UNIVERSIDAD DE CUENCA

11	IONIQ	26	26.390,00	686.140,00	388,65	1.548,92	684.202,43	612.632,16	71.570,27
12	JETTA	1	26.419,64	26.419,64	14,96	59,64	26.345,03	22.980,00	3.365,03
13	POLO	29	21.172,59	614.005,11	347,79	1.386,08	612.271,24	476.172,00	136.099,24
14	PORTER	1	15.526,02	15.526,02	8,79	35,05	15.482,18	14.375,94	1.106,24
15	SANTA FE	14	40.692,98	569.701,72	322,69	1.286,07	568.092,96	485.237,89	82.855,07
16	SONATA	1	30.166,67	30.166,67	17,09	68,10	30.081,48	29.361,10	720,38
17	TUCSON	18	32.798,25	590.368,50	334,40	1.332,72	588.701,38	556.770,72	31.930,66
TOTAL		312	487.176,02	7.150.226,19	4.055,50	16.162,94	7.130.007,75	6.220.803,49	- 24.649,43

Fuente: Datos proporcionados por la empresa Neoauto S.A.

Elaborado por: Nelly Gutama, Priscila Palomeque



**Tabla 10. REGISTRO CONTABLE DEL DETERIORO.**

FECHA	Código	Cuentas	Debe	Haber
31/12/2017	6101170102	Gasto por Deterioro de Inventario	24.649,43	
	1103120101	Provisión por valor neto de realización y otras pérdidas de inventarios.		24.649,43
P/R DETERIO DE INVENTARIO SEGÚN EL VALOR NETO REALIZABLE				

Elaborado por: Nelly Gutama, Priscila Palomeque

La empresa Neoauto tiene un deterioro de inventarios al año 2017 de \$ 24.649,43 el mismo que se debió registrar como una cuenta de gasto.

**REGISTRO DE DETERIORO EN EL FORMULARIO 101**

GENERACIÓN / REVERSIÓN DE DIFERENCIAS TEMPORARIAS (IMPUESTOS DIFERIDOS)					
		GENERACIÓN		REVERSIÓN	
POR VALOR NETO REALIZABLE DE INVENTARIOS	814	+	<b>24649,43</b>	815	-
POR PÉRDIDAS ESPERADAS EN CONTRATOS DE CONSTRUCCIÓN	816	+		817	-
POR COSTOS ESTIMADOS DE DESMANTELAMIENTO	818	+		819	-
POR DETERIOROS DEL VALOR DE PROPIEDADES, PLANTA Y EQUIPO	820	+		821	-
POR PROVISIONES (DIFERENTES DE CUENTAS INCOBRABLES, DESMANTELAMIENTO, DESAHUCIO Y JUBILACIÓN PATRONAL)	822	+		823	-
POR CONTRATOS DE CONSTRUCCIÓN	824	-		825	+
POR MEDICIONES DE ACTIVOS NO CORRIENTES MANTENIDOS PARA LA VENTA	826	+		827	-
POR MEDICIONES DE ACTIVOS BIOLÓGICOS AL VALOR RAZONABLE MENOS COSTOS DE VENTA	INGRESOS	828	-	829	+
	PÉRDIDAS, COSTOS Y GASTOS	830	+	831	-

Elaborado por: Nelly Gutama, Priscila Palomeque



**Tabla 11. REGISTRO DE ACTIVO DIFERIDO**

FECHA	Código	DESCRIPCION	Debe	Haber
2018	11021103	Activo por Impuesto Diferido	5422.87	
	2107020128	Impuesto a la Renta por pagar (103-104)		5422.87
P/R ACTIVO DIFERIDO POR DETERIORO DE INVENTARIO 2017				

Elaborado por: Nelly Gutama, Priscila Palomeque

Con el deterioro se genera también el activo por impuesto diferido, que es un gasto no deducible y este afecta a el valor pagado por impuesto a la renta, en este caso aumenta en \$ 5422.87.

Para demostrarlo se realiza la conciliación tributaria del año 2017.

**Tabla 12. CONCILIACION CONTRIBUTARIA.**

DESCRIPCIÓN	VALOR	22% IMP RENTA
UTILIDAD DEL EJERCICIO	1.675.563,00	
(-) PARTICIPACIÓN A TRABAJADORES 15%	251.334,45	
UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS	1.424.228,55	313.330,28
(+) GASTOS NO DEDUCIBLES LOCALES	52.208,00	11.485,76
(+) GENERACIÓN POR VALOR NETO REALIZABLE DE INVENTARIOS	24.649,43	5.422,87
(-) AMORTIZACION DE PERDIDAS TRIBUTARIAS	369.109,00	81.203,98
(=) UTILIDAD GRAVABLE	1.131.976,98	249.034,94

Valor declarado por la empresa	1.107.327,55	243.612,06
Diferencia		5.422,87

Elaborado por: Nelly Gutama, Priscila Palomeque



**Tabla 13. CONTABILIZACION DE CONCILIACION TRIBUTARIA.**

<b>Contabilización de conciliación tributaria</b>				
<b>CODIGO</b>	<b>DESCRIPCION</b>	<b>AUXILIAR</b>	<b>DEBE</b>	<b>HABER</b>
-1-				
516 01 001	Gasto por Impuesto a la Ganancia		324.816,04	
2107020128	Impuesto a la Renta por pagar (103-104)			324.816,04
P/R EL VALOR A PAGAR DE IMP. RTA AÑO 2017				
-2-				
11021103	Activo por Impuesto Diferido		5.422,87	
110211030001	VNR de Inventarios	5.422,87		
2107020128	Impuesto a la Renta por pagar (103-104)			5.422,87
P/R IMP. RTA POR EL DETERIORO DEL INVENTARIO (VNR)				
-3-				
2107020128	Impuesto a la Renta por pagar (103-104)		81.203,98	
1501010102	Imp. Diferidos por amortización perdidas tributarias			81.203,98
REGISTRO DE LA AMORTIZACION DE PERDIDAS TRIBUTARIAS				

Elaborado por: Nelly Gutama, Priscila Palomeque



**Tabla 14. MAYOR GENERAL DEL IMPUESTO A LA RENTA POR PAGAR 2017.**

<b>MAYOR GENERAL</b>		
<b>CTA: 2107020128 Impuesto a la Renta por Pagar (103-104)</b>		
<b>DETALLE</b>	<b>DEBE</b>	<b>HABER</b>
IMPUESTO RTA 2017		324.816,04
REVERSIÓN OTRAS DIFER. TEMP.	81.203,98	
IMPUESTO RTA POR VNR		5.422,87
<b>TOTAL</b>	<b>81.203,98</b>	<b>330.238,91</b>
<b>SALDO</b>	<b>249.034,93</b>	

Elaborado por: Nelly Gutama, Priscila Palomeque

Si se vendiera el inventario deteriorado se deberá proceder de la siguiente manera al momento de la contabilización:



**Tabla 15. VENTA DE MERCADERIA.**

Fecha	Código	Cuentas	Debe	Haber
2018		-5-		
	1102050101	CXC CLIENTES	235.711,17	
	4101010102	VENTAS DE VEHICULOS LIVIANOS		210.456,40
	2107010101	IVA COBRADO		25.254,77
		-5ª-		
	5101010106	COSTO DE VENTAS	214.087,50	
	111303001	DETERIORO ACUMULADO DEL VALOR DE INVENTARIOS POR AJUSTE AL VALOR NETO REALIZABLE		3.631,30
	1103010101	INV. VEH. LIVIANOS		210.456,40
P/R LA VENTA SEGÚN FACT. xxx Y SU COSTO DE VENTA.				

Elaborado por: Nelly Gutama, Priscila Palomeque

**Tabla 16. REVISION DEL IMPUESTO DIFERIDO**

Fecha	Código	Cuentas	Debe	Haber
2018	6101170102	Gasto por Deterioro de Inventario	3.631,30	
	11021103	Activo por Impuesto Diferido		3.631,30
P/R REVISION DEL IMPUESTO DIFERIDO POR VENTA DE INVENTARIO				

Elaborado por: Nelly Gutama, Priscila Palomeque



### 3.1.3. VALORACION DE INVENTARIOS.

#### 3.1.3.1 Método de Identificación específica.

El método de valoración específica es una forma de valorar los inventarios de mercancías de la empresa, calculando el costo, determinando su nivel de utilidad y fijando la producción con su respectivo nivel de ventas. Se lo utiliza en empresas cuyo inventario consta de mercancías iguales pero cada una de ellas se distingue de los demás por sus características individuales de número, marca o referencia y un costo determinado.

Este método exige que se lleven registros por medio de los cuales puedan identificarse los artículos con toda precisión y determinarse sus costos con exactitud, cada artículo del inventario puede ser directamente identificado con una compra y su factura.

Metodología para realizar la valoración específica.

- 1.- Se determina el tamaño del inventario.
- 2.- Desarrolle un sistema de marcado para todos los elementos.
- 3.- Llevar un registro de los artículos vendidos.
- 4.- Deduce el costo del elemento específico del inventario final total para obtener un número de inventario nuevo.

(Gómez, 2001)

A modelo de ejemplo se elabora un Kardex, para demostrar el registro de los movimientos del inventario de vehículos tanto en compras como en ventas.





**Tabla 17 KARDEX – METODO DE VALORACION ESPECIFICA.**

FECHA	DETALLE	UNITARIO	ENTRADAS		SALIDAS		SALDOS		IDENTIFICACION ESPECIFICA	
			CANTIDAD	TOTAL	CANTIDAD	TOTAL	CANTIDAD	TOTAL	CANTIDAD	TOTAL
01/03/2017	INVENTARIO INICIAL									
	CRETA AC 1.6 5P 4X2 TM BLANCO	22.944,82	4	91.779,28			4	91.779,28		
	IONIQ AC 1.6 5P 4X2 TA HYBRID AZUL	23.487,10	1	23.487,10			1	23.487,10		
	ACCENT 1.6 4P 4X2 TM VINO	15.781,58	3	47.344,74			3	47.344,74		
13/03/2017	COMPRA SEGÚN FACTURA N. 001101000002033									



UNIVERSIDAD DE CUENCA

	HD 78 BLANCO	27.623,68	1	27.623,68			1	27.623,68		
20/03/2017	COMPRA SEGÚN FACTURA N. 001101000002047									
	HD65 LWB AC 3.9 2P 4X2 TM DIESEL CN BLANCO	23.676,32	1	23.676,32			1	23.676,32		
20/03/2017	COMPRA SEGÚN FACTURA N. 001101000002049									
	CRETA ROJO	22.944,82	1	22.944,82			1	22.944,82		
	CRETA PLATEADO	22.944,82	2	45.889,64			2	45.889,64		
	CRETA CREMA	22.944,82	1	22.944,82			1	22.944,82		
	CRETA PLOMO	22.944,82	1	22.944,82			1	22.944,82		
	CRETA AC 1.6 5P 4X2 TM BLANCO	22.944,82	2	45.889,64			6	137.668,92		



UNIVERSIDAD DE CUENCA

20/03/2017	COMPRA SEGÚN FACTURA N. 001101000002050									
	IONIQ HIBRIDO PLATEADO	23.487,10	1	23.487,10			1	23.487,10		
21/03/2017	VENTA SEGÚN FACTURA N. 001-001- 000000008									
	CRETA PLATEADO	22.944,82			1	22.944,82				
21/03/2017	VENTA SEGÚN FACTURA N. 001-001- 000000009									
	ACCENT 1.6 4P 4X2 TM VINO	15.781,58			1	15.781,58				
21/03/2017	VENTA SEGÚN FACTURA N. 001-001- 000000010									
	CRETA AC 1.6 5P 4X2 TM BLANCO	22.944,82			1	22.944,82				



UNIVERSIDAD DE CUENCA

	CRETA AC 1.6 5P 4X2 TM BLANCO	22.944,82					5	114.724,10		
	IONIQ AC 1.6 5P 4X2 TA HYBRID AZUL	23.487,10					1	23.487,10		
	ACCENT 1.6 4P 4X2 TM VINO	15.781,58					2	31.563,16		
	HD 78 BLANCO	27.623,68					1	27.623,68		
	HD65 LWB AC 3.9 2P 4X2 TM DIESEL CN BLANCO	23.676,32					1	23.676,32		
	CRETA ROJO	22.944,82					1	22.944,82		
	CRETA PLATEADO	22.944,82					1	22.944,82		
	CRETA CREMA	22.944,82					1	22.944,82		
	CRETA PLOMO	22.944,82					1	22.944,82		



UNIVERSIDAD DE CUENCA

22/03/2017	COMPRA SEGÚN FACTURA N. 001101000002061									
	HD 72 BLANCO	26.658,33	2	53.316,66			2	53.316,66		
23/03/2017	COMPRA SEGÚN FACTURA N. 001101000002070							-		
	TUCSON TL NEGRO	28.237,54	1	28.237,54			1	28.237,54		
	TUCSON TL BLANCO	28.237,54	1	28.237,54			1	28.237,54		
	TUCSON TL AZUL	28.237,54	1	28.237,54			1	28.237,54		
23/03/2017	COMPRA SEGÚN FACTURA N. 001101000002074									
	TUCSON TL TA AC BLANCO	32.491,67	3	97.475,01			3	97.475,01		



UNIVERSIDAD DE CUENCA

23/03/2017	COMPRA SEGÚN FACTURA N. 001101000002082									
	NEW SANTA FE DM PLATEADO	33.728,95	1	33.728,95			1	33.728,95		
23/03/2017	COMPRA SEGÚN FACTURA N. 001101000002089									
	ACCENT 1.6 4P 4X2 TM AZUL	15.781,58	7	110.471,06			7	110.471,06		
	ACCENT 1.6 4P 4X2 TM PLATEADO	15.781,58	4	63.126,32			4	63.126,32		
	ACCENT 1.6 4P 4X2 TM VINO	15.781,58	2	31.563,16			4	63.126,32		
	ACCENT 1.6 4P 4X2 TM BLANCO	15.781,58	3	47.344,74			3	47.344,74		
	ACCENT 1.6 4P 4X2 TM PLOMO	15.781,58	2	31.563,16			2	31.563,16		
	ACCENT 1.6 4P 4X2 TM CELESTE	15.781,58	1	15.781,58			1	15.781,58		



UNIVERSIDAD DE CUENCA

24/03/2017	VENTA SEGÚN FACTURA N. 001-001- 000000011									
	ACCENT 1.6 4P 4X2 TM VINO	15.781,58			1	15.781,58				
24/03/2017	VENTA SEGÚN FACTURA N. 001-001- 000000012									
	ACCENT 1.6 4P 4X2 TM CELESTE	15.781,58			1	15.781,58				
	CRETA AC 1.6 5P 4X2 TM BLANCO	22.944,82					5	114.724,10		
	IONIQ AC 1.6 5P 4X2 TA HYBRID AZUL	23.487,10					1	23.487,10		
	ACCENT 1.6 4P 4X2 TM VINO	15.781,58					3	47.344,74		
	HD 78 BLANCO	27.623,68					1	27.623,68		



UNIVERSIDAD DE CUENCA

	HD65 LWB AC 3.9 2P 4X2 TM DIESEL CN BLANCO	23.676,32					1	23.676,32		
	CRETA ROJO	22.944,82					1	22.944,82		
	CRETA PLATEADO	22.944,82					1	22.944,82		
	CRETA CREMA	22.944,82					1	22.944,82		
	CRETA PLOMO	22.944,82					1	22.944,82		
	HD 72 BLANCO	26.658,33					2	53.316,66		
	TUCSON TL NEGRO	28.237,54					1	28.237,54		
	TUCSON TL BLANCO	28.237,54					1	28.237,54		
	TUCSON TL AZUL	28.237,54					1	28.237,54		





UNIVERSIDAD DE CUENCA

	TUCSON TL TA AC BLANCO	32.491,67					3	97.475,01		
	NEW SANTA FE DM PLATEADO	33.728,95					1	33.728,95		
	ACCENT 1.6 4P 4X2 TM AZUL	15.781,58					7	110.471,06		
	ACCENT 1.6 4P 4X2 TM PLATEADO	15.781,58					4	63.126,32		
	ACCENT 1.6 4P 4X2 TM BLANCO	15.781,58					3	47.344,74		
	ACCENT 1.6 4P 4X2 TM PLOMO	15.781,58					2	31.563,16		
24/03/2017	COMPRA SEGÚN FACTURA N. 001101000002100									
	NEW SANTA FE DM BLANCO	34.150,89	1	34.150,89			1	34.150,89		



UNIVERSIDAD DE CUENCA

28/03/2017	COMPRA SEGÚN FACTURA N. 001101000002115									
	ACCENT 1.6 4P 4X2 TM CELESTE	15.781,58	1	15.781,58			1	15.781,58		
	ACCENT 1.6 4P 4X2 TM VINO	15.781,58	2	31.563,16			5	78.907,90		
28/03/2017	VENTA SEGÚN FACTURA N. 001-001- 000000013									
	HD 78 BLANCO	27.623,68			1	30.439,56				
28/03/2017	VENTA SEGÚN FACTURA N. 001-001- 000000014									
	NEW SANTA FE DM PLATEADO	33.728,95			1	26.223,68				
	CRETA AC 1.6 5P 4X2 TM BLANCO	22.944,82					5	114.724,10		



UNIVERSIDAD DE CUENCA

	IONIQ AC 1.6 5P 4X2 TA HYBRID AZUL	23.487,10					1	23.487,10		
	ACCENT 1.6 4P 4X2 TM VINO	15.781,58					5	78.907,90		
	HD65 LWB AC 3.9 2P 4X2 TM DIESEL CN BLANCO	23.676,32					1	23.676,32		
	CRETA ROJO	22.944,82					1	22.944,82		
	CRETA PLATEADO	22.944,82					1	22.944,82		
	CRETA CREMA	22.944,82					1	22.944,82		
	CRETA PLOMO	22.944,82					1	22.944,82		
	HD 72 BLANCO	26.658,33					2	53.316,66		
	TUCSON TL NEGRO	28.237,54					1	28.237,54		



UNIVERSIDAD DE CUENCA

	TUCSON TL BLANCO	28.237,54					1	28.237,54		
	TUCSON TL AZUL	28.237,54					1	28.237,54		
	TUCSON TL TA AC BLANCO	32.491,67					3	97.475,01		
	ACCENT 1.6 4P 4X2 TM AZUL	15.781,58					7	110.471,06		
	ACCENT 1.6 4P 4X2 TM PLATEADO	15.781,58					4	63.126,32		
	ACCENT 1.6 4P 4X2 TM BLANCO	15.781,58					3	47.344,74		
	ACCENT 1.6 4P 4X2 TM PLOMO	15.781,58					2	31.563,16		
	NEW SANTA FE DM BLANCO	34.150,89					1	34.150,89		
	ACCENT 1.6 4P 4X2 TM CELESTE	15.781,58					1	15.781,58		



UNIVERSIDAD DE CUENCA

29/03/2017	COMPRA SEGÚN FACTURA N. 001101000002151									
	TUCSON TL TA AC PLATEADO	30.439,56	2	60.879,12			2	60.879,12		
	TUCSON TL TA AC VINO	30.439,56	2	60.879,12			2	60.879,12		
29/03/2017	COMPRA SEGÚN FACTURA N. 001101000002152									
	TUCSON TL PLATEADO	26.223,68	4	104.894,72			4	104.894,72		
	TUCSON TL PLOMO	26.223,68	2	52.447,36			2	52.447,36		
	TUCSON TL VINO	26.223,68	1	26.223,68			1	26.223,68		
29/03/2017	COMPRA SEGÚN FACTURA N. 001101000002153									
	CRETA AC 1.6 5P 4X2 TA AZUL	23.528,13	1	23.528,13			1	23.528,13		



UNIVERSIDAD DE CUENCA

	CRETA AC 1.6 5P 4X2 TA PLATEADO	23.528,13	2	47.056,26			2	47.056,26		
30/03/2017	COMPRA SEGÚN FACTURA N. 001101000002169									
	HD 120 ELWB BLANCO	45.087,98	1	45.087,98			1	45.087,98		
30/03/2017	COMPRA SEGÚN FACTURA N. 007014000000708									
	ACCENT 1.6 4P 4X2 TM PLOMO	15.956,93	1	15.956,93			3	47.870,79		
31/03/2107	COMPRA SEGÚN FACTURA N. 001101000002189									
	HD65 LWB AC 3.9 2P 4X2 TM DIESEL CN BLANCO	23.676,32	1	23.676,32			2	47.352,64		
	CRETA AC 1.6 5P 4X2 TM BLANCO	22.944,82					5	114.724,10		



UNIVERSIDAD DE CUENCA

	IONIQ AC 1.6 5P 4X2 TA HYBRID AZUL	23.487,10					1	23.487,10		
	ACCENT 1.6 4P 4X2 TM VINO	15.781,58					5	78.907,90		
	HD65 LWB AC 3.9 2P 4X2 TM DIESEL CN BLANCO	23.676,32					1	23.676,32		
	CRETA ROJO	22.944,82					1	22.944,82		
	CRETA PLATEADO	22.944,82					1	22.944,82		
	CRETA CREMA	22.944,82					1	22.944,82		
	CRETA PLOMO	22.944,82					1	22.944,82		
	HD 72 BLANCO	26.658,33					2	53.316,66		
	TUCSON TL NEGRO	28.237,54					1	28.237,54		



UNIVERSIDAD DE CUENCA

	TUCSON TL BLANCO	28.237,54					1	28.237,54		
	TUCSON TL AZUL	28.237,54					1	28.237,54		
	TUCSON TL TA AC BLANCO	32.491,67					3	97.475,01		
	ACCENT 1.6 4P 4X2 TM AZUL	15.781,58					7	110.471,06		
	ACCENT 1.6 4P 4X2 TM PLATEADO	15.781,58					4	63.126,32		
	ACCENT 1.6 4P 4X2 TM BLANCO	15.781,58					3	47.344,74		
	ACCENT 1.6 4P 4X2 TM PLOMO	15.781,58					3	47.344,74		
	NEW SANTA FE DM BLANCO	34.150,89					1	34.150,89		
	ACCENT 1.6 4P 4X2 TM CELESTE	15.781,58					1	15.781,58		
	TUCSON TL TA AC PLATEADO	30.439,56					2	60.879,12		





UNIVERSIDAD DE CUENCA

	TUCSON TL TA AC VINO	30.439,56					2	60.879,12		
	TUCSON TL PLATEADO	26.223,68					4	104.894,72		
	TUCSON TL PLOMO	26.223,68					2	52.447,36		
	TUCSON TL VINO	26.223,68					1	26.223,68		
	CRETA AC 1.6 5P 4X2 TA AZUL	23.528,13					1	23.528,13		
	CRETA AC 1.6 5P 4X2 TA PLATEADO	23.528,13					2	47.056,26		
	HD 120 ELWB BLANCO	45.087,98					1	45.087,98		
	HD65 LWB AC 3.9 2P 4X2 TM DIESEL CN BLANCO	23.676,32					1	23.676,32		



UNIVERSIDAD DE CUENCA

METODO DE VALORACION ESPECIFICA										
INVENTARIO FINAL AL MES DE MARZO										
CRETA									12	277.087,77
IONIQ									1	23.487,10
ACCENT									23	362.976,34
HD									5	145.757,28
TUCSON TL									17	487.511,63
NEW SANTA FE DM BLANCO									1	34.150,89
TOTAL									59	1.330.971,01



UNIVERSIDAD DE CUENCA

---

### **Interpretación:**

Neoauto S.A. al no contar con un sistema de Kardex para el control de sus inventarios; se plantea como ejemplo el método de valoración específica el cual que facilita llevar un control del mismo, teniendo un inventario final a un costo diferente por cada modelo de vehículo.



### 3.2. ANALISIS DEL CONTROL INTERNO

Para el desarrollo de esta actividad se partirá elaborando una cedula narrativa sobre el proceso de compra y venta de los inventarios.

#### **GRAFICO 8. CEDULA NARRATIVA - PROCESO DE COMPRA Y VENTA DE VEHICULOS.**

##### **CÉDULA NARRATIVA AL PROCESO DE COMPRA Y VENTA DE VEHICULOS.**

##### **EMPRESA: NEOAUTO S.A.**

Antes de la entrevista realizada a la contadora, el 25 de septiembre del 2018, con el propósito de obtener información sobre el proceso de adquisición de mercadería se ha obtenido lo siguiente:

##### **COMPRAS DE VEHICULOS**

Cada mes se reúne el Gerente con los jefes de agencia y se realiza la proyección de las ventas, con ello se solicita la asignación de las unidades requeridas a la empresa que provee los vehículos que en este caso es la empresa Neohyundai que tiene los derechos de la marca para importar. Con esa solicitud Neohyundai empieza a facturar a Neoauto las unidades solicitadas, las cuales el departamento contable registra directamente en la cuenta 11030101 de Inventario de Vehículos. Una vez registrado en el inventario, los asesores pueden revisar en el sistema que vehículos tienen en stock para poder ofrecer a sus clientes.

##### **VENTA**

Los asesores realizan la negociación con el cliente (modelo, año, color, precio, forma de pago, etc.) la misma que es aprobada por el gerente de nacional de ventas. Después de aprobada la negociación se comunica al encargado de logística que libere el vehículo con las características indicadas por el asesor. Y este proceso concluye con la facturación del vehículo.

Realizado por: Nelly Gutama y Priscila Palomeque



### 3.2.1. Análisis del control interno aplicado en la empresa NEOAUTO S.A.

Para analizar si el control interno aplicado en la empresa Neoauto S.A. es eficaz en cuanto a los Inventarios de vehículos se utiliza el método cuestionario para cada uno de los componentes del COSO I, con el cual se obtiene el nivel de riesgo y confianza de la empresa para determinar las deficiencias y presentar recomendaciones de ser el caso.

Para ello se utiliza las siguientes herramientas:

Escala de Evaluación.

CONFIANZA	BAJA	MEDIA	ALTA
	15%-50%	51%-75%	76%-95%

RIESGO	ALTO	MEDIO	BAJO
	85%-50%	49%-25%	24%-5%

Fórmula de cálculo del nivel de confianza.

$$NC = [CT/PT] * 100$$

$$NR = 100\% - NC$$

Simbología.

VALORACIÓN	
NC	NIVEL DE CONFIANZA
NR	NIVEL DE RIESGO
T. P	TOTAL DE PREGUNTAS
P.T	PONDERACION TOTAL



UNIVERSIDAD DE CUENCA

C.T	CALIFICACION TOTAL
N.- SI	N.- RESPUESTAS AFIRMATIVAS
N.- NO	N.- RESPUESTAS NEGATIVAS
N.- N/A	N.- PREGUNTAS QUE NO APLICAN

### 3.2.2. EVALUACION DEL CONTROL INTERNO.

Se prepara cuestionarios para la evaluación del control interno, los mismos que son aplicados al personal que maneja inventarios de la empresa Neoauto S.A.

En este caso se trata de la Contadora Ing. Cumanda Mendieta.



**3.2.2.1. AMBIENTE DE CONTROL.**

*GRAFICO 9. COSO COMPONENTE - CUESTIONARIO DE AMBIENTE DE CONTROL*

EVALUACION AL CONTROL INTERNO DE INVENTARIOS							
REALIZADO A: CONTADORA ING. CUMANDA MENDIETA							
COMPONENTE: AMBIENTE DE CONTROL							
N°	PREGUNTA	RESPUESTA					OBSERVACIONES
		PT	SI	NO	CT	N/A	
<b>Valores Eticos y de Conducta Interna</b>							
1	¿La Gerencia ha definido los valores éticos y de conducta que deben observarse de manera obligatoria por parte de los integrantes de la empresa ?	10	X			10	
2	¿Se encuentra definida por escrito una política interna sobre capacitación cuando existan cambios en los manejos de los inventarios?	10	X			10	El auditor realiza un instructivo
3	¿Conoce el reglamento interno que tiene la empresa?	10	x			10	
4	A nivel general: ¿ Los colaboradores de Neoauto han recibido capacitacion en manejo y control de inventarios?	10		x		5	No a todos los colaboradores, solo a los responsables del manejo de inventarios.
5	Existe una política de provisiones por obsolescencia del inventario?	10	x			10	No se presenta a menudo obsolescencia en este tipo de inventarios, pero en el caso que se de, el mismo es tomado por la empresa como activo fijo y poniendolo como vehiculo de Test Drive.
6	Existe un ente de control que regule las actividades del departamento de inventarios?	10	x			10	Si el departamento de Auditoria Interna
<b>TOTAL</b>		60				55	
<b>PONDERACION TOTAL</b>							
<b>CALIFICACION TOTAL</b>							
<b>NIVEL CONFIANZA = (CT/PT)*100</b>		91,67	Nivel de confianza: Alta				
<b>NIVEL DE RIESGO = 100%-NC</b>		8,33	Nivel de Riesgo: Bajo				

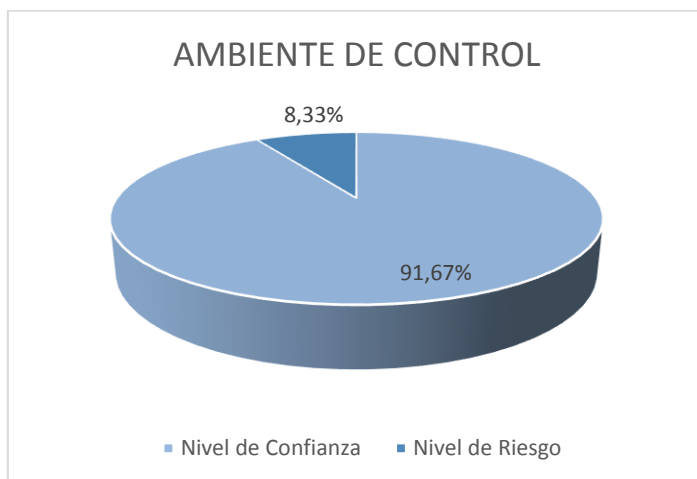
(PERDOMO MORENO, 1995)

**NIVEL DE CONFIANZA, AMBIENTE DE CONTROL.**

**Tabla 18. AMBIENTE DE CONTROL.**

AMBIENTE DE CONTROL		
Nivel de Confianza	91,67%	ALTA
Nivel de Riesgo	8,33%	BAJO

**GRAFICO 10. AMBIENTE DE CONTROL**



Elaborado por: Nelly Gutama, Priscila Palomeque.

**INTERPRETACION DE RESULTADOS.**

Después de aplicar el cuestionario de control interno, y realizar sus respectivos cálculos al componente de ambiente de control se tienen los siguientes resultados;

Hay un nivel de confianza del 91,67 y existe un nivel de riesgo del 8,33. Lo que nos indica que a nivel general los colaboradores de Neoauto conocen el reglamento interno que tiene la empresa, por lo que saben sus derechos y obligaciones.

De igual manera para el personal que maneja el inventario de vehículos, ya que estos son capacitados por el departamento de Auditoría Interna para llevar el manejo adecuado de este tipo de productos.





**3.2.2.2. EVALUACION AL RIESGO.**

**Tabla 19. COSO COMPONENTE – CUESTIONARIO EVALUACION AL RIESGO**

EVALUACION AL CONTROL INTERNO DE INVENTARIOS							
REALIZADO A: CONTADORA ING. CUMANDA MENDIETA							
COMPONENTE: EVALUACION AL RIESGO							
N°	PREGUNTA	RESPUESTA					OBSERVACIONES
		PT	SI	NO	CT	N/A	
1	¿Se revisan periódicamente los registros inventarios con el propósito de determinar las existencias que tienen poco movimiento?	10	x		10		Se revisa mensualmente todo el inventario de vehículos.
2	¿Los planes y presupuestos de compras de inventarios son detallados a el personal que maneja los inventarios?	10	x		10		Si, se elabora un presupuesto anual que se realiza conjuntamente con los responsables del manejo y control del mismo, y este se lo divide para solicitar las compras mensuales al importador.
3	¿Existe un Manual de Funciones para cada uno de los puestos en la empresa?	10	x		10		
4	¿Corresponden las tareas desempeñadas a la naturaleza de los cargos?	10	x		7		Para el área de inventarios de vehículos no existe un responsable directo, debido a que la persona que controla esto es la Jefa administrativa y también tiene el puesto de logística por lo que realiza varias funciones que disminuye su eficiencia en esta área, por lo que es responsabilidad de cada jefe de agencia revisar su inventario.
5	¿Se cuenta con un sistema automatizado de datos, actualizado y operando con normalidad?	10	x		10		El sistema que utiliza es el BISS, que tienen muchas empresas automotrices debido a su naturaleza.
6	¿La información requerida del departamento de Inventarios por el Departamento de Auditoría es entregada con suficiencia y oportunidad?	10	x		10		Si toda la información requerida es entregada por el departamento de contabilidad.
7	¿Se han previsto mecanismos para acceder a nuevos sistemas de información para el control de las existencias de los inventarios.	10		x	5		No, porque el cambio al sistema BISS, es reciente.
<b>TOTAL</b>		70			62		
<b>PONDERACION TOTAL</b>							
<b>CALIFICACION TOTAL</b>							
<b>NIVEL CONFIANZA = (CT/PT)*100</b>		88,57	Nivel de confianza: Media				
<b>NIVEL DE RIESGO = 100%-NC</b>		11,43	Nivel de Riesgo: Media				



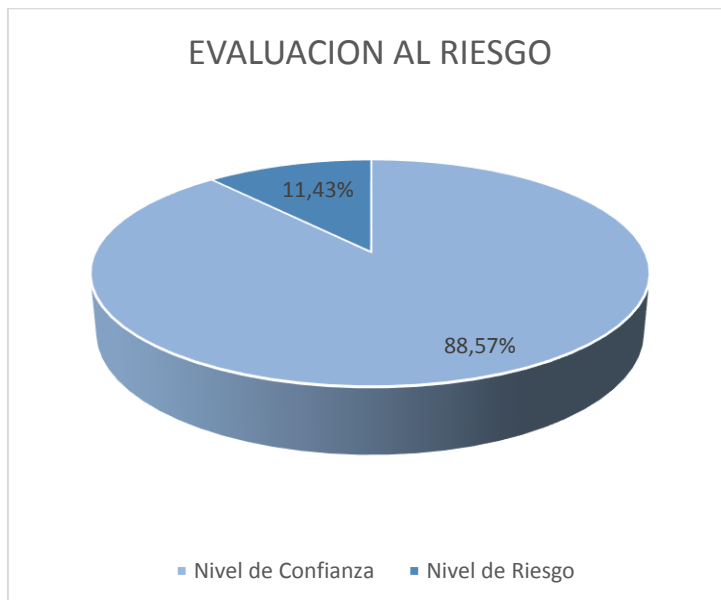
**NIVEL DE CONFIANZA, EVALUACION AL RIESGO.**

*Tabla 20. EVALUACION AL RIESGO*

EVALUACION AL RIESGO		
Nivel de Confianza	88,57%	MEDIA
Nivel de Riesgo	11,43%	MEDIA

Elaborado por: Nelly Gutama, Priscila Palomeque.

*GRAFICO 11. EVALUACION AL RIESGO.*



Elaborado por: Nelly Gutama, Priscila Palomeque.

**INTERPRETACION DE RESULTADOS.**

Se obtiene como resultados un nivel de confianza alto que es del 88,57% y un nivel de riesgo medio que es de 11,43 %, lo que indica que la empresa está fallando solamente en designar las actividades que corresponde elaborar a cada empleado especialmente al encargado de controlar el inventario de vehículos.



### 3.2.2.3. ACTIVIDADES DE CONTROL

GRAFICO 12. COSO COMPONENTE – ACTIVIDADES DE CONTROL.

NEOAUTO S.A.								
EVALUACION AL CONTROL INTERNO DE INVENTARIOS								
REALIZADO A: CONTADORA ING. CUMANDA MENDIETA								
COMPONENTE: ACTIVIDADES DE CONTROL								
N°	PREGUNTA	RESPUESTA					OBSERVACIONES	
		PT	SI	NO	CT	N/A		
1	¿Existe manuales y reglamentos internos actualizados, que establezcan las lineas de mando, unidades de apoyo y asesamiento en el area de inventarios que se encuentren por escrito y formalizadas?	10	X		10			
2	¿Existe un procedimiento por escrito para realizar el recuento del inventario?	10	X		10		Si, en el cual especifica que se puede realizar hasta tres recuentos de ser necesario.	
3	¿Se encuentra asegurado el inventario de la empresa?	10	x		10			
4	Al ingresar el inventario al sistema contable se toma en consideracion lo indicado por la NIC 2 sobre valoracion de inventario?	10	x		10		Si, porque todo se registra a valor razonable.	
5	Se cuenta con un stock maximo y minimo de los articulos?	10	x		10			
6	Al momento de terminar con la recepcion de los productos, se comparan las cantidades recibidas con las facturas que han sido registradas por el departamento de contabilidad?	10	x		10		Primero se verifica que esten bien las cantidades recibidas y los valores, antes de ingresar las facturas por el departamento de contabilidad.	
7	¿Se lleva un registro de entradas y salidas de los productos (rotacion)?	10			10			
8	¿Se emplean un modelo (metodo) especifico de sistema de control interno de inventarios de vehiculos?	10		x	5		No existe un metodo especifico, ya que al ser vehiculos solo se registra al costo y se vende mas un margen de utilidad.	
9	Se revisa que este correcto el despacho de los vehiculos que ingresan al inventario fisico?	10	x		10			
<b>TOTAL</b>		90			85			
<b>PONDERACION TOTAL</b>								
<b>CALIFICACION TOTAL</b>								
<b>NIVEL CONFIANZA = (CT/PT)*100</b>		94,44	Nivel de confianza: Alto					
<b>NIVEL DE RIESGO = 100%-NC</b>		5,56	Nivel de Riesgo: Bajo					

(PERDOMO MORENO, 1995, págs. 159-166)



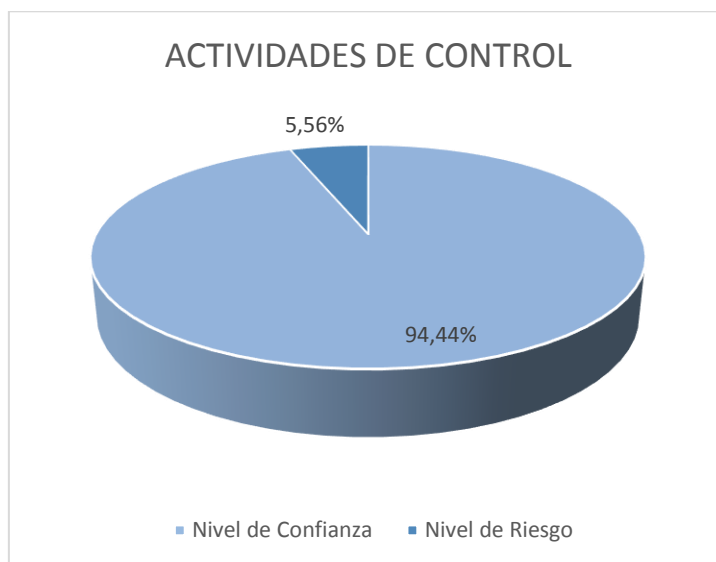
**EVALUACION DEL NIVEL DE CONFIANZA Y NIVEL DE RIESGO.**

*Tabla 21. ACTIVIDADES DE CONTROL.*

ACTIVIDADES DE CONTROL		
Nivel de Confianza	94,44%	ALTO
Nivel de Riesgo	5,56%	BAJO

Elaborado por: Nelly Gutama, Priscila Palomeque.

*GRAFICO 13. ACTIVIDADES DE CONTROL.*



Elaborado por: Nelly Gutama, Priscila Palomeque.

Los resultados nos indican que tiene un nivel de confianza del 94,44% y un nivel de riesgo del 5,56 %, por lo cual la única observación en este caso es que la empresa no maneja un sistema de inventarios para los vehículos.



**3.2.2.4. INFORMACION Y COMUNICACIÓN**

*GRAFICO 14. COSO COMPENENTE – CUESTIONARIO INFORMACION Y COMUNICACIÓN.*

NEOAUTO S.A.							
EVALUACION AL CONTROL INTERNO DE INVENTARIOS							
REALIZADO A: CONTADORA ING. CUMANDA MENDIETA							
COMPONENTE: INFORMACION Y COMUNICACIÓN							
N°	PREGUNTA	RESPUESTA					OBSERVACIONES
		PT	SI	NO	CT	N/A	
1	¿Existe coordinacion entre el departamento contable y el de inventarios para realizar la toma fisica de bodega dentro de la empresa.?	10	x			10	
2	¿Alguna vez las necesidades de ciertos clientes se han visto insatisfechas por la falta de algun modelo de vehiculo?	10	x			5	Si, ya que se ha dado el caso de que el importador no ha entregado la mercaderia a tiempo, por lo que la venta no ha podido concretarse y ha quedado mal la empresa.
3	Los proveedores son puntuales en los pedidos que se le hace?	10			x	5	Debido a la falta de importacion.
4	Se toman medidas cuando un proveedor se atrasa en la entrega de un producto	10			x	5	No, ya que es el unico proveedor autorizado por la marca.
5	Sabe de algun cliente que haya decidido dejar de comprar en la empresa por la falta continua de ciertos productos?	10	x			8	Al ser un producto que nos es de consumo masivo, no afecta el que un cliente no haya comprado algo por falta de stock.
6	Es habitual que no se tenga en stock un producto solicitado por el cliente o por el area comercial	10			X	9	En pocas ocasiones no llega algun modelo solicitado, generalmente el importador si cumple con el requerimiento y se tiene todos los modelos disponibles.
7	Existe una adecuada comunicación entre los departamnetos de venta, departamento de inventarios y departamento de contabilidad ?	10	x			10	
8	En la actualidad existe un exceso de ciertos modelos de vehiculos?	10			X	10	Todas las compras se realizan bajo un presupuesto.
<b>TOTAL</b>		80				62	
<b>PONDERACION TOTAL</b>							
<b>CALIFICACION TOTAL</b>							
<b>NIVEL CONFIANZA = (CT/PT)*100</b>		77,50	Nivel de confianza: Media				
<b>NIVEL DE RIESGO = 100%-NC</b>		22,50	Nivel de Riesgo: Media				

(PERDOMO MORENO, 1995)

**EVALUACION DEL NIVEL DE CONFIANZA Y NIVEL DE RIESGO.**

*Tabla 22. INFORMACION Y COMUNICACIÓN.*

INFORMACION Y COMUNICACIÓN		
Nivel de Confianza	77,50%	MEDIA
Nivel de Riesgo	22,50%	MEDIA

*GRAFICO 15. INFORMACION Y COMUNICACIÓN.*



**Interpretación.-** El nivel de confianza obtenido en la información y comunicación es de un 77,50% y existe un nivel de riesgo bajo que es de 22,5%. Este nivel es el que más falencias tiene debido a que por falta de información y comunicación oportuna la empresa no ha podido cumplir con sus ofrecimientos a los clientes, lo que lleva a que las ventas no se concreten y da una mala imagen a la empresa.



### 3.2.2.5 MONITOREO Y CONTROL

GRAFICO 16. COSO COMPNETE - CUESTIONARIO MONITOREO Y CONTROL

NEOAUTO S.A.							
EVALUACION AL CONTROL INTERNO DE INVENTARIOS							
REALIZADO A: CONTADORA ING. CUMANDA MENDIETA							
COMPONENTE: MONITOREO Y CONTROL							
N°	PREGUNTA	RESPUESTA					OBSERVACIONES
		PT	SI	NO	CT	N/A	
1	¿Se realizan comparaciones mensuales de los saldos que se acumulan en las unidades del inventarios con los que se registran en contabilidad?	10	x			10	Se realiza una comparacion mensual.
2	¿Se regularizan las diferencias que aparecen en las conciliaciones mensuales entre los reportes de las unidades operativas y los registros contables?	10	x			10	No hay diferencias.
3	Existe una persona encargada de autorizar y aprobar los pedidos de vehiculos ( LIBERARLOS PARA LA VENTA)	10	x			10	
4	Existe personal exclusivo para las actividades de recepcion,autorizacion, registro de transacciones, almacenaje, despacho y custodia de inventarios.	10	x			10	
5	Se realiza un control de calidad de los vehiculos recibidos?	10	x			10	Si el personal realiza un chek list de los vehiculos recibidos.
<b>TOTAL</b>		50				50	
<b>PONDERACION TOTAL</b>							
<b>CALIFICACION TOTAL</b>							
<b>NIVEL CONFIANZA = (CT/PT)*100</b>		100,00					Nivel de confianza: Alta
<b>NIVEL DE RIESGO = 100%-NC</b>		-					Nivel de Riesgo: Bajo

(PERDOMO MORENO, 1995)

Tabla 23. MONITOREO Y CONTROL

MONITOREO Y CONTROL		
Nivel de Confianza	100,00%	ALTA
Nivel de Riesgo	0,00%	BAJO

GRAFICO 17. MONITOREO Y CONTROL.



**Interpretación.** - El nivel de confianza obtenido en el monitoreo y control es 100% lo que es alto. Este nivel indica que el departamento encargado de revisar todos los procedimientos que se dan dentro de la empresa está siendo llevados conforme lo señala las normativas tanto internas como las de los entes de control.





Cuenca, 30 de noviembre de 2018

Ingeniero

Christian Carlos Godoy Parada.

NEOAUTO S.A.

Presente

De mis consideraciones:

Por medio de la presente se informa que se ejecutó la evaluación al sistema de control interno de la cuenta Inventarios del periodo 2017. Para lo cual se tomó como referencia el Marco integrado de control interno (COSO I) 1992.

Para ello se usaron cuestionarios aplicados a cada uno de los componentes del COSO I, obteniendo como resultado niveles de confianza y riesgo medio, de esta manera se identificó las falencias y se generó las recomendaciones correspondientes.

Resultados obtenidos de cada componente:

Ambiente de Control

“No hay una capacitación constante al personal en el manejo de inventarios”

La empresa no presenta una capacitación constante al personal de esta área, ni ha capacitado a otro personal que pudiera hacerse cargo de este puesto en forma temporal cuando se lo requiera, razón por la cual el personal tiene desconocimiento de sus funciones tanto en el área de inventarios como a nivel general de la empresa.

Recomendaciones:

Realizar capacitaciones para el personal, en las distintas áreas que tenga la empresa.



## Evaluación de Riesgo.

“No se distribuye correctamente las funciones o cargos a desempeñar del personal”

La falencia en la empresa es la mala distribución de cargos, ya que existe personal que desempeña funciones que no son de su naturaleza. Es decir, personal con exceso de trabajo o responsable de otra área.

### Recomendaciones:

Definir correctamente los cargos que deben desempeñar cada uno de los trabajadores.

### Actividades de Control

“No existe un método específico para controlar el ingreso y salida de los inventarios”

Neoauto S.A. al no contar con un método que permita verificar los inventarios hace que tenga riesgos, debido a que el detalle que se maneja prioritariamente en un archivo en Excel podría no ser el mismo que ingreso a la empresa.

### Recomendaciones:

Implementar un sistema o método de valoración de inventarios.

Contar con personal idónea para este tipo de trabajo.

### Información y Comunicación.

“Existe falencias con los proveedores”

Neoauto S.A. al ser una empresa que se dedica a la compra y venta de vehículos de la marca Hyundai y Volkswagen cuenta con proveedores seleccionados para la adquisición de mercadería por lo que es difícil tener el stock suficiente para cubrir las demandas, ya que depende estrictamente del importador para cubrir sus necesidades.

### Recomendaciones:



Exigir a los proveedores la entrega de mercadería a la fecha solicitada.

Buscar nuevos proveedores.

Monitoreo y Control

“No tiene ningún riesgo”

La empresa tiene un buen sistema de monitoreo y control en el área de vehículos nuevos que ingresan a la empresa, debido a la supervisión continua del departamento de auditoría interna y de cada jefe de agencia que se preocupa por los inventarios de cada una de las agencias.

### **3.3. ANALISIS FINANCIERO**

La empresa Neoauto presento un resultado positivo en año 2017, el cual será analizado para comparar este resultado con los que ha venido obteniendo los últimos cuatro años.

#### **3.3.1. VENTAS POR AGENCIAS**

A continuación, se presenta un resumen de las ventas realizadas por cada agencia de la empresa en el año 2017.



Tabla 24. VENTAS DE VEHICULOS POR AGENCIAS AÑO 2017.

AGENCIAS	UNIDADES
TOTAL Agencia 10 de Agosto	433
TOTAL Agencia Quito Sur	311
TOTAL Agencia Condado	246
TOTAL Agencia Almagro	175
TOTAL Agencia Santo Domingo	44
TOTAL Agencia Tumbaco	172
TOTAL Agencia Naciones Unidas	8
TOTAL Agencia Shyris	22
TOTAL GENERAL	1411

GRAFICO 18. REPRESENTACION GRAFICA DE LA UNIDADES VENDIDAS POR AGENCIAS AÑO 2017.



Fuente: Datos empresa Neoauto S.A.

Elaborado por: Nelly Gutama, Priscila Palomeque



Este grafico indica que en el año 2017 la agencia más rentable fue la agencia 10 de agosto ya que en el año logro vender 433 unidades posicionándose como la mejor agencia, mientras que la agencia de Naciones Unidas al ser nueva solamente realizo 8 ventas considerando que solo funciono los últimos 4 meses del año, seguido a este está la agencia de Shyris que mantiene solo 22 unidades vendidas.

### 3.3.2. Indicadores.

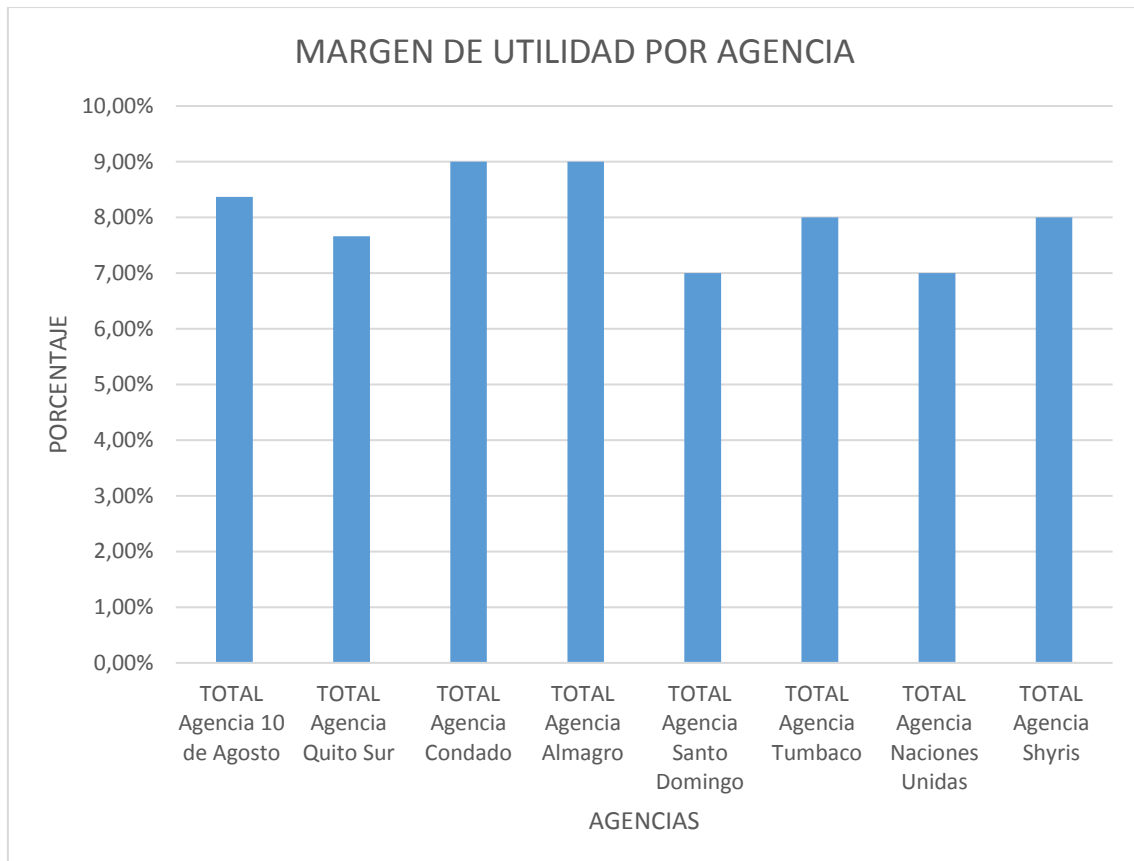
**Tabla 25 MARGEN DE UTILIDAD QUE SE OBTIENE POR AGENCIA DE LOS VEHICULOS VENDIDOS.**

AGENCIAS	MARGEN
TOTAL AGENCIA 10 DE AGOSTO	8,37%
TOTAL AGENCIA QUITO SUR	7,66%
TOTAL AGENCIA CONDADO	9,00%
TOTAL AGENCIA ALMAGRO	9,00%
TOTAL AGENCIA SANTO DOMINGO	7,00%
TOTAL AGENCIA TUMBACO	8,00%
TOTAL AGENCIA NACIONES UNIDAS	7,00%
TOTAL AGENCIA SHYRIS	8,00%
TOTAL, GENERAL	8,27%

Fuente: Datos empresa Neoauto S.A.

Elaborado por: Nelly Gutama, Priscila Palomeque

**GRAFICO 19. MARGEN DE UTILIDAD POR AGENCIA – REPRESENTACION GRAFICA.**



Fuente: Empresa Neoauto S.A.  
Palomeque

Elaborado por: Nelly Gutama, Priscila

Este grafico nos indica que a pesar que la agencia 10 de agosto es la que más unidades vendía, esto no significa que la misma tenga el mejor margen de utilidad, ya que los mejores márgenes los tienen las agencias Condado y Almagro superando a la agencia 10 de agosto en 0.63%.



### 3.3.2 Indicadores financieros.

Los indicadores son considerados una herramienta importante para la empresa, porque permiten evaluar su desempeño y los resultados obtenidos sirven para la buena toma de decisiones.

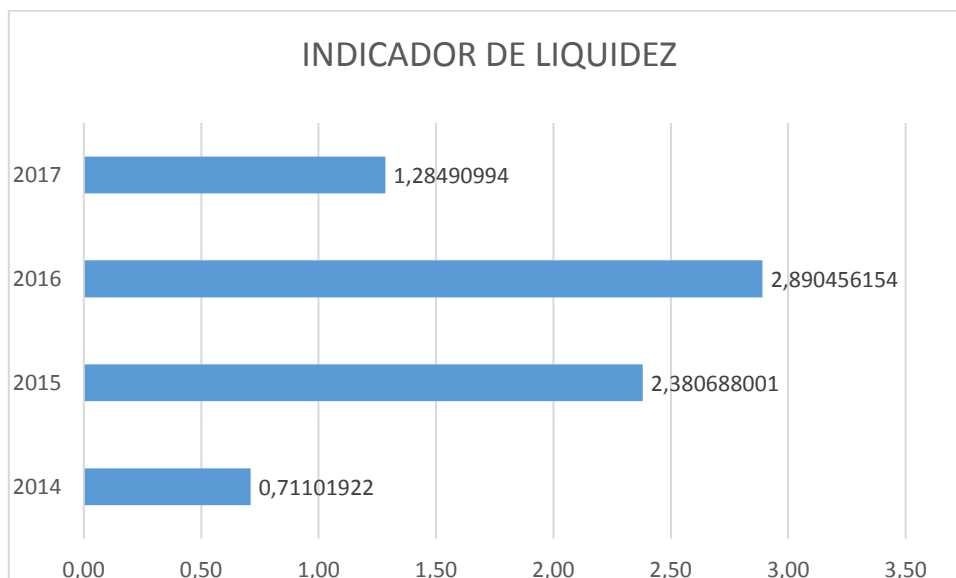
A través de ellos se mide y evalúa los movimientos de las distintas cuentas que comprenden los Estados Financieros y a su vez permite controlar eficientemente el comportamiento de inventarios en este caso.

#### 3.3.2.1. INDICADOR DE LIQUIDEZ.

**Tabla 26. INDICADOR DE LIQUIDEZ CORRIENTE.**

LIQUIDEZ CORRIENTE				
AÑO	2014	2015	2016	2017
ACTIVO CORRIENTE	12.157.237,00	10.464.845,00	10.396.543,00	20.994.502,00
PASIVO CORRIENTE	17.098.324,00	4.395.723,00	3.596.852,00	16.339.279,00
INDICADOR DE LIQUIDEZ	0,71	2,38	2,89	1,28
AÑO	2014	2015	2016	2017
INDICADOR DE LIQUIDEZ	0,71	2,38	2,89	1,28

**GRAFICO 20. PORCENTAJE DEL INDICADOR DE LIQUIDEZ DE LOS AÑOS 2014 AL 2017.**



Fuente: Estados Financieros de la empresa Neoauto S.A. Elaborado por: Nelly Gutama, Priscila Palomeque

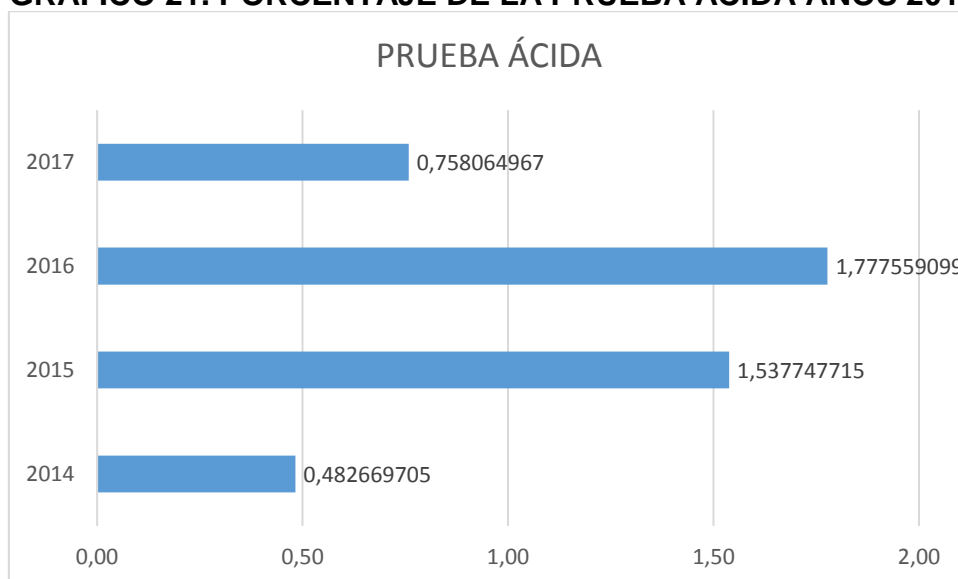
Observación: Luego de aplicar la respectiva formula del indicador y comparar los últimos cuatro años, la información obtenida demuestra que la empresa NEOAUTO S.A. si cuenta con liquidez para cubrir cada dólar de deuda a corto plazo, pero en el año 2016 obtuvo un mejor indicador de liquidez comparado con el año 2017 esto se debe a que su pasivo en ese año estaba en tres millones; mientras que el año 2017 su activo subió a 20 millones y su pasivo aumento a 16 millones, es decir incremento su deuda en 13 millones, especialmente por la compra de inventario tanto de vehículos como repuestos.

### 3.3.2.2. PRUEBA ACIDA.

**Tabla 27. PRUEBA ACIDA**

PRUEBA ACIDA				
AÑO	2014	2015	2016	2017
ACTIVO CORRIENTE	12.157.237,00	10.464.845,00	10.396.543,00	20.994.502,00
INVENTARIO	3.904.394,00	3.705.332,00	4.002.926,00	8.608.267,00
PASIVO CORRIENTE	17.098.324,00	4.395.723,00	3.596.852,00	16.339.279,00
PRUEBA ÁCIDA	0,48	1,54	1,78	0,76
AÑO	2014	2015	2016	2017
PRUEBA ÁCIDA	0,48	1,54	1,78	0,76

**GRAFICO 21. PORCENTAJE DE LA PRUEBA ACIDA AÑOS 2014 AL 2017**



Fuente: Estados Financieros de la empresa Neoauto S.A.

Elaborado por: Nelly Gutama, Priscila Palomeque





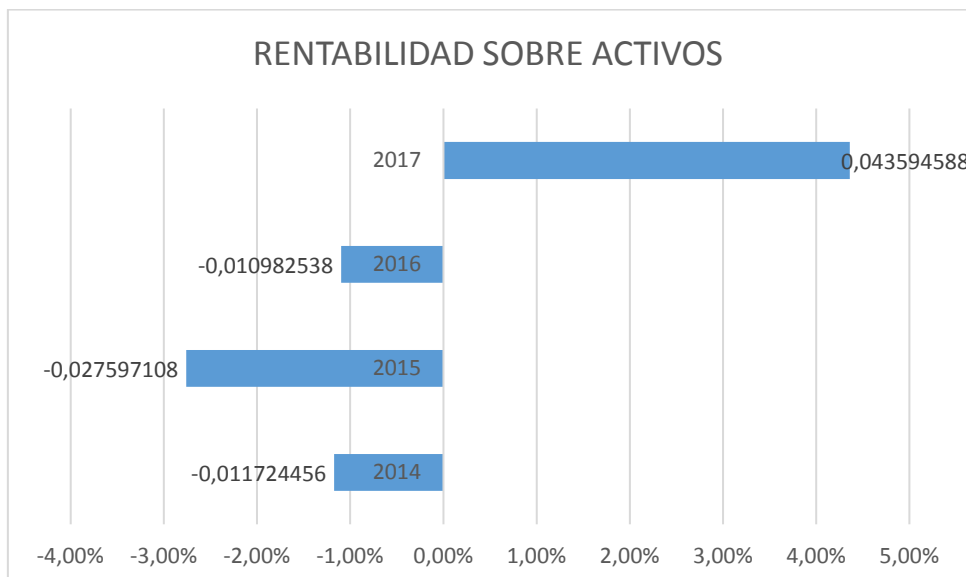
Observación: Los resultados obtenidos en este indicador no son del todo satisfactorios debido a que la empresa NEOAUTO S.A. no cuenta con el efectivo para cubrir cada dólar de deuda que tiene a corto plazo ya que este indicador es del 0,7580 en el año 2017, por lo que sin acudir a sus inventarios no podría cubrir sus deudas. Este resultado es lógico debido a que sus deudas son principalmente por la compra del inventario a crédito por lo que necesariamente debe acudir a este para cubrir sus deudas.

### 3.3.2.3. RENTABILIDAD NETA DEL ACTIVO.

**Tabla 28. RENTABILIDAD DEL ACTIVO.**

RENTABILIDAD NETA DEL ACTIVO				
AÑO	2014	2015	2016	2017
UTILIDAD NETA	- 215.263,00	- 465.758,00	- 188.113,00	1.180.616,00
ACTIVO TOTAL	18.360.170,00	16.877.058,00	17.128.372,00	27.081.710,00
RENTABILIDAD SOBRE ACTIVOS	-1,17%	-2,76%	-1,10%	4,36%
AÑO	2014	2015	2016	2017
RENTABILIDAD SOBRE ACTIVOS	-1,17%	-2,76%	-1,10%	4,36%

**GRAFICO 22. PORCENTUAL DE LA RENTABILIDAD SOBRE ACTIVOS DESDE EL AÑO 2014 AL 2017**



Fuente: Estados Financieros de la empresa Neoauto S.A.

Elaborado por: Nelly Gutama, Priscila Palomeque



Observación: La rentabilidad del activo para el año 2017 es de 4.36%, es un porcentaje positivo debido a que este año si tuvo utilidades, comparado con los tres años anteriores que solo tuvo pérdidas.

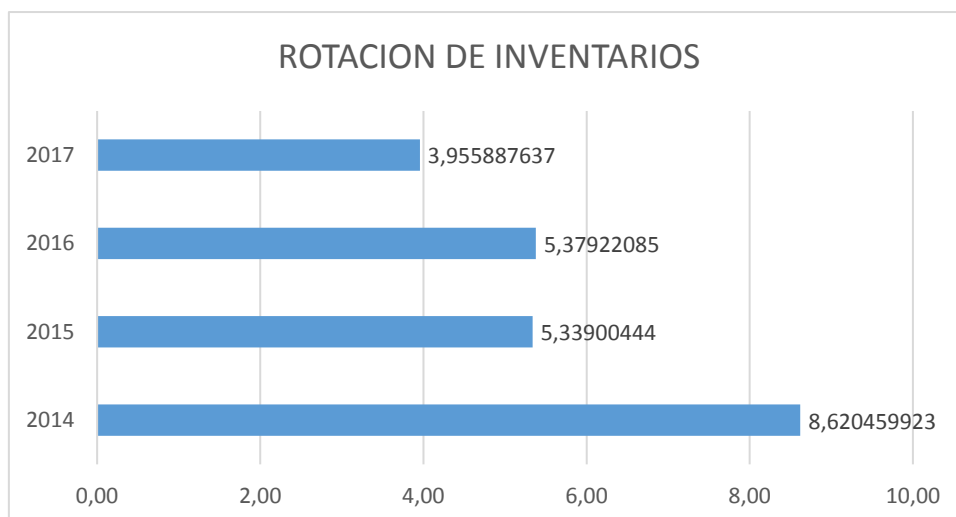
Según información proporcionada por la empresa indican que más allá de que el año 2017 haya sido mejor que los años anteriores, esta utilidad se debe también a la venta de un terreno ubicado en la ciudad de Cuenca, lo cual generó utilidad en la venta de activos fijos.

### 3.3.2.4. ROTACION DE INVENTARIOS.

**Tabla 29. ROTACION DE INVENTARIOS.**

ROTACION DE INVENTARIOS				
AÑOS	2014	2015	2016	2017
COSTO DE VENTAS	33.657.672,00	19.782.784,00	21.532.623,00	34.053.337,00
INVENTARIOS	3.904.394,00	3.705.332,00	4.002.926,00	8.608.267,00
ROTACION DE INVENTARIO	8,62	5,34	5,38	3,96
ROTACION DE INVENTARIOS				
AÑOS	2014	2015	2016	2017
ROTACION DE INVENTARIO	8,62	5,34	5,38	3,96

**GRAFICO 23. ROTACION DE INVENTARIOS PORCENTAJE DE LOS AÑOS 2014 AL 2017.**



Fuente: Estados Financieros de la empresa Neoauto S.A.

Elaborado por: Nelly Gutama, Priscila Palomeque



Observación: Nos dice que el inventario rota 3,9558 veces en el año, lo cual permite a la empresa ver en cuantas veces el inventario se convierte en dinero o a su vez se convierte en cuentas por cobrar.

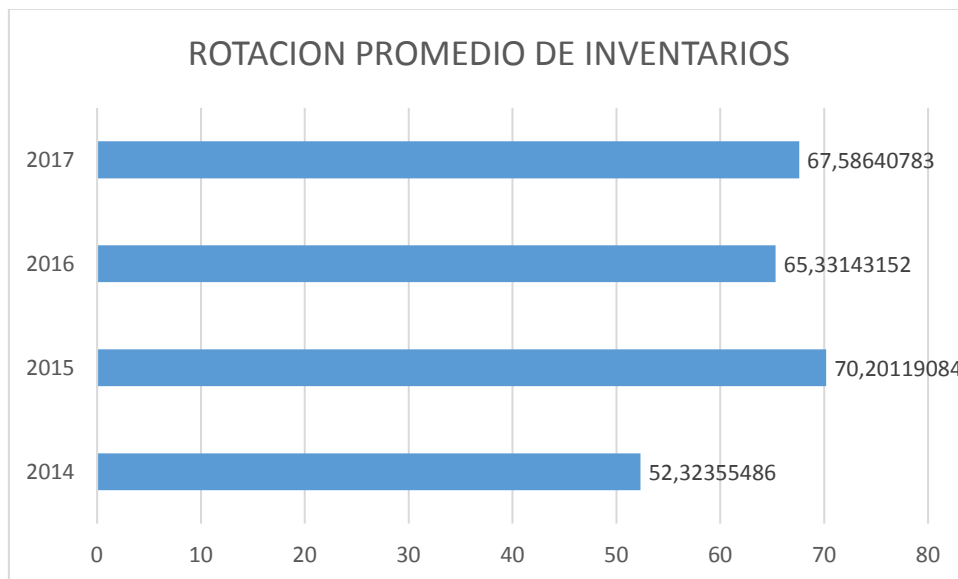
El año 2017 tiene el menor porcentaje de rotación de inventarios comparados con años anteriores, lo cual indica que se mantiene un porcentaje alto de stock tanto de vehículos como repuestos.

### 3.3.2.5. ROTACION PROMEDIO DE INVENTARIOS.

**Tabla 30. ROTACION PROMEDIO DE INVENTARIOS.**

ROTACION PROMEDIO DE INVENTARIO				
AÑOS	2014	2015	2016	2017
INVENTARIO PROMEDIO	4.824.901,50	3.804.863,00	3.854.129,00	6.305.596,50
COSTO DE VENTAS	33.657.672,00	19.782.784,00	21.532.623,00	34.053.337,00
ROTACION PROMEDIO DE	52,00	70,00	65,00	68,00

**GRAFICO 24. TIEMPO DE ROTACION DE LOS INVENTARIOS.**



Fuente: Estados Financieros de la empresa Neoauto S.A.

Elaborado por: Nelly Gutama, Priscila Palomeque

Observación: Para que Neoauto S.A. pueda recuperar sus cuentas por cobrar necesita un tiempo de 67,5864 días.

Este tiempo de rotación de cartera, está acorde a las políticas de la empresa que indica que deben tener máximo una cartera de hasta 90 días.

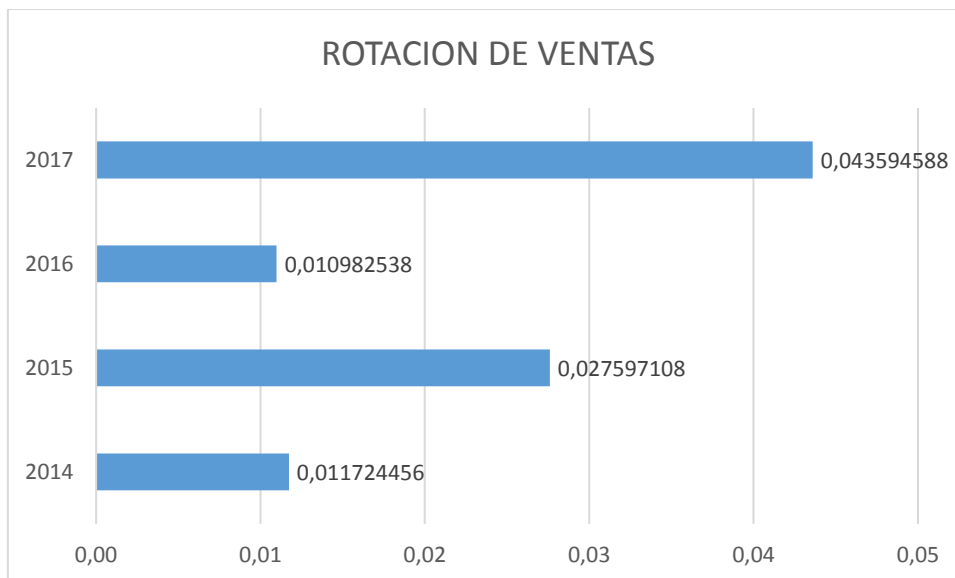


### 3.3.2.6. ROTACION DE VENTAS.

**Tabla 31. ROTACION DE VENTAS.**

ROTACION DE VENTAS				
AÑO	2014	2015	2016	2017
VENTAS	215.263,00	465.758,00	188.113,00	1.180.616,00
ACTIVO TOTAL	18.360.170,00	16.877.058,00	17.128.372,00	27.081.710,00
ROTACION VENTAS	0,01	0,03	0,01	0,04
AÑO	2014	2015	2016	2017
ROTACION VENTAS	0,01	0,03	0,01	0,04

**GRAFICO 25. ROTACION DE VENTAS.**



Fuente: Estados Financieros de la empresa Neoauto S.A.

Elaborado por: Nelly Gutama, Priscila Palomeque

Observación: La rotación para el año 2017 es de 0.044 es superior a los años anteriores, lo que indican que las ventas mejoraron y uno de los causales es que se retiraron las restricciones arancelarias para este sector.



## CAPÍTULO IV

### CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES.

#### 4.1 CONCLUSIONES.

Al revisar la información de la empresa Neoauto, se concluye lo siguiente:

La empresa realiza correctamente el proceso de compras, siguiendo los lineamientos contables y políticas de la empresa, las adquisiciones se registran correctamente.

Para las ventas: el área comercial cuenta con un manual en donde explica paso a paso el proceso para concretar una venta, para el área contable la venta se registra adecuadamente reconociendo de inmediato el costo de ventas, además se observó que el sistema contable manejado por esta empresa es óptimo para las empresas Automotrices, ya que separa en módulos todo lo concerniente a Vehículos (compra/venta), talleres y venta de repuestos.

En el reconocimiento posterior, en lo concerniente a Vehículos la empresa no reconoce el deterioro, si no que el inventario de vehiculos que no ha tenido la rotacion esperada, se lo toma como un activo fijo, para no perder ese valor; pero en este analisis se ha realizado el calculo del VNR y determinado el valor que debia haber cancelado por Impuesto a la renta generado considerando el deterioro, cuyo valor a pagar es superior al cancelado en el periodo 2017.

Para un control optimo del inventario se propone un método de valoración como es el METODO DE VALORACION ESPECIFICA, el cual indica cuantas unidades se adquirieron y cuantas se venden mes a mes detallando cada una de las características de los vehiculos.

El control interno de inventario es adecuado; solo existe pocas deficiencias en cuanto al personal que maneja los inventarios ya que el personal que lo lleva no realiza únicamente esta función, por lo que no permite que haya un control eficiente y tampoco pueda presentar una mejora este puesto, de igual manera no hay la capacitación suficiente para desempeñar sus funciones de manera óptima.

En cuanto al análisis financiero la empresa muestra que para el año 2017 tuvo una gran mejoría con respecto a los tres años anteriores, teniendo capacidad de cubrir todas sus deudas, la rotación del inventario es buena.



## 4.2 RECOMENDACIONES.

- La empresa debe realizar el cálculo del VNR, para todo su inventario tanto de vehículos como de repuestos.
- La empresa debe realizar implementar un método de valoración en cuanto a su inventario de vehículos, como el propuesto de Método de Valoración específica.
- La empresa Neoauto S.A. debe realizar capacitación constante a su personal de inventarios, para garantizar el correcto manejo del mismo.
- La empresa debe contar con el stock necesario para cubrir con las demandas de sus clientes.
- Se debe separar las funciones del personal que maneja los inventarios, ya que como indican maneja también lo administrativo de la empresa, por lo cual no puede llevar un control adecuado de los inventarios.



## BIBLIOGRAFIA

### Bibliografía

- AEADE. (2017). *ANUARIO*. Obtenido de ASOCIACION DE EMPRESAS AUTOMOTRICES DEL ECUADOR: <http://www.aeade.net/anuario/>
- Apolo, A. H. (2016). Examen especial a las operaciones administrativas y financieras del area de cartera de la empresa NEOAUTO S.A. (*Tesis de grado*). Universidad del Azuay, Cuenca.
- ARENS , A., ELDER, R., & BEASLEY, M. (2007). *AUDITORIA CON ENFOQUE INTEGRAL*. MEXICO: PEARSON DECACION.
- Estupiñan Gaitan, R. (2006). *Administracion o gestion de riesgos E.R.M y la Auditoria Interna* (PRIMERA ed.). Bogota: Ecoe ediciones.
- ESTUPIÑAN GAITAN, R. (2006). *CONTROL INTERNO Y FRAUDES CON BASE EN LOS CICLOS TRANSACCIONALES ANALISIS DE COSO I Y II* (SEGUNDA ed.). BOGOTA: ECOE EDICIONES.
- Gómez, G. (11 de junio de 2001). *Sistema de valuacion de inventarios*. Obtenido de Gestipolis: <https://www.gestipolis.com/sistemas-de-valuacion-de-inventarios/>
- Hernandez Rodriguez, M., Hernandez, C., Collazo Ramirez, S., Rodriguez Harrinton, C., & Garcia Rodriguez , H. (2000). *Introduccion a la Contabilidad Financiera*. Mexico: Camara Nacional de la Industria Editorial Mexicana.
- HYUNDAI. (2018). *HYUNDAI EN ECUADOR*. Obtenido de HYUNDAI: <https://www.hyundai.com.ec/nosotros/index.html>
- IFRS, Foundation. (2014). *NIC 2, INVENTARIOS*. Obtenido de [www.ifrs.org](http://www.ifrs.org)



NEOAUTO. (2018). *¿Por qué NEOAUTO?* Obtenido de Neoauto:  
<https://neoauto.com.ec/acerca/index.html>

PERDOMO MORENO, A. (1995). FUNDAMENTOS DE CONTROL INTERNO. MEXICO, D.F.: EDICIONES CONTABLES Y ADMINISTRATIVAS S.A. de C.V.

Rodriguez, D. (Julio de 2015). *Contabilidad Concepto*. Obtenido de Contabilidad.com.do: <https://contabilidad.com.do/contabilidad/>

Solo Contabilidad. (s.f.). *Clasificacion de la contabilidad*. Obtenido de Solo Contabilidad: <https://www.solocontabilidad.com/contenido/clasificacion-de-la-contabilidad>

SUPERCIAS. (s.f.). *REPORTERIA*. Obtenido de Superintendencia de Compañías, Valores y Seguros. :  
[http://reporteria.supercias.gob.ec/portal/samples/images/docs/tabla\\_indicadores.pdf?fbclid=IwAR3\\_kU7OKKjF1IRtRzxtA-dneYJKWxLzzJiaapX05y4aPN\\_j1-FLiIKPwh8](http://reporteria.supercias.gob.ec/portal/samples/images/docs/tabla_indicadores.pdf?fbclid=IwAR3_kU7OKKjF1IRtRzxtA-dneYJKWxLzzJiaapX05y4aPN_j1-FLiIKPwh8)


Varon, L. (abril de 2018). *Que son las NIIF*. Obtenido de Gerencie.com:  
[https://www.gerencie.com/que-son-las-niif.html#\\_ftn1](https://www.gerencie.com/que-son-las-niif.html#_ftn1)





**ANEXOS**

**Anexo 1. Manual de Políticas Generales NEOAUTO S.A.**

	MANUAL DE POLITICAS GENERALES	MAN – CG – 01
	GESTION Y CONTROL	Revisión No. : 1 Hoja 1 de 5

RV	I/M/E	DESCRIPCION	FECHA	REALIZADO	APROBADO	PROCESOS
01	I	Inclusión de Manual	30/01/2017	Ing. Santiago Beltrán Coordinador de Procesos	Dr. Marcos Malo Presidente Ejecutivo	Ing. Santiago Beltrán Coordinador de Procesos


*[Handwritten signatures and initials over the table and below it]*

	MANUAL DE POLITICAS GENERALES	MAN – CG – 01
	GESTION Y CONTROL	Revisión No. : 1 Hoja 2 de 5

**INDICE**

- 1.- INTRODUCCION
- 2.- POLITICAS RELACIONADAS CON EL PROCESO DE COMERCIALIZACIÓN DE VEHÍCULOS
- 3.- POLITICAS RELACIONADAS CON EL PROCESO DE GESTION FINANCIERA
- 4.- POLITICAS RELACIONADAS CON EL PROCESO DE GESTION ADMINISTRATIVA
- 5.- POLITICAS RELACIONADAS CON EL PROCESO DE LOGISTICA
- 6.- POLITICAS RELACIONADAS CON EL PROCESO DE COMERCIALIZACIÓN DE REPUESTOS Y SERVICIO DE TALLERES



	MANUAL DE POLITICAS GENERALES	MAN – CG – 01
	GESTION Y CONTROL	Revisión No. : 1
		Hoja 3 de 5

**1. Introducción.**

**1.1. Elaboración de Políticas Generales.**

1.1.1 El presente cuerpo normativo brinda disposiciones directas que apoyan las actividades diarias para el personal de los procesos de: Comercialización, Logística, Administrativa y Financiera de la compañía.

1.1.2. Las políticas comerciales tienen alcance nacional y son distribuidas a los responsables de los procesos mencionados, estas políticas se consideran un documento privado siendo de exclusivo uso interno de la compañía.

1.1.3. Estas políticas son generadas por las Gerencias de los procesos indicados.

1.1.4. Esta normativa se incluye en el Sistema de Gestión, por lo que podrá ser auditable a fin de controlar su cumplimiento a nivel nacional.

**1.2. Emisión y Difusión de Políticas Generales.**

1.2.1. Las políticas comerciales entrarán en vigencia automáticamente el momento que son aprobadas.

1.2.2. Una vez aprobadas las políticas Generales son emitidas por el departamento de Control y Gestión.

1.2.3. Una vez que el Departamento de Control y Gestión ha emitido las políticas generales es responsabilidad de los Gerentes/Jefes de áreas comunicarlasy difundirlas al personal a su cargo.



	MANUAL DE POLITICAS GENERALES	MAN – CG – 01
	GESTION Y CONTROL	Revisión No. : 1
		Hoja 4 de 5

## 2.2 POLITICA FORMA DE PAGO PARA LA VENTA DE VEHICULOS

### 2.2.1 CONTADO

#### 2.2.1.1 Efectivo

Se recibirá valores en efectivo para vehículos livianos y comerciales por cada unidad vendida, dinero que deberá ser entregado por el Cliente directamente en caja, el monto máximo a entregar en caja es de \$5000,00 USD, otros montos tendrán que ser autorizados por el Gerente General / Gerente o Jefe Financiero con todos los soportes que respalden la procedencia del dinero, la recepción de estos montos deberán cumplir las normativas o regulaciones establecidas por los organismos de control.

#### 2.2.1.2 Cheque

Los Cheque deberán ser certificados por el Cliente o cheque de Gerencia por cualquier monto para vehículos livianos y comerciales.

#### 2.2.1.3 Transferencia

Transferencia desde cuenta del cliente a la cuenta de la empresa por cualquier monto deberá hacerse según instrucción vigente de Gerencia Financiera, para transferir a cuenta de un banco diferente se necesitara autorización.


#### 2.2.1.4 Depósito en Cuenta

Solo en casos excepcionales se solicitara autorización a Gerencia Financiera para realizar depósitos del cliente en la cuenta de la empresa por cualquier monto para vehículos livianos y comerciales.

### 2.2.2 CREDITO

- Aprobación de Crédito por entidades Bancarias o Financieras para vehículos livianos y comerciales y recepción de la entrada establecida en el Financiamiento.
- Crédito Directo para financiamiento de la entrada en todos los casos con aprobación del. Chat de negocios



	MANUAL DE POLITICAS GENERALES	MAN – CG – 01
	GESTION Y CONTROL	Revisión No. : 1
		Hoja 5 de 5

### 2.3 CONDICIONES PARA LA RESERVA DE VEHICULOS

Para reservar un vehículo liviano o comercial el cliente entregará el valor establecido por la Gerencia General en la forma de pago establecida en esta política.

Está prohibido aceptar valores por Reserva de vehículos cancelados con Tarjeta de Crédito.

#### Orden de compra empresa y Consorcios

Se solicitará autorización al Chat de Negocios con empresas nuevas que soliciten vehículos por medio de órdenes de compra.

Se deberá realizar el procedimiento de creación de línea de Crédito respaldándose en negociación de convenios.

Si se tuvieran convenios pre-establecidos se deberá respaldar el negocio mediante la orden de compra aprobada por el Representante Legal de la empresa solicitante.

### 2.4. OBSEQUIOS

Todo obsequio deberá ser aprobado por Presidencia.

### 2.5. DESCUENTOS

- Los descuentos para vehículos dentro de Flotas será del 4%, para valores de negociación mayor se aprobará únicamente por la Marca. (Se considerará como flota solamente a clientes con calificación previa)
- Se considerará como flota un mínimo de unidades vendidas durante un periodo aprobado según convenio firmado.

Para aplicar descuentos todos deberán tener aprobación de Presidencia, estos son:

- Descuentos directos
- Descuentos Consorcios



	MANUAL DE POLITICAS GENERALES	MAN – CG – 01
	GESTION Y CONTROL	Revisión No. : 1
		Hoja 6 de 5

## 2.6. BONOS COMPARTIDOS

Si el bono es aplicado por CFC la financiera envía el cheque descontado el valor del bono o descuento compartido por el Importador y se envía con un respaldo impreso indicando el valor a cobrar al Importador, se emite una nota de débito aplicable para justificar contablemente el Auxiliar contable de Cartera incluirá estos valores en el informe mensual.


## 2.7 REFERIDOS

1. Todo el personal de la compañía puede participar en el proyecto Referidos con las siguientes excepciones:
  - El personal que labora en el área de Postventa y comisiona por la venta de accesorios no podrá referir para venta de accesorios pero si para venta de livianos y pesados.
  - El personal que labora en el área de ventas de livianos no podrá referir para venta de livianos pero si para pesados y accesorios.
  - Así mismo el personal que labora en el área de ventas de pesados no podrá referir para venta de pesados pero si de livianos y accesorios.
2. Un cliente que previamente ha sido ingresado en el sistema SIA, podrá ser referido por cualquier persona de la compañía después de un periodo de 90 días en los que no se haya concretado ninguna otra venta con este prospecto.
3. La comisión en vehículos livianos será del 0,65%, en camiones del 1% y en accesorios del 4%.
 

El pago se de la comisión para el personal que refiere será del 100%
4. Para el pago de la comisión, se deberá añadir el formato de referidos a la carpeta de la compra del cliente. La carpeta posteriormente será revisada por el departamento de contabilidad el cual pasar el reporte de comisiones al departamento de Talento Humano.
 

A continuación se pagará dicha comisión en el rol de pagos del mes.
5. En el caso de que el referido adquiera una flota, se aplicaran las políticas vigentes.
6. El jefe de Agencia atenderá al cliente directamente y será el responsable de proveer y gestionar la información.
7. El Jefe de Agencia considerará los vehículos de referidos para el cálculo de cumplimiento de metas y comisiones.



	MANUAL DE POLITICAS GENERALES	MAN – CG – 01
	GESTION Y CONTROL	Revisión No. : 1
		Hoja 7 de 5

**2.8. VEHICULOS USADOS POR PARTE DE PAGO**

No se recibirá ningún vehículo usado para incluirlo en el activo de la empresa como parte de pago para la adquisición de un vehículo nuevo.

El Asesor Comercial sugerirá ofrecer el vehículo a algún patio local para que pueda cotizar y comprar el vehículo a fin que el valor sea considerado por el cliente como parte de pago.

**2.9. VENTA DE KIT DE ACCESORIOS POR SEPARADO DEL VEHICULO**

La venta de accesorios incluidos en un vehículo nuevo deberá reflejarse en una factura por separado para mantener el control al momento de la entrega.

Los accesorios retirados del vehículo para que se instalen en reemplazo de los ítems adicionales deberán ser entregados al cliente y no se aceptaran para incorporar al inventario de la empresa como parte de pago o descuento.

**2.10. ENTREGA DE VEHICULOS**

El Asesor Comercial tiene la obligación de entregar toda la información referente al producto adquirido y respaldar su entrega.

**2.11. GARANTIAS DE MARCA**

El librete de Garantía y mantenimientos debe ser entregado junto al vehículo y por ningún motivo deberá omitirse este paso. Este es el único documento que demuestra que la información que contiene fue explicada y que protegerá a la empresa y a la Marca en caso de reclamos injustificados por desconocimiento del cliente.

Para el caso de repuestos la garantía en estos procederá si son instalados por un taller autorizado por la marca. Esta información debe ser expuesta por el Asesor de Repuestos.

Toda información de aprobación o negación de garantías deberá ser tramitada por el área de Postventa y el área comercial deberá delegar esta responsabilidad únicamente a este departamento.

Toda negociación fuera de los parámetros establecidos por la marca para aplicación de garantías será tramitada de comercial a través del chat de negocios.


**3.- POLITICAS RELACIONADAS CON EL PROCESO DE GESTION FINANCIERA**

**3.1 Recepción de Valores en Caja**

Todo pago o valor recibido en la empresa, sea en efectivo o en cheque, deberá ser ingresado a través de la caja.

El Cajero tiene la obligación de realizar y entregar un Recibo de Ingreso de Caja por cualquier concepto de pago, anticipo o reserva.



	MANUAL DE POLITICAS GENERALES	MAN – CG – 01
	GESTION Y CONTROL	Revisión No. : 1
		Hoja 8 de 5

Por ningún motivo los Asesores de ventas, Asesores de Servicio, Jefes de Agencia, Jefes de Taller, personal Administrativo u Operativo deberán recibir dinero de parte del cliente, todo valor debe ser cancelado en Caja.

**4.- POLITICAS RELACIONADAS CON EL PROCESO DE GESTION ADMINISTRATIVA**

Todo activo fijo que supere los 500 USD adquirido por la compañía deberá ser inscrito en la póliza de seguro contratada.

Todo activo asignado a un empleado deberá ser validado con acta de Entrega recepción según sea en caso.

Toda inversión inmobiliaria contará con un ante-proyecto aprobado por Presidencia y deberá ser controlado por Auditoría durante su ejecución y al término del proyecto, teniendo en cuenta el cumplimiento con las entidades reguladoras locales vigentes.

**5.- POLITICAS RELACIONADAS CON EL PROCESO DE LOGISTICA**

El transporte de los vehículos deberá constar con la seguridad y los controles suficientes, nunca se debe transportar ningún vehículo nuevo del inventario sin Guía de Remisión.

La movilización en general de los vehículos nuevos deberá ser realizada solamente por personas capacitadas que se respalden con la licencia emitida por un organismo local competente.

Cualquier mal uso o daño provocado a los vehículos es responsabilidad del empleado designado al cuidado en movilización y almacenamiento dentro de las condiciones proporcionadas por la empresa.

Los accesorios básicos, de seguridad (kit de seguridad, aro y llanta de emergencia, etcétera), manuales (Garantías, De Usuario, etcétera) y documentos de control (historial del vehículo, hoja de control de baterías, etcétera), deberán ser revisados y en caso de faltantes deberán reportarse inmediatamente al Jefe de Agencia para reposición.

Las reservas tendrán una vigencia de 72 horas laborables dentro del inventario, pasado este tiempo se liberarán.

Los vehículos de alta demanda y de bajo stock solamente podrán ser reservados en inventarios internos de cada agencia o mediante intercambio del mismo modelo pero con diferentes características.



	MANUAL DE POLITICAS GENERALES	MAN – CG – 01
	GESTION Y CONTROL	Revisión No. : 1
		Hoja 9 de 5

**6.- POLITICAS RELACIONADAS CON EL PROCESO DE COMERCIALIZACIÓN DE REPUESTOS Y SERVICIO DE TALLERES**

**POLITICA DE DESCUENTOS:**

- 1.- Compañía de Seguros Unidos 15% de descuento en repuestos, para otras aseguradoras se ofrecerá el 12%.
  - 2.- Flotas:
    - Hasta 3 Unidades el 5% de Descuento
    - De 3 a 9 Unidades El 10% de Descuento
    - Más de 10 Unidades El 12% de Descuento
  - 3.- Renting Pichincha Servicio Multimarca Guayaquil 15% de Descuento en Mano de Obra y en Repuestos según la Marca que aplica.
  - 4.- Venta de Repuestos Obsoletos Costo más el 10%
  - 5.- Descuento Empleados 5%
  - 6.- Negociaciones Especiales Aprobación Individual Aprobado por Gerencia General
  - 7.- Descuento por Mostrador máximo 5% Aplica a Pagos de Contado.
- Todo aprobado por escrito por Presidencia o Gerencia General

**POLITICA DE CRÉDITO**

- 1.- Crédito Empresas en General y Compañías de Seguros 30 Días
- 2.- Crédito Empleados hasta 6 Meses sin Intereses, siempre y cuando hayan cumplido con los requisitos de aprobación de crédito.

**POLITICA DE ANTICIPOS**

- 1.- Pedidos de repuestos por mostrador con el 60% de anticipo
- 2.- Pedidos de repuestos por taller contra orden de trabajo y autorización de proforma.

**TARJETA DE CREDITO**

Se recibirá Tarjeta de crédito en modalidad corriente o diferida según el convenio vigente con las entidades emisoras de tarjeta de crédito.


Fuente: Datos de la empresa Neoauto S.A.

Elaborado por: Nelly Gutama, Priscila Palomeque.






**Anexo 2. Procedimiento de Venta de Vehículos Livianos de NEOAUTO S.A.**

	<b>PROCEDIMIENTO PARA VENTA DE VEHICULOS LIVIANOS</b>	<b>PRO – CV – 01</b> <b>Revisión No. : 01</b>
	<b>COMERCIALIZACIÓN DE VEHICULOS</b>	<b>Hoja 1 de 15</b>

RV	I/M/E	DESCRIPCION	FECHA	REALIZADO	APROBADO	PROCESOS
01	I	Inclusión de Procedimiento	30/01/2017	Ing. Santiago Beltrán Coordinador de Procesos	Dr. Marcos Malo Presidente Ejecutivo	Ing. Santiago Beltrán Coordinador de Procesos



	<b>PROCEDIMIENTO PARA VENTA DE VEHICULOS LIVIANOS</b>	<b>PRO – CV – 01</b> <b>Revisión No. : 01</b>
	<b>COMERCIALIZACIÓN DE VEHICULOS</b>	<b>Hoja 2 de 15</b>

### 1.- PROPÓSITO

Identificar y determinar las actividades a seguir para el asesoramiento y venta de vehículos de manera que se cumpla todos los requerimientos determinados por la marca y alcanzar la satisfacción de nuestros clientes.

### 2.- ALCANCE

Este procedimiento aplica desde la planificación de las ventas hasta la entrega del vehículo incluida la retroalimentación y control de satisfacción de cliente.

### 3.- DEFINICIONES

**Cotización.-** Documento que detalla el tipo de producto, características, precio y condiciones de pago solicitado por el cliente

**Persona Natural.-** Persona nacional o extranjera capaz de realizar actividades comerciales lícitas en el país

**Persona Jurídica.-** Toda sociedad que realiza actividades económicas lícitas en el país, amparadas en una figura legal propia que puede ser privada o pública.

**Gestor.-** Personal designado por la empresa comercializadora de vehículos, calificada por la Agencia de Transito para que realice las transacciones necesarias para la obtención de matrículas de vehículos nuevos.

**PDI.-** Proceso de verificación y limpieza de vehículos nuevos para entrega al cliente.

### 4.- CONTENIDO

#### 4.1.- Planificación

La Gerencia General junto con los Gerentes o Jefes de Agencia realizan una proyección (Business Plan) anual, trimestral y mensual de venta de vehículos basándose en el histórico de ventas de los años anteriores, tomando en cuenta todas las condiciones del mercado, beneficios y restricciones de los organismos de control. Esta planificación deberá ser comunicada a todo el personal involucrado de forma que se tenga una visión de los objetivos y el lineamiento a seguir.

#### 4.2.- Contacto y Conocimiento del Cliente


##### 4.2.1 Gestión de Clientes Potenciales

##### Fuentes:

Físicas (Llegada a Concesionario):

- Contacto Directo
- Por medio Masivo
- Recomendación
- Experiencia pasada



	<p>PROCEDIMIENTO PARA VENTA DE VEHICULOS LIVIANOS</p>	<p><b>PRO – CV – 01</b> <b>Revisión No. : 01</b></p>
	<p>COMERCIALIZACIÓN DE VEHICULOS</p>	<p><b>Hoja 3 de 15</b></p>

Digitales:

- Página web
- Publicación red Social
- Mail directo
- Llamada telefónica

**4.2.2 Uso del CRM**

EL CRM es una herramienta de creación de base de datos de clientes y su gestión de la información obtenida a través de los medios web y de parte de los asesores de venta a partir del contacto directo con los clientes que llegan al concesionario.

A través de los medios digitales el CRM asigna a cada Jefe de Agencia los clientes según segmentación de mercado por Concesionario.

El Jefe de Agencia asigna el cliente a un vendedor.

El Asesor de ventas debe realizar el contacto con el cliente:

- Indicando su nombre, posición y sucursal a la cual pertenece, confirma la disposición de tiempo del cliente o solicita una fecha y horario para realizar un nuevo intento
- Al acceder el cliente a la conversación el Asesor valida y completa la información solicitada en el sistema del CRM incluyendo número de cédula, dirección de correo y medios de contacto necesarios.
- Realiza la gestión de las necesidades de información del cliente y contesta a todas sus dudas
- Preguntar si ha tomado una decisión de compra para gestionar su visita al concesionario o próximo seguimiento. Si el cliente desiste de continuar el proceso se debe especificar sus razones.
- Actualiza la base de datos con la información en la conversación

Si un cliente asignado no es contactado en el periodo de tres días el sistema de CRM emitirá una alerta y asignará a otro Asesor.

Todo cambio de estado o alerta de **no contacto** será informado al Jefe de cada Agencia.

El Jefe de Agencia revisará diariamente el estado de todos los clientes asignados y sancionará a los Asesores según el código interno de trabajo.

**4.3 Visita al Concesionario**


**4.3.1 Recepción del Cliente**

Se realizará según el Instructivo para asignación de turnos a clientes vehículos.

**4.3.2 Asesoría y Conocimiento del Cliente**

El Asesor recibirá al Cliente y escuchará todos sus requerimientos analizando la mejor opción para ofrecer, si el Cliente tiene alguna preferencia de vehículo en particular se anotará junto a la información personal del Cliente.



	<b>PROCEDIMIENTO PARA VENTA DE VEHICULOS LIVIANOS</b>	<b>PRO – CV – 01</b> <b>Revisión No. : 01</b>
	<b>COMERCIALIZACIÓN DE VEHICULOS</b>	<b>Hoja 4 de 15</b>

Es necesario que el Asesor tome toda la información necesaria para dar un seguimiento correcto y mantener contacto con el cliente durante todo el proceso de venta:

- Nombre completo de contacto
- Número de cédula / RUC
- Correo
- Empresa
- Teléfono
- Celular
- Dirección
- Modelo/s de interés
- Versión

Si el cliente desea detener el proceso de manera apresurada y solicita una cotización, se le proporcionará la información necesaria impresa incluyendo las formas de pago disponibles, además se enviará su cotización a su correo.


La información deberá ser alimentada a la base de datos del CRM para luego realizar el seguimiento según se menciona en el punto 4.2.2

El Asesor de Ventas utilizará el análisis de necesidades del cliente mediante cuestionarios rápidos de recepción de información para generar la mejor oferta según el portafolio de productos:

**Cuestionario de Análisis Rápido**

<b>Vehículo Actual</b>		
Marca:	Modelo:	
<b>¿Tiene experiencia previa con la marca HYUNDAI</b>		
Sí	No	Si la respuesta es positiva, especificar
<b>¿Tiene un modelo específico en mente?</b>		
Sí	No	Si la respuesta es positiva, especificar
<b>Razón principal de compra del vehículo</b>		
Automovil nuevo	Vehículo de cuenta	Si existen otras razones, especificar



	<b>PROCEDIMIENTO PARA VENTA DE VEHICULOS LIVIANOS</b>	<b>PRO – CV – 01</b> <b>Revisión No. : 01</b>
	<b>COMERCIALIZACIÓN DE VEHICULOS</b>	<b>Hoja 5 de 15</b>


**Cuestionario de Análisis Rápido**

Requisitos del vehículo / personales (NECESIDADES RACIONALES)		
<b>Uso principal del vehículo:</b>		
Negocios	Privado / Tiempo libre	Ambos
<b>Promedio de kilómetros por año:</b>		
Menos de 10000 Km	Menos de 20000 Km	Mas de 20000 Km
<b>Numero de pasajeros:</b>		
<b>¿El espacio para equipaje es una prioridad?</b>		
Baja	Media	Alta
<b>Tipo de vehículo preferido:</b>		

Requisitos del vehículo / personales (NECESIDADES RACIONALES)			
<b>Preferencia de combustible:</b>			
Negocios	Diesel	Hibrido	Sin preferencia
<b>Aprécia:</b>			
Seguridad	Diseño	Comodidad	Aceleración
Consumo	Deportivo	Versatilidad	Medio Ambiente
<b>Personas que usan el automóvil:</b>			
Yo mismo	Padres	Hermano/a	Cónyuge
<b>Color preferido:</b>			
1)	2)	3)	
<b>¿Está considerando una marca de la competencia? Si la respuesta es positiva, ¿por qué?</b>			

Requisitos del vehículo / personales (NECESIDADES EMOCIONALES)
<b>Experiencias previas con vehículos de la competencia</b>
<input type="text"/>
<b>Si su experiencia fue negativa con la competencia, por qué</b>
<input type="text"/>
<b>Experiencias previas con HYUNDAI</b>
<input type="text"/>
<b>Si su experiencia fue negativa con HYUNDAI , por qué</b>
<input type="text"/>
<b>Valor más importante del vehículo (p.ej.:marca, seguridad)</b>
<input type="text"/>



	<b>PROCEDIMIENTO PARA VENTA DE VEHICULOS LIVIANOS</b>	<b>PRO – CV – 01</b> <b>Revisión No. : 01</b>
	<b>COMERCIALIZACIÓN DE VEHICULOS</b>	<b>Hoja 6 de 15</b>

#### 4.3.3 Presentación y Demostración del Producto

Antes de la presentación del producto el Jefe de Agencia debe asegurar que los vehículos que se encuentren dentro de la Sala de Exhibición (Showroom), se encuentren en perfectas condiciones cuidando:

- El Exterior del vehículo debe estar lavado y el interior aspirado
- Las ruedas de los vehículos deben estar sin manchas y limpias
- Las manijas de las puertas, el manubrio y palancas deben estar limpias
- No deberá existir huellas digitales en los espejos retrovisores y las ventanas y parabrisas deberán estar limpios
- Las alfombras del vehículo estarán en su lugar, limpias, libres de suciedad y restos de basura.
- Los asientos y apoya cabezas estarán en posición normal
- No existirá restos de comida, migajas ni basura entre los asientos
- Los asientos no tendrán manchas, rasgaduras ni roturas
- Todos los interruptores de contacto estarán funcionales
- Todo el sistema de audio y de entretenimiento estará listo para usarse
- Todas las luces internas tienen que funcionar
- El aire acondicionado y sistemas de calefacción estarán configurados con el clima normal del día que corresponda
- Se tendrá a disponibilidad medios para reproducir música apropiada
- Se tendrá fragancia limpia dentro del vehículo
- El tanque deberá contener combustible listo para usarse


El Asesor de Ventas luego de conocer las preferencias del cliente indicará las características físicas y funcionales de los vehículos, haciendo que el cliente pueda interactuar libremente, el Asesor estará atento a responder todas las dudas del cliente para maximizar la experiencia adquirida, los puntos a destacar son:

- Diseño
- Desempeño
- Seguridad
- Confort

Para complementar este proceso y según disponibilidad de vehículos el Asesor puede optar por sugerir una Prueba de Manejo (Test Drive), en donde se podrá apreciar ampliamente la experiencia de manejar y poseer el vehículo nuevo.

El asesor debe realizar una retroalimentación positiva para crear confianza en la decisión que vaya a tomar el cliente empezando el proceso de transición a la negociación y compra del vehículo.



	<b>PROCEDIMIENTO PARA VENTA DE VEHICULOS LIVIANOS</b>	<b>PRO – CV – 01</b> <b>Revisión No. : 01</b>
	<b>COMERCIALIZACIÓN DE VEHICULOS</b>	<b>Hoja 7 de 15</b>

#### 4.4 Negociación y Términos de la Oferta

Para determinar los valores a convenir se realizará el proceso de cotización de mejor oferta según especificaciones de:

- Modelo y características (Explicación del modelo y opciones básicas)
- Presentación de Accesorios adicionales
- Descuentos, bonos, obsequios (Aprobados por Presidencia o por Importador)

La utilización de cotizador digital de manera activa será la clave a la hora de entregar información completa y verás.

##### 4.4.1 Disponibilidad y Fecha de Entrega

Para este proceso el Asesor deberá revisar el inventario actual interno de vehículos del concesionario, enviado diariamente por el Responsable de Logística, luego verificará la disponibilidad de los otros concesionarios a nivel nacional hasta solicitar la disponibilidad y asignación de la importadora; en casos en que se no exista disponibilidad a requerimiento del cliente se opta por solicitar existencias dentro del inventario de las empresas del grupo automotriz, todas las fuentes deberán ser confirmadas para entregarlas al cliente.

La gestión de solicitud de inventario y confirmación de transferencias desde otra empresa del Grupo o del Importador deberá ser gestionada a través del Responsable de Logística.

##### 4.4.2 Definición de Formas de Pago

El Asesor consultará si el cliente tomará en cuenta el valor de su vehículo actual como parte del pago a cancelar por su vehículo nuevo, sugiriendo realizar la toma del vehículo a cuenta de un tercer interesado en avaluar y realizar la compra del actual.

El Asesor de Ventas no dará la opción de toma directa o cotización de compra del vehículo usado por parte del Concesionario.


Las formas de pago definidas en el Manual de Políticas son:

- Contado
- Crédito a través de Financieras
- Crédito directo (Solamente por autorización del Comité de Crédito)
- Orden de Compra Empresa y Consorcios

El Asesor deberá explicar las opciones de financiación de acuerdo a las Políticas Internas del Concesionario, descritas y debidamente autorizadas en el Manual de Políticas, las opciones de financiación expuestas al cliente deberán incluir:

- Valor Total
- Valor Total incluido financiamiento
- Período de financiamiento
- Pago inicial
- Tasa de Interés
- Monto de Pago (Pago mensual)
- Tipo de Financiación



	<b>PROCEDIMIENTO PARA VENTA DE VEHICULOS LIVIANOS</b>	<b>PRO – CV – 01</b> <b>Revisión No. : 01</b>
	<b>COMERCIALIZACIÓN DE VEHICULOS</b>	<b>Hoja 8 de 15</b>

El Asesor deberá explicar detalladamente las opciones de financiamiento desde una perspectiva del cliente y describir exhaustivamente las ventajas y desventajas de realizar una solicitud de crédito a través de las diferentes entidades financieras.

Si el cliente opta por el crédito, deberá firmar una autorización para revisar su buró de crédito y capacidad de pago, el Concesionario se reserva el derecho de pre aprobar o no el crédito directo mismo que debe ser planteado a través del Comité de Crédito y podrá ser aprobado o negado por el Comité de Crédito previa revisión del certificado bancario, buró de crédito y capacidad de pago respectiva, o siendo el caso de crédito con una entidad financiera ésta debe estar aprobada para continuar con el proceso de negociación.

**4.5 Cierre de Negociación**

EL Asesor deberá presentar toda la información asegurándose que el cliente haya entendido completamente las características de la negociación, trate de explicar desde la perspectiva del cliente de una manera fácil y sencilla, permita siempre al cliente reconsiderar las opciones dándole seguridad en su decisión sin que sienta presión, al final se deberá informar la permanencia de la oferta expuesta.

Si el cliente continúa el proceso de compra el Asesor solicitará información y respaldos necesarios para el crédito y/o de acuerdo al Procedimiento Conozca a su Cliente, de igual manera deberá ingresar la información obtenida según el Instructivo para el ingreso de Información al Formulario Conozca a su Cliente (natural o jurídico según corresponda) y entregar al cliente para su revisión y firmas respectivas, junto a este formulario deberán estar todos los documentos especificados en el check list de Carpeta del Cliente.

**4.6 Reserva del vehículo**

El Asesor enviará un correo al Jefe de Agencia solicitando la asignación del vehículo, el Jefe de Agencia verificará la información de la negociación y solicitará al Jefe de Logística la reserva del vehículo.

Para realizar la reserva de un vehículo el cliente deberá cancelar el valor en vigencia determinado por Gerencia General, valor que será notificado a los Jefes de Agencia, Gerentes financieros y Cajeros de manera periódica según sea la necesidad del negocio.


Para la reserva del vehículo deberá tomarse en cuenta el caso de reservas por Orden de Pedido, aplicable en caso de consorcios o empresas con negociaciones o convenios pre-establecidos

Cuando se trate de empresas que requieran la factura para poder emitir el pago se realizará la reserva con orden de compra.

Para validar la reserva es necesario llenar y firmar el compromiso de reserva al cliente.





	<b>PROCEDIMIENTO PARA VENTA DE VEHICULOS LIVIANOS</b>	<b>PRO – CV – 01</b> <b>Revisión No. : 01</b>
	<b>COMERCIALIZACIÓN DE VEHICULOS</b>	<b>Hoja 9 de 15</b>

#### 4.7 Autorización de Pre-Factura

El Jefe de Agencia procurará en todos los casos entrevistarse con el Cliente previo a la facturación del vehículo para afianzar la relación Empresa – Cliente, corroborar información proporcionada por el cliente durante la negociación y verificar que ésta cumple con los parámetros establecidos por la Empresa.

El valor de la entrada deberá estar cancelado en su totalidad antes de realizar la facturación este valor será igual al porcentaje en vigencia requerido por las entidades financieras, para negociaciones especiales consideradas con un valor menor a este deberán ser aprobadas por el Comité de Crédito.

El Asesor Comercial enviará vía correo electrónico al Jefe de Agencia la siguiente documentación escaneada:

- Hoja de Negociación firmada por el cliente, Asesor Comercial y Jefe de Agencia detallando precio del vehículo, descuento, bono si aplica, accesorios incluidos o que el cliente desea y forma de pago.
- Copia de Cédula a color Comprador / es
- Copia de planilla de servicio básico
- Compromiso de Reserva
- Autorización de Facturación firmada por el cliente
- Formulario Conozca a su Cliente
- Formulario de Licitud de fondos
- Copia de los ingresos de caja
- Solicitud de aplicación de bono, descuento u obsequio firmada por el cliente
- Declaración de Persona Políticamente Expuesta
- Impresión de pantalla de la consulta de causas en la Función Judicial

Si es una Persona Natural con RUC

- Adicionará la Copia de Registro Único de Contribuyente

Si es Persona Jurídica, adicionará lo siguiente:

- Nombramiento del Representante Legal
- Copia de Cédula del Representante Legal


Si la forma de pago es a Crédito adicionar:

- Autorización de Facturación de la Financiera
- Autorización de Entrega del vehículo

Si se trata de una negociación especial con crédito adicionará:

- Autorización de Crédito Directo (Comité de Crédito)
- Pagaré
- Reserva de dominio firmada
- Cumplir con las condiciones adicionales de aprobación por parte del Comité de Crédito.



	<b>PROCEDIMIENTO PARA VENTA DE VEHICULOS LIVIANOS</b>	<b>PRO – CV – 01</b> <b>Revisión No. : 01</b>
	<b>COMERCIALIZACIÓN DE VEHICULOS</b>	<b>Hoja 10 de 15</b>

Si se trata de una negociación con orden de compra se adicionará:

- Orden de compra firmada por la empresa solicitante
- Autorización para facturación

El Jefe de Agencia luego de la revisión, enviará la documentación vía correo electrónico al Gerente Financiero con copia a Gerente General, Asesor Comercial, Asistente de Cartera, Auditor Interno y Oficial de Cumplimiento, para su revisión.

El Gerente Financiero, autorizará la facturación al Jefe de Agencia vía correo electrónico y realizará la autorización de la facturación en el sistema, copiando a todos los involucrados descritos en el punto anterior.

#### 4.8 Facturación

El Asesor de Ventas es el responsable de llevar todos los respaldos de la carpeta del cliente junto con la autorización de negocio y la pre-factura impresa a la cajera, esta revisará y aplicará todos los anticipos realizados por el cliente de manera que genere la factura la cual se enviara electrónicamente al cliente y copiará al Asesor de Ventas para su respaldo.

Cuando se trate de un crédito con Financiera el Asesor de Ventas enviará una copia de la factura de manera digital al oficial de crédito o persona autorizada de la Institución Financiera para que proceda con el trámite de crédito.

#### 4.9 Matriculación

El Asesor de Ventas tiene la responsabilidad de ingresar la factura en el sistema del SRI para registro del vehículo y solicitará al cliente el pago correspondiente en el banco, luego de esto entregará al Gestor de matriculación junto a los siguientes documentos:


- Copias de cédula y certificado de votación actualizado del cliente
- Copia de RUC actualizado de ser una persona natural obligada a llevar contabilidad
- Copia de factura del vehículo
- Registro de Improntas de motor y chasis
- Comprobante de pago de Matrícula
- Contrato de reserva de dominio o prenda industrial (en caso de crédito)

En caso de persona jurídica adjuntar los siguientes documentos:

- RUC actualizado
- Copia de cedula vigente a colores del representante legal
- Copia de nombramiento de Representante Legal
- Copia de Inscripción de nombramiento en el Registro Mercantil

Si se trata de modelos Híbridos se deberá enviar una carta desde el importador y dos cartas desde el Concesionario una con la justificación de no tener el número de impronta en el motor y otra con justificando la razón por la que no se tiene el tipo de vehiculo en la matricula, para su verificación se enviarán fotografías del vehículo.



	<b>PROCEDIMIENTO PARA VENTA DE VEHICULOS LIVIANOS</b>	<b>PRO – CV – 01</b> <b>Revisión No. : 01</b>
	<b>COMERCIALIZACIÓN DE VEHICULOS</b>	<b>Hoja 11 de 15</b>

El Gestor de matrículas cumplirá el procedimiento dictado por la Agencia Nacional de Tránsito y con los requisitos de pagos de tasas municipales según exija cada municipio.

Terminado el proceso de matriculación el Gestor entregará al Asesor de Ventas las especies de la matrícula además de los certificados y sellos de revisión que apliquen en la región, los comprobantes por pago de tasas impuestas y las placas correspondientes al vehículo negociado.

#### 4.10 Entrega de Vehículo

Luego de la notificación de parte de logística de la existencia del vehículo en inventario y de la llegada al concesionario se revisará el estado en cartera con los valores pendientes de cancelación, la Autorización de Facturación de la Financiera y desembolso del crédito o el estado de firma de pagaré y aprobación de crédito directo, sea al caso que corresponda, para luego comunicarse con el cliente y coordinar la fecha y horario en el que se realizará la entrega de su vehículo, tomando en cuenta los tiempos de preparación del vehículo según el Procedimiento de Preparación de vehículos PDI.

Cuando se tenga la fecha establecida el Asesor notificará al Jefe de Taller para apoyar con el servicio de entrega del vehículo y exponer importancia y beneficios del correcto mantenimiento uso de repuestos originales agendamiento de citas y asesoría especializada que se brinda en nuestros talleres. Se entregará una tarjeta de contacto de servicio Postventa.

El Asesor de Ventas adjuntará la carta de autorización de entrega del vehículo emitida por la Financiera o el Departamento Financiero a la carpeta junto con el check list de carpeta del cliente con el que el Jefe de Agencia revisará y entregará al Cajero quien solicita a Cartera que confirme que el cliente esté con saldo cero para poder entregar el Pase libre de salida del Vehículo.

El Asesor llenará el Acta de Entrega de Vehículos Nuevos mostrando y explicando la función de cada ítem en presencia del cliente culminando con la firma de recepción.

Cuando se entregue el vehículo con accesorios instalados deberán estar especificados en el acta de recepción de vehículos nuevos conforme la factura con la descripción de cada uno. El Asesor indicará la disposición y funcionamiento de éstos al cliente, solicitando su firma de recepción.


Además de lo descrito en el acta deberá entregarse la siguiente documentación:

- Autorización de salida de vehículos nuevos
- Certificados de Revisión Técnica incluye adhesivo (si aplica).
- Especie de Matrícula
- Certificado de instalación de Rastreo Satelital
- Manual del Propietario
- Registro de Garantía de vehículos livianos

Para culminar el Asesor Felicitará al nuevo dueño, tomará fotografías de la entrega del vehículo a los nuevos clientes y le invitará a utilizar los servicios de Postventa.

Las fotografías serán enviadas al Gerente de Marketing para que sean presentadas en redes sociales de la Empresa.



	<b>PROCEDIMIENTO PARA VENTA DE VEHICULOS LIVIANOS</b>	<b>PRO – CV – 01</b> <b>Revisión No. : 01</b>
	<b>COMERCIALIZACIÓN DE VEHICULOS</b>	<b>Hoja 12 de 15</b>

El Guardia de Seguridad receptorá el Pase libre de salida del Vehículo de parte del Cliente, guiará a la salida y despedirá al mismo agradeciendo por su compra. En agencias que no cuenten con Guardia de Seguridad, el Jefe de Agencia recibirá el Pase Libre.

**4.11 Seguimiento y Fidelidad**

El Asesor de Ventas hará un seguimiento posterior a la compra, esto afirma el interés y la importancia que merece el cliente, es necesario consultar si existe alguna duda o motivo de insatisfacción.

Si existe algún reclamo verificar el nivel de autoridad, si está a nivel del Asesor sugiera una solución; nunca una excusa, es importante aclarar los costos y tiempos del proceso con lo cual disminuirá notablemente la percepción de insatisfacción.

Si el problema se trata del vehiculo el Asesor debe comunicar la queja al Jefe de Agencia para que se delegue al área de Postventa y encontrar una solución, es necesario transmitir confianza en el trabajo que realizará el área de servicio.

**4.12 Aplicación de Descuentos, Bonos y Obsequios**

El Gerente General tiene autorización de Presidencia para otorgar conforme al cupo mensual autorizado

Todo descuento, bono u obsequio deberá estar respaldado por la aprobación de Gerencia General según el cupo autorizado de Presidencia.

El Asesor de Ventas entregará la copia de la factura, el respaldo de autorización de Gerencia General según el cupo autorizado de Presidencia y la copia de cédula del beneficiado.

El Cajero de cada Agencia enviará mensualmente un reporte de los vehículos vendidos con aplicación de bono o descuento al Auxiliar Contable de Cartera, la que condensará la información y enviará al Analista Comercial del Importador segmentado por vehículos livianos y por vehículos comerciales.

**5.- RESPONSABLE**


El Gerente General y el Gerente Financiero son los responsables de verificar y generar acciones por el incumplimiento con lo dispuesto en este procedimiento

El Jefe de Agencia, el Asesor de Ventas, el Cajero, la Asistente de Cartera, Oficial de cumplimiento, el Guardia de Seguridad, el Jefe de Taller, el Asesor de Servicio, Gestor de matrículas y el Gerente de Marketing son responsable de ejecutar y cumplir con lo dispuesto en este procedimiento.

Auditoría Interna es responsable de realizar revisiones y emitir informes periódicos del cumplimiento de este Procedimiento por parte de los Responsables

El Coordinador de Procesos será responsable de velar por el cumplimiento del procedimiento, sus interacciones, controles y de los procesos involucrados.




	<b>PROCEDIMIENTO PARA VENTA DE VEHICULOS LIVIANOS</b>	<b>PRO – CV – 01</b> <b>Revisión No. : 01</b>
	<b>COMERCIALIZACIÓN DE VEHICULOS</b>	<b>Hoja 13 de 15</b>

**6.- ANEXOS**

- Pre-factura
- Autorización de negocio
- Formulario Conozca a su Cliente
- Formulario de Licitud de fondos
- Compromiso de Reserva
- Factura
- Ingreso de caja
- Acta de Entrega de Vehículos Nuevos
- Certificado de Garantía
- Carta de autorización de entrega del vehículo
- Solicitud de aplicación de bono
- Declaración de Persona Políticamente Expuesta
- Autorización de Crédito Directo
- Autorización de Facturación de la Financiera
- Check list de Carpeta del Cliente
- Registro de Improntas
- Carta desde el Importador (Justificación Improntas)
- Contrato de Reserva de Dominio
- Contrato y certificado de instalación de Rastreo Satelital
- Certificados de Revisión Técnica incluye adhesivo (si aplica).
- Especie de Matrícula
- Manual del Propietario
- Registro de Garantía
- Pase libre de salida del Vehículo
- Hoja de Negociación
- Resumen de Pagos
- Pagaré
- Reserva de dominio firmada



	<b>PROCEDIMIENTO PARA VENTA DE VEHICULOS LIVIANOS</b>	<b>PRO – CV – 01</b> <b>Revisión No. : 01</b>
	<b>COMERCIALIZACIÓN DE VEHICULOS</b>	<b>Hoja 14 de 15</b>

**7.- DOCUMENTOS ASOCIADOS**

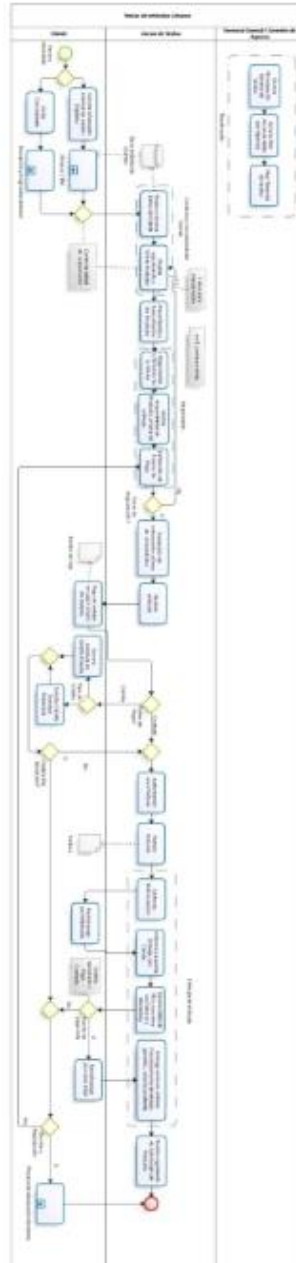
- Procedimiento Conozca a su Cliente
- Procedimiento de Preparación de vehículos PDI
- Instructivo para asignación de turnos a clientes vehículos
- Instructivo para el ingreso de Información al Formulario Conozca a su Cliente Natural
- Instructivo para el ingreso de Información al Formulario Conozca a su Cliente Jurídico
- Manual de Prevención de lavado de activos, Financiamiento del Terrorismo y otros Delitos
- Manual de Políticas Generales
- Procedimiento de Caja General
- Procedimiento de Devolución de Valores

**8.- DISTRIBUCIÓN DEL DOCUMENTO**

- Control de copias y entrega de documentos.

	<b>PROCEDIMIENTO PARA VENTA DE VEHICULOS LIVIANOS</b>	<b>PRO – CV – 01</b> <b>Revisión No. : 01</b>
	<b>COMERCIALIZACIÓN DE VEHICULOS</b>	<b>Hoja 15 de 15</b>

**9.- FLUJOGRAMA**




Fuente: Datos de la empresa Neoauto S.A.

Elaborado por: Nelly Gutama, Priscila Palomeque.



**Anexo 3. Lista de Precios sugerida vigente desde enero del 2017. Vehículos Livianos.**

 <b>LISTA DE PRECIOS SUGERIDA - VIGENTE DESDE 16 ENERO 2017</b>										
MODELO	Versión	DETALLE	CARACTERISTICAS	CODIGO	PVP Vehículo 2015 / 2016 (inc IVA)	PVP Vehículo 2015 / 2016 (sin IVA)	PVP Accesorios (inc IVA)	PVP TOTAL Vehículo & Accesorios (inc IVA)	PVP Vehículo 2017 (inc.IVA)	PVP Vehículo 2017 (sin IVA)
Grand i10	Versión 1	5P 1,2 TM FE	BCT + BOT + FA2 + FOH + GBN + HKB + MOM + NRH + OSS + PFL + PW2 + QAC + RCL + (Moquetas + Dispositivo Satelital + Kit Carreteras)	B4S6K3615 GB108	19.390,00	17.008,77	600,00	19.990,00	-	-
	Versión 2	SEDAN 1.2 TM STD	ATN + BCT + BOE + GBN + HIW + HKB + KEF + LMP + LPD + MDP + MOV + NRH + PFL + PW2 + RCL + WCV + WLD+ (Moquetas + Dispositivo Satelital + Kit Carreteras)	B4S4K3615 GA966	19.390,00	17.008,77	600,00	19.990,00	-	-
	Versión 3	SEDAN 1.2 TM FE	ALW + BCT + BWC + FOH + GBN + HKB + MOM + NRH + OSS + PFL + PW2 + QAC + RCL + WLD+ (Moquetas + Dispositivo Satelital + Kit Carreteras)	B4S4K3615 GG029	20.390,00	17.885,96	600,00	20.990,00	-	-
Accent	Versión 1	4P 1.6 STD	ARC + DCH + FLF + FWI + HTN + LPD + LTL + MAP + MMD + MOP + MPW + TCL + TLT + (Dispositivo Satelital + Kit Carreteras) SIN RADIO, SIN MOQUETAS, SIN AC, SIN ALARMA	SBS4D2617 DI054	-	-	-	-	19.990,00	17.535,09
	Versión 2	4P 1.6 STD SPORT	ARC + DCH + FLF + FWI + HTN + LPD + LTL + MAP + MMD + MOP + MPW + TCL + TLT + (Radio+Alerón+Aros+Sensor Reversa+Moquetas+Alarma+Dispositivo Satelita+Kit Carreteras) SIN AC	SBS4D2617 DI054	-	-	-	-	19.990,00	17.535,09
	Versión 3	4P 1.6 AC	ARC + DCH + FLF + FWI + HTN + LPD + LTL + MAP + MMD + MOP + MPW + TCL + TLT + (Moquetas+Aire Acondicionado+Radio+Dispositivo Satelital+Alarma+Kit Carreteras)	SBS4D2617 DI054	-	-	-	-	19.990,00	17.535,09





UNIVERSIDAD DE CUENCA

	Versión 1	5P 2.0 4X2 TM AC	ASH + BLW + BWS + CCE + FLE + IMM + L18 + LPA + LUN + MAF + MGD + MOF + MOH + OSR + PRV + QAC + RAC + RCN + RVE + SCE + SMN + (Dispositivo Satelital+Kit Carreteras+Láminas Seguridad+Moquetas)	D3W52G617 DD455			-	-	37.390,00	32.798,25
	Versión 2	5P 2.0 4X2 TM AC SPORT	ASH + BLW + BWS + CCE + FLE + IMM + L18 + LPA + LUN + MAF + MGD + MOF + MOH + OSR + PRV + QAC + RAC + RCN + RVE + SCE + SMN + (Dispositivo Satelital + Radio AVN + barra de tiro + estribos + láminas de seguridad+kit carreteras+moquetas)	D3W52G617 DD455			-	-	37.390,00	32.798,25
	Versión 3	5P 2.0 4X2 TM AC LIMITED	ASH + BLW + BWS + CCE + FLE + IMM + L18 + LPA + LUN + MAF + MGD + MOF + MOH + OSR + PRV + QAC + RAC + RCN + RVE + SCE + SMN + (Dispositivo Satelital + Asientos de Cuero + Techo Corredizo + Láminas de Seguridad + Kit Carreteras + Moquetas)	D3W52G617 DD455			-	-	37.390,00	32.798,25
TUCSON TL	Versión 4	5P 2.0 4X2 TA AC	ALC + ASH + BLW + BRI + BWS + CRO + ECR + ESP + IMM + JSP + JSS + L18 + MGD + MOF + MOH + OSR + PRV + QAC + RAC + RCN + RVE + SBD + SCE + SMN + (Dispositivo Satelital+Asientos de Cuero+Kit Carreteras+Moquetas)	D3W52G61F GG956	37.390,00	32.798,25	5.600,00	42.990,00	39.390,00	34.552,63
	Versión 5	5P 2.0 4X2 TM AC DSL	ASH + BLW + BWS + CCE + FLE + IMM + L17 + LPA + LUN + MAF + MGD + MOF + MOH + OSR + PRV + QAC + RAC + RCN + RVE + SCE + SMN + (Dispositivo Satelital + Asientos de Cuero + Kit Carreteras + Moquetas + Láminas Seguridad)	D3W52EC57 DD455	37.390,00	32.798,25	5.600,00	42.990,00	-	-
	Versión 6	5P 2.0 4X2 TA AC DSL	ALC + ASH + BLW + BRI + BWS + CRO + ECR + ESP + IMM + JSP + JSS + L18 + MGD + MOF + MOH + OSR + PRV + QAC + RAC + RCN + RVE + SBD + SCE + SMN + (Dispositivo Satelital + Asientos de Cuero + Kit Carreteras + Láminas Seguridad)	D3W52EC5F GG956	47.390,00	41.570,18	600,00	47.990,00	-	-
	Versión 7	5P 2.0 4X4 TA FE DSL	ADE + ALC + ASH + BLW + BRI + BWS + CRO + ECR + EPB + ESP + GBC + IMM + JSL + JSP + JSS + L18 + LES + MGD + MOF + MOH + MSR + OSR + PRV + PTG + PUD + QCL + RAC + RCN + RVE + S42 + SAB + SBD + SCE + SMN + SUN + (Dispositivo Satelital+Kit Carreteras+Moquetas+Láminas Seguridad)	D3W52EC5G GG551	57.390,00	50.342,11	600,00	57.990,00	-	-



UNIVERSIDAD DE CUENCA

SANTA FE DM	Versión 1	7Pas 4X2 2.4 TM	ASP + BLU + FLF + MGD + PAH + RRA + (Moquetas, Dispositivo Satelital, Kit Carreteras)	DMW7L6617 DDAA1	46.390,00	40.692,98	600,00	46.990,00	-	-
	Versión 2	7Pas 4X2 2.4 TA	ASP + BLU + FLF + MGD + PAH + RAC + RRA + (Moquetas, Dispositivo Satelital, Kit Carreteras)	DMW7L661F DDAA2	49.390,00	43.324,56	600,00	49.990,00	-	-
	Versión 3	7Pas 4X4 2.4 TA	ASP + BLU + FLF + MGD + PAH + RAC + RRA + (Moquetas, Dispositivo Satelital, Kit Carreteras)	DMW7L661G DDAA2	55.390,00	48.587,72	600,00	55.990,00	-	-
	Versión 4	TA 3.3 5P 4x4 7 PAS FE	ALC + ASP + BLU + BWS + CBX + COM + COT + ESP + GRM + JS2 + JSL + JSP + JSS + JSW + LUM + MDP + MGD + MOF + PAJ + PIC + PRV + RRA + RSR + SMM + SUN + T19 + TFT + TPO + (Moquetas, Dispositivo Satelital, Kit Carreteras)	DMW7J561G GG356	74.390,00	65.254,39	600,00	74.990,00	-	-
H1	Versión 1	12Pas 2.5 TM DSL	ARR+KEF+LEL+MAT+QAC+RYM+VTL+(Pantalla DVD, Radio,Dispositivo Satelital, Kit Carreteras)	GDBC4C855 GGKHX	-	-	-	-	39.990,00	35.078,95

Fuente: Datos de la empresa Neoauto S.A.

Elaborado por: Nelly Gutama, Priscila Palomeque.



**Anexo 4. Lista de Precios sugerida vigente desde enero de 2017. Vehículos Pesados.**

<b>MIGHTY</b>														
	MODELO	ORIGEN	MOTOR	CC	TIPO	APLICACIÓN	PBV (kg)	CAP. CARGA (kg)	PVP (IVA)	PVP	COSTO (IVA)	COSTO	UTILIDAD	MARGEN
2018	HD45 LWB AC	ECUADOR	102 HP	2.607 cc	4x2	Carga Liviana	4.550	2.670	\$ 28.990,00	\$ 25.429,82	\$ 26.091,00	\$ 22.886,84	\$ 2.542,98	10,0%
2015	HD65 LWB E3	KOREA	138 HP	3.907 cc	4x2	Carga Pesada	6.500	4.050	\$ 27.990,00	\$ 24.552,63	\$ 26.310,60	\$ 23.079,47	\$ 1.473,16	6,0%
2016	HD65 LWB E3	KOREA	138 HP	3.907 cc	4x2	Carga Pesada	6.500	4.050	\$ 29.990,00	\$ 26.307,02	\$ 26.991,00	\$ 23.676,32	\$ 2.630,70	10,0%
2018	HD65 LWB EII AC	ECUADOR	118 HP	3.907 cc	4x2	Particular comercial	5.855	3.500	\$ 32.990,00	\$ 28.938,60	\$ 29.691,00	\$ 26.044,74	\$ 2.893,86	10,0%
2016	HD78 LWB E3	KOREA	138 HP	3.907 cc	4x2	Carga Pesada	7.800	5.225	\$ 33.990,00	\$ 29.815,79	\$ 30.591,00	\$ 26.834,21	\$ 2.981,58	10,0%
2016	HD78 LWB E3 AC	ECUADOR	138 HP	3.907 cc	4x2	Carga Pesada	7.800	5.225	\$ 34.990,00	\$ 30.692,98	\$ 32.890,60	\$ 28.851,40	\$ 1.841,58	6,0%
2017	HD78 LWB E3 AC	ECUADOR	138 HP	3.907 cc	4x2	Carga Pesada	7.800	5.225	\$ 35.990,00	\$ 31.570,18	\$ 32.391,00	\$ 28.413,16	\$ 3.157,02	10,0%
2018	HD78 LWB E3 AC	ECUADOR	138 HP	3.907 cc	4x2	Carga Pesada	7.800	5.225	\$ 37.990,00	\$ 33.324,56	\$ 34.191,00	\$ 29.992,11	\$ 3.332,46	10,0%

Fuente: Estados Financieros de la empresa Neoauto S.A.

Elaborado por: Nelly Gutama, Priscila Palomeque.



UNIVERSIDAD DE CUENCA

MEDIUM														
AÑO	MODELO	ORIGEN	MOTOR	CC	TIPO	APLICACIÓN	PBV (kg)	CAP. CARGA (kg)	PVP (IVA)	PVP	COSTO (IVA)	COSTO	UTILIDAD	MARGEN
2014	HD120 ELWB	KOREA	225 HP	5.899 cc	4x2	Carga Pesada	12.520	8.215	\$ 52.990,00	\$ 46.482,46	\$ 51.400,30	\$ 45.087,98	\$ 1.394,47	3,0%
2013	HD170 SWB	KOREA	286 HP	11.149 cc	4x2	Carga Pesada	18.000	11.670	\$ 68.490,00	\$ 60.078,95	\$ 65.750,40	\$ 57.675,79	\$ 2.403,16	4,0%
2013	HD170 LWB	KOREA	286 HP	11.149 cc	4x2	Carga Pesada	18.000	11.560	\$ 68.990,00	\$ 60.517,54	\$ 65.540,50	\$ 57.491,67	\$ 3.025,88	5,0%
2014	HD270 CAB	KOREA	375 HP	12.920 cc	6x4	Carga Pesada	27.000	17.000	\$ 94.990,00	\$ 83.324,56	\$ 87.390,80	\$ 76.658,60	\$ 6.665,96	8,0%
2015	HD270 CAB	KOREA	375 HP	12.920 cc	6x4	Carga Pesada	27.000	17.000	\$ 101.990,00	\$ 89.464,91	\$ 91.791,00	\$ 80.518,42	\$ 8.946,49	10,0%
2015	HD270 MIXER	KOREA	375 HP	12.920 cc	6x4	Carga Pesada	27.000	15.360	\$ 119.990,00	\$ 105.254,39	\$ 107.991,00	\$ 94.728,95	\$ 10.525,44	10,0%
2014	XCIENT	KOREA	380 HP	9.960 cc	6x4	Carga Pesada	27.000	19.000	\$ 109.990,00	\$ 96.482,46	\$ 105.590,40	\$ 92.623,16	\$ 3.859,30	4,0%

Fuente: Estados Financieros de la empresa Neoauto S.A.

Elaborado por: Nelly Gutama, Priscila Palomeque.



UNIVERSIDAD DE CUENCA

CODIGO	MODELO	ORIGEN	MY	Potencia	Transmisión	Tracción	Combustible	Instalación local	PVP TOTAL	VEHICULO	
									(INCLUIDO IVA)	PVP	COSTO
S6BA33	AMAROK BITURBO 4X2 TDI M/T	ECUADOR	2017	180 HP	Manual 6 VELOCIDADES	4x2	Diesel	Luz de salon, Recubrimiento de Balde, Radio JVC (MP3 CD Bluetooth), Kit de Carretera, Protector Antirrobo, Moquetas	\$ 36.990,00	\$ 26.776,79	\$ 26.381,07
S6BA34	AMAROK BITURBO 4X4 TDI M/T	ECUADOR	2017	180 HP	Manual 6 VELOCIDADES	4x4	Diesel	Luz de salon, Recubrimiento de Balde, Radio JVC (MP3 CD Bluetooth), Kit de Carretera, Protector Antirrobo, Moquetas, Halogenos	\$ 43.990,00	\$ 35.705,36	\$ 35.177,69
S6BA33	AMAROK BITURBO 4X2 TDI M/T	ECUADOR	2018	180 HP	Manual 6 VELOCIDADES	4x2	Diesel	Luz de salon, Recubrimiento de Balde, Radio JVC (MP3 CD Bluetooth), Kit de Carretera, Protector Antirrobo, Moquetas	\$ 36.990,00	\$ 26.776,79	\$ 26.381,07

**\*AMAROK CKD AÑO MOLDEO 2017 y 2018 NO LLEVA DISPOSITIVO SATELITAL**

Fuente: Datos de la empresa Neoauto S.A.

Elaborado por: Nelly Gutama, Priscila Palomeque.



**Anexo 5. Cálculos del Valor Neto Realizable.**

<b>MODELO</b>	<b>COSTO</b>	<b>CANTIDAD</b>
ACCENT	1.515.320,62	96
AMAROK	261.328,71	9
CRETA	884.043,89	43
GRAN I 10	117.024,97	9
GRAND I10	499.103,66	40
HD 270	163.497,44	2
HD 45	228.236,47	10
HD 65	213.533,04	8
HD 72	26.658,33	1
HD 78	114.526,55	4
IONIQ	612.632,16	26
JETTA	22.980,00	1
POLO	476.172,00	29
PORTER	14.375,94	1
SANTA FE	485.237,89	14
SONATA	29.361,10	1
TUCSON	556.770,72	18
<b>Total general</b>	<b>6.220.803,49</b>	<b>312</b>

COMISIONES Y BONOS SOBRETIEPOS	389.468,46	4,15%	16.162,94
PUBLICIDAD	101.387,51	4%	4.055,50



<b>GASTOS DE COMISIONES</b>			
<b>N-</b>	<b>MODELO</b>	<b>% GASTO</b>	<b>VALOR DE COMISION</b>
1	ACCENT	23,54%	3.805,22
2	AMAROK	3,37%	544,76
3	CRETA	15,50%	2.505,90
4	GRAN I 10	1,76%	284,62
5	GRAND I10	9,52%	1.537,92
6	HD 270	2,33%	376,71
7	HD 45	3,56%	574,84
8	HD 65	2,94%	475,73
9	HD 72	0,39%	63,39
10	HD 78	1,67%	269,59
11	IONIQ	9,60%	1.551,01
12	JETTA	0,37%	59,72
13	POLO	8,59%	1.387,95
14	PORTER	0,22%	35,10
15	SANTA FE	7,97%	1.287,80
16	SONATA	0,42%	68,19
17	TUCSON	8,26%	1.334,52
<b>TOTAL</b>		<b>1,00</b>	<b>16.162,94</b>

Fuente: Datos de la empresa Neoauto S.A.  
Palomeque.

Elaborado por: Nelly Gutama, Priscila



<b>GASTOS DE PUBLICIDAD</b>			
<b>N-</b>	<b>MODELO</b>	<b>% GASTO</b>	<b>VALOR DE PUBLICIDAD</b>
1	ACCENT	23,54%	954,78
2	AMAROK	3,37%	136,69
3	CRETA	15,50%	628,76
4	GRAN I 10	1,76%	71,41
5	GRAND I10	9,52%	385,88
6	HD 270	2,33%	94,52
7	HD 45	3,56%	144,23
8	HD 65	2,94%	119,37
9	HD 72	0,39%	15,90
10	HD 78	1,67%	67,64
11	IONIQ	9,60%	389,17
12	JETTA	0,37%	14,98
13	POLO	8,59%	348,25
14	PORTER	0,22%	8,81
15	SANTA FE	7,97%	323,13
16	SONATA	0,42%	17,11
17	TUCSON	8,26%	334,85
<b>TOTAL</b>		<b>1,00</b>	<b>4.055,50</b>





<b>PRECIO DE VENTA ESTIMADO</b>					
<b>N-</b>	<b>MODELO</b>	<b>CANT</b>	<b>PRECIO UNITARIO ESTIMADO</b>	<b>TOTAL VENTAS ESTIMADO</b>	<b>PORCENTAJE %</b>
1	ACCENT	96	17.535,09	1.683.368,64	23,54
2	AMAROK	9	26.776,79	240.991,11	3,37
3	CRETA	43	25.780,70	1.108.570,10	15,50
4	GRAN I 10	9	13.990,00	125.910,00	1,76
5	GRAND I10	40	17.008,77	680.350,80	9,52
6	HD 270	2	83.324,26	166.648,52	2,33
7	HD 45	10	25.429,82	254.298,20	3,56
8	HD 65	8	26.307,05	210.456,40	2,94
9	HD 72	1	28.041,60	28.041,60	0,39
10	HD 78	4	29.815,79	119.263,16	1,67
11	IONIQ	26	26.390,00	686.140,00	9,60
12	JETTA	1	26.419,64	26.419,64	0,37
13	POLO	29	21.172,59	614.005,11	8,59
14	PORTER	1	15.526,02	15.526,02	0,22
15	SANTA FE	14	40.692,98	569.701,72	7,97
16	SONATA	1	30.166,67	30.166,67	0,42
17	TUCSON	18	32.798,25	590.368,50	8,26
<b>TOTAL INV. FINAL</b>		<b>312</b>	<b>487.176,02</b>	<b>7.150.226,19</b>	<b>100,00</b>

Fuente: Datos de la empresa Neoauto S.A.

Elaborado por: Nelly Gutama, Priscila Palomeque.



**Anexo 6. Auditorías de los años 2014 al 2017. Para realizar los cálculos de los índices financieros.**

**NEOAUTO S.A.**

**ESTADO DE SITUACIÓN FINANCIERA**  
Al 31 de Diciembre, 2015  
(en US dólares)

<b>ACTIVOS</b>		<u>2015</u>	<u>2014</u>
<b>Activos corrientes</b>	<b>Notas</b>		
Efectivo y equivalentes de efectivo	4	699,705	971,101
Cuentas por cobrar comerciales y otras, neto	5	6,001,530	7,184,611
Inventarios	6	3,705,332	3,904,394
Impuestos corrientes	7	56,052	94,377
Otros activos corrientes		2,226	2,754
		<b>10,464,845</b>	<b>12,157,237</b>
<b>Activos no corrientes</b>			
Inversiones Permanentes	8	278,149	398,149
Propiedad, planta y equipo, neto	9	5,561,694	5,083,534
Otros activos no corrientes, neto	10	572,370	721,250
		<b>6,412,213</b>	<b>6,202,933</b>
<b>Total activo</b>		<b>16,877,058</b>	<b>18,360,170</b>
<b>PASIVO Y PATRIMONIO</b>			
<b>Pasivo corriente</b>			
Cuentas por pagar comerciales y otras	11	3,465,720	13,599,249
Cuentas por pagar financieras	12	770,058	3,350,680
Impuestos corrientes	7	130,210	95,580
Provisiones	13	29,735	52,815
		<b>4,395,723</b>	<b>17,098,324</b>
<b>Pasivo no corriente</b>			
Cuentas por pagar comerciales y otras	14	12,016,596	-
Cuentas por pagar financieras	15	77,428	310,365
Provisiones por beneficios sociales a empleados	16	97,368	405,280
		<b>12,191,392</b>	<b>715,645</b>
<b>Total pasivo</b>		<b>16,587,115</b>	<b>17,813,969</b>
<b>Patrimonio</b>			
Capital social	17	594,574	594,574
Reserva legal		143,058	143,058
Resultado de ejercicios anteriores		18,069	23,832
Resultado integral del ejercicio		(465,758)	(215,263)
		<b>289,943</b>	<b>546,201</b>
<b>Total patrimonio</b>		<b>289,943</b>	<b>546,201</b>
<b>Total pasivo y patrimonio</b>		<b>16,877,058</b>	<b>18,360,170</b>

Sr. Christian Godoy P.  
Gerente General

Ing. Cumanda Mendieta  
Contador

Las notas adjuntas son parte integral de los estados financieros.



NEOAUTO S.A.

**ESTADO DE RESULTADOS INTEGRAL**  
 Por el año terminado en Diciembre 31, 2015  
 (en US dólares)

		<u>2015</u>	<u>2014</u>
	<b>Notas</b>		
<b>Ingresos por actividades ordinarias</b>	<b>18</b>	22,907,684	37,622,710
<b>Costo de ventas</b>		(19,782,784)	(33,657,672)
<b>Utilidad bruta</b>		<b>3,124,900</b>	<b>3,965,038</b>
Utilidad en venta de propiedad, planta y equipo		6,410	-
Otros ingresos		7,276	5,927
Gasto de ventas	<b>19</b>	(2,198,587)	(2,763,864)
Gastos administrativos y generales	<b>20</b>	(742,028)	(652,052)
Otros gastos		-	(446)
Costo financiero, neto		(383,319)	(532,156)
<b>Resultado antes de impuesto a la renta</b>		<b>(185,348)</b>	<b>22,447</b>
Impuesto a la renta	<b>21</b>	(280,410)	(237,710)
<b>Resultado integral del ejercicio</b>		<b>(465,758)</b>	<b>(215,263)</b>
<b>Utilidad (pérdida) por acción</b>		<b>(0.78)</b>	<b>(0.36)</b>

Sr. Christian Godoy P.  
Gerente General

Ing. Cumanda Mendieta  
Contador

Las notas adjuntas son parte integral de los estados financieros.



NEOAUTO S.A.

ESTADO DE SITUACIÓN FINANCIERA

Al 31 de Diciembre, 2017

(en US dólares)

		2017	2016
<b>ACTIVOS</b>			
	<b>Notas</b>		
<b>Activos corrientes</b>			
Efectivo y equivalentes de efectivo	4	615,641	374,532
Cuentas por cobrar comerciales y otras, neto	5	11,093,614	5,818,106
Inventarios	6	8,608,267	4,002,926
Impuestos corrientes	7	671,649	199,278
Otros activos corrientes		5,331	1,701
		<b>20,994,502</b>	<b>10,396,543</b>
<b>Activos no corrientes</b>			
Inversiones permanentes	8	398,049	398,049
Propiedad, planta y equipo, neto	9	5,149,915	5,797,369
Intangibles, neto	10	539,244	536,411
		<b>6,087,208</b>	<b>6,731,829</b>
<b>Total activo</b>		<b>27,081,710</b>	<b>17,128,372</b>
<b>Activo contingente</b>	11	659,722	2,243,056
<b>PASIVO Y PATRIMONIO</b>			
<b>Pasivo corriente</b>			
Cuentas por pagar comerciales y otras	12	15,498,401	3,113,281
Cuentas por pagar financieras	13	100,155	332,509
Impuestos corrientes	7	310,942	68,527
Beneficios a empleados	14	429,781	82,535
		<b>16,339,279</b>	<b>3,596,852</b>
<b>Pasivo no corriente</b>			
Cuentas por pagar comerciales y otras	12	9,320,150	13,198,375
Cuentas por pagar financieras	13	19,937	112,369
Beneficios a empleados	14	118,454	118,925
		<b>9,458,541</b>	<b>13,429,669</b>
<b>Total pasivo</b>		<b>25,797,820</b>	<b>17,026,541</b>
<b>Patrimonio</b>			
Capital social	16	594,574	594,574
Reserva legal		143,058	143,058
Resultado de ejercicios anteriores		(635,801)	(447,688)
Otros resultados integrales		1,442	-
Resultado integral del ejercicio		1,180,617	(188,113)
		<b>1,283,890</b>	<b>101,831</b>
<b>Total patrimonio</b>		<b>1,283,890</b>	<b>101,831</b>
<b>Total pasivo y patrimonio</b>		<b>27,081,710</b>	<b>17,128,372</b>
<b>Pasivo contingente</b>	11	659,722	2,243,056

  
Sr. Christian Godoy P.  
Gerente General

  
Ing. Cumanda Mendeta  
Contador



NEOAUTO S.A.

ESTADO DE RESULTADOS INTEGRAL  
Por el año terminado en Diciembre 31, 2017  
(en US dólares)

		<u>2017</u>	<u>2016</u>
	<b>Notas</b>		
Ingresos por actividades ordinarias	17	38,108,986	24,305,893
Costo de ventas	18	(34,053,337)	(21,532,623)
<b>Utilidad bruta</b>		<b>4,055,649</b>	<b>2,773,070</b>
Utilidad en venta de propiedad, planta y equipo		807,455	8,254
Reverso de provisiones		17,100	-
Gasto de ventas	19	(990,348)	(1,778,875)
Gastos administrativos y generales (a)	20	(2,268,173)	(772,208)
Costo financiero, neto		(197,455)	(229,433)
<b>Resultado antes de impuesto a la renta</b>		<b>1,424,228</b>	<b>808</b>
Impuesto a la renta	7	(243,612)	(188,921)
<b>Utilidad neta</b>		<b>1,180,616</b>	<b>(188,113)</b>
<b>Otros resultados integrales</b>			
<i>Partidas que no se clasificarán posteriormente al resultado del ejercicio</i>			
Ganancias (pérdidas) Actuariales	14	1,442	-
<b>Resultado integral del ejercicio</b>		<b>1,182,058</b>	<b>(188,113)</b>
<b>Utilidad (pérdida) por acción</b>		<b>1,99</b>	<b>(0,32)</b>

(a) A diciembre 31 de 2017 este rubro incluye USD. 251,334 de participación a trabajadores en las utilidades (2016; USD. 143 ) Ver notas 7, 14, 20.

  
Sr. Christian Godoy P.  
Gerente General

  
Ing. Cumanda Mendieta  
Contador

**(SUPERCIAS, s.f.)**

Gutama Pizarro Nelly Fabiola  
Palomeque Loja Priscila Liliana



### Anexo 7. Cálculos para la rotación de inventarios e inventario promedio

		2014		2015		2016		2017	
<b>ROTACION DE INVENTARIOS</b>									
<b>COSTOS DE VENTAS</b>	33.657.672,00		8,62	19782784		5,34	21532623		5,38
<b>INVENTARIOS</b>	3904394,00			3705332,00			4002926,00		5,38
									3,96
<b>INVENTARIO PROMEDIO</b>									
<b>INV.INICIAL</b>	<b>INV. FINAL</b>	5745409,00		3904394,00		3705332,00		4.002.926,00	
2		3904394,00	4824901,5	3705332,00	3804863	4002926,00	3854129	8608267,00	6305596,5
<b>ROTACION PROMEDIO DEL INVENTARIO</b>									
<b>INV. PROMEDIO</b>	365	1761089048		1388774995		70,2011908	1406757085		65,3314315
<b>COSTO DE VENTAS</b>		33.657.672,00	52,3235549	19782784			21532623		2301542723
									34053337
									67,5864078

Fuente: Datos de la empresa Neoauto S.A.

Elaborado por: Nelly Gutama, Priscila Palomeque.



## Anexo 8 Protocolo.

### CONTENIDO

CARATULA.....	¡Error! Marcador no definido.
CONTENIDO.....	¡Error! Marcador no definido.
2.SELECCIÓN Y DELIMITACION DEL TEMA DE INVESTIGACION .....	¡Error! Marcador no definido.
<b>Marcador no definido.</b>	
2.1 Selección .....	¡Error! Marcador no definido.
2.2 Delimitación.....	¡Error! Marcador no definido.
3. JUSTIFICACIÓN .....	¡Error! Marcador no definido.
4. BREVE DESCRIPCION DEL OBJETO DE ESTUDIO.¡Error! Marcador no definido.	
Historia.....	25
Misión:.....	¡Error! Marcador no definido.
Visión: .....	28
Valores:.....	¡Error! Marcador no definido.
Estructura organizacional.....	¡Error! Marcador no definido.
Objetivos: .....	29
Servicios: .....	26
5. FORMULACION DEL PROBLEMA .....	¡Error! Marcador no definido.
6. DETERMINACION DE LOS OBJETIVOS .....	¡Error! Marcador no definido.
6.1 OBJETIVO GENERAL .....	¡Error! Marcador no definido.
6.2 OBJETIVOS ESPECIFICOS.....	¡Error! Marcador no definido.



7. ELABORACION DEL MARCO TEORICO REFERENCIAL. **¡Error! Marcador no definido.**

7.1 Marco de Antecedentes. **¡Error! Marcador no definido.**

7.1.1 Tema “Examen especial a las operaciones administrativas y financieras del área de cartera de la empresa NEOAUTO S.A”. **¡Error! Marcador no definido.**

7.1.2 Tema “Impacto de la NIC 2 en el tratamiento contable de obsolescencia y rotación de inventarios en el sector de la comercialización al por mayor de revestimiento de pisos (baldosas, linóleo) en la ciudad de cuenca. caso: kerámikos s.a.” **¡Error! Marcador no definido.**

7.2 MARCO TEORICO. **¡Error! Marcador no definido.**

7.2.1 CONTABILIDAD..... 31

7.2.1.1 Clasificación..... 31

7.2.2 NIC 2 INVENTARIOS **¡Error! Marcador no definido.**

7.2.3 CONTROL INTERNO. **¡Error! Marcador no definido.**

7.2.4 NIIF..... **¡Error! Marcador no definido.**

7.2.4.1 BENEFICIOS DE LAS NIIF..... **¡Error! Marcador no definido.**

7.2.5 ANÁLISIS FINANCIERO..... **¡Error! Marcador no definido.**

7.3 MARCO CONCEPTUAL **¡Error! Marcador no definido.**

7.3.1 Entidades que Regulan a la Compañía. **¡Error! Marcador no definido.**

8. PREGUNTAS DE INVESTIGACION. **¡Error! Marcador no definido.**

9. CONSTRUCCION DE VARIABLES E INDICADORES. **¡Error! Marcador no definido.**

10. DISEÑO METODOLOGICO **¡Error! Marcador no definido.**

11 CRONOGRAMA DE TRABAJO **¡Error! Marcador no definido.**





11.1 CRONOGRAMA DE ACTIVIDADES.....¡Error! Marcador no definido.

12. PRESUPUESTO REFERENCIAL. ....¡Error! Marcador no definido.

13 ESQUEMA TENTATIVO DE LA INVESTIGACION¡Error! Marcador no definido.

14 BIBLIOGRAFIA .....¡Error! Marcador no definido.

## 2. SELECCIÓN Y DELIMITACION DEL TEMA DE INVESTIGACION

### 2.1 Selección

En la actualidad una de las industrias que mayor crecimiento ha obtenido en los últimos años, ha sido el sector automotriz, es por esto que se toma como referente a la empresa NEOAUTO S.A. dedicada a la comercialización de vehículos nuevos de la marca Hyundai, siendo su principal mercado la ciudad de Quito.

Se ha optado por este trabajo de titulación para analizar el control contable y financiero que tiene la empresa con respecto a sus inventarios de vehículos, y con ello presentar un resultado que le permita a esta tomar decisiones sobre su principal activo que la lleven a posicionarse entre las mejores empresas de su sector obteniendo la mayor rentabilidad posible.

### 2.2 Delimitación

- ❖ Contenido: Control contable y financiero de inventarios de vehículos.
- ❖ Aplicación: Costos
- ❖ Espacio: NEOAUTO S.A.
- ❖ Periodo: Ejercicio económico comprendido desde el 01 de enero al 31 de diciembre de 2017.

De esta forma nuestro tema de investigación queda estructurado de la siguiente manera:

“ANALISIS DEL CONTROL CONTABLE Y FINANCIERO DE INVENTARIO DE VEHICULOS DE LA EMPRESA NEOAUTO S.A. EJERCICIO ECONOMICO 2017”



### 3. JUSTIFICACIÓN

La aplicación de las NIIF es de carácter obligatorio e indispensable para las empresas ya que ayuda a tomar decisiones administrativas y financieras, tal es el caso del sector automotriz que ha tenido un crecimiento considerable y sostenible en estos últimos años, a pesar de las restricciones arancelarias que ha sufrido este sector ha obteniendo una recuperación importante en el año 2017 con respecto a los años anteriores y todo esto no ha sido impedimento para que las empresas logren sus objetivos comerciales.

Para asegurar que este crecimiento se mantenga con el tiempo es necesario que todas las empresas comercializadoras, se enfoquen en el correcto manejo y control de sus inventarios, analizando índices financieros que corroboren su información, ya que será la buena administración de estos el que lleve al éxito a las empresas.

Es por este motivo que la empresa NEOAUTO S.A. ve la necesidad de analizar su inventario, con la correcta aplicación de la normativa vigente (NIC 2), se podrá determinar si el inventario de vehículos se está valorando acertadamente y con ello llegar al análisis financiero que permita la toma de decisiones.

### 4. BREVE DESCRIPCION DEL OBJETO DE ESTUDIO.

#### Historia



La empresa NEOAUTO S.A. nace en el año 2007, siendo el primer concesionario en la venta de vehículos Hyundai a nivel nacional, entre sus servicios esta la venta de vehículos nuevos, accesorios, repuestos y talleres con alcance nacional en todas las líneas de servicios de camiones y postventa. Además de asesoría de financiamiento para facilitar la adquisición de los mismos.

Cuenta con 6 agencias en la provincia de Pichincha y una en la provincia de Santo Domingo de los Tsáchilas, en cada una se mantiene un crecimiento



constante, además tiene su departamento contable y financiero en la provincia del Azuay en la ciudad de Cuenca en donde se consolida toda la información financiera de la empresa.

En este último año ha implementado la venta también de vehículos de la marca Volkswagen, abriendo una nueva agencia en la ciudad de Quito, e incursionando en la venta de vehículos seminuevos multimarca en Quito y Cuenca.

**Misión:**

Ser una empresa comercializadora de vehículos de pasajeros y comerciales, repuestos y servicios de mecánica para la marca Hyundai, enfocada a la satisfacción y fidelización de sus clientes.

Ser una empresa comercializadora de vehículos de pasajeros y comerciales,

**Visión:**

Ser la primera opción como concesionario Hyundai en las plazas donde se encuentran, implementado día a día una actitud proactiva de servicio y venta a través de innovadoras ideas, uso de tecnología y servicios centrados en el ser humano.

**Valores:**

Cliente

Promovemos una cultura corporativa orientada hacia el cliente, al proveer la mejor calidad y servicio impecable con todos nuestros valores centrados en nuestros clientes.

Desafío

Nos rehusamos a ser complacientes, más bien abrazamos cada oportunidad para un mayor desafío, y confiamos que alcanzaremos nuestras metas con alegría, convicción, pasión inquebrantable y pensamiento ingenioso.

Equipo

Creamos sinergia a través de un sentido de unidad y trabajo en equipo, comunicación mutua y cooperación, tanto dentro de la compañía como con nuestros proveedores, amparados en la mayor infraestructura de concesionario y talleres de la Red Hyundai en el Ecuador.

Personas

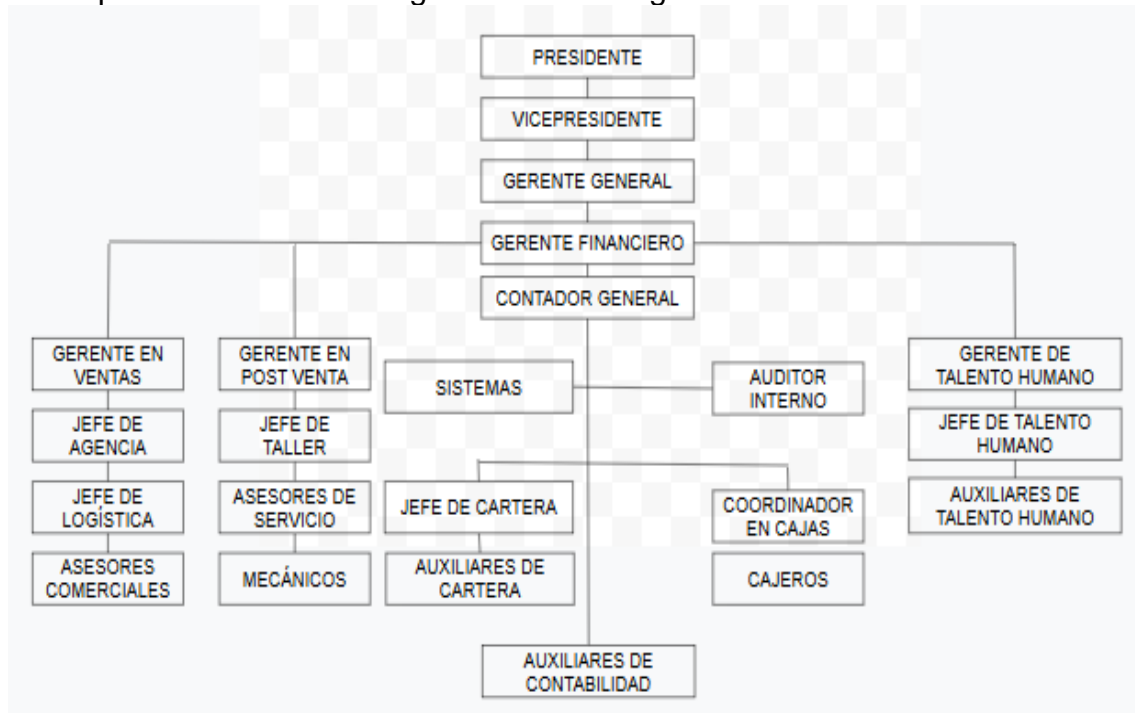


UNIVERSIDAD DE CUENCA

Creemos que el futuro de nuestra empresa se encuentra en los corazones y capacidades de cada individuo, y los ayudaremos a desarrollar su potencial al crear una cultura empresarial que se respeta el talento. (Neoauto S.A.)

## Estructura organizacional

La empresa se encuentra organizada de la siguiente manera:



Fuente: Datos de la empresa Neoauto S.A.

Elaborado por: Nelly Gutama, Priscila Palomeque.

## Objetivos:

Cumplir con el sueño de sus clientes al crear condiciones de servicio que les permitan satisfacer sus necesidades con alto sentido de responsabilidad, agilidad y respeto por cada persona.

## Servicios:

Entre los servicios que oferta esta empresa están:

- ❖ La venta de vehículos 0 km. en las marcas Hyundai y Volkswagen
- ❖ Servicio de talleres.
- ❖ Venta de repuestos originales.



## 5. FORMULACION DEL PROBLEMA

La empresa Neoauto tiene la necesidad de conocer si el control contable y financiero aplicado a sus inventarios está siendo aplicado eficazmente, es decir conocer si estos se están valorando de manera correcta ya que existe varios factores que influyen para que el precio de los mismos este cambiando constantemente para lo cual desea analizar y mejorar la aplicación control interno en el área de inventarios de vehículos y con ello llegar al análisis financiero fiable que permita la toma de decisiones basados en resultados más reales.

## 6. DETERMINACION DE LOS OBJETIVOS

### 6.1 OBJETIVO GENERAL

Analizar el Control Contable y Financiero de Inventarios de Vehículos de la Empresa NEOAUTO S.A para el periodo 2017

### 6.2 OBJETIVOS ESPECIFICOS

- ❖ Exponer datos relevantes sobre el sector automotriz del Ecuador y la Empresa.
- ❖ Analizar la normativa legal referente al tratamiento contable y financiero de inventarios en NEOAUTO S.A., y establecer su nivel de cumplimiento.
- ❖ Analizar el tratamiento Contable y Financiero de inventarios bajo la NIC 2, con la cual se pueda proponer estrategias para mejorar el desarrollo de la empresa.
- ❖ Evaluar el control existente de los inventarios para conocer la situación actual y mejorar su eficiencia.

## 7. ELABORACION DEL MARCO TEORICO REFERENCIAL.

### 7.1 Marco de Antecedentes.

Al tratar el tema de análisis de Control Contable y Financiero de Inventarios de Vehículos se encuentra varios proyectos similares provenientes de la



Universidad del Azuay de la Facultad de Ciencias de la Administración Escuela de Contabilidad Superior debido a que posee información de la Empresa, también seleccionamos otro tema como es el caso de la Universidad de Cuenca de la facultad de Ciencias Económicas y Administrativas de Impacto de la NIC 2 en el Tratamiento Contable de Obsolescencia y Rotación de Inventarios en el sector de la comercialización al por mayor de revestimiento de pisos (baldosas, linóleo) en la ciudad de Cuenca. caso: kerámikos s.a. que tiene una relación con el tema que vamos a desarrollar.

7.1.1 Tema “Examen especial a las operaciones administrativas y financieras del área de cartera de la empresa NEOAUTO S.A”.

Trabajo de titulación previa a la obtención del Título de Ingeniero en Contabilidad y Auditoría.

**Universidad:** Universidad del Azuay.

**Año de Publicación:** 2016

7.1.2 Tema “Impacto de la NIC 2 en el tratamiento contable de obsolescencia y rotación de inventarios en el sector de la comercialización al por mayor de revestimiento de pisos (baldosas, linóleo) en la ciudad de cuenca. caso: kerámikos s.a.)”

Trabajo de titulación previa a la obtención del Título de Contador Público Auditor.

**Universidad:** Universidad de Cuenca.

**Año de Publicación:** 2017

## 7.2 MARCO TEÓRICO.

**7.2.1 CONTABILIDAD.** - es la técnica mediante el cual se registran, clasifican y resumen las operaciones realizadas y los eventos económicos, naturales y de otro tipo, identificables y cuantificables que afectan a la entidad, ayudando así a tomar decisiones correctas.

### 7.2.1.1 Clasificación

La contabilidad para un adecuado estudio y tomando en cuenta la diversidad de actividades empresariales, en función al giro específico de sus actividades, está clasificada en:



### ❖ **Contabilidad comercial**

Comprende desde el sistema de registrador contable hasta la preparación y emisión de estados financieros, que expresamente se refieren a empresas (unipersonales y/o sociedades mercantiles) dedicadas únicamente a la compra-venta de mercaderías y/o productos.

### ❖ **Contabilidad de costos**

Parte muy importante, tiene por finalidad aplicar al proceso contable, sistemas especializados de costos y sus procedimientos a las siguientes actividades:

- ❖ Contabilidad industrial
- ❖ Contabilidad minera
- ❖ Contabilidad petrolera
- ❖ Contabilidad agrícola
- ❖ Contabilidad ganadera
- ❖ Contabilidad de construcciones
- ❖ Contabilidad forestal
- ❖ Otras actividades similares

### ❖ **Contabilidad de servicios**

Conjunto de actividades que su proceso contable, está orientado a operaciones relacionadas a la prestación de servicios, que principalmente son:

- Contabilidad hotelera
- Contabilidad de transportes
- Contabilidad de agencias de viaje
- Contabilidad de sociedades profesionales
- Contabilidad de partidos políticos
- Contabilidad de organismos no gubernamentales
- Otras actividades similares
- 

### ❖ **Contabilidad de entidades financieras**

Conjunto de actividades que su proceso contable, está orientado a operaciones relacionadas a la prestación de servicios, que principalmente son:

- Contabilidad bancaria
- Contabilidad de mutuales de ahorro y préstamo
- Contabilidad de casas de cambio





- Contabilidad de almacenas de depósito
- Contabilidad de seguros y reaseguros
- Contabilidad de bolsas de valores
- Contabilidad de empresas intermediadoras de crédito
- Contabilidad de cooperativas
- Otras actividades similares

### ❖ **Contabilidad gubernamental**

Trata la aplicación de procedimientos contables, a la contabilidad del estado en general, según su actividad específica, principalmente son:

- Gobierno central
- Poder legislativo
- Poder judicial
- Ministerios
- Municipalidades
- Prefecturas
- Universidades
- Empresas del estado
- Fuerzas Armadas
- Policía
- Instituciones culturales de beneficencia

(Solo Contabilidad, s.f.)

**7.2.2 NIC 2 INVENTARIOS.** – Esta norma explica el tratamiento que se le debe dar a las existencias, la cantidad de coste que será reconocido como activo y el tratamiento hasta que los correspondientes ingresos ordinarios sean reconocidos. La norma da las pautas para determinar ese coste, así como para el posterior reconocimiento como un gasto del ejercicio.

**7.2.3 CONTROL INTERNO.** - Es el conjunto de acciones, actividades, planes, políticas, normas, registros, procedimientos y métodos, incluido el entorno y actitudes que desarrollan autoridades y su personal a cargo, con el objetivo de prevenir posibles riesgos que afectan a una entidad pública. Se fundamenta en una estructura basada en cinco componentes funcionales:

1. Ambiente de control
2. Evaluación de riesgos
3. Actividades de control gerencial



4. Información y comunicación

5. Supervisión

(La Contraloría General de la República, s.f.)

**7.2.4 NIIF.** - Las Normas Internacionales de Información Financiera corresponden a un conjunto de único de normas legalmente exigibles y globalmente aceptadas, comprensibles y de alta calidad basados en principios claramente articulados; que requieren que los estados financieros contengan información comparable, transparente y de alta calidad, que ayude a los inversionistas, y a otros usuarios, a tomar decisiones económicas.

**7.2.4.1 BENEFICIOS DE LAS NIIF.** - La adopción de las NIIF/IFRS ofrece una oportunidad para mejorar la función financiera a través de una mayor consistencia en las políticas contables, obteniendo beneficios potenciales de mayor transparencia, incremento en la comparabilidad y mejora en la eficiencia. Entre otros podemos destacar:

- Acceso a mercados de capital
- Transparencia en las cifras de los Estados Financieros
- Información consistente y comparable
- Mismo lenguaje contable y financiero
- Reducción de costos
- Herramienta para la alta gerencia en la toma de decisiones
- Modernización de la Información financiera
- Simplificar la preparación de los Estados Financieros

(Gerencie.com, s.f.)

**7.2.5 ANÁLISIS FINANCIERO.** - El análisis financiero es el que permite que la contabilidad sea útil a la hora de tomar las decisiones, puesto que la contabilidad si no es leída debidamente, simplemente no dice nada y menos para un directivo que poco conoce de contabilidad, luego el análisis financiero es imprescindible para que la contabilidad cumpla con el objetivo más importante para la que fue ideada: servir de base para la toma de decisiones.

El análisis financiero es el estudio que se hace de la información contable, mediante la utilización de indicadores y razones financieras.



**7.2.5.1 Clasificación de las razones financieras.**- Las razones financieras se pueden clasificar en los siguientes grupos y cada grupo pretende evaluar en elemento de la estructura financiera de la empresa:

**Razones de liquidez.** - Las razones de liquidez permiten identificar el grado o índice de liquidez con que cuenta la empresa y para ello se utilizan los siguientes indicadores:

- Capital neto de trabajo.
- Índice de solvencia.
- Prueba ácida.
- Rotación de inventarios.
- Rotación de cartera.
- Rotación de cuentas por pagar.

**Razones de endeudamiento.**- Las razones de endeudamiento permiten identificar el grado de endeudamiento que tiene la empresa y su capacidad para asumir sus pasivos. Entre los indicadores que se utilizan tenemos:

- Razón de endeudamiento.
- Razón pasivo capital.

**Razones de rentabilidad.**- Con estas razones se pretende medir el nivel o grado de rentabilidad que obtiene la empresa ya sea con respecto a las ventas, con respecto al monto de los activos de la empresa o respecto al capital aportado por los socios. Los indicadores más comunes son los siguientes:

- Margen bruto de utilidad.
- Margen de utilidades operacionales.
- Margen neto de utilidades.
- Rotación de activos.
- Rendimiento de la inversión.
- Rendimiento del capital común.
- Utilidad por acción.

**Razones de cobertura.**- Las razones de cobertura miden la capacidad de la empresa para cubrir sus obligaciones o determinados cargos que pueden comprometer la salud financiera de la empresa. Entre los indicadores a utilizar tenemos:

- Cobertura total del pasivo.
- Razón de cobertura total.

(Brigham)



### 7.3 MARCO CONCEPTUAL

#### 7.3.1 Entidades que Regulan a la Compañía.

- **Servicio de Rentas Internas.**

El Servicio de Rentas Internas nació el 2 de diciembre de 1997 basándose en los principios de justicia y equidad, como respuesta a la alta evasión tributaria, alimentada por la ausencia casi total de cultura tributaria. Desde su creación se ha destacado por ser una institución independiente en la definición de políticas y estrategias de gestión que han permitido que se maneje con equilibrio, transparencia y firmeza en la toma de decisiones, aplicando de manera transparente tanto sus políticas como la legislación tributaria. (Servicio de Rentas Interna)

- **Superintendencia de Compañías, Valores y Seguros.**

La Superintendencia de Compañías es el organismo técnico, con autonomía administrativa y económica, que vigila y controla la organización, actividades, funcionamiento, disolución y liquidación de las compañías y otras entidades en las circunstancias y condiciones establecidas por la Ley. (Superintendencia de Compañías, Valores y Seguros.)

### 8. PREGUNTAS DE INVESTIGACIÓN.

- ❖ ¿Cómo ha evolucionado el sector automotriz del Ecuador?
- ❖ ¿Se ha cumplido correctamente con la Normativa Contable vigente respecto a inventarios en la Empresa NEOAUTO S.A.?
- ❖ ¿Se ha efectuado con eficiencia el control contable y financiero de inventarios en la Empresa?
- ❖ ¿Se ha aplicado correctamente en la Empresa Neoauto S.A. las Normas Internacionales de Información Financiera para la Valoración de Inventarios?



## 9. CONSTRUCCION DE VARIABLES E INDICADORES.

CAPITULO	VARIABLES	INDICADORES.
1 CAPITULO		
1.1 DESCRIPCIÓN DE LA EMPRESA.		
1.1.1 Antecedentes del Sector Automotriz	Empresa	Ubicación Geográfica de la Empresa
1.1.2 Reseña historia de la Empresa	Misión	
1.1.3 Actividad económica	Visión	
1.1.4 Estructura organizacional	Valores	
1.1.5 Misión y visión	Servicios	
1.1.6 Organización administrativa y funcional, reglamento interno y normativas.		
2 CAPITULO		Aplicación de las normas y reglamentos en materia de inventarios en el área contable de Neoauto S.A. en la investigación con la finalidad de aportar el cumplimiento de los objetivos de manera eficiente y eficaz de la Empresa.
2.1 Marco teórico para la empresa NEOAUTO S.A.	Normativa Vigente Contable	
2.1.1 NIIF	NIC 2	
2.1.2 NIC 2 INVENTARIOS (Reconocimiento inicial, revalorización o pérdida)	NIIF	
2.1.3 COSO Control interno (Enfocados en las Actividades de Control)	COSO	
2.1.4 Análisis financiero.		
3 CAPITULO		
3.1 ANALISIS DEL CONTROL CONTABLE Y FINANCIERO	COSO	Análisis del manejo de inventarios de acuerdo al cumplimiento de la misión de la Empresa



3.1.1	Aplicación e impacto de la NIC 2 en el manejo de inventarios.	Eficiencia	Recopilación de Información de la Empresa para la medición del ciclo operativo de inventarios.
3.1.2	Análisis del control interno aplicado en la empresa NEOAUTO S.A.	Eficacia	
3.1.3	Análisis financiero	Inventarios	
3.1.4	Análisis de resultados.	Análisis Financiero	
4	CAPITULO		
4.1	CONCLUSIONES		
4.1.1	Conclusiones		
4.1.2	Recomendaciones		
4.1.3	Bibliografía		
4.1.4	Anexos.		
	-Bibliografía		



## 10. DISEÑO METODOLOGICO

### 10.1 Tipo de Investigación.

El presente proyecto integrador “ANALISIS DEL CONTROL CONTABLE Y FINANCIERO DE INVENTARIO DE VEHICULOS DE LA EMPRESA NEOAUTO S.A. EJERCICIO ECONOMICO 2017” es un proyecto analítico y aplicativo la cual consiste en buscar y analizar información para la situación actual de la Empresa, sobre el tratamiento contable y financiero de inventarios que permitan establecer mejoras estrategias para la Empresa y una aplicación correcta del control interno para la buena toma de decisiones.

### 10.2 Método de Investigación.

El presente proyecto se está elaborando en la Empresa NEOAUTO S.A. se lo realiza bajo una metodología de investigación Mixta, utilizando en enfoque cualitativo a través del método de razonamiento Inductivo que va de lo particular a lo general mediante la técnica de recolección de datos, así como el uso del enfoque cuantitativo mediante la revisión de la base de datos y el análisis del tratamiento contable y financiero de inventarios para medir la eficiencia.

Las fuentes de información que se van a utilizar son:

- ✓ Tesis
- ✓ Libros
- ✓ Internet
- ✓ Superintendencia de Compañías
- ✓ Encuestas



## 11 CRONOGRAMA DE TRABAJO

### 11.1 CRONOGRAMA DE ACTIVIDADES

ACTIVIDADES	MES I			MES II			MES III			MES IV			MES V			MES VI		
1.- Selección y delimitación del tema de investigación																		
2.- Justificación de la investigación																		
3.- Breve descripción del objetivo de estudio																		
4.- Formulación del problema																		
5.- Determinación de los objetivos																		
6.- Elaboración del marco teórico de referencia																		
7.- Preguntas de investigación																		
8.- Construcción de Variables e Indicadores																		
9.- Diseño Metodológico																		
10.-Esquema tentativo de la Investigación																		
11.- Cronograma de actividades																		
12.- Presupuesto Referencial																		









## 12. PRESUPUESTO REFERENCIAL.

DETALLES DE GATOS	MES I	MES II	MES III	MES IV	MES V	VALOR TOTAL	
Empastado					180	180	
Copias blanco y negro	15	20	25	30	30	120	
Elaboración y Procesamiento de encuestas							
Copias a Color	8	20	30	50	40	148	
Impresión de los Capítulos	5	15	20	28	40	108	
Impresión de caratula en el CD					20	20	
Internet	10	12	15	20	40	97	
Transporte y movilización para el levantamiento de información	10	10	15	30	35	100	
Otros	15	15	15	15	15	75	



### 13 ESQUEMA TENTATIVO DE LA INVESTIGACIÓN.

<b>OBJETIVO ESPECIFICO</b>	<b>CAPITULO</b>
Exponer datos relevantes sobre el sector automotriz del Ecuador y la empresa.	1 CAPITULO
	1.1 DESCRIPCIÓN DE LA EMPRESA.
	1.1.1 Antecedentes del Sector Automotriz
	1.1.2 Reseña historia de la Empresa
	1.1.3 Actividad económica
	1.1.4 Estructura organizacional
	1.1.5 Misión y visión
Analizar la normativa legal referente al tratamiento contable y financiero de inventarios en NEOAUTO S.A., y establecer su nivel de cumplimiento.	2 CAPITULO
	2.1 Marco teórico para la empresa NEOAUTO S.A.
	2.1.1 NIIF
	2.1.2 NIC 2 INVENTARIOS (Reconocimiento inicial, deterioro de valor.)
	2.1.3 COSO Control interno (Enfocados en las Actividades de Control)
2.1.4 Análisis financiero.	
Analizar el tratamiento Contable y Financiero de inventarios bajo la NIC 2, con la cual se pueda proponer estrategias para mejorar el desarrollo de la empresa.  Evaluar el control existente de los inventarios para conocer la situación actual y mejorar su eficiencia.	3 CAPITULO
	3.1 ANALISIS DEL CONTROL CONTABLE Y FINANCIERO
	3.1.1 Aplicación e impacto de la NIC 2 en el manejo de inventarios.
	3.1.2 Análisis del control interno aplicado en la empresa NEOAUTO S.A.
	3.1.3 Análisis financiero
3.1.4 Análisis de resultados.	



	4 CAPITULO
	4.1 CONCLUSIONES
	4.1.1 Conclusiones
	4.1.2 Recomendaciones
	4.1.3 Bibliografía
	4.1.4 Anexos.

## 14 BIBLIOGRAFIA

Páginas web:

<https://contabilidad.com.do/contabilidad/>

<https://neoauto.com.ec/>

<https://www.solocontabilidad.com/contenido/clasificacion-de-la-contabilidad>

<http://www.sri.gob.ec/web/guest/que-es-el-sri>

[https://www.plangeneralcontable.com/?tit=guia-de-las-normas-internacionales-de-contabilidad-nic-&name=GeTia&contentId=man\\_nic&manPage=8](https://www.plangeneralcontable.com/?tit=guia-de-las-normas-internacionales-de-contabilidad-nic-&name=GeTia&contentId=man_nic&manPage=8)

[https://apps.contraloria.gob.pe/packanticorrupcion/control\\_interno.html](https://apps.contraloria.gob.pe/packanticorrupcion/control_interno.html)

<https://www.gerencie.com/que-son-las-niif.html>

<https://www.gerencie.com/razones-financieras.html>

<https://www.gestiopolis.com/razones-financieras-en-el-analisis-y-la-administracion-financiera/>

Libros:

Weston F y G. Brigham. Fundamentos de la administración financiera.

Gitman. Fundamentos de la administración financiera. (Tomos 1 y 2. 2da parte)  
p. 47 – 79.