UNIVERSIDAD PERUANA DE CIENCIAS APLICADAS

FACULTAD DE NEGOCIOS

PROGRAMA ACADÉMICO DE CONTABILIDAD

Control Interno de Inventarios basado en el modelo COSO ERM y su impacto en la
Rentabilidad de las Empresas MYPES de Fabricación de Telas de Tejido Punto en el
Emporio Comercial de Gamarra, año 2018

TESIS

Para optar el título profesional de Licenciado en Contabilidad

AUTOR(ES)

Ávila Hurtado, Yanet (0000-0002-1014-808X)

López Duran, Fabiola (0000-0001-8512-9177)

ASESOR

Huayllani Soria, Luz María (0000-0002-8346-4593)

Lima, 15 de setiembre de 2019

DEDICATORIA

A Dios quien supo darme fuerzas para seguir adelante y no desmayar en los problemas que se presentaba. A mi esposo Julio Oscoco Rojas por sus sacrificios, por sus consejos, comprensión, apoyo en cada decisión y proyecto y por enseñarme que los sueños se pueden cumplir; y muy en especial a mi hija Rosamaría quien es mi motor y motivo, para seguir adelante y no desfallecer.

Yanet Ávila Hurtado

A Dios y a la Virgen Auxiliadora por protegerme y darme fuerzas para seguir creciendo como persona; A mis padres por su sacrificio, ejemplo y enseñanza brindada durante todos estos años de mi vida; A mi hermana Mónica y mi prima Estefanía por sus consejos y acompañarme en este largo camino profesional; Y a mis queridas amigas Nataly, Paola, Diana y Helen por sus muestras de cariño, comprensión y palabras de aliento en los momentos difíciles.

Fabiola López Duran

AGRADECIMIENTOS

Agradecemos a Dios por guiarnos en cada paso que dimos, dándonos fortaleza para continuar con las metas propuestas y no flaquear en los problemas que se presentaban.

Asimismo, agradecemos a nuestra asesora, quien nos brindó la oportunidad de recurrir a su capacidad y experiencia profesional, nos facilitó las herramientas y toda su paciencia para guiarnos durante el desarrollo de nuestra tesis.

Y, por último, agradecemos a todos aquellos hayan compartido su ayuda, conocimiento, experiencias e información necesaria para que este trabajo sea posible.

RESUMEN

El objetivo de la presente investigación es determinar el impacto del control interno de inventarios basado en el modelo COSO ERM y elaborar procedimientos para mejorar la rentabilidad de las Empresas Mypes de Fabricación de Telas de Tejido Punto en el Emporio Comercial de Gamarra, año 2018.

Las MYPES son un elemento importante en la economía nacional ya que representan el 99% de empresas en el país y el 93.5% de MYPES del sector textil-confecciones se concentra en Gamarra, en donde el 27.7% se dedica a la fabricación de productos textiles. Esta industria representa una parte importante de la producción manufacturera al llegar a 8.9% del PBI. Asimismo, existen factores que limitan su desarrollo empresarial como la falta de financiamiento, falta de apoyo gubernamental, problemas de infraestructura en el almacén y el escaso conocimiento sobre el control interno de sus inventarios, lo que ha generado que se vean seriamente afectadas tras el incremento de la competencia de productos importados en el sector textil en los últimos años.

El enfoque del estudio es mixto, iniciamos con entrevistas a los dueños empresarios conocedores del desarrollo del negocio con el fin de validar los principales factores. Luego se realizó encuestas a 30 MYPES del sector Textil de tejido punto que operan dentro de Gamarra.

Los resultados obtenidos concluyen que los factores que intervienen en la decisión de incorporar un adecuado control interno de inventarios basado en el modelo COSO ERM influyen significativamente en la rentabilidad de las empresas textiles de tejido punto en Gamarra, y que su aplicación adecuada les permitirá destacar en el buen manejo de sus inventarios.

Palabras clave: Sector textil-confecciones, control interno de inventarios, Emporio comercial de Gamarra, Rentabilidad y telas de tejido punto.

ABSTRACT

The objective of this research is to determine the Internal Inventory Control based on the COSO ERM model and develop procedures to improve the profitability of the MYPES Knitted fabric manufacturing companies at the Gamarra Commercial Emporium, year 2018.

MYPEs are an important element in the national economy as they represent 99% of the companies on the country, and 93.5% of the textile-clothing MYPEs are concentrated on the Gamarra area, there 27.7% are dedicated to textile products manufacturing. This industry represents an important part of the manufacturing production, reaching up to 8.9% of the GDP. There area also factors that limit their business development, such as a lack of financing, lack of government support, infrastructure problems on their warehouses and their poor knowledge of the internal inventory control, all of which have caused them to be seriously affected after the increased competition of imported textile products on the sector in recent years.

The study focus was mixed, we began with interviews of businesses owners who know about their business development in order to validate the main factors. Then, 30 MYPEs surveys, of the knitted textile sector operating within Gamarra, were carried out.

The obtained results bring us to the conclusion that the related factors to the decision to incorporate an adequate internal inventory control based on the COSO ERM model significantly influence the profitability of the textile knitting companies in Gamarra, and its proper application will allow them to stand out in the good management of their inventories.

Keywords: Textile sector products, Internal inventory control, Gamarra Commercial emporium, Profitability and Knitted fabric.

TABLA DE CONTENIDOS

INTRODUCCIÓN.....	13
1 MARCO TEÓRICO	15
1.1 CONTROL INTERNO	15
1.1.1 Antecedentes.....	18
1.1.2 Control Interno basado en el Informe COSO	19
1.1.2.1 El Informe COSO	19
1.1.3 COSO II ERM	25
1.1.3.1 Características y Aplicación del Modelo COSO ERM	26
1.1.3.1.1 Objetivos y Beneficios	28
1.1.3.1.2 Componentes de la Gestión de Riesgo COSO ERM.....	32
1.1.4 COSO ERM 2017.....	41
1.1.4.1 Componentes y Principios del COSO ERM 2017.....	42
1.2 NORMATIVA CONTABLE	44
1.2.1 NIC 2 Inventarios	44
1.2.1.1 Alcance	44
1.2.1.2 Definición de Inventario.....	46
1.2.1.3 Valoración de las existencias.....	47
1.2.1.3.1 Coste de las existencias	47
1.2.1.3.2 Valor Neto Realizable	49
1.2.1.4 Sistema de Costes	51
1.2.1.4.1 Formulas del Coste	51
1.2.1.5 Merma y Desmedro	52
1.3 CAPITAL DE TRABAJO.....	55
1.3.1 Componentes	55
1.3.1.1 Inventario.....	57
1.3.2 La Rentabilidad dentro de la gestión del Capital de Trabajo	62
1.4 CADENA DE VALOR	63
1.4.1 Concepto.....	63
1.4.2 Elementos de la Cadena de Valor.....	64
1.4.3 La importancia de la cadena de Valor en el Logro de la estrategia.....	66
1.4.4 Cadena de Valor en el Sector Textil.....	67

1.5	INFORMACIÓN FINANCIERA – MEDICIÓN	70
1.5.1	Definición de Información financiera – Ratios	70
1.5.2	Clasificación de Ratios	71
1.5.2.1	Liquidez	71
1.5.2.2	Gestión.....	72
1.5.2.3	Rentabilidad.....	72
1.6	SECTOR TEXTIL Y CONFECCIONES	73
1.6.1	Antecedentes.....	73
1.6.1.1	Tejidos de Punto	75
1.6.1.1.1	Antecedentes.....	75
1.6.1.2	Sector Textil y Confecciones en el Perú.....	76
1.6.1.3	Situación de la Industria Textil en el Perú.....	79
1.6.2	Sector Textil en el Emporio Comercial de Gamarra	84
2	PLAN DE INVESTIGACIÓN	90
2.1	PLAN DE INVESTIGACIÓN.....	90
2.2	EL PROBLEMA	92
2.2.1	Problema Principal	92
2.2.2	Problemas Secundarios.....	92
2.3	HIPÓTESIS.....;ERROR! MARCADOR NO DEFINIDO.	
2.3.1	Hipótesis General	92
2.3.2	Hipótesis Secundarios	93
2.4	OBJETIVOS.....	93
2.4.1	Objetivo General.....	93
2.4.2	Objetivos Secundarios	93
3	METODOLOGÍA DEL TRABAJO	94
3.1	METODOLOGÍA DE LA INVESTIGACIÓN.....	94
3.1.1	Investigación Cualitativa	94
3.1.2	Investigación cuantitativa.....	95
3.1.2.1	Definición de la Población	96
3.1.2.2	Definición de la Muestra	96
4	DESARROLLO.....	98

4.1	DESARROLLO DEL ESTUDIO CUANTITATIVO.....	98
4.1.1	Entrevistas	98
4.2	DESARROLLO DEL ESTUDIO CUANTITATIVO.....	102
4.2.1	Encuesta.....	102
4.3	CASO PRÁCTICO: EMPRESA IMPORTADORA TEXTIL FORSAC S.A.C.....	111
4.3.1	Información de la Empresa.....	111
4.3.1.1	Objetivos.....	112
4.3.1.2	Análisis FODA	112
4.3.1.3	Cadena de Valor de la empresa	113
4.3.1.4	Organización.....	113
4.3.2	Principales Fuentes de Ingreso	114
4.3.3	Principales Proveedores y Compras	116
4.3.4	Procesos del Giro del Negocio	117
4.3.4.1	Descripción del Proceso de Almacenamiento	117
4.3.4.2	Descripción del Proceso de Compras	119
4.3.4.3	Descripción del Proceso de Ventas	119
4.3.5	El Control Interno basado en el modelo Coso y su incidencia en la Rentabilidad.....	120
4.3.5.1	Gobierno y Cultura	120
4.3.5.2	Estrategia y Establecimiento del Objetivo.....	121
4.3.5.3	Desempeño	122
4.3.5.4	Revisión.....	123
4.3.5.5	Comunicación y Reporte	123
4.3.6	Matriz de Evaluación de Riesgos en inventarios, aplicando los componentes de COSO ERM	124
4.3.7	Estados Financieros de la organización antes de la aplicación del sistema de control interno y su incidencia en la gestión financiera	127
5	ANÁLISIS DE RESULTADOS.....	131
5.1	APLICACIÓN DE RESULTADOS	131
5.1.1	Resultado del Estudio Cualitativo	131
5.1.1.1	Análisis de las Entrevistas a Profundidad	131
5.1.2	Resultado del Estudio Cuantitativo	135

5.1.2.1	Análisis de las Encuestas	135
5.1.2.2	Análisis del Resultado Cuantitativo (Chi Cuadrado)	136
5.1.3	Análisis del Caso Práctico	145
5.1.3.1	Propuesta de mejora con COSO ERM.	145
5.1.3.2	Medidas Correctivas en Respuesta a los Riesgos detectados del Área de Almacén	146
5.1.3.3	Análisis de los estados Financieros de la organización antes de la aplicación del sistema de control interno y su incidencia en la gestión financiera	149
5.1.3.4	Análisis de Pérdida Originada por Desmedro	151
5.1.3.5	Análisis sobre la inadecuada planificación de pedidos de mercadería..	154
CONCLUSIONES		155
RECOMENDACIONES		156
REFERENCIA BIBLIOGRAFICA.....		162
APÉNDICE		169
APÉNDICE A: ÁRBOL DEL PROBLEMA.....		169
APÉNDICE B: MATRIZ DE CONSISTENCIA		171
APÉNDICE C: ENTREVISTA A ESPECIALISTAS		182
APÉNDICE D: ENCUESTA A ENCARGADOS DEL ALMACÉN		196
APÉNDICE E: REGISTRO DE ENTRADA DE MERCADERÍA A ALMACÉN		198

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 01: Importaciones totales de prendas de vestir investigadas por INDECOPI, periodo 2009-2016.....	83
Tabla 02: Principales partidas por tipo de producto con mayores valores de importación, año 2016.	83
Tabla 03: Empresas que realizarían Dumping desde China, por producto.	84
Tabla 04: Muestra Cualitativa	95
Tabla 05: Variables de la Muestra Cuantitativa	97
Tabla 06: Muestra de Empresas Textiles de Tejido Punto en el Emporio Comercial de Gamarra	98
Tabla 07: Entrevista a profundidad: Opinión de los empresarios textiles de tejido punto en relación a los principales retos y factores	100
Tabla 08: Pregunta 1 de la encuesta	103
Tabla 09: Pregunta 2 de la encuesta	104
Tabla 10: Pregunta 3 de la encuesta	105
Tabla 11: Pregunta 4 de la encuesta	106
Tabla 12: Pregunta 5 de la encuesta	107
Tabla 13: Pregunta 6 de la encuesta	108
Tabla 14: Pregunta 7 de la encuesta	109
Tabla 15: Pregunta 8 de la encuesta	110
Tabla 16: Pregunta 9 de la encuesta	110
Tabla 17: Clasificación de las Ventas locales y provincia año 2018.....	115
Tabla 18: Principales Proveedores de la empresa.	116
Tabla 19: Abastecimiento de mercaderías y sobrecostos (telas) de emergencias año 2018.	116
Tabla 20: Matriz de Riesgo del área de almacén.....	125
Tabla 21: Clasificación del riesgo	126
Tabla 22: Resumen de las entrevistas a profundidad realizadas a cinco (05) gerentes de empresas textiles de tejido punto.....	131
Tabla 23: Análisis de las encuestas	135
Tabla 24: Frecuencias Observadas	137
Tabla 25: Frecuencia Esperada.....	137
Tabla 26: Resultado del Chi Cuadrado Calculado	138

Tabla 27: Frecuencias Observadas	140
Tabla 28: Frecuencias Esperada	140
Tabla 29: Resultado del Chi Cuadrado Calculado	140
Tabla 30: Frecuencias Observadas	141
Tabla 31 Frecuencia esperada.....	142
Tabla 32: Resultado del Chi Cuadrado Calculado	142
Tabla 33: Frecuencias observadas	143
Tabla 34: Frecuencia esperada	144
Tabla 35: Resultado del Chi Cuadrado Calculado	144
Tabla 36. Medidas Correctivas en Respuesta al Riesgo del área de almacén	147
Tabla 37: Registro de entrada de Mercadería al almacén.....	159
Tabla 38: Registro de salida de Mercadería del almacén	160

ÍNDICE DE FIGURAS

Figura 1. Objetivos y componentes del marco integrado de 1992.	23
Figura 2. Comparación COSO 1992 Y COSO 2013.	24
Figura 3. Incertidumbre en la empresa.	30
Figura 4. Nuevo enfoque en la evaluación de riesgos.	36
Figura 5. Marco Integrado Esquema del control interno COSO.	39
Figura 6. Relación entre objetivos y componentes – COSO ERM.	40
Figura 7. Objetivos y componentes del marco integrado de 2004.	42
Figura 8. Valor Neto Realizable.	51
Figura 9. Ciclo Operativo.	57
Figura 10. Fórmula de la rentabilidad del capital de trabajo.	63
Figura 11. Cadena de Valor de Porter.	65
Figura 12. Cadena de Valor del Sector Textil en el Perú.	67
Figura 13. Etapas del Proceso Productivo del Sector Textil y Confecciones, 2010.	74
Figura 14. Industria de Textil y Confecciones, junio 2018.	77
Figura 15. Empleo en la Industria Textil y Confecciones, 2010 - 2017 Miles de trabajadores.	77
Figura 16. Empresas Manufactureras según rama industrial 2016.	78
Figura 17. Empresas de Textil y Confecciones por tamaño, junio 2018.	78
Figura 18. Valor agregado bruto de la industria Textil y Confecciones, 2017.	79
Figura 19. Producción de la Industria Textil y Confecciones Variación porcentual.	79
Figura 20. Perú: PBI Textil, Prendas de Vestir y Confecciones 2010-2016 (Var%, millones de soles 2007).	80
Figura 21. Prendas de Vestir y Confecciones: Producción Nacional e Importaciones (US\$ millones).	81
Figura 22. Exportación de principales productos de Textil y Confecciones Millones \$.....	81
Figura 23. Importación de principales productos de Textil y Confecciones Millones \$.....	82
Figura 24. Evolución de los establecimientos 1993, 2008 y 2016 (variación porcentual)..	85
Figura 25. Empresas según segmento empresarial.	85
Figura 26. Empresas según su actividad económica.	86
Figura 27. Representación de las industrias manufactureras.	87
Figura 28. Empresas y ventas, según segmento empresarial.	87
Figura 29. Total, de Empresas de Fabricación de Telas de Tejido Punto Gamarra 2018. ..	89

Figura 30. Gráficos de tipos de productos o código de la empresa.	103
Figura 31. Gráficos de tipos de documento que conoce la empresa.	104
Figura 32. Gráficos de control de mercadería en el almacén.	105
Figura 33. Gráficos de control de salida de mercadería del almacén.	106
Figura 34. Gráfico del destino de la mercadería dañada.	107
Figura 35. Gráfico de la clasificación del inventario.	108
Figura 36. Gráfico de conocimiento de temas de inventario.	109
Figura 37. Gráfico de mecanismos de control interno.	110
Figura 38. Gráfico de control interno y rentabilidad.	111
Figura 39. Cadena de Valor de la empresa “Importadora Textil”.	113
Figura 40. Organigrama de la empresa.	114
Figura 41. Demanda de las telas de tejido punto, año 2018.	115
Figura 42. Abastecimiento de mercaderías y sobrecostos (telas) de emergencias.	117
Figura 43. Organigrama del área a realizar.	119
Figura 44: Gobierno y Cultura.	120
Figura 45: Estrategia y Establecimiento de Objetivos	121
Figura 46: Desempeño.	122
Figura 47: Revisión	123
Figura 48: Comunicación y Reporte.	123
Figura 49. Estado de Situación Financiera “Importadora Textil FORSAC S.A.C.”.	128
Figura 50. Estado de Resultados Integrales “Importadora Textil FORSAC S.A.C.”.	129
Figura 51. distribución de chi cuadrado.	139
Figura 52. Desmedro no revelado.	151
Figura 53. Ganancias de compras planificadas vs compras no planificadas	154
Figura 54. Utilidad bruta del proceso productivo vs las compras no planificadas.	155
Figura 55. Control de entradas al almacén	158
Figura 56. Control de salida del almacén	158
Figura 57. Registro de inventario permanente.	161

INTRODUCCIÓN

En la actualidad la sociedad impone nuevos retos a las empresas, es por esto que factores como el concepto de inventarios, políticas de inventarios, control interno de inventarios se han vuelto primordiales y adquirieron nuevos matices acordes con las actuales necesidades. Es por ello, que las organizaciones mantienen inventarios de materias primas y de productos terminados. Los inventarios representan frecuentemente una considerable inversión de recursos financieros, las decisiones con respecto a las cantidades de inventarios son importantes. Los modelos de inventario y la descripción matemática de los sistemas de inventario constituyen una base para la toma de estas decisiones. Según el INEI, el 99% del empresariado peruano está conformado por micro y pequeñas empresas MYPES, las cuales representan uno de los más importantes sectores económicos del país; además de representar un importante eje de desarrollo económico, el 93.5% de MYPES del sector textil-confecciones se concentra en Gamarra, en donde el 27.7% se dedica a la fabricación de productos textiles. En los últimos años la industria textil en el Perú ha experimentado un considerable crecimiento en los últimos años, esto gracias a la calidad de sus confecciones y de su materia prima, teniendo claros ejemplos como la fibra de alpaca y su fino algodón. Asimismo, existen factores que limitan su desarrollo empresarial como la falta de financiamiento, el apoyo gubernamental, problemas de infraestructura en el almacén y el escaso conocimiento sobre el control interno de sus inventarios, lo que ha generado que se vean seriamente afectadas tras el incremento de la competencia de productos importados en el sector textil en los últimos años. Es por ello que surge el interés por determinar el impacto del control interno de inventarios basado en el modelo COSO ERM en la rentabilidad de las Empresas Mypes de Fabricación de Telas de Tejido Punto en el Emporio Comercial de Gamarra, año 2018. Para cumplir con este objetivo, es importante desarrollar y aplicar herramientas mixtas: cualitativas y cuantitativas para la recolección y análisis de la información.

La tesis por presentar consta de 5 capítulos. En el primer capítulo, se desarrollará el marco teórico, donde describiremos el control interno, sus antecedentes, el control interno basado en el modelo COSO ERM, sus características, aplicaciones, objetivos, sus componentes y la evolución del sector textil-confecciones.

En el segundo capítulo se expondrá el plan de la presente investigación. Se definirá el problema, luego se detallará el objetivo principal y los específicos, los cuales servirán para poder elaborar la presente investigación. Finalmente se planteará la hipótesis, la cual será validada a través de las herramientas de investigación.

En el tercer capítulo presentaremos la metodología de la investigación, el cual tendrá un enfoque mixto, transversal y no experimental, se aplicarán entrevistas a profundidad a cinco (05) microempresarios y treinta (30) encuestas a jefes de almacén del sector textil de tejido punto, tomando como muestra a MYPES del Emporio de Gamarra.

En el cuarto capítulo realizaremos el desarrollo de la solución de las entrevistas y encuestas, así como la puesta en práctica del plan de investigación en una microempresa quien nos facilitó utilizar las documentaciones. En este apartado se describe el perfil del micro y pequeño empresario analizado.

En el quinto capítulo, se realiza el análisis de la información recolectada y comparación con la teoría. Asimismo, se valida las hipótesis y se analiza el caso práctico.

Finalmente, se presentarán conclusiones y recomendaciones basadas en las hipótesis planteadas en cuanto a la determinación del control interno de inventarios basado en el COSO ERM y su impacto en la rentabilidad de las Empresas Textiles de Fabricación de Telas de Tejido Punto en el Emporio Comercial de Gamarra, año 2018.

1 MARCO TEÓRICO

1.1 Control interno

Coopers & Lybrand (1997, p.16) define al Control Interno como un proceso efectuado por el consejo de administración, la dirección y el resto del personal de una entidad, diseñado con el objetivo de proporcionar un grado de seguridad razonable en cuanto a la consecución de objetivos dentro de las categorías de eficacia y eficiencia de las operaciones, fiabilidad de la información financiera y cumplimiento de las leyes y normas aplicables.

Por otro lado, mencionan que los controles internos se implantan con el fin de detectar, en el plazo deseado, cualquier desviación respecto a los objetivos de rentabilidad establecidos por la empresa y de limitar las sorpresas. Dichos controles permiten a la dirección hacer frente a la rápida evolución del entorno económico y competitivo, así como a las exigencias y prioridades cambiantes de los clientes y adaptar su estructura para asegurar el crecimiento futuro. Los controles internos fomentan la eficiencia, reducen el riesgo de pérdida de valor de los activos y ayudan a garantizar la fiabilidad de los estados financieros y el cumplimiento de las leyes y normas vigentes (p. 17).

Agüero, Urquiola y Martínez (2016) mencionan que “El control interno es un proceso de vital importancia para alcanzar el éxito en la administración de cualquier negocio. Mantener inventarios implica altos costos, por lo que se deben minimizar las existencias, de forma tal que se garantice una producción eficiente sin afectar el nivel de servicio al cliente. Para alcanzar esta meta, es imprescindible contar con un adecuado procedimiento que permita gestionar los inventarios dentro de cualquier organización”.

Chacón (2011) señala que el control interno es un factor crítico en el logro de los objetivos generales de una empresa y su efectividad depende de la información recibida. El sistema de control interno debe poseer las características de ser oportuno, refiriéndose a que la manera óptima de información para el control debiera detectar desviaciones a las normas bases antes de que éstas ocurran. En las actividades diarias de una empresa rara vez se logra tal detección, pero se deben coordinar esfuerzos para informar sobre desviaciones de las normas y/o procedimientos mientras los eventos en cuestión están aún en proceso. También debe seguir una estructura organización ya que los buenos controles están bien relacionados con la estructura orgánica y muestran

su eficiencia, así como la de sus procedimientos en cuanto a su diseño y función. Finalmente debe tener una ubicación estratégica debido a que es necesario establecer controles en ciertas actividades de la operación de acuerdo a un criterio estratégico.

Villamil (2015), señala que el control interno es aquel que hace referencia al conjunto de procedimientos de verificación automática que se producen por la coincidencia de los datos reportados por diversos departamentos o centros operativos.

En los inventarios generalmente es de mayor significación dentro de un activo corriente, no solo en su cuantía, sino porque de su manejo proceden las utilidades de la empresa, de ahí la importancia que tiene la implementación de un adecuado sistema de control interno en los inventarios el cual tiene las siguientes ventajas:

- Reduce altos costos financieros ocasionados por mantener cantidades excesivas de inventarios.
- Reduce el riesgo de fraudes, robos o daños físicos.
- Evita que dejen de realizarse ventas por falta de mercancía.
- Evita o reduce pérdidas resultantes de baja de precios.
- Reduce el costo de la toma del inventario físico anual.

Dentro del control interno es importante conocer los tipos de control, entre ellos tenemos:

- Preventivos: Diseñados para prevenir fraudes y errores.
- Detectivos: Aquellos que sirven para establecer errores que no pudieron prevenir.
- Correctivos: Sirven para dar seguimiento y corregir aquello detectado, seguimiento a diferencias en conciliaciones.

Además, esta investigación muestra los tipos de riesgos del control interno, y estas son:

- Riesgo Inherente: Representa a la susceptibilidad de una aseveración a una declaración incorrecta material, en el supuesto que no existan procedimientos y políticas de estructura relacionados.
- Riesgo de Control: Los que no pueden evitar detectar oportunamente una declaración incorrecta relevante.

- **Riesgo de Detección:** Al planificar y aplicar los procedimientos no se detecta una declaración incorrecta en los estados financieros.

Sánchez (2015) señala como control interno, al plan de organización, métodos y procedimientos que se implantan en una empresa y están estructurados en un todo para la consecución de objetivos tales como garantizar la obtención de información financiera correcta y segura, pues con base en ella se toman las decisiones y formulan programas de acciones futuras; Debe permitir también el manejo adecuado de los bienes, funciones e información de una empresa determinada, con el fin de generar una indicación confiable de su situación y sus operaciones en el mercado y asegurar el cumplimiento de la normativa interna y externa que regula la Empresa. De lo mencionado, señala al Control Interno como un proceso integrado a los procesos, y no un conjunto de pesados mecanismos burocráticos añadidos a los mismos, efectuado por el Directorio, la Gerencia y la totalidad del personal de una entidad, diseñado con el objeto de proporcionar una garantía razonable para el logro de objetivos. Por tanto, el Sistema de Control Interno aplicado a una Empresa deberá considerar como mínimo los siguientes aspectos:

- Sistema de organización y administración, que comprende la estructura organizativa y administrativa, delimitando claramente las obligaciones, responsabilidades y el grado de dependencia e interrelación entre las áreas operativas y administrativas.
- Sistema de control de riesgos, que permita la identificación y administración de los riesgos, lo cual incluye la evaluación permanente de control y las medidas correctivas o mejoras.
- Sistema de información, destinado a administrar y controlar las operaciones y actividades de la empresa, así como la difusión de las responsabilidades de los diferentes niveles directores y el personal sobre el control de sus actividades y de la remisión de información a las entidades de control. Incluye adicionalmente las políticas y procedimientos sobre la utilización de los sistemas informáticos y las medidas de seguridad y planes de contingencia.

Estupiñán (2015) señalan que el Control Interno comprende el plan de organización y el conjunto de métodos y procedimientos que aseguren que los activos están debidamente protegidos, que los registros contables son fidedignos y que la actividad

de la entidad desarrolla eficazmente según las directrices marcadas por la administración.

El control interno, no consiste en un proceso secuencial, en donde alguno de los componentes afecta sólo al siguiente, sino en un proceso multidireccional repetitivo y permanente, en el cual más de un componente influye en los otros y conforman un sistema integrado que reacciona dinámicamente a las condiciones cambiantes. De esta manera, el control interno difiere por ente y tamaño y por sus culturas, filosofías de administración. Así, mientras todas las entidades necesitan de cada uno de los componentes para mantener el control sobre sus actividades, el sistema de control interno de una entidad generalmente se percibirá muy diferente al de otra.

1.1.1 Antecedentes

Sánchez (2015) señala que como respuesta a los cambios constantes que atraviesan las empresas motivados por factores internos como externos, se desarrollaron métodos que permiten tener una visión global y estratégica de las organizaciones y de su entorno. Estos esfuerzos generaron diversos enfoques de control que impulsaron una nueva cultura administrativa en todo tipo de organizaciones y sirvió de plataforma para diversas definiciones y modelos de control a nivel internacional tales como: Cobit, Candbury, COCO, COSO I y COSO II, siendo este último lanzado el 29 de septiembre de 2004 como marco de control denominado COSO II, constituyéndose como un marco enfocado a la gestión de los riesgos mediante técnicas como la administración de un portafolio de riesgos.

- **COBIT (1996)** - Expertos de varios países: (Control Objectives for Information and related Technology). Es una estructura que provee una herramienta para los propietarios de los procesos del negocio para descargar eficiente y efectivamente sus responsabilidades de control sobre los sistemas informáticos., dicho de otro modo, el COBIT ayuda a decidir el nivel de seguridad y control que es necesario para proteger los activos de una Empresa mediante el desarrollo de un modelo de administración de las tecnologías de la información.
- **CARDBURY (1995)** - Reino Unido: (UK Cadbury Committee) El modelo es muy parecido al COSO pero incluye mayores especificaciones en la definición de su enfoque sobre el sistema de control en su conjunto, financiero y de cualquier tipo, hace un énfasis en la salvaguarda de los bienes y recursos, por ello, exige un

cuidado especial en la custodia de los registros para evitar malos manejos o distorsiones, a diferencia del COSO, el modelo Cardbury no presenta los sistemas de información y de comunicación como un componente separado, sino interconstruidos en los cuatro componentes adicionales.

- COCO (1995) - Canadá: (Control Committee) El propósito del modelo es tomar en conjunto los elementos de una organización, tales como recursos, sistemas, procesos, cultura, estructuras y metas a fin de que se logren los objetivos de la organización. Para el modelo COCO la confiabilidad de la información no se limita a la de carácter financiero sino a toda la que se produce tanto para el interior como para el exterior siendo no solo observadas las leyes y los reglamentos sino también las políticas internas. El modelo COCO presenta cuatro etapas, una se refiere al propósito, otra al compromiso, la siguiente a la aptitud y la última a la evaluación y al aprendizaje.
- COSO (1992) - U.S.A.: Internal Control - Integrated Framework del Committee of Sponsoring Organizations of the Treadway Commission. Brinda recomendaciones a la dirección sobre cómo evaluar, reportar y mejorar los sistemas de control. Se constituye en base a cinco componentes de control como son el ambiente de control, la evaluación de riesgos, las actividades de control, la información y comunicación y el monitoreo. Los cinco componentes forman lo que se llama un sistema integrado de control, el sistema de control presentado así y operado de esta manera reacciona normalmente de manera dinámica, según el cambio y la adecuación de las operaciones, lo que exige un monitoreo permanente para que las operaciones y el control se comporten como debe ser.

1.1.2 Control Interno basado en el Informe COSO

1.1.2.1 El Informe COSO

Ambrosone (2007). menciona que el “Committee of Sponsoring Organizations” (COSO) es una organización voluntaria del sector privado cuya misión, es mejorar la calidad de la información financiera mediante la ética en los negocios, los controles internos efectivos y el gobierno corporativo y además para proporcionar liderazgo intelectual frente a tres temas interrelacionados: la gestión del riesgo empresarial (ERM), el control interno, y la disuasión del fraude.

Fue fundado en 1985 para patrocinar a la “National Commission on Fraudulent Financial Reporting” (conocida como la “Treadway Commission”) y se encuentra conformado por las cinco mayores asociaciones profesionales de los Estados Unidos:

- La Asociación Americana de Contabilidad - American Accounting Association (AAA).
- El Instituto Americano de Contadores Públicos Certificados - American Institute of Certified Public Accountants (AICPA).
- Ejecutivos de Finanzas Internacional - Financial Executives International (FEI).
- El Instituto de Auditores Internos - Institute of Management Accountants (IIA).
- La Asociación Nacional de Contadores (ahora el Instituto de Contadores Administrativos The Institute of Internal Auditors [AMI]).

El Comité es totalmente independiente de las cinco organizaciones que lo patrocinan e incluye representantes de la industria, contadores públicos, firmas de inversión y la Bolsa de Nueva York (NYSE).

En 1992, el Comité emitió el framework sobre control interno, que se convirtió en un estándar ineludible a la hora de hablar sobre la forma de encarar el control interno en cualquier organización.

Tiempo después, el Comité emitió otro documento, denominado “Enterprise Risk Management (ERM) - Integrated Framework”¹, y que en la actualidad se conoce como COSO II o COSO ERM.

Ley Sarbanes Oxley

La Ley Sarbanes – Oxley toma el nombre del senador Paul Sarbanes (Demócrata) y el congresista Michael G. Oxley (Republicano). Es una Ley Federal de Estados Unidos que nace en respuesta a los escándalos financieros de algunas grandes corporaciones, entre los que se incluyen los casos que afectaron a Enron, Tyco International, WorldCom y Peregrine Systems (Arévalo y Reyes 2019).

El 30 de Julio de 2002, el gobierno de Estados Unidos aprobó la Ley Sarbanes-Oxley que introduce importantes modificaciones en la regulación de los mercados de valores en Estados Unidos como mecanismo para endurecer los controles de las empresas y devolver la confianza perdida los inversionistas y al público en general. El texto legal abarca temas como el buen gobierno corporativo, la responsabilidad de los administradores y la transparencia (Sánchez, 2015).

La Ley Sarbanes - Oxley presenta la Sección 404 la misma que hace referencia a la evaluación de los controles internos por parte de la dirección, la ley dispone que la U.S. Securities and Exchange Commission (SEC) fije reglas para que, junto con cada informe anual de estados financieros, las empresas emitan un informe de control interno que:

- Debe incluir una declaración identificando el marco utilizado por la dirección para evaluar la eficacia del control interno de la empresa sobre los estados financieros, y una declaración de que el auditor externo ha certificado la declaración de la dirección acerca de dicho control interno.

Asimismo, el informe del control interno deberá:

- Declarar la responsabilidad de la dirección para establecer y mantener una adecuada estructura de control interno y procedimientos para la emisión de los estados financieros, y contenga una evaluación a la fecha de la finalización del año fiscal de la eficacia de la estructura y de los procedimientos de control interno mencionados. Con respecto a la evaluación de control interno requerida, la firma auditores externos certificará e informará sobre la declaración hecha por la dirección.

Carol (2005) indica que la metodología propuesta en el informe COSO es una herramienta que permite identificar qué ámbitos de la empresa implican factores de riesgos relevantes, sobre lo que es conveniente priorizar la actividad de control. Su objetivo principal era desarrollar un nuevo marco conceptual en el que integrar las distintas variables relevantes en el ámbito del control interno de las empresas, siempre desde el punto de vista contable-financiero. Se entiende por control interno el proceso llevado a cabo por la Dirección para proporcionar un grado de seguridad razonable sobre la consecución de los objetivos de eficacia y eficiencia de información financiera y cumplimiento de las leyes y normas.

Sulca y Becerra (2017) señalan que la metodología del COSO tiene como objeto ayudar a las entidades a evaluar y mejorar sus sistemas de control interno y según el informe COSO se define al Control Interno como un proceso llevado a cabo por la dirección y el resto del personal de una entidad, diseñado con el objeto de proporcionar un grado de seguridad razonable en cuanto a la consecución de objetivos dentro de las siguientes categorías: Eficacia y eficiencia de las operaciones, confiabilidad de la

información financiera y cumplimiento de las leyes, reglamentos y normas que sean aplicables.

Sánchez (2015) señala que “COSO es un sistema que permite implementar el control interno en cualquier tipo de entidad u organización, quienes evaluaron y llegaron a la conclusión que la ausencia de orden en los procesos de una entidad, representa una diversidad de riesgos, por lo tanto, es necesario evaluarlos y darles una respuesta inmediata para evitar los posibles fraudes o errores que pudieren surgir”

Además de que el COSO establece una definición común de control interno y proporciona un estándar mediante el cual las organizaciones pueden evaluar y mejorar su sistema de control.

Asimismo, indica que el informe COSO tiene como fin unificar criterios ante la existencia de una importante variedad de interpretaciones y conceptos sobre el control interno.

Deloitte (2015), señala que la misión del COSO es proporcionar liderazgo intelectual a través del desarrollo de marcos generales y orientaciones sobre la Gestión del Riesgo, Control Interno y Disuasión del Fraude, diseñado para mejorar el desempeño organizacional y reducir el alcance del fraude en las organizaciones.

Arévalo y Reyes (2019), indican que según COSO el Control Interno es un proceso llevado a cabo por la dirección y el resto del personal de una organización, con el objetivo de proporcionar un grado de seguridad razonable en cuanto a la consecución de objetivos dentro de las siguientes categorías: Eficacia y eficiencia de las operaciones, confiabilidad de la información financiera, cumplimiento de las leyes, reglamentos y normas que sean aplicables.

En la figura 1, se puede observar los componentes de COSO – Control Interno.

Figura 1. Objetivos y componentes del marco integrado de 1992.

Fuente: Marco Integrado Coso, 1992

Carol (2005) señala que los cinco elementos que el informe destaca como básicos para disponer de un control interno efectivo son:

- Entorno de Control: Valora especialmente el factor humano, el grado de disciplina, fidelidad, compromiso e integridad de la plantilla, los valores éticos, los principios de gestión y el desarrollo de sus empleados.
- Identificación y Evaluación de los riesgos: Valora el grado de conocimientos y experiencia acumulada por la empresa en el ámbito que se analiza.
- Actividades de Control: Disponibilidad o no de herramientas de control y alarma automatismos de seguimiento del proceso, etc.
- Información y Comunicación: Facilidad o nivel de funcionalidad de los mecanismos internos de comunicación de la empresa (comunicación vertical ascendente y descendente, comunicación horizontal, comunicación formal o informal). Grado en el que el personal de la entidad conoce y comparte la información necesaria para desarrollar, gestionar y controlar su tarea.
- Supervisión: Niveles y calidad de la supervisión de que dispone el proceso analizado. A mayor calidad de supervisión más se reduce el riesgo de no conformidad con los criterios establecidos.

En la medida en la que se combinen cada uno de estos factores, la actividad analizada será considerada de mayor o menor para la entidad y será merecedora de mayor o menor interés a la hora de controlarla. En el ámbito de aplicación original del informe

se identifican varias categorías de riesgos: operativos, financieros, de información, de recursos humanos, de integridad, etc.

Además, en mayo de 2013 el comité COSO publicó la actualización del Marco Integrado de Control Interno, cuyos objetivos son:

- Aclarar los requerimientos de control interno.
- Actualizar el contexto de aplicación del control interno en los cambios de las empresas y ambientes operativos.
- Ampliar la aplicación al expandir los objetivos operativos y la emisión de informes.
- Garantizar una mayor cobertura de los riesgos empresariales.

A esta actualización contribuyeron factores relevantes como:

- Cambios en los modelos de negocio por la Globalización.
- Mayor necesidad de información atendiendo a entornos cambiantes.
- Incremento y complejidad de las normativas internacionales aplicables a las organizaciones.
- Nuevas expectativas sobre responsabilidad y competencias de los gestores organizacionales.
- Incremento de expectativas de grupo interés (inversores, reguladores) en la prevención y detección de fraudes.
- Aumento del uso y desarrollo de nuevas tecnologías.
- Mayores exigencias en la fiabilidad de la información.

Figura 2. Comparación COSO 1992 Y COSO 2013.

Fuente: Deloitte (2015)

1.1.3 COSO II ERM

Sulca y Becerra (2017) señalan que a raíz de todos los problemas que se sucedieron en varios países del mundo, a partir del nuevo milenio (caso Enron, World Com, Xerox, Parmalat y otros más) manifestando desconfianza a las normas de auditoría vigentes establecidas por las asociaciones de contadores y no por disposiciones gubernamentales, los gobiernos vieron la necesidad de efectuar intervenciones y determinar exigencias especiales a los auditores externos y a los administradores en cumplimiento de aspectos fundamentales de control interno, procesos y en especial exigencias de los llamados inicialmente Gestión de Riesgos o Gerencia de Riesgos, esta última diseñada por el Acuerdo de Basilea I y II para las entidades financieras aplicadas al pie de la letra por las superintendencias bancarias en los países afiliados. Específicamente en Estados Unidos, el presidente Bush solicitó al congreso una Ley especial, que fue promulgada en el año 2002 llamada “Sarbanes-Oxley” en la que establece formalidades de control gubernamental, externo e interno referidos a la responsabilidad de control interno, estableció: Sección 404 – Informe Anual de Control Interno Preparado y Firmado por el Auditor Externo. Requiere que la compañía evalúe y prepare una declaración sobre la efectividad de sus sistemas de control interno sobre información financiera. Requiere que el auditor externo verifique y dictamine sobre la evaluación efectuada por la administración en su reporte anual. Además, que la administración cuente con documentación completa y suficiente que sirva como base tanto para sustentar sus aseveraciones como para la revisión de control interno por el auditor externo.

Por tanto, mencionan que el ERM del COSO II, es reconocido como el standard para cumplir con la Sección 404 de la ley Sarbanes -Oxley, por tanto, se prepara un resumen del ERM COSO II, así como una aplicación a la labor de auditoría de las diferentes empresas en la cual se puede aplicar un apoyo de asesoría fundamental a la administración de las diferentes organizaciones con un verdadero valor agregado de sus labores, como es el caso en las auditorías internas representativas en el sector público y privado en su dirección y manejo por contadores públicos.

Ambrosone (2007) señala que, si bien muchas organizaciones y entidades habían desarrollado enfoques para encarar la gestión de riesgos, y existía una gran cantidad de literatura al respecto, no había una terminología común para el tema ni se habían elaborado principios ampliamente aceptados que pudieran ser utilizados por las

empresas como una guía en el desarrollo de una estrategia efectiva para la administración de riesgos. El COSO II vino a llenar ese vacío: al reconocer la necesidad de una guía definitiva para la gestión de riesgos, el Comité inició un proyecto en el año 2001, el cual fue liderado por PricewaterhouseCoopers y contó con la asistencia de un consejo compuesto por miembros de las cinco entidades patrocinantes del Comité. El framework, que finalmente fue emitido en el año 2004, define los componentes esenciales de la administración de riesgos, analiza los principios y conceptos del ERM, sugiere un lenguaje común y provee guías para efficientizar las tareas.

1.1.3.1 Características y Aplicación del Modelo COSO ERM

Sulca y Becerra (2017) señalan que ninguna organización con ánimo o sin ánimo de lucro opera en un entorno libre de riesgos, y el ERM tampoco crea tal entorno, sin embargo, si representa beneficios importantes para operar más efectivamente en entornos llenos de riesgos, representando capacidad enriquecida para:

a) Alinear el apetito por el riesgo y la estrategia

En su evaluación de alternativas estratégicas, la dirección considera el riesgo aceptado por la entidad, estableciendo los objetivos correspondientes y desarrollando mecanismos para gestionar los riesgos asociados.

b) Mejora las decisiones de respuesta a los riesgos

La gestión de riesgos corporativos proporciona rigor para identificar los riesgos y seleccionar entre las posibles alternativas de respuesta a ellos: evitar, reducir, compartir o aceptar.

c) Reduce las sorpresas y las pérdidas operativas

Las entidades consiguen mejorar su capacidad para identificar los eventos potenciales y establecer respuestas, reduciendo las sorpresas y las pérdidas asociadas.

d) Identifica y gestiona la diversidad de riesgos para toda la entidad

Cada entidad se enfrenta a múltiples riesgos que afectan a las distintas partes de la organización y la gestión de riesgos corporativos facilita respuestas eficaces e integradas a los impactos interrelacionados de dichos riesgos.

e) Provee respuestas integradas a riesgos múltiples

En línea con el punto anterior, los procesos de negocio conllevan gran cantidad de riesgos inherentes y la gestión de riesgos corporativos favorece la elaboración de soluciones integradas para administrarlos.

f) Permite aprovechar las oportunidades

Mediante la consideración de una amplia gama de potenciales eventos, la dirección está en posición de identificar y aprovechar las oportunidades de modo proactivo.

g) Racionaliza el capital

La obtención de información sólida sobre el riesgo permite a la dirección evaluar eficazmente las necesidades globales de capital y mejorar su alocución.

Es así que ERM según mencionan es una metodología orientada a lograr “benchmarking” o generación de valor para los dueños o accionistas y hacia la permanencia de la organización o empresa y de su imagen en el largo plazo, es decir para que la empresa sea sólida y merezca la inversión del público/inversores, sirviendo para manejar la competencia, asignar capital necesario, prevenir fraudes y para mantener la reputación corporativa.

Según Ambrosone (2007) el Informe COSO define a la gestión de riesgos corporativos COSO II de la siguiente manera:

“...es un proceso efectuado por el consejo de administración de una entidad, su dirección y restante personal, aplicable a la definición de estrategias en toda la empresa y diseñado para identificar eventos potenciales que puedan afectar a la organización, gestionar sus riesgos dentro del riesgo aceptado y proporcionar una seguridad razonable sobre el logro de los objetivos”.

La definición enunciada nos permite identificar las características salientes de la gestión de riesgos corporativos:

- Es un proceso continuo y de ninguna manera una tarea que se realiza en un único momento determinado o con una periodicidad preestablecida – es un instrumento para un fin y no un fin en sí mismo.
- Es realizado por el personal de todos los niveles de la organización, y no únicamente por un departamento de riesgos o área similar – no es la mera conjunción de políticas, encuestas y formularios, sino que involucra gente de los distintos niveles de la organización;
- Está directamente relacionado con el establecimiento y el seguimiento de la estrategia corporativa;
- Se aplica en toda la entidad, y de alguna manera e incluye adoptar una perspectiva del riesgo a nivel conjunto de la entidad, dejando de lado estrategias parciales;

- Está diseñado para identificar eventos potenciales que, de ocurrir, afectarían a la entidad y para gestionar los riesgos dentro del nivel de riesgo aceptado;
- Su fin último es proporcionar una seguridad razonable al consejo de administración y a la dirección de una entidad;
- Está orientada al logro de objetivos de la organización dentro de unas categorías diferenciadas, aunque susceptibles de solaparse.

1.1.3.1.1 Objetivos y Beneficios

Sánchez (2015) indica que el COSO II o COSO ERM es un proceso continuo realizado por el personal de todos los niveles de la organización y no únicamente, por un departamento de riesgos o área similar, no es la mera conjunción de políticas, encuestas y formularios, sino que involucra gente de los distintos niveles de la organización y está diseñado para identificar eventos potenciales que puedan afectar a la organización, gestionar sus riesgos dentro del riesgo aceptado y proporcionar una seguridad razonable sobre la consecución del logro de los objetivos de la organización, los que suelen dividirse en cuatro categorías:

- Estrategia: objetivos a alto nivel, alineados con la misión de la entidad.
- Operaciones: objetivos vinculados al uso eficaz y eficiente de recursos.
- Información: objetivos de fiabilidad de la información suministrada.
- Cumplimiento: objetivos relativos al cumplimiento de leyes y normas aplicables.

Estas categorías están directamente relacionadas con las diferentes necesidades de las entidades y si bien la mencionada clasificación es útil con fines teóricos, muchas veces estas categorías pueden solaparse, puesto que un mismo objetivo puede incluirse en más de una categoría.

Asimismo, señala que el COSO ERM es un facilitador del proceso de la gestión de riesgos, este permite a los administradores de las empresas operar más eficazmente en un ámbito pleno de riesgo, aumentando la capacidad para:

- Alinear el nivel de riesgo aceptado con la estrategia.
- Unir crecimiento, riesgo y rendimiento.
- Mejorar las decisiones de respuesta al riesgo.
- Minimizar sorpresas y pérdidas operativas.
- Identificar y administrar riesgos a nivel de la entidad.
- Racionalizar el uso de recursos.

Según Abella (2006), el modelo divide los objetivos de las compañías en cuatro categorías diferentes:

- Objetivos estratégicos. Se trata de los objetivos establecidos al más alto nivel, y relacionados con el establecimiento de la misión y visión de la compañía.
- Objetivos operativos. Se trata de aquellos relacionados directamente con la eficacia y eficiencia de las operaciones, incluyendo por supuesto objetivos relacionados con el desempeño y la rentabilidad.
- Objetivos relacionados con la información suministrada a terceros. Se trata de aquellos objetivos que afectan a la efectividad del reporting de la información suministrada (interna y externa), y va más allá de la información estrictamente financiera.
- Objetivos relacionados con el cumplimiento regulatorio. Se trata de aquellos objetivos relacionados con el cumplimiento por parte de la compañía con todas aquellas leyes y regulaciones que le son de aplicación.

Con respecto a los beneficios, Abella (2006) señala que la metodología COSO II hace especial hincapié en la relación entre Incertidumbre y Valor. En este sentido se señala que una premisa subyacente en la gestión de riesgos corporativos es que, en cada entidad, existe para generar valor para sus grupos de interés. Todas las entidades se enfrentan a la incertidumbre y, por tanto, el reto para su dirección es determinar cuánta incertidumbre puede aceptar mientras se esfuerza en hacer crecer el valor para dichos grupos. La incertidumbre presenta a la vez riesgos y oportunidades, con un potencial para erosionar o mejorar el valor. La gestión de riesgos corporativos permite a la dirección tratar eficazmente la incertidumbre y sus riesgos y oportunidades asociados, mejorando así la capacidad de la entidad para generar valor.

Así, el valor se maximiza cuando la dirección establece una estrategia y unos objetivos que consiguen un equilibrio óptimo entre las metas de crecimiento y rentabilidad y los riesgos asociados a los mismos (ver figura 3).

Figura 3. Incertidumbre en la empresa.

Fuente: Abella (2006)

En este sentido, menciona que una gestión de riesgos corporativos adecuada permitirá la obtención de los siguientes beneficios para las organizaciones:

- Conocimiento más exhaustivo de los riesgos que afectan a la organización, desde diversos puntos de vista (riesgos estratégicos, reputacionales, operativos, regulatorios, de *reporting*, financieros).
- Gestión más eficaz del control sobre los riesgos, ya que permite estar prevenido y anticiparse a los mismos.
- Identificación proactiva y aprovechamiento de oportunidades de diferenciación frente a competidores.
- Respuesta más rápida y mejor a los cambios en el entorno, a los mercados y a las expectativas de los grupos de interés.
- Ayuda en el cumplimiento con las exigencias del regulador en materia de gestión y control de los riesgos del negocio.
- Asignación mejor y más eficiente de recursos para la gestión de riesgos y oportunidades.
- Toma de decisiones “más segura”, evitando “sorpresas” derivadas de riesgos no identificados.
- Mejor previsión del posible impacto de los riesgos que afectan a la organización.

- Mayor identificación de oportunidades por parte de la dirección.
- Establecimiento de una base común para la comprensión y gestión del riesgo en la organización y, especialmente, en el consejo de administración.
- Aumento de la credibilidad y confianza ante los mercados y los diversos grupos de interés.
- Mejora de la reputación corporativa de la compañía.
- Mayor probabilidad de éxito de la implantación de la estrategia.

Sánchez (2015) menciona que ninguna entidad opera en un ámbito libre de riesgos y ERM no crea tal ámbito. Más bien permite a los administradores operar más eficazmente en un ámbito pleno de riesgos. Por tanto, señala que el ERM aumenta la capacidad para:

- Alinear el nivel de riesgo aceptado con la estrategia
El nivel de riesgo aceptado es la cantidad de riesgo, en un sentido amplio, que una compañía u otra entidad está dispuesta a aceptar en procura de lograr sus metas. La gerencia considera el nivel de riesgo aceptado en primer término al evaluar las alternativas estratégicas, luego al establecer los objetivos alineados con la estrategia elegida y al desarrollar mecanismos para administrar los riesgos relacionados.
- Unir crecimiento, riesgo y rendimiento Las entidades aceptan el riesgo como parte de la creación y preservación del valor y esperan un rendimiento acorde con el riesgo. ERM aumenta la capacidad para identificar y apreciar riesgos y para establecer niveles aceptables de riesgo compatibles con los objetivos de crecimiento y rendimiento.
- Mejorar las decisiones de respuesta al riesgo
ERM provee rigurosidad para identificar y elegir entre las posibles alternativas de respuestas al riesgo: eludir, reducir, compartir y aceptar. ERM provee métodos y técnicas para tomar estas decisiones.
- Minimizar sorpresas y pérdidas operativas
En la medida que las entidades mejoran su capacidad para identificar acontecimientos eventuales, apreciar riesgos y establecer respuestas, reducen la ocurrencia de sorpresas y sus correspondientes costos o pérdidas.
- Identificar y administrar riesgos a nivel de la entidad.

Cada entidad enfrenta una gran cantidad de riesgos que afectan las diferentes partes de la organización. La gerencia necesita no solamente manejar los riesgos individuales sino también comprender los impactos interrelacionados.

- Proveer respuestas integradas a riesgos múltiples

Los procesos de negocios presentan muchos riesgos que les son inherentes. ERM provee soluciones integradas para la administración de los riesgos.

- Aprovechar oportunidades

La gerencia no sólo considera exclusivamente los riesgos sino también los acontecimientos eventuales y al considerar un amplio espectro de acontecimientos, puede entender cómo ciertos acontecimientos representan oportunidades.

- Racionalizar el uso de recursos

Cuanto más robusta sea la información con respecto a los riesgos totales de la entidad, más eficazmente podrá la gerencia apreciar las necesidades generales de capital y mejorar su distribución. Al respecto Sandra Cerviño manifiesta “ERM no es un fin en sí mismo sino más bien un medio importante. No puede y por ello no opera en forma aislada en una entidad, siendo más bien un facilitador del proceso de gestión. ERM está asociado al gobierno empresarial en la medida que provee información a la Gerencia y Directorio con respecto a los riesgos más significativos y a la forma como los mismos están siendo administrados. También está asociada a la administración del desempeño al proveer medidas ajustadas al riesgo y al control interno, el que es parte integrante de la ERM.

1.1.3.1.2 Componentes de la Gestión de Riesgo COSO ERM

Sánchez (2015) señala que el riesgo es la probabilidad de un evento adverso y sus consecuencias, es esencial considerar el estudio del riesgo en toda actividad empresarial en la medida en que los resultados están determinados por la aparición de escenarios previstos o no por los gerentes. Es por ello que a continuación se describirá sobre los diferentes tipos de riesgos:

Tipos de riesgos

Los riesgos pueden surgir por diversas fuentes, internas o externas, y pueden agruparse en diversas categorías o tipos pudiendo ser los siguientes:

- a.** Riesgo de crédito. Es la posibilidad de pérdidas por la incapacidad o falta de voluntad de los deudores, contrapartes, o terceros obligados, para cumplir sus obligaciones contractuales registradas dentro o fuera del balance.
- b.** Riesgo estratégico. Es la posibilidad de pérdidas por decisiones de alto nivel asociadas a la creación de ventajas competitivas sostenibles. Se encuentra relacionado a fallas o debilidades en el análisis del mercado, tendencias e incertidumbre del entorno, competencias claves de la empresa y en el proceso de generación e innovación de valor.
- c.** Riesgo de liquidez. Es la posibilidad de pérdidas por incumplir con los requerimientos de financiamiento y de aplicación de fondos que surgen de los descargos de flujos de efectivo.
- d.** Riesgo de mercado. Es la posibilidad de pérdidas en posiciones dentro y fuera de balance derivadas de fluctuaciones en los precios de mercado.
- e.** Riesgo operacional. Es la posibilidad de pérdidas debido a procesos inadecuados, fallas del personal, de la tecnología de información, o eventos externos. Esta definición incluye el riesgo legal, pero excluye el riesgo estratégico y de reputación.
- f.** Riesgo de seguro. La posibilidad de pérdidas por las bases técnicas o actuariales empleadas en el cálculo de las primas y de las reservas técnicas de los seguros, insuficiencia de la cobertura de reaseguros, así como el aumento inesperado de los gastos y de la distribución en el tiempo de los siniestros. Se le conoce también como riesgo técnico.
- g.** Riesgo de reputación. Es la posibilidad de pérdidas por la disminución en la confianza en la integridad de la institución que surge cuando el buen nombre de la empresa es afectado. El riesgo de reputación puede presentarse a partir de otros riesgos inherentes en las actividades de una organización.

Según lo expuesto en Gestión de Riesgos Corporativos -Marco Integrado (Informe COSO II), la Gestión de Riesgos en las organizaciones es un proceso efectuado por el Consejo de Administración de una entidad, su Dirección y restante personal, aplicable a la definición de estrategias en toda la empresa y diseñado para identificar eventos potenciales que puedan afectar a la organización, gestionar sus riesgos dentro de lo aceptado y proporcionar una seguridad razonable sobre el logro de los objetivos.

Sulca y Becerra (2017) mencionan que el riesgo es la posibilidad de que un evento ocurra y afecte adversamente el cumplimiento de los objetivos, en los procesos, en el personal y en los sistemas internos generando pérdidas. Los riesgos se clasifican en cuatro grandes tipos, el riesgo de reputación, el riesgo de mercado, el riesgo de crédito y el riesgo operacional en todas sus divisiones; como formalidad de prevención, detección y mitigación a dichos riesgos, el E.R.M determinó 8 componentes interrelacionados, los cuales muestra cómo la alta gerencia opera un negocio, y cómo están integrados dentro del proceso administrativo en general, ellos son:

1. Ambiente Interno

El ambiente interno de la compañía es la base sobre la que se sitúan el resto de los elementos, e influye de manera significativa en el establecimiento de los objetivos y de la estrategia. En el entorno de ese ambiente interno, la dirección establece la filosofía que pretende establecer en materia de gestión de riesgos, en función de su cultura y su “apetito” de riesgo.

Abarca el entorno de una organización, Influye en cómo se establecen las estrategias y los objetivos; cómo se estructuran las actividades del negocio y cómo se identifican, evalúan y controlan/mitigan los riesgos.

Está comprendido por:

- Filosofía de gestión de riesgo
- Integridad y valores éticos
- Apetito por el riesgo
- Compromiso de Competencia Profesional
- Estructura Organizativa
- Políticas y Prácticas en Materia de Recursos Humanos

2. Establecimiento de Objetivos

Los objetivos deben establecerse con anterioridad para que la dirección identifique los posibles acontecimientos que impidan su consecución. Deben estar alineados con la estrategia de la compañía, dentro del contexto de la visión y misión establecidos.

Primero, la organización deberá establecer los objetivos a fin de que se pueda identificar potenciales eventos que afecten a su consecución. La gestión de riesgos corporativos asegura que la dirección ha establecido un proceso para fijar objetivos y que los objetivos seleccionados apoyan la misión de la entidad y están en línea con

ella, además de ser consecuentes con el riesgo aceptado. Los objetivos están alineados con el riesgo aceptado de la entidad, el cual impulsa sus niveles de tolerancia al riesgo. Está comprendido por:

- Objetivos Estratégicos
- Objetivos de Operación
- Objetivos de Reporte
- Objetivos de Cumplimiento

3. Identificación de acontecimientos.

La incertidumbre existe y, por tanto, se deben considerar aspectos externos (económicos, políticos, sociales) e internos (infraestructuras, personal, procesos, tecnología) que afectan a la consecución de los objetivos del negocio. Resulta pues imprescindible dentro del modelo la identificación de dichos acontecimientos, que podrán ser negativos (que implican riesgos), o positivos (que implican oportunidades e incluso mitigación de riesgos).

Los acontecimientos clasificados como internos y externos y que afecten a los objetivos de la entidad deben ser identificados, diferenciando entre riesgos y oportunidades. Estas últimas revierten hacia la estrategia de la dirección o los procesos para fijar objetivos.

Está comprendido por:

- Eventos: positivos o negativos
- Factores externos: económicos, naturaleza y medio
- Ambiente, políticos, culturales, sociales, tecnológicos
- Factores internos: infraestructura, personal, procesos, tecnología
- Técnicas de identificación de eventos
- Interdependencia de eventos
- Categorías de eventos
- Distinción de riesgos y oportunidades

4. Evaluación de riesgos.

Para poder establecer el efecto que determinados acontecimientos pueden tener en la consecución de los objetivos impuestos por la dirección, es necesario evaluarlos desde

la doble perspectiva de su impacto económico y de la probabilidad de ocurrencia de los mismos. Para ello es necesaria una adecuada combinación de técnicas cuantitativas y cualitativas. La evaluación de riesgos se centrará inicialmente en el riesgo inherente (riesgo existente antes de establecer mecanismos para su mitigación), y posteriormente en el riesgo residual (riesgo existente tras el establecimiento de medidas de control). Es notable que en los últimos años se ha registrado un importante cambio de visión en cuando a la gestión de riesgos ya que de un enfoque de gestión tradicional se ha concluido en una gestión basada en la identificación, monitoreo, control, medición y divulgación de los riesgos, lo que ha conllevado a diferencias significativas entre el enfoque tradicional y el nuevo enfoque en la administración de riesgos, los mismos que se describen en el siguiente cuadro. (Ver Figura 4).

Enfoque Anterior	Enfoque nuevo
La evaluación de riesgo es histórica y eventual	La evaluación del riesgo es continua y recurrente
La evaluación del riesgo funciona detectando y reaccionando al riesgo presentado	La evaluación del riesgo se encarga de anticipar y prevenir eventos
La evaluación del riesgo se enfoca en las transacciones financieras y controles internos	La evaluación de riesgos se enfoca en identificar, medir y controlar los riesgos para lograr los objetivos de la entidad
Pocas funciones tratan de la evaluación de riesgo	La evaluación de riesgo está integrada en todas las operaciones y líneas de negocios
No existe una política definida de evaluación de riesgo	La política de evaluación de riesgo se define claramente y de manera formal

Figura 4. Nuevo enfoque en la evaluación de riesgos.

Fuente: Fonseca (2013). Sistemas de Control Interno.

Los riesgos deben ser analizados considerando su probabilidad e impacto como base para determinar cómo deben ser gestionados y se evalúan desde una doble perspectiva, inherente y residual. Comprende lo siguiente:

- Riesgo inherente y residual
- Impacto y probabilidad
- Metodologías y técnicas:

Enfoques cualitativos

Autoevaluación

Mapas de riesgo

Enfoques cuantitativos

Distribuciones de severidad y frecuencia

5. Respuesta al riesgo.

La dirección debe evaluar la respuesta al riesgo de la compañía en función de cuatro categorías: evitar, reducir, compartir y aceptar. Una vez establecida la respuesta al riesgo más adecuada para cada situación, se deberá efectuar una reevaluación del riesgo residual.

La dirección selecciona las posibles respuestas - evitar, aceptar, reducir o compartir los riesgos - desarrollando una serie de acciones para alinearlos con el riesgo aceptado y las tolerancias al riesgo de la entidad.

Se evalúa el efecto en el impacto y probabilidad del riesgo, así como el costo-beneficio, seleccionando una respuesta que lleve al riesgo residual a ubicarse dentro de la tolerancia del riesgo deseado. Comprende lo siguiente:

- Categorías de Respuestas
- Identificar respuestas al riesgo
- Evaluar efectos en impacto y probabilidad
- Evaluar costo-beneficio
- Selección de respuestas

6. Actividades de control.

Se trata de las políticas y procedimientos que son necesarios para asegurar que la respuesta al riesgo ha sido la adecuada. Las actividades de control deben estar establecidas en toda la organización, a todos los niveles y en todas sus funciones.

Son las políticas y procedimientos que se establecen e implantan para ayudar a asegurar que las respuestas a los riesgos se llevan a cabo eficazmente.

En sí mismas estas actividades pueden ser la respuesta al riesgo. Ocurren a lo largo de toda la organización, a todo nivel y función y logran cumplir con los objetivos de la entidad en todas sus categorías. Incluye lo siguiente:

- Integración con la respuesta al riesgo

- Tipos de actividades de control
- Preventivas vs. Detectivas
- Manuales vs. Automatizadas
- Controles en sistemas de información
- Controles generales
- Controles específicos

7. Información y comunicación.

La adecuada información es necesaria a todos los niveles de la organización, de cara a una adecuada identificación, evaluación y respuesta al riesgo que permita a la compañía la consecución de sus objetivos. Además, para conseguir que ERM funcione de manera efectiva es necesario un adecuado tratamiento de los datos actuales e históricos, lo que implica la necesidad de unos sistemas de información adecuados. Por su parte, la información es la base de la comunicación que implica una adecuada filosofía de gestión integral de riesgos.

La información relevante se identifica, capta y comunica en forma y plazo adecuado para permitir al personal afrontar sus responsabilidades. Una comunicación eficaz debe producirse en un sentido amplio, fluyendo en todas direcciones dentro de la entidad. Comprende lo siguiente:

- Información: fuentes internas y externas, cuantitativa y cualitativa, financiera y no financiera.
- Sistemas estratégicos e integrado.
- Nivel de detalle y oportunidad de la información.
- Calidad de la información.
- Comunicación (interna y externa, vertical y horizontal)

8. Supervisión.

La metodología ERM debe ser monitorizada, para asegurar su correcto funcionamiento y la calidad de sus resultados a lo largo del tiempo. El modo en que esta supervisión se lleve a cabo dependerá fundamentalmente de la complejidad y el tamaño de la organización.

La totalidad de la gestión de riesgos corporativos se supervisa, realizando modificaciones oportunas cuando se necesiten. Esta supervisión se lleva a cabo

mediante actividades permanentes de la dirección, evaluaciones independientes o ambas actuaciones a la vez.

Los componentes descritos no se llevan a cabo en serie como si fueran las etapas de un proceso lineal; por el contrario, se trata de un proceso multidireccional e interactivo, en donde cada una de los componentes genera información que influye en los restantes. La supervisión debe entenderse como el proceso de evaluar y monitorear la presencia y funcionamiento de los componentes de COSO ERM. Incluye lo siguiente:

- Evaluaciones independientes:
 - Auditores internos
 - Auditores externos
 - Especialistas
- Evaluaciones continuas / supervisión permanente
- Reporte de Deficiencias

Figura 5. Marco Integrado Esquema del control interno COSO.

Fuente: COSO ERM Integrated Framework

Sánchez (2015) señala que la gráfica del cubo (Ver figuras 5 y 6), muestra las cuatro categorías de objetivos que están representadas por las columnas verticales, las filas horizontales las constituyen los ocho componentes de la gestión de riesgos corporativos y los diferentes niveles organizacionales están representados por la tercera dimensión del cubo.

Figura 6. Relación entre objetivos y componentes – COSO ERM.

Fuente: Sánchez (2015)

Según Estupiñán (2015), determinar si la administración de riesgos (ERM) de una entidad es “efectiva” constituye un juicio que resulta de una valoración respecto de si los ocho componentes están presentes y funcionan de manera efectiva. Por lo tanto, los componentes también constituyen el criterio para la efectiva administración del E.R.M.

Para que los componentes estén presentes y funcionen de manera apropiada tienen que no existir debilidades materiales, y las necesidades de riesgo tienen que encontrarse dentro del apetito que por el riesgo tiene la entidad.

Cuando se determina que la E.R.M. es efectiva en cada una de las cuatro categorías de objetivos, respectivamente, la junta de directores y la administración tienen seguridad razonable de que entienden la extensión en la cual se están logrando los objetivos estratégicos y de operaciones de la entidad, y que la presentación de reportes de la entidad es confiable y se está cumpliendo con las leyes y regulaciones que son aplicables. Además, los ocho componentes no funcionarán de manera idéntica en todas las entidades. Por ejemplo, la aplicación en las entidades de tamaño pequeño y mediano puede ser menos formal y menos estructurada. Sin embargo, aún así las entidades pequeñas pueden tener efectiva administración de riesgos del emprendimiento, en la medida en que los componentes estén presentes y funcionen de manera apropiada.

1.1.4 COSO ERM 2017

Investigaciones como la de Arévalo y Reyes (2019), muestran que el marco integrado COSO ERM 2017 es una actualización de Coso ERM 2004 y ha revolucionado la situación de cómo era el antes y el después. Los cambios se centran en la cultura, la cultura de administración de riesgos, que ya se venían utilizando según los puntos fundamentales de riesgo, pero se fortalece mucho la cultura sobre el riesgo. Además, señala que, el COSO ERM establecen los marcos reguladores básicos de riesgo y cumplimiento en temas de control interno. Este marco, ve el cambio una forma integral para ofrecer a la organización como realizar una adecuada administración de riesgo como base de un documento claro y moderno, que se encuentra enfocado desde la estrategia hasta la ejecución.

El marco COSO ERM 2017 está estructurado a partir de cinco componentes y 20 principios, para que el beneficiario pueda tener una perspectiva desde la estrategia hasta la ejecución.

Se encuentra conformado por cinco componentes que se encuentran en cómo incorporar los riesgos en el gobierno corporativo, como pasan por los diferentes procesos, como se identifican los indicadores clave y como se realiza un monitoreo e interrelacionados de la Gestión de Riesgos Empresariales.

- Los tres lazos en el diagrama: Estrategia y establecimiento de objetivos, desempeño y análisis y revisión representan los procesos comunes que fluyen a través de la entidad.
- Los otros dos lazos: Gobierno y cultura e información, comunicación y reporte representan los aspectos que soporta la gestión de riesgos empresariales.

Los 20 principios ayudan a contar con un marco sobre cómo se deben administrar, documentar y mitigar los riesgos.

En la figura 7, se muestra los componentes y la relación con la visión, misión y valores fundamentales de la organización.

Figura 7. Objetivos y componentes del marco integrado de 2004.

Fuente: Marco Integrado COSO, 2017.

Según Deloitte (2017), el COSO ERM 2017 con la actualización pretende lo siguiente:

- Mayor comprensión del valor de la gestión de riesgo para definir y ejecutar la estrategia.
- Alineación entre desempeño y gestión de riesgos.
- Acondiciona de mejor manera las expectativas de gobierno y supervisión.
- Reconoce la globalización de los mercados y las operaciones, así como el incremento de la volatilidad, complejidad y ambigüedad de los negocios.
- Presenta nuevos caminos para ver el riesgo, para alcanzar los objetivos en un contexto de negocios de alta complejidad.
- Mayor transparencia hacia los Stakeholders.
- Interpreta la evolución de la tecnología y la proliferación del análisis de datos que soporta la toma de decisiones.
- Establece definiciones claves, componentes y principios para todos los niveles de la gestión de riesgos.

1.1.4.1 Componentes y Principios del COSO ERM 2017

PWC (2018) menciona que el COSO ERM 2017, está compuesto por 5 componentes:

- Gobierno y Cultura, Gobierno fija el tono de la organización, reforzando la importancia y estableciendo responsabilidades de supervisión del ERM. La cultura, por su parte, se refiere a los valores éticos, conductas deseadas y el entendimiento del riesgo en la organización.
- Estrategia y Establecimiento de Objetivo, en el ERM, la estrategia y la preparación de objetivos trabajan juntos en el proceso de planeación de la

estrategia. Un apetito al riesgo se establece y se alinea con la estrategia; los objetivos de negocio ponen en práctica la estrategia mientras que sirven como base para identificar, evaluar y responder al riesgo.

- Desempeño, los riesgos que pueden impactar el logro de la estrategia y los objetivos de negocio deben ser identificados y evaluados. Los riesgos son priorizados por su gravedad en el contexto del apetito al riesgo. Posteriormente, la organización selecciona las respuestas de riesgo y registra una perspectiva de cartera de la cantidad de riesgo que ha asumido. Los resultados de este proceso son reportados a accionistas de riesgo clave.
- Revisión, al revisar el desempeño de la entidad, una organización puede considerar cuán bien están funcionando los componentes del ERM con el tiempo y, ante cambios sustanciales, qué ajustes o actualizaciones son necesarios.
- Comunicación y Reporte, ERM requiere un proceso continuo de obtener y compartir información requerida, tanto de fuentes internas como externas, que fluya hacia arriba, hacia abajo y a lo largo de la organización.

Asimismo, los principios soportan a estos 5 componentes cubren desde gobierno hasta monitoreo. Pueden ser manejables en tamaño y estos describen prácticas que pueden ser aplicadas de diferentes maneras para diversas organizaciones sin importar el tamaño, tipo o sector. Adoptar estos principios puede proveer a la administración y al consejo de una razonable expectativa que la compañía entiende y se esfuerza para manejar los riesgos asociados con esta estrategia y objetivos de negocio. A continuación, se mencionará los 20 principios los cuáles son:

1. Consejo proporciona supervisión de riesgo
2. Organización establece estructura operativa
3. Organización establece cultura deseada
4. Organización demuestra compromiso con los valores fundamentales
5. Atraer, desarrollar y retener personal capacitado
6. Analiza contexto de negocio
7. Define Apetito del riesgo
8. Evalúa Estrategias Alternativas
9. Formula objetivos de negocio

10. Identifica riesgo
11. Evalúa severidad de riesgo
12. Prioriza riesgo
13. Implementa respuesta al riesgo
14. Desarrolla portafolio
15. Evalúa cambio sustancial
16. Revisa riesgo y desempeño
17. Persigue mejoramiento gestión de riesgo
18. Apalanca información y tecnología
19. Comunica información y riesgo
20. Informa sobre riesgo, cultura y desempeño

Este nuevo marco ofrece los siguientes beneficios: Primero, conocer cuál es la metodología que van a utilizar para controlar los riesgos. Segundo, saber documentar los riesgos desde la estrategia para que puedan ser medidos. Tercero, establecer un medidor de desempeño para saber hacia donde van los riesgos y cuál es el impacto que genera en el negocio. Una visión global de negocio basada en la administración de riesgos genera en el accionista, en el consejo de administración, a los empleados, clientes y proveedores una sensación de tener un ambiente de confianza.

1.2 Normativa Contable

1.2.1 NIC 2 Inventarios

La NIC 2 MEF (2018, p.1), es importante considerarla ya que tiene como objetivo prescribir el tratamiento contable de los inventarios. Un tema fundamental en la contabilidad de los inventarios es la cantidad de costo que debe reconocerse como un activo, para que sea diferido hasta que los ingresos correspondientes sean reconocidos. Esta norma suministra una guía práctica para la determinación de ese costo, así como para el subsiguiente reconocimiento como un gasto del periodo incluyendo también cualquier deterioro que rebaje el importe en libros al valor neto realizable. También suministra directrices sobre las fórmulas del costo que se usan para atribuir costos a los inventarios. (Ministerio de Economía y Finanzas, 2018)

1.2.1.1 Alcance

Según la NIC 2 MEF (2018, p.2), esta norma será de aplicación a todas las existencias excepto

- (a) la obra en curso, proveniente de contratos de construcción, incluyendo los contratos de servicio directamente relacionados (véase la NIC 11, Contratos de construcción);
- (b) los instrumentos financieros; y
- (c) los activos biológicos relacionados con la actividad agrícola y productos agrícolas en el punto de cosecha o recolección (véase la NIC 41, Agricultura).

Esta Norma MEF (2018, p.3), no será de aplicación para la valoración de las existencias mantenidas por:

- (a) Productores de productos agrícolas y forestales, de productos agrícolas tras la cosecha o recolección, así como de minerales y productos minerales, siempre que sean medidos por su valor neto realizable, de acuerdo con prácticas bien consolidadas en esos sectores. En el caso de que esas existencias se midan al valor neto realizable, los cambios en este valor se reconocerán en el resultado del ejercicio en que se produzcan dichos cambios.
- (b) Intermediarios que comercien con materias primas cotizadas, siempre que valoren sus existencias al valor razonable menos los costes de venta. En el caso de que esas existencias se contabilicen por un importe que sea el valor razonable menos los costes de venta, los cambios en dicho importe se reconocerán en el resultado del ejercicio en que se produzcan los mismos.

Las existencias a que se ha hecho referencia en el apartado (a) del párrafo 3 se valoran por su valor neto realizable en ciertas fases de la producción. Ello ocurre, por ejemplo, cuando se hayan recogido las cosechas agrícolas o se hayan extraído los minerales, siempre que su venta esté asegurada por un contrato a plazo sea cual fuere su tipo o garantizada por el gobierno, o bien cuando exista un mercado activo y el riesgo de fracasar en la venta sea mínimo. Esas existencias se excluyen únicamente de los requerimientos de valoración establecidos en esta Norma. (MEF, 2018, p.4)

Los intermediarios que comercian son aquéllos que compran o venden materias primas cotizadas por cuenta propia o bien por cuenta de terceros. Las existencias a que se ha hecho referencia en el apartado (b) del párrafo 3 se adquieren, principalmente, con el propósito de venderlas en un futuro próximo y generar ganancias procedentes de las fluctuaciones en el precio o un margen comercial. Cuando esas existencias se

contabilicen por su valor razonable menos los costes de venta, quedarán excluidas únicamente de los requerimientos de valoración establecidos en esta Norma. (MEF, 2018, p.5)

1.2.1.2 Definición de Inventario

Los siguientes términos se usan, en la presente Norma NIC 2 (MEF, 2018, p.6), con el significado que a continuación se especifica: Existencias son activos:

- (a) poseídos para ser vendidos en el curso normal de la explotación;
- (b) en proceso de producción de cara a esa venta; o
- (c) en forma de materiales o suministros, para ser consumidos en el proceso de producción o en el suministro de servicios.

Valor neto realizable es el precio estimado de venta de un activo en el curso normal de la explotación, menos los costes estimados para terminar su producción y los necesarios para llevar a cabo la venta.

Valor razonable es el importe por el cual puede ser intercambiado un activo o cancelado un pasivo, entre partes interesadas y debidamente informadas, que realizan una transacción en condiciones de independencia mutua.

El valor neto realizable hace referencia al importe neto que la entidad espera obtener por la venta de las existencias, en el curso normal de la explotación. El valor razonable refleja el importe por el cual esta misma existencia podría ser intercambiada en el mercado, entre compradores y vendedores interesados y debidamente informados. El primero es un valor específico para la entidad, mientras que este último no. El valor neto realizable de las existencias puede no ser igual al valor razonable menos los costes de venta. (MEF, 2018, p.7)

Según MEF (2018, p.8), entre las existencias también se incluyen los bienes comprados y almacenados para revender, entre los que se encuentran, por ejemplo, las mercaderías adquiridas por un minorista para revender a sus clientes, y también los terrenos u otras inversiones inmobiliarias que se tienen para ser vendidos a terceros. También son existencias los productos terminados o en curso de fabricación por la entidad, así como los materiales y suministros para ser usados en el proceso productivo. En el caso de un prestador de servicios, tal como se describe en el párrafo 19, las existencias incluirán el coste de los servicios para los que la entidad aún no

haya reconocido el ingreso ordinario correspondiente (véase la NIC 18 Ingresos ordinarios).

1.2.1.3 Valoración de las existencias

La norma indica que las existencias se valorarán al menor de: el coste o el valor neto realizable.

1.2.1.3.1 Coste de las existencias

El coste de las existencias comprenderá todos los costes derivados de la adquisición y transformación de las mismas, así como otros costes en los que se haya incurrido para darles su condición y ubicación actuales.

- **Costes de adquisición**

El coste de adquisición de las existencias comprenderá el precio de compra, los aranceles de importación y otros impuestos (que no sean recuperables posteriormente de las autoridades fiscales), los transportes, el almacenamiento y otros costes directamente atribuibles a la adquisición de las mercaderías, los materiales o los servicios. Los descuentos comerciales, las rebajas y otras partidas similares se deducirán para determinar el coste de adquisición.

- **Costes de transformación**

Los costes de transformación de las existencias comprenderán aquellos costes directamente relacionados con las unidades producidas, tales como la mano de obra directa. También comprenderán una parte, calculada de forma sistemática, de los costes indirectos, variables o fijos, en los que se haya incurrido para transformar las materias primas en productos terminados. Costes indirectos fijos son todos aquéllos que permanecen relativamente constantes, con independencia del volumen de producción, tales como la amortización y mantenimiento de los edificios y equipos de la fábrica, así como el coste de gestión y administración de la planta. Costes indirectos variables son todos aquéllos que varían directamente, o casi directamente, con el volumen de producción obtenida, tales como los materiales y la mano de obra indirecta.

El proceso de distribución de los costes indirectos fijos a los costes de transformación se basará en la capacidad normal de trabajo de los medios de producción. Capacidad normal es la producción que se espera conseguir en circunstancias normales, considerando el promedio de varios ejercicios o temporadas, y teniendo en cuenta la

pérdida de capacidad que resulta de las operaciones previstas de mantenimiento. Puede usarse el nivel real de producción siempre que se aproxime a la capacidad normal. La cantidad de coste indirecto fijo distribuido a cada unidad de producción no se incrementará como consecuencia de un nivel bajo de producción, ni por la existencia de capacidad ociosa. Los costes indirectos no distribuidos se reconocerán como gastos del ejercicio en que han sido incurridos. En periodos de producción anormalmente alta, la cantidad de coste indirecto distribuido a cada unidad de producción se disminuirá, de manera que no se valoren las existencias por encima del coste. Los costes indirectos variables se distribuirán, a cada unidad de producción, sobre la base del nivel real de uso de los medios de producción.

El proceso de producción puede dar lugar a la fabricación simultánea de más de un producto. Este es el caso, por ejemplo, de la producción conjunta o de la producción de productos principales junto a subproductos. Cuando los costes de transformación de cada tipo de producto no sean identificables por separado, se distribuirá el coste total entre los productos, utilizando bases uniformes y racionales. La distribución puede basarse, por ejemplo, en el valor de mercado de cada producto, ya sea como producción en curso, en el momento en que los productos comienzan a poder identificarse por separado, o cuando se complete el proceso productivo. La mayoría de los subproductos, por su propia naturaleza, no poseen un valor significativo. Cuando este sea el caso, se medirán frecuentemente por su valor neto realizable, deduciendo esa cantidad del coste del producto principal. Como resultado de esta distribución, el importe en libros del producto principal no resultará significativamente diferente de su coste.

- Otros Costes

En el cálculo del coste de las existencias, se incluirán otros costes, en el, siempre que se hubiera incurrido en ellos para dar a las mismas su condición y ubicación actuales. Por ejemplo, podría ser apropiado incluir como coste de las existencias, algunos costes indirectos no derivados de la producción o los costes del diseño de productos para clientes específicos.

Son ejemplos de costes excluidos del coste de las existencias, y por tanto reconocidos como gastos del ejercicio en el que se incurren, los siguientes:

(a) las cantidades anormales de desperdicio de materiales, mano de obra u otros costes de producción;

- (b) los costes de almacenamiento, a menos que esos costes sean necesarios en el proceso productivo, previos a un proceso de elaboración ulterior;
- (c) los costes indirectos de administración que no hayan contribuido a dar a las existencias su condición y ubicación actuales; y
- (d) los costes de venta.

1.2.1.3.2 Valor Neto Realizable

Según el párrafo 28 de la NIC 2 (MEF, 2018), El coste de las existencias puede no ser recuperable en caso de que las mismas estén dañadas, si han devenido parcial o totalmente obsoletas, o bien si sus precios de mercado han caído. Asimismo, el coste de las existencias puede no ser recuperable si los costes estimados para su terminación o su venta han aumentado. La práctica de rebajar el saldo, hasta que el coste sea igual al valor neto realizable, es coherente con el punto de vista según el cual los activos no se valorarán en libros por encima de los importes que se espera obtener a través de su venta o uso.

Generalmente, la rebaja del valor hasta alcanzar el valor neto realizable, se calculará para cada partida de las existencias. En algunas circunstancias, sin embargo, podría resultar apropiado agrupar partidas similares o relacionadas. Este puede ser el caso de las partidas de existencias relacionadas con la misma línea de productos, que tengan propósitos o usos finales similares, se produzcan y vendan en la misma área geográfica y no puedan ser, por razones prácticas, evaluadas separadamente de otras partidas de la misma línea. No será apropiado realizar las rebajas del valor a partir de partidas que reflejen clasificaciones completas de las existencias, por ejemplo, sobre la totalidad de los productos terminados, o sobre todas las existencias en una actividad o segmento geográfico determinados. Los prestadores de servicios acumulan, generalmente, sus costes en relación con cada servicio para el que se espere cargar un precio separado al cliente. Por tanto, cada servicio así identificado se tratará como una partida separada.

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 las existencias.

Estas estimaciones tendrán en consideración las fluctuaciones de precios o costes relacionados directamente con los hechos posteriores al cierre, en la medida que esos hechos confirmen condiciones existentes al final del ejercicio. Al hacer las

estimaciones del valor neto realizable, se tendrá en consideración el propósito para el que se mantienen las existencias. Por ejemplo, el valor neto realizable del importe de existencias que se tienen para cumplir con los contratos de venta o de prestación de servicios, se basará en el precio que figura en el contrato en cuestión. Si los contratos de ventas son por una cantidad inferior a la reflejada en existencias, el valor neto realizable del exceso se determinará sobre la base de los precios generales de venta. Pueden aparecer provisiones o pasivos contingentes por contratos de venta firmes que excedan las cantidades de productos en existencia, o bien de productos que vayan a obtenerse por contratos de compra firmes. Estas provisiones o pasivos contingentes se tratarán contablemente de acuerdo con la NIC 37 Provisiones, activos contingentes y pasivos contingentes.

No se rebajará el valor de las materias primas y otros suministros, mantenidos para su uso en la producción de existencias, para situar su importe en libros por debajo del coste, siempre que se espere que los productos terminados a los que se incorporen sean vendidos al coste o por encima del mismo. Sin embargo, cuando una reducción, en el precio de las materias primas, indique que el coste de los productos terminados excederá a su valor neto realizable, se rebajará su importe en libros hasta cubrir esa diferencia. En estas circunstancias, el coste de reposición de las materias primas puede ser la mejor medida disponible de su valor neto realizable.

Se realizará una evaluación del valor neto realizable en cada ejercicio posterior. Cuando las circunstancias, que previamente causaron la rebaja del valor, hayan dejado de existir, o cuando exista una clara evidencia de un incremento en el valor neto realizable como consecuencia de un cambio en las circunstancias económicas, se revertirá el importe de la misma, de manera que el nuevo valor contable sea el menor entre el coste y el valor neto realizable revisado. Esto ocurrirá, por ejemplo, cuando un artículo en existencias, que se contabilicen por su valor neto realizable porque ha bajado su precio de venta, esté todavía en existencias de un ejercicio posterior y su precio de venta se haya incrementado. (Ver figura 8).

Precio de Venta	-	Costo de Terminación	-	Costos para realizar la venta	=	Valor Neto Realizable
--------------------	---	-------------------------	---	-------------------------------------	---	--------------------------

Figura 8. Valor Neto Realizable.

Fuente: Jesús y Rufasto (2018).

1.2.1.4 Sistema de Costes

Según la NIC 2 (MEF, 2018), los sistemas para la determinación del coste de las existencias, tales como:

- Método del coste estándar, que se establecerán a partir de niveles normales de consumo de materias primas, suministros, mano de obra, eficiencia y utilización de la capacidad. En este caso, las condiciones de cálculo se revisarán de forma regular y, si es preciso, se cambiarán los estándares siempre y cuando esas condiciones hayan variado.
- El método de los minoristas se utiliza a menudo, en el sector comercial al por menor, para la valoración de existencias, cuando haya un gran número de artículos que rotan velozmente, que tienen márgenes similares y para los cuales resulta impracticable utilizar otros métodos de cálculo de costes. En este método, el coste de las existencias se determinará deduciendo, del precio de venta del artículo en cuestión, un porcentaje apropiado de margen bruto. El porcentaje aplicado tendrá en cuenta la parte de las existencias que se han marcado por debajo de su precio de venta original. A menudo se utiliza un porcentaje medio para cada sección o departamento comercial.

1.2.1.4.1 Formulas del Coste

Según la NIC 2 párrafo 23 (MEF, 2018), el coste de las existencias de productos que no sean habitualmente intercambiables entre sí, así como de los bienes y servicios producidos y segregados para proyectos específicos, se determinará a través del método de identificación específica de sus costes individuales.

La identificación específica del coste significa que cada tipo de coste concreto se distribuirá entre ciertas partidas identificadas dentro de las existencias. Este procedimiento será el tratamiento adecuado para aquellos productos que se segreguen para un proyecto específico, con independencia de que hayan sido producidos por la entidad o comprados en el exterior. Sin embargo, la identificación específica de costes

resultará inadecuada cuando, en las existencias, haya un gran número de productos que sean habitualmente intercambiables. En estas circunstancias, el método para seleccionar qué productos individuales van a permanecer en la existencia final, podría ser utilizado para obtener efectos predeterminados en el resultado del ejercicio.

El coste de las existencias, distintas de las tratadas en el párrafo 23, se asignará utilizando los métodos de primera entrada primera salida (FIFO) o coste medio ponderado. La entidad utilizará la misma fórmula de coste para todas las existencias que tengan una naturaleza y uso similares dentro de la misma. Para las existencias con una naturaleza o uso diferente, puede estar justificada la utilización de fórmulas de coste también diferentes.

Por ejemplo, dentro de la misma entidad, las existencias utilizadas en un segmento del negocio pueden tener un uso diferente del que se da al mismo tipo de existencias, en otro segmento del negocio. Sin perjuicio de lo anterior, la diferencia en la ubicación geográfica de las existencias (o en las reglas fiscales correspondientes) no es, por sí misma, motivo suficiente para justificar el uso de fórmulas de coste diferentes.

- Métodos de primera entrada primera salida (FIFO), asume que los productos en existencias comprados o producidos antes, serán vendidos en primer lugar y, consecuentemente, que los productos que queden en la existencia final serán los producidos o comprados más recientemente.
- Método coste medio ponderado, el coste de cada unidad de producto se determinará a partir del promedio ponderado del coste de los artículos similares, poseídos al principio del ejercicio, y del coste de los mismos artículos comprados o producidos durante el ejercicio. Se puede calcular el promedio periódicamente o después de recibir cada envío adicional, dependiendo de las circunstancias de la entidad.

1.2.1.5 Merma y Desmedro

Merma, según los autores Jesús y Rufasto (2018), es considerada merma toda pérdida física, en el volumen, peso o cantidad ocasionada por factores inherentes al proceso productivo o por causas de la Naturaleza. Es importante indicar que dichas pérdidas son originadas por un cambio de orden cuantitativo, las cuales generan diferencias

entre los saldos en la contabilidad y la cantidad de inventario con la que se cuenta físicamente

La merma en base a la comercialización se puede clasificar de la siguiente manera:

- Mermas que se pueden vender

Este tipo de merma se refiere a aquellos productos que se obtienen durante el proceso productivo calificado como subproducto, desechos y/o desperdicios. Este tipo de producto se encuentra en el Plan Contable General Empresarial con el código 22 Subproductos, desechos y desperdicios y son considerados, una vez realizada su venta, como parte del costo de ventas.

- Mermas que no se pueden vender

Esta clasificación hace referencia a las mermas, las cuales han sido resultado inevitable del proceso productivo; sin embargo, el costo de éstas ya ha sido incluido dentro del costo unitario de los productos terminados. Las mermas serán registradas como gastos del periodo en el cual sean vendidos los productos terminados.

Desmedro, es aquella pérdida de la calidad del inventario. En comparación con la merma no se trata de que el inventario desaparezca, sino que aun existiendo ha perdido ciertas características, sino fuera de utilidad para la organización se deberá dar de baja SUNAT (2019, *RLIR Art. 21 Lit. c*).

Alva (2017) señala que en materia tributaria los desmedros tienen influencia en la determinación de los gastos para efectos de la determinación del Impuesto a la Renta de tercera categoría, generándose algunos problemas en la deducción de los mismos, ello sobre todo por la exigencia del cumplimiento de algunos requisitos señalados en el Reglamento de la Ley del Impuesto a la Renta. Así también, precisa que “existen diversos supuestos en los cuales las existencias se convierten en desmedros:

- Deterioro de los bienes: Ladrillos rotos, tornillos oxidados, vidrios rotos, copas rajadas, entre otros.
- Bienes perecederos: Bienes con fecha de caducidad que hubieran vencido.
- Desfase tecnológico: Piezas de maquinaria obsoleta, disquetes de 5 ¼ pulgadas” 3.

- **Tratamiento contable**

Ynca & De La Rosa (2017) señalan que de acuerdo al art. 21 del RLIR los desmedros son la pérdida de orden cualitativo e irrecuperable de los bienes que los convierten en inutilizables para los fines que estaban destinados.

El tratamiento contable de esta pérdida de valor está establecido dentro de la NIC 2 –Existencias, la cual determina como regla de medición de los inventarios que los mismos se deben valorar al “costo” o “valor neto realizable”, el que sea menor; por lo tanto, al producirse desmedros en las existencias las compañías deben rebajar el saldo hasta que el costo sea igual al valor neto realizable.

El valor neto realizable es el importe neto que la entidad espera obtener de la venta de los inventarios en el curso normal de las operaciones. De lo indicado anteriormente se puede establecer que si existe una pérdida en el valor que la empresa espera obtener de la venta de un producto esto se debe reflejar en la valorización de los inventarios por lo cual tendrá que generarse un ajuste en el importe contabilizado. Este ajuste, por cualquier rebaja del valor, hasta alcanzar el valor neto realizable, según el párrafo 34, se reconocerá como gasto en el periodo en que ocurra la rebaja o la pérdida.

Asimismo, señalan que contablemente se debe provisionar la desvalorización de las existencias con el fin de llevar las existencias a su valor razonable.

- **Tratamiento tributario**

Dentro de los conceptos permitidos para poder realizar la deducción de los gastos en la elaboración del Estado financiero al cierre del ejercicio, el cual sirve de base para la determinación del Impuesto a la Renta de Tercera Categoría.

De acuerdo al literal f) del artículo 37° de la LIR, se aceptan como gastos las depreciaciones por desgaste u obsolescencia de los bienes de activo fijo y las mermas y desmedros de existencias debidamente acreditados.

Según el literal c) del artículo 21° del RLIR se entiende por desmedro a la pérdida de orden cualitativo e irrecuperable de las existencias, haciéndolas inutilizables para los fines a los que estaban destinados. La SUNAT aceptará como prueba la destrucción de las existencias efectuadas ante Notario Público o

Juez de Paz, a falta de aquél, siempre que se comunique previamente a la SUNAT en un plazo no menor de seis (6) días hábiles anteriores a la fecha en que llevará a cabo la destrucción de los referidos bienes. Dicha entidad podrá designar a un funcionario para presenciar dicho acto; también podrá establecer procedimientos alternativos o complementarios a los indicados, tomando en consideración la naturaleza de las existencias o la actividad de la empresa.

Así también, la SUNAT señala que tratándose de bienes que habiendo sufrido una pérdida cualitativa e irrecuperable, haciéndolos inutilizables para los fines a los que estaban destinados, son enajenados por el contribuyente, en aplicación del artículo 20° del TUO de la Ley del Impuesto a la Renta, el costo de estos bienes podrá ser deducido.

Además, la SUNAT indica que no existe la obligación de reintegrar el crédito fiscal en los casos de bienes que hayan sufrido desmedros pero que hayan sido enajenados porque no se habría producido los supuestos contemplados en el artículo 22° del TUO de la Ley del IGV e ISC.

Según el artículo 37° de la LIR señala que fin de establecer la Renta neta de tercera categoría se deducirá de la Renta bruta los gastos necesarios para producirla y mantener su fuente, así como los vinculados con la generación de ganancias de capital, en tanto la deducción no esté expresamente prohibida por esta ley.

1.3 Capital de Trabajo

1.3.1 Componentes

Angulo (2016) señalan que el capital de trabajo es la cantidad de efectivo requerida para financiar el ciclo operativo de la empresa (ver figura 9), o también la disponibilidad de activos de rápida conversión en efectivo para cubrir un ciclo operativo de la empresa, hace indudable la necesidad de que la toma de decisiones relacionadas con las cuentas que conforman el activo y pasivo corriente sea producto de un exhaustivo análisis del entorno y de la disponibilidad operativa de la empresa con el propósito de conseguir la disminución de costos, riesgos operativos y lograr rentabilidad. El capital de trabajo es indispensable para la operación de la empresa, requiere de una gestión efectiva de sus componentes y sus políticas para eliminar cuellos de botella en la generación de liquidez, así como, el desarrollo de nuevas

alternativas de financiamiento; demanda que su gestión sea proactiva y multidisciplinaria para que la empresa sea capaz de enfrentar la dinámica de los mercados del siglo XXI.

La caracterización de capital humano requiere comprender qué es el ciclo operativo de una empresa, el mismo que se ve en la figura siguiente:

Componentes

Según Angulo (2016) en su revista de información, menciona que los componentes del capital de trabajo son:

- El disponible, está compuesto por las partidas que pueden ser utilizadas para pagar las obligaciones a su vencimiento. Está integrado por el efectivo en caja, efectivo en bancos e inversiones temporales. En caja se incluye las existencias de monedas y billetes de curso normal y divisas, que se destinan al fondo para pagos menores que exigen su cancelación en efectivo. En bancos están los depósitos a la vista y las transferencias, contra los que se giran los egresos que requiere la empresa para su giro normal. Las inversiones temporales son las operaciones financieras que se realiza con los excedentes de efectivo, para lograr una rentabilidad. La gestión de este componente del capital de trabajo requiere que los niveles de sus partidas estén en proporción a las necesidades de la empresa y la prevención de futuros requerimientos. De esta manera se genera atención oportuna a los pagos y utilidades sanas a la empresa.
- El realizable, lo integran aquellas partidas que se convierten en disponibles en un tiempo corto. Dentro de estas se encuentran los cuentas y documentos por cobrar y los pagos anticipados. Las cuentas por cobrar generadas por la venta de productos o por la prestación de servicios dentro de las operaciones normales de la empresa. Los documentos por cobrar, incluyen letras de cambio y pagarés, instrumentos formales de pago aceptados por los clientes, que pueden ser descontados en el banco o en alguna institución financiera. Los pagos anticipados representan futuras partidas de gastos que ya han sido pagados a cambio de recibir en fecha futura bienes y/o servicios que se van a consumir dentro de un año. Si es mayor el ciclo normal de operaciones, se clasifica como activo no circulante, específicamente dentro de cargos diferidos.

- Las existencias compuestas por las partidas de los inventarios que posee la empresa en materias primas, productos en proceso y productos terminados. El inventario es considerado como una inversión puesto que requiere el desembolso de efectivo que se espera, que genere, un rendimiento en el corto plazo.

Figura 9. Ciclo Operativo.

Fuente: Angulo (2016).

1.3.1.1 Inventario

Según Fuertes (2015), en su artículo “Métodos, técnicas y sistemas de valuación de inventarios. Un enfoque global” menciona:

“El inventario es un elemento dentro de la categoría de activos, presentados en el estado de situación financiera. Los activos son definidos de acuerdo al Marco Conceptual como “un recurso controlado por la entidad como resultado de sucesos pasados, del que la entidad espera obtener, en el futuro, beneficios económicos.” (IASB 2015, p.A43) Normalmente, los beneficios futuros que se desprenden de los inventarios ingresan a la entidad a través de la venta a terceros en el curso normal de las operaciones.”

El autor también menciona la definición de valuación de inventarios citando a los autores Schroeder, Clark and Cathey (2010) en la cual expresan de la siguiente manera.

“La valuación de los inventarios es un factor determinante en la información financiera. Primero porque estos generalmente constituyen una gran porción de los activos corrientes, impactando en el capital de trabajo y en la posición actual de la entidad. Adicionalmente, la valuación de los inventarios tiene un impacto significativo y directo en el importe presentado como ganancia en el periodo. El efecto que tiene la contabilización de los inventarios, tanto en el estado de situación financiera, como en el estado de resultados integrales es recalcado en la Norma Internacional de Contabilidad número dos (NIC 2) cuando menciona que “el objetivo de esta Norma es prescribir el tratamiento contable de los inventarios”.

Según este artículo muestra que los sistemas de inventario se dividen en:

- Sistema de Inventario Periódico: El sistema periódico obliga a las entidades a determinar el inventario final de la entidad a través de un conteo físico realizado al menos anualmente, generalmente al final del periodo contable. Cuando una entidad aplica el sistema de inventario periódico el costo de ventas es determinado como el resultado de la siguiente ecuación:

Inventario inicial

+ Compras y costos directos o indirectos de producción

Inventario disponible para la venta

– Inventario Final

= Costo de ventas

Debido a la forma por la cual el inventario final y el costo de ventas son determinados, cualquier importe que pudiese haberse reconocido debido a la falta de inventario formara parte del costo de ventas. Es decir, como no hay una comparación entre el inventario final que debería ser, contrastado con el inventario final que realmente existe, no surge una diferencia que podría ser catalogada como faltante de inventario. El importe de inventario final se obtiene a través de un conteo físico, y usando este sistema de contabilidad la entidad no lleva un control continuo a través de sistemas de contabilidad del inventario final. Como se mencionó anteriormente, no se reconoce la variación en el importe de los inventarios en el estado de situación financiera, sino que se reconoce el importe de inventario final en el cierre del ejercicio contable, luego de que se realiza el conteo físico del inventario.

- El sistema de Inventario Continuo: La aplicación del sistema continuo para la contabilización de los inventarios implica que la entidad debe actualizar el importe de los inventarios cada vez que la compañía realiza una operación de compras o de ventas. Mediante la aplicación de este sistema, el inventario final reconocido en los registros contables puede ser comparado con el conteo físico al final del periodo que la entidad realiza y determinar si hay inventario faltante, ya que existe una comparación entre lo que debería ser, y lo que realmente existe.

El sistema de inventario continuo provee a la entidad de un mayor control interno sobre este tipo de activos, ya que permite identificar las diferencias entre las unidades que indican los registros de contabilidad y las unidades que resultan del conteo físico del inventario. Sistemas de inventarios continuos son usados cuando el beneficio de usar estos sistemas supera al costo incurrido para que la entidad los adquiera. Si bien es cierto el sistema de inventario continuo produce información más oportuna, la entidad debe incurrir en costos que en comparación con el sistema de inventario periódico no son incurridos. Se puede identificar fácilmente que a diferencia del sistema de inventario periodo, cada vez que una entidad realice una operación que involucre el movimiento de inventarios, esta reconocerá los incrementos o decrementos de este activo en el estado de situación financiera, y el reconocimiento del costo de ventas en el estado de resultados integrales.

Para una valuación de inventarios no hay que olvidarse de las fórmulas de costo, es por ello que el artículo menciona fórmulas como:

- Fórmulas de primera entradas y primera salida.
- Fórmulas de promedio ponderado.

Cruz (2017), en su libro titulado “Gestión de Inventarios”, define que un inventario consiste en un listado ordenado, detallado y valorado de los bienes de una empresa. Los bienes de la empresa se encuentran ordenados y detallados dependiendo de las características del bien que forma parte de la empresa, agrupando los que son similares y valorados, ya que se deben expresar en valor económico para que formen parte del patrimonio de la empresa.

Un inventario se fundamenta y está muy relacionado con dos funciones básicas en la empresa y su logística, como son la función de aprovisionamiento y distribución, ya que la empresa debe tener un gran control de sus inventarios para realizar los aprovisionamientos adecuados y a tiempo y lograr atender a la demanda de su producto.

El autor también menciona que existen muchas clasificaciones y tipos de inventarios, pero algunos de los más importantes y elementales son los inventarios de:

- Materias primas. Registran material que forma parte del proceso productivo y es suministrado por el proveedor.
- Productos semiterminados. Registran las fases por las que pasa el producto dentro de su proceso de fabricación y producción.
- Productos terminados. Recogen los productos que tienen como destino la venta al cliente.

Este libro también menciona sobre el concepto y fundamento de los inventarios físicos, que consiste en contar las unidades de existencias que, en un momento la empresa tiene en su almacén, este recuento físico acerca los datos registrados en la contabilidad y aplicaciones de gestión de inventario con los datos reales, y requiere de una programación a lo largo del año que dependerá de la empresa, el tipo y el volumen de sus existencias.

El proceso de inventario físico debe ser programado y ordenado contando con herramientas que permitan a la empresa agilizar el proceso y registrar los datos reales en el inventario. Estas herramientas pueden ser, entre otras, los terminales con lectura de códigos de barras, lecturas de placas, etc.

Las ventajas que el inventario físico aporta a la empresa son:

- Ordena las existencias en el almacén.
- Cuantifica de forma real las existencias.
- Corrige las diferencias entre los datos registrados y los reales.
- Ofrece datos reales a la empresa ayudando a la purga de existencias deterioradas o perdidas.

El objetivo del inventario según Meana (2017, p.3), es confirmar o verificar el tipo de existencias de que disponemos en la empresa, mediante un recuento físico en los materiales existentes. Es necesario realizar inventarios para confrontar los datos anotados en nuestra base de datos con las existencias reales disponibles en almacén.

La importancia de hacer un inventario en condiciones reside en que nos va a proporcionar una serie de factores de valoración pormenorizada de las mercancías de las que disponemos al día. Tener inventariado un almacén es importante por las siguientes funciones:

- Se tendrá localizadas las existencias en todo momento.
- Nos permitirá conocer la aproximación del valor total de las existencias, podremos saber que beneficio o pérdidas en el cierre contable del año tiene la empresa.
- Ayudará a saber qué tipos de productos tienen más rotación.
- Se puede tomar decisiones sobre cómo organizar la distribución del almacén, según la estadística de los inventarios.
- Se tendrá siempre información sobre el stock del que dispone el almacén.

Además, así como se muestra información sobre el objetivos e importancia de un inventario, también este libro menciona sobre el inventario físico en el que se realiza periódicamente sobre la mercancía y los bienes materiales para conocer las existencias físicas contables de que disponemos. El fundamento del inventario físico reside sobre todo en que una vez realizado debe ser cotejado con las existencias contables que se tiene en la base de datos. El inventario físico nos da la correcta evaluación de nuestro aprovisionamiento a niveles de existencia del material y la aproximación del consumo real. Una vez realizado se debe controlar que los productos que figuran en él coinciden con el Stock del almacén.

Garrido y Cejas (2017, pp. 109-129), en su artículo La Gestión de Inventario como Factor Estratégico en la Administración de Empresas, definen que el inventario es por lo general, el mayor activo en el balance de una empresa y como consecuencia, los costos generados por inventarios representan uno de los mayores rubros que se reflejan en el estado de resultados, en este sentido cuando se evalúan las cuentas relacionadas con los inventarios- como forma básica- están presentes los siguientes componentes: Inventarios (inicial), Compras, Devoluciones en Compras, Gastos de Compras

,Ventas, Devoluciones en Ventas, Mercancías en Tránsito, Mercancías en Consignación, Inventarios (final).

En este sentido los inventarios tienen como función flexibilizar las operaciones administrativas de esta manera los inventarios de productos se convierten en una necesidad absoluta dado que permite oportunidades de desarrollo y expansión en los procesos. De igual manera cabe destacar que otra de las funciones importantes en la gestión de inventario estaría articulada a la eliminación de irregularidades en la oferta, la compra o producción en lotes en exceso, esto permitiría la administración eficiente e integral de la empresa.

El autor nos menciona que el ciclo operativo es el tiempo que transcurre entre la compra de materias primas y el cobro de las ventas. En este ciclo se incluye el de efectivo, que tiene relación con los ingresos y egresos de dinero, y comprende, el lapso de tiempo que transcurre desde que se realiza el pago a proveedores hasta que se cobran las ventas a crédito para completar el monto que permiten una nueva compra de materia prima y el pago del proceso de transformación.

De la figura uno se desprende que las necesidades de capital de trabajo provienen de la diferencia de tiempo existente entre el ciclo operativo y el ciclo de efectivo de una empresa. Entonces, se puede decir también que capital de trabajo es la cantidad de efectivo necesaria para financiar el ciclo operativo de la empresa, o también, la disponibilidad de activos de rápida conversión en efectivo para cubrir un ciclo operativo de la empresa. Su cálculo, como lo define Gitman (2006) es: “capital de trabajo no es más que la diferencia entre activos y pasivos circulan- tes de una empresa”, es decir que, el exceso del activo circulante sobre el pasivo circulante genera liquidez para la empresa que dan una estabilidad financiera o margen de protección para los acreedores actuales y para futuras operaciones. Desde esta perspectiva una efectiva gestión del capital de trabajo hace que la empresa tenga el nivel de solvencia requerido para cubrir las obligaciones a corto plazo. Disminuye así el riesgo de caer en insolvencia técnica.

1.3.2 La Rentabilidad dentro de la gestión del Capital de Trabajo

Vargas (2003, pp. 98 - 109) dice que la gestión desarrollada por la empresa debe corresponder a la protección del valor de la compañía. Esto implica que la empresa debe contar con herramientas que permitan obtener la medición previa del impacto de sus decisiones y, por supuesto, que faciliten la verificación de los resultados esperados;

que efectivamente las decisiones de inversión generen rentabilidad y consecuentemente mayor valor para los inversionistas (dueños de la empresa). La implementación de este proceso requiere absoluta claridad respecto del objeto de la empresa y de las implicaciones del entorno en cada uno de los componentes de los activos y pasivos corrientes. A continuación, el autor mostrará en detalle el concepto de rentabilidad del capital de trabajo.

Nivel de solvencia y rentabilidad del capital de trabajo: La rentabilidad (R) se puede definir como la relación existente entre el dinero recaudado en efectivo (ER) después de atender todos los gastos pagados en efectivo, excepto gastos financieros y dividendos, sobre el valor de inversión realizada para producirlo (IR). (Ver figura 10).

$$R = \frac{ER}{IR}$$

Figura 10. Fórmula de la rentabilidad del capital de trabajo.

Fuente: Vargas (2003).

En este orden de ideas, la generación de todo el flujo de la compañía (la utilidad operacional depurada) se asocia con absolutamente todas las inversiones de la compañía (inversión fija y capital de trabajo neto).

1.4 Cadena de Valor

AGROECO (2014) señala lo siguiente:

“Una cadena de valor se forma cuando existen relaciones de confianza entre los actores, organizaciones o empresas que trabajan con nosotros, cada uno en su etapa de la cadena productiva. Las alianzas y acuerdos entre quienes participamos agregan valor al producto final cuando llega al consumidor, porque nuestra cadena de valor se hace más eficiente” (pág. 39).

1.4.1 Concepto

Robben (2016) nos dice que la cadena de valor es una sucesión de acciones realizadas con el objetivo de instalar y valorizar un producto o un servicio exitoso en un mercado, mediante un planteamiento económico viable.

Toda empresa o asociación, organización creadora de valor y deseosa de mejorar su competitividad puede lograr sus objetivos si se basa en la cadena de valor. Este modelo, de hecho, permite que las organizaciones interesadas analicen sucesivamente el conjunto de sus actividades con el objetivo de mejorar al máximo posible cada etapa para constituir y optimizar una ventaja competitiva. Esta cadena de valor es una herramienta de strategic management muy apreciada, en la medida que actúa en el posicionamiento de un producto o un servicio en el mercado.

Finalmente, la cadena de valor tiene tres objetivos:

- La mejora de los servicios
- La reducción de los costes
- La creación de valor

1.4.2 Elementos de la Cadena de Valor

Quintero y Sánchez (2006), mencionan que una cadena de valor genérica está constituida por tres elementos básicos:

- Las Actividades Primarias, son aquellas que tienen que ver con el desarrollo del producto, su producción, las de logística y comercialización y los servicios de post-venta.
- Las Actividades de Soporte a las actividades primarias, se componen por la administración de los recursos humanos, compras de bienes y servicios, desarrollo tecnológico (telecomunicaciones, automatización, desarrollo de procesos e ingeniería, investigación), las de infraestructura empresarial (finanzas, contabilidad, gerencia de la calidad, relaciones públicas, asesoría legal, gerencia general).
- El Margen, que es la diferencia entre el valor total y los costos totales incurridos por la empresa para desempeñar las actividades generadoras de valor.

Los autores indican que según el portal electrónico inei.gob.pe, estas actividades nunca son independientes entre sí, es decir, se encuentran relacionadas por vínculos, quienes crean la necesidad de coordinar dichas actividades en su realización, ya sea para aumentar diferenciación o reducir sus costos.

Figura 11. Cadena de Valor de Porter.

Fuente: Quintero y Sánchez (2006, pp. 377 – 389), Telos Vol. 8, No. 3.

Los criterios para identificar las actividades del negocio son:

1. Cada actividad tenga distinto fundamento económico.
2. Cada actividad tenga un fuerte impacto potencial en la diferencia.
3. Cada actividad representa una parte significativa a la proporción creciente del monto total.

Considerando este criterio como base se definen las actividades primarias del negocio, las cuales se encuentran conformadas por:

- a. Logística de entrada: conformada por las actividades de recepción, almacenaje, manipulación de materiales, inventarios, vehículos, devoluciones, entre otros.
- b. Operaciones: compuesta por la transformación del producto final (mecanizado, montaje, etiquetado, mantenimiento, verificación y operaciones de instalación).
- c. Logística de salida: constituida por la distribución del producto acabado (almacenaje de mercancías acabadas, manejo de materiales, vehículos de reparto, pedidos y programación).
- d. Comercialización y ventas: integra las actividades involucradas en la inducción y fácil adquisición de los productos (publicidad, fuerza de ventas, cuotas, selección de canales, relaciones canal, precios).
- e. Servicio: constituida por aquellas actividades que tratan de mantener y aumentar el valor del producto después de la venta (instalación, reparación entrenamiento, suministro de repuestos y ajuste del producto).

Para definir las actividades de soporte del negocio, se emplea el mismo criterio utilizado en la definición de las acciones principales del negocio, definiéndose así las siguientes actividades de soporte:

- a. Compras: conformada por aquellas actividades involucradas en las adquisiciones de materiales primarias, suministros y artículos consumibles, así como activos.
- b. Desarrollo de la tecnología: compuesta por aquellas actividades involucradas en el conocimiento y capacitación adquiridas, procedimientos y entradas tecnológicas precisas para cada actividad de la cadena de valor.
- c. Dirección de recursos humanos: integrada por aquellas actividades involucradas en la selección, promoción y colocación del personal de la institución.
- d. Infraestructura institucional: conformada por aquellas actividades involucradas en la dirección general, planificación, sistemas de información, finanzas, contabilidad, legal, asuntos gubernamentales y dirección de calidad.

1.4.3 La importancia de la cadena de Valor en el Logro de la estrategia

Quintero y Sánchez (2006) señalan que la cadena de valor se extiende desde los proveedores de los proveedores hasta los clientes de los clientes. Las tareas de cada uno de los eslabones que conforman esta cadena están bien definidas, por ejemplo, el fabricante tiene la función de la calidad y la innovación en el producto, el mayorista tiene en su haber la consolidación y distribución eficiente de los productos, el detallista de la comercialización del producto y así sucesivamente. La manera en que cada uno de estos integrantes se desenvuelva repercutirá en el adecuado o inadecuado funcionamiento de la cadena.

Una vez analizada la cadena de valor de la empresa y detectadas las principales fuentes de ventaja competitiva, se debe optar por una estrategia que permita el cumplimiento de la misión de la misma teniendo en cuenta, además, la evolución del entorno. Los autores mencionan a Porter (1986) que enuncia, sobre la base de la ventaja competitiva detectada, cuáles son las estrategias básicas para considerar siempre que dicha sea defendible, y que será por lo tanto el punto de apoyo a las acciones estratégicas y tácticas posteriores. Las estrategias básicas susceptibles de ser adoptadas serán diferentes sobre la base de la ventaja competitiva, que bien puede ser basada en una ganancia de productividad, y por consiguiente en términos de costo, o basada en un elemento de diferenciación y por tanto en términos de precio. De esta forma, Porter (1986) considera que existen tres grandes estrategias básicas posibles frente a la competencia según el objetivo considerado:

todo el mercado o un segmento específico; y según la naturaleza de la ventaja competitiva de que dispone la empresa: Una ventaja en costo o una ventaja debida a las cualidades distintivas del producto. Estas estrategias son:

1. Liderazgo o dominación a través de los costos. (El negocio que lo consigue se encuentra en la posibilidad de ofrecer menores precios).
2. Diferenciación. (El negocio se concentra en conseguir un desempeño superior en algún aspecto importante para el cliente).
3. Concentración. (El negocio se concentra en uno o varios segmentos del mercado y consigue el liderazgo en costos o la diferenciación).

1.4.4 Cadena de Valor en el Sector Textil

Mallqui, Quispe y Rabanal (2017), describen que en la cadena de valor existe un trabajo en equipo que buscar alcanzar un mismo objetivo para todos. Este fin permite que nos beneficiemos mutuamente. Por ejemplo, quienes forman una cadena de valor nos comunicamos e intercambiamos información para mejorar cada día el manejo y desarrollo de nuestro negocio. La cadena de valor y la ventaja competitiva se relacionan entre sí, para lo cual es necesario identificar los procesos de línea y los procesos de soporte en el sector textil. (Ver figura 12).

Figura 12. Cadena de Valor del Sector Textil en el Perú.

Fuente: Mallqui, Quispe y Rabanal (2017).

Mallqui, Quispe y Rabanal (2017), mencionan que de acuerdo a otro autor Padilla (2012). La estructura del sector textil y confecciones se desarrolla desde el cultivo de algodón hasta la comercialización de la prenda, ya sea en el mercado interno o en el mercado de exportación. Es por ello que se describen los procesos correspondientes a

la producción de prendas de tejido de punto. Esta descripción se realiza en dos etapas. La primera etapa tiene como objetivo producir la tela acabada, y se desarrolla desde el proceso de cardado de hilado (proceso realizado a todo tipo de hilado, y que consiste en la eliminación de las impurezas presentes), hasta el proceso de acabado textil. La segunda etapa tiene como objetivo producir la prenda acabada, y se desarrolla desde el proceso de corte, hasta el proceso de acabado de prenda.

- a. Hilado. - Proceso mediante el cual, la mecha de hilo se reduce a un grado de finura adecuado, dándole la tensión y la torsión necesarias para una resistencia y finura, acorde a lo especificado, en la ficha técnica de hilado.
- b. Habilidad de Hilado Crudo. - Proceso mediante el cual los hilados son enviados directamente al proceso de enconado (en el cual son enrollados en conos de cartón, cuya cantidad se especifica en la ficha técnica de tejido), para su posterior tejido.
- c. Teñido de Hilado. - Proceso mediante el cual, el hilado es teñido de acuerdo a los requerimientos del cliente, establecidos en la ficha técnica. Este hilado teñido, se envía al proceso de enconado para su posterior tejido.
- d. Desarrollo de Tela. - Proceso mediante el cual se definen las telas a desarrollar, describiendo sus características en una ficha técnica. Estas telas a desarrollar, deben generar una ganancia económica para la empresa.
- e. Tejido. - Proceso mediante el cual, se transforma el hilado crudo o previamente teñido en tela acabada, y lista para su proceso de corte. Hay dos tipos de tejidos: tejido circular (utilizado principalmente para las telas principales o que van en el cuerpo de la prenda), y tejido rectilíneo (utilizado principalmente para producir las telas complementarias, como son los cuellos, los puños y las pecheras de las prendas).
- f. Teñido o Proceso Húmedo de Tela Cruda. - Proceso mediante el cual, la tela cruda adquiere el color especificado en su ficha técnica. Existen telas crudas producidas con hilado teñido (los llamados listados), que dependiendo de su ruta de teñido, pueden pasar por un proceso húmedo, o ir directamente al Proceso de Acabado Textil. Sin embargo, desde el punto de vista de la programación de la producción, debe indicarse este proceso para cualquiera de los casos descritos.
- g. Acabado Textil. - Proceso mediante el cual, se proporciona a la tela teñida, los componentes químicos descritos, en las especificaciones técnicas finales requeridas por el cliente. Este Proceso tiene como objetivo asegurar la fijación de

los tintes de la tela y lograr llegar a los encogimientos requeridos por el cliente y que están especificados en la ficha técnica.

- h. Corte. - El Proceso de Corte, transforma tela acabada en piezas componentes de una prenda, en conformidad con las especificaciones técnicas enviadas por el área de Desarrollo de Producto. Este proceso, tiene cuatro subprocesos: Reposo de la Tela, Tendido de la Tela, Corte y Habilitado de los componentes para su posterior costura.
- i. Desarrollo de Prenda. - El Proceso de Desarrollo de Prenda, se encarga de transformar los requisitos del cliente en especificaciones técnicas, que serán utilizadas posteriormente en los diferentes procesos de confección. Los resultados de este proceso podrían incluir en algún caso, no aceptar la realización de un nuevo producto. Este proceso es clave dentro de la cadena de valor, porque de la eficiencia por determinar las especificaciones técnicas, depende la productividad del proceso de confección. Es importante tener presente que la ejecución de las actividades referidas a este proceso, necesitan las capacidades de las tecnologías que soportan cada subproceso, que por lo general no son capacidades “asignadas” al proceso de Desarrollo de Prenda; lo que puede resultar en un conflicto de necesidades con el proceso de confección de prendas ya aprobadas. En consecuencia, se requiere sostener y fortalecer este proceso.
- j. Costura. - En primer lugar, es importante mencionar que mientras no ocurra un salto tecnológico lo suficientemente importante para reducir el número de operaciones en el proceso de costura de prendas de vestir, la industria de confecciones seguirá siendo una gran demandante de mano de obra directa. Asimismo, y por la misma razón, se hace necesario trabajar incansablemente en los métodos de trabajo para poder responder rápidamente a las nuevas exigencias del cliente. Estas exigencias, involucran la reducción de hasta tres veces en los tiempos de entrega, y el aumento exponencial de la mezcla de productos requerida (es decir, mayor cantidad de estilos y menor cantidad por estilo). El Proceso de Costura, transforma tela cortada en prendas, las cuales tendrán que pasar por el proceso de embellecimiento (lavado, bordado, estampado, etc.), antes del control de calidad final y posteriores procesos finales.

- k. Embellecimiento. - Son los procesos encargados de ofrecer una diferenciación en las prendas, de acuerdo con criterios de mercado, tendencias o Moda. Entre los principales, tenemos:
- Lavandería. - Este proceso busca obtener ciertas características en la prenda (que no se pueden obtener antes de ser confeccionadas), según el requerimiento del cliente. Ejemplos: Fijar mejor el teñido, no dañar ciertas aplicaciones en las prendas, etc.
 - Estampado. - Proceso mediante el cual se impregna un diseño, previamente desarrollado y grabado, utilizando tintas. Estas tintas se clasifican en tintas “base al agua” y tintas “base plastisol”. El Proceso de Estampado, tiene tres subprocesos: Preparación de Guías, Revelado e Impresión.
 - Bordado. - Proceso mediante el cual se coloca en la prenda un diseño previamente grabado, y a diferencia del estampado, la fijación se realiza mediante puntadas de hilado, y la mínima cantidad a bordar puede ser una unidad.
- l. Acabados de Prenda. - Este proceso transforma una prenda inspeccionada y embolsada (con etiquetas de precio, etiquetas de contenido, etc.), en prendas colocadas dentro de cajas estándares en composición y tamaño, para su posterior envío al Almacén de Productos Terminados.

1.5 Información Financiera – Medición

1.5.1 Definición de Información financiera – Ratios

Martín y Mancilla (2010) señalan que la información financiera es el documento que la administración de una entidad jurídica emite para dar a conocer su situación financiera. Esta es útil y confiable para los usuarios cuando es preparada bajo condiciones de certeza. La seguridad de que esta sea un documento confiable la proporciona la administración cuando establece políticas y procedimientos de control interno, así como su cumplimiento. A su vez, el control interno incide en la información financiera ya que es inherente al flujo operativo y trasciende en información relevante, veraz y comparable, lo cual es importante para los usuarios de la información financiera, pues les permite tomar decisiones oportunas y objetivas.

Dentro de la información financiera es importante tomar en cuenta sobre lo que es un ratio y para ello el autor Aching (2005), define que un ratio es una razón, es decir, la relación entre dos números. Son un conjunto de índices, resultado de relacionar dos cuentas del Balance o del estado de Ganancias y Pérdidas. Las ratios proveen información que permite tomar decisiones acertadas a quienes estén interesados en la empresa, sean éstos sus dueños, banqueros, asesores, capacitadores, el gobierno, etc. Por ejemplo, si comparamos el activo corriente con el pasivo corriente, sabremos cuál es la capacidad de pago de la empresa y si es suficiente para responder por las obligaciones contraídas con terceros.

1.5.2 Clasificación de Ratios

El autor señala que los ratios están divididos en cuatro grupos:

- Índices de liquidez. Evalúan la capacidad de la empresa para atender sus compromisos de corto plazo.
- Índices de Gestión o actividad. Miden la utilización del activo y comparan la cifra de ventas con el activo total, el inmovilizado material, el activo circulante o elementos que los integren.
- Índices de Solvencia, endeudamiento o apalancamiento. Ratios que relacionan recursos y compromisos.
- Índices de Rentabilidad. Miden la capacidad de la empresa para generar riqueza (rentabilidad económica y financiera).

Sin embargo, solo se tomará en cuenta tres grupos.

1.5.2.1 Liquidez

Según Aching (2005), mide la capacidad de pago que tiene la empresa para hacer frente a sus deudas de corto plazo. Es decir, el dinero en efectivo de que dispone, para cancelar las deudas. Expresan no solamente el manejo de las finanzas totales de la empresa, sino la habilidad gerencial para convertir en efectivo determinados activos y pasivos corrientes. Facilitan examinar la situación financiera de la compañía frente a otras, en este caso los ratios se limitan al análisis del activo y pasivo corriente.

$$\text{LIQUIDEZ GENERAL} = \frac{\text{ACTIVO CORRIENTE}}{\text{PASIVO CORRIENTE}} = \text{veces}$$

$$\text{PRUEBA ACIDA} = \frac{\text{ACTIVO CORRIENTE} - \text{INVENTARIOS}}{\text{PASIVO CORRIENTE}} = \text{veces}$$

$$\text{PRUEBA DEFENSIVA} = \frac{\text{CAJA BANCOS}}{\text{PASIVO CORRIENTE}} = \%$$

$$\text{CAPITAL DE TRABAJO} = \text{ACT. CORRIENTE} - \text{PAS. CORRIENTE} = \text{UM}$$

1.5.2.2 Gestión

Aching (2005), dice que mide la efectividad y eficiencia de la gestión, en la administración del capital de trabajo, expresan los efectos de decisiones y políticas seguidas por la empresa, con respecto a la utilización de sus fondos. Evidencian cómo se manejó la empresa en lo referente a cobranzas, ventas al contado, inventarios y ventas totales. Estos ratios implican una comparación entre ventas y activos necesarios para soportar el nivel de ventas, considerando que existe un apropiado valor de correspondencia entre estos conceptos.

Expresan la rapidez con que las cuentas por cobrar o los inventarios se convierten en efectivo. Son un complemento de las razones de liquidez, ya que permiten precisar aproximadamente el período de tiempo que la cuenta respectiva (cuenta por cobrar, inventario), necesita para convertirse en dinero. Miden la capacidad que tiene la gerencia para generar fondos internos, al administrar en forma adecuada los recursos invertidos en estos activos. Así tenemos en este grupo los siguientes ratios:

$$\text{ROTACION DE INVENTARIOS} = \frac{\text{INVENTARIO PROMEDIO} \times 360}{\text{COSTO DE VENTAS}} = \text{días}$$

$$\text{PERIODO PAGO A PROV} = \frac{\text{CTAS. x PAGAR (PROMEDIO)} \times 360}{\text{COMPRAS A PROVEEDORES}} = \text{días}$$

$$\text{ROTACION DE CAJA BANCOS} = \frac{\text{CAJA Y BANCOS} \times 360}{\text{VENTAS}} = \text{días}$$

$$\text{ROTACION DE ACTIVOS TOTALES} = \frac{\text{VENTAS}}{\text{ACTIVOS TOTALES}} = \text{veces}$$

$$\text{ROTACION DE ACTIVO FIJO} = \frac{\text{VENTAS}}{\text{ACTIVO FIJO}} = \text{veces}$$

1.5.2.3 Rentabilidad

Miden la capacidad de generación de utilidad por parte de la empresa. Tienen por objetivo apreciar el resultado neto obtenido a partir de ciertas decisiones y políticas en la administración de los fondos de la empresa. Evalúan los resultados económicos de la actividad empresarial. Expresan el rendimiento de la empresa en relación con sus ventas, activos o capital. Es importante conocer estas cifras, ya que la empresa necesita producir utilidad para poder existir. Relacionan directamente la capacidad de generar

fondos en operaciones de corto plazo. Indicadores negativos expresan la etapa de desacumulación que la empresa está atravesando y que afectará toda su estructura al exigir mayores costos financieros o un mayor esfuerzo de los dueños, para mantener el negocio. Los indicadores de rentabilidad son muy variados, los más importantes y que estudiamos aquí son: la rentabilidad sobre el patrimonio, rentabilidad sobre activos totales y margen neto sobre ventas. (Achíng, 2005).

$$\text{RENDIMIENTO SOBRE EL PATRIMONIO} = \frac{\text{UTILIDAD NETA}}{\text{CAPITAL O PATRIMONIO}} = \%$$

$$\text{RENDIMIENTO SOBRE LA INVERSION} = \frac{\text{UTILIDAD NETA}}{\text{ACTIVO TOTAL}} = \%$$

$$\text{UT. ACTIVO} = \frac{\text{UT. ANTES DE INTERSES E IMPUESTOS}}{\text{ACTIVO}} = \%$$

$$\text{UT. VENTAS} = \frac{\text{UT. ANTES DE INTERSES E IMPUESTOS}}{\text{VENTAS}} = \%$$

$$\text{MARGEN DE UTILIDAD BRUTA} = \frac{\text{VENTAS} - \text{COSTOS DE VENTAS}}{\text{VENTAS}} = \%$$

$$\text{MARGEN NETO DE UTILIDAD} = \frac{\text{UTILIDAD NETA}}{\text{VENTAS NETAS}} = \%$$

1.6 Sector textil y confecciones

1.6.1 Antecedentes

Según el Centro de Negocios de la Pontifica Universidad Católica del Perú PUCP (2010) el sector textil y de confecciones abarca una serie de actividades que incluye el tratamiento de fibras naturales o artificiales para la elaboración de hilos, continúa con la fabricación y acabado de telas, y finaliza con la confección de prendas de vestir y otros artículos. Se distinguen dos grandes subsectores dentro de la gran cadena de valor que constituye la actividad manufacturera textil (a) la industria textil propiamente dicha y (b) la industria de la confección. La primera abarca desde la etapa inicial del desmote del algodón hasta la elaboración de telas acabadas e incluye a su vez, a las actividades de hilado, tejido y teñido acabado. De otra parte, la segunda comprende todas las actividades vinculadas a la confección de prendas de vestir

Figura 13. Etapas del Proceso Productivo del Sector Textil y Confecciones, 2010.

Fuente: CENTRUM de la Pontificia Universidad Católica del Perú (2010).

El subsector de producción de fibras, hilados y tejidos cuenta con nueve categorías de productos (a) fibras naturales, (b) fibras artificiales, (c) tejidos planos, (d) tejidos de punto, (e) tejidos industriales, (f) revestimientos para pisos, productos para el hogar, (g) textiles no tejidos y (h) sogas. Esta producción se destina mayoritariamente a confecciones para exportación: (a) fabricación de textiles de algodón, lo cual representa un 60%, (b) fabricación de textiles de fibras sintéticas, representa un 35% y (c) fabricación de textiles con fibras de origen animal, 5% (Centro de Negocios de la Pontificia Universidad Católica del Perú, 2010). (Ver figura 13).

1.6.1.1 Tejidos de Punto

Correa (2016), indica que el Tejido de Punto está constituido por bucles de hitos enlazados entre si formando mallas. La forma casera vendría a ser el tejido con palitos o crochet. Ejemplos: Jersey, piqué, rib, gamusa, franela. Uso: Poles, ropa interior, ropa deportiva.

La característica principal es la elongación transversal y la formación de rollos tubulares.

Según el autor la clasificación se cataloga por conceptos:

- Por tipo de tejido. - Las máquinas circulares. se programan para tejer los hilos con distintos tipos de bucles, que dan ciertas características en textura y grosor: Jersey, piqué, rib, gamusa, franela, french Terry, etc.

1.6.1.1.1 Antecedentes

Caushi y Javes (2013), señalan en su trabajo de investigación que la tejeduría de punto por trama empezó con el tricotado a mano y las mallas se forman en sentido horizontal. En el siglo XV en Alemania se formaron las empresas de artesanos reunidos en gremios y cofradías. Estas empresas estaban dedicadas a la producción de medias y guantes. El rendimiento de un operario experto tejiendo a mano era de 120 mallas por minuto.

En 1589, William Lee inventa la primera máquina de formación mecánica del punto, produciéndose en ella la primera media. Esta máquina provista de agujas de prensa producía 2000 mallas por minuto. En 1758, Jedediah Strutt inventa la técnica del tisaje a dos fonturas.

En 1847, Matthew Townsend obtiene la patente para la invención de la aguja de lengüeta, también llamada Townsend en su honor. Con ello se inicia una nueva era en la técnica de fabricación del punto. Con el empleo de estas agujas la formación de mallas resulta más fácil, ya que no se necesita prensa, además se simplificó los mecanismos, se incrementó las velocidades de producción y se redujeron los costos. En 1850, apareció por primera vez la máquina circular como desarrollo del telar circular de punto inglés. Inicialmente estuvo equipado con agujas de prensa en posición vertical. Posteriormente, se construyó con agujas de lengüeta, las cuales pueden ser movidas individualmente. Estas máquinas eran utilizadas para la producción de tejidos tubulares, de los cuales se cortaban las piezas para la confección de medias. En 1852, Theodor Groz abre su taller en Ebingen, al sur de Alemania y

Ernst Beckert inició la fabricación de agujas en la ciudad de Chemnitz, Alemania. Ambos deseaban ofrecer las mejores agujas a los productores de medias de punto de su región.

En 1878, D. Griswold obtiene una patente para su máquina circular de punto, la cual permite obtener tejido tubular liso en la distribución deseada. Por primera vez aparecen las denominaciones de máquinas circulares de pequeño y gran diámetro. En 1920, se experimenta un creciente uso de la máquina circular, además de la tricotosa rectilínea, en la fabricación de tejidos con muestra a colores. En 1935, la firma Mayer & Cie. Construye sus primeras máquinas circulares.

Actualmente, la firma Groz- Beckert suministra agujas adaptadas exactamente a cada modelo de máquina de tejido de punto y una máquina moderna circular que teje ligamento jersey produce 20 millones de mallas por minuto. Los adelantos tecnológicos en la maquinaria para tejido de punto por trama a través de los años ayudan a ampliar la variedad de productos, siendo los más comerciales jersey, pique, rib e interlock.

1.6.1.2 Sector Textil y Confecciones en el Perú

PRODUCE (2015) señala que este sector constituye un motor importante para el crecimiento de la economía nacional gracias a sus múltiples características como son: encadenamiento con otras industrias, uso de materias primas de origen nacional, intensivo en el uso de mano de obra y fuente importante de exportaciones, lo que contribuye a la diversificación productiva del país. Además, el sector textil y confecciones es una de las principales fuentes de empleo con cerca de 412 mil puestos de trabajo, lo que representa el 8.9% de la población económicamente activa (PEA) ocupada a nivel nacional.

Asimismo, la Sociedad Nacional de Industrias (2018) señala que el sector textil y confecciones representa el 7.4% del PBI industrial y genera 463 mil empleos, tal como podemos apreciar en las siguientes figuras. (Véase figuras 14, 15, 16, 17, 18 y 19).

Figura 14. Industria de Textil y Confecciones, junio 2018.

Fuente: INEI, BCR, SUNAT, SBS elaboración IEES – Sociedad Nacional de Industrias- junio 2018.

Figura 15. Empleo en la Industria Textil y Confecciones, 2010 - 2017 Miles de trabajadores.

Fuente: INEI elaboración IEES – Sociedad Nacional de Industrias- junio 2018.

Empresas Manufactureras según rama industrial 2016

Figura 16. Empresas Manufactureras según rama industrial 2016.

Fuente: INEI elaboración IEES – Sociedad Nacional de Industrias- junio 2018.

Tamaño	Número de Empresas		Participación(%)	
	2015	2016	2015	2016
TOTAL	51,913	53,365	100	100
Microempresa	49,494	50,924	95.3	95.4
Pequeña empresa	2,129	2,156	4.1	4.0
Gran y mediana empresa	289	284	0.6	0.5

Figura 17. Empresas de Textil y Confecciones por tamaño, junio 2018.

Fuente: INEI elaboración IEES – Sociedad Nacional de Industrias- junio 2018.

Actividad	Millones(S/)	Participación(%)
TOTAL INDUSTRIA	88,499	100
Industria Textil y Confecciones	6,551	7.4
Fabricación de Textiles	2,686	3.0
Prendas de Vestir	3,865	4.4

Figura 18. Valor agregado bruto de la industria Textil y Confecciones, 2017

Fuente: INEI elaboración IEES – Sociedad Nacional de Industrias- junio 2018.

Actividad	2016	2017	Ene-Abr 2018
Industria de textil y confecciones	-5.9	-0.5	5.0
Textil	-6.5	3.4	1.3
Preparación e hiladura de fibras textiles	-6.5	0.0	3.9
Tejedura de productos textiles	-6.9	-1.2	8.2
Acabado de productos textiles	-13.4	-9.5	-38.8
Fabricación de tejidos y tela de punto	-9.9	18.3	8.5
Fabricación de artículos confeccionados con textiles, excepto prendas de vestir	-2.6	10.3	4.2
Fabricación de cuerdas, cordeles, bramantes y redes	3.4	54.5	5.8
Fabricación de otros textiles n.c.p.	0.0	5.5	-5.2
Confecciones	-5.4	-3.1	7.6
Prendas de vestir, excepto prendas de peletería	-4.3	-3.6	11.2
Prendas de tejidos de punto y ganchillo	-9.6	-1.0	-5.9

Figura 19. Producción de la Industria Textil y Confecciones Variación porcentual.

Fuente: PRODUCE elaboración IEES – Sociedad Nacional de Industrias- junio 2018.

1.6.1.3 Situación de la Industria Textil en el Perú

PRODUCE (2015) señala que la producción de textiles y confecciones en los últimos años no ha mostrado señales claras de recuperación, además identifican la estacionalidad en la producción, donde destacan los incrementos en febrero y agosto anticipando los cambios de estación. Además, el volumen de producción de los textiles tuvo una variación casi nula en el 2014, mientras que esta variable para el caso de las confecciones cayó en 6.2%, lo cual demuestra que las mayores caídas registradas en el PBI textil y confecciones corresponden a menores volúmenes de producción.

En el caso específico de los textiles, las principales caídas se registraron en las ramas de acabado de productos textiles y fabricación de cuerdas, cordeles, entre otros. En contraste, aumentó la producción de hilaturas de fibras textiles, tejidos y telas de punto, y artículos confeccionados con textiles en el 2013, mientras que en el 2014 solo crecieron las actividades de acabado de productos textiles y la fabricación de tejidos y tela de punto.

Asimismo, el Ministerio de Comercio Exterior y Turismo (2017), señala que la Rama de Producción Nacional del sector textil viene cayendo ininterrumpidamente desde el año 2012, habiendo retrocedido 5,6% en el 2016. Estas caídas se explican principalmente a la menor producción de prendas de vestir y confecciones, que cayeron a una tasa promedio de -7,16% en dicho periodo, tal como podemos apreciar en la siguiente figura. (Ver figura 20).

Figura 20. Perú: PBI Textil, Prendas de Vestir y Confecciones 2010-2016 (Var%, millones de soles 2007).

Fuente: PRODUCE elaboración MINCETUR.

Señala además que la menor producción nacional de prendas de vestir y confecciones (que cayó de US\$ 1 659 millones en el 2011 a US\$ 1 116 millones en el 2016) estuvo influenciada principalmente por el ingreso masivo de prendas de vestir y confecciones chinas a precios subvaluados, que se incrementaron de US\$ 302 millones en el 2010 a US\$ 509 millones en el 2016, lo cual convirtió al país asiático en el principal importador de prendas de vestir y confecciones en el Perú (63% de lo que importamos desde el mundo), lo señalado se aprecia en el siguiente cuadro. (Ver figura 21).

Figura 21. Prendas de Vestir y Confecciones: Producción Nacional e Importaciones (US\$ millones).

Fuente: SUNAT/PRODUCE elaboración MINCETUR.

Por otro lado, la Sociedad Nacional de Industrias (2018) muestra las siguientes figuras, en las cuales podemos apreciar que las exportaciones de los tejidos de punto han ido disminuyendo de 120 millones \$ en el 2012 a 46 millones \$ en el 2017. Sin embargo, las importaciones de los tejidos de punto han ido subiendo de 136 millones \$ en el 2012 a 148 millones \$ en el 2017, esto se debe al masivo ingreso de prendas de vestir y confecciones chinas a precios subvaluados que destruyen a la industria nacional. (Ver figuras 22 y 23).

Producto	2012	2015	2017	Ene - 2017	Abr 2018
Fibras, hilados y tejidos planos	436	375	355	109	136
Tejidos de punto	120	64	46	14	15
Prendas de vestir de punto	1433	829	828	256	279
Prendas de vestir plano	170	70	48	13	16
Otras confecciones	36	25	26	7	7
Total	2195	1363	1303	399	454

Figura 22. Exportación de principales productos de Textil y Confecciones Millones \$.

Fuente: INFOTRADE elaboración IEES - Sociedad Nacional de Industrias- junio 2018.

Producto	2012	2015	2017	Ene - Abr 2017	2018
Fibras, hilados y tejidos planos	1000	911	906	276	320
Tejidos de punto	136	128	148	44	38
Prendas de vestir de punto	250	312	301	107	123
Prendas de vestir plano	268	337	348	109	130
Otras confecciones	90	110	117	37	44
Total	1744	1798	1820	573	655

Figura 23. Importación de principales productos de Textil y Confecciones Millones \$.
Fuente: INFOTRADE elaboración IEES - Sociedad Nacional de Industrias- junio 2018.

Por otro lado, el Ministerio de Comercio Exterior y Turismo (2017), señala que uno de los principales problemas del sector textil es el masivo ingreso de prendas de vestir y confecciones chinas a precios subvaluados que destruyen a la industria nacional, estando ello propiciado por la falta de derechos antidumping aplicados en el sector. El Perú ha sido uno de los países que menos medidas ha tomado para equiparar las condiciones de mercado frente a productos que llegan con precios subvaluados. Así, de acuerdo a la OMC, al 2016 nuestro país tuvo vigente apenas 8 medidas antidumping, mientras que países de la región como Colombia tenía 19 medidas vigentes, Argentina 85, México 54 y Brasil 155. En tanto, Estados Unidos contó con 263 medidas vigente e inclusive China mantuvo 91 medidas antidumping para la protección de sus industrias.

Así también, Posada (2017), señala que entre los años 2009 y 2016 los productores nacionales de prendas y complementos de vestir sufrieron daños importantes en su industria por culpa de esta práctica comercial (dumping) realizada por los proveedores chinos ubicándose significativamente por debajo del precio de venta del producto similar fabricado por la RPN. De este modo, se verificó que la diferencia entre el precio del producto nacional y el precio de las importaciones chinas investigadas se mantuvo en niveles de 37,1% y 38,4% en el periodo indicado; en donde la demanda peruana por prendas y complementos de vestir aumentó considerablemente pasando de 180.202 millones de prendas en el 2009 a 263.968 millones de prendas en el 2011, representando un crecimiento acumulado de 46,5%. (Ver tabla 1).

AÑOS	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016
Importación total	\$97'396.000	\$133'824.000	\$191'107.000	\$234'364.000	\$305'513.000	\$290'762.000	\$300'341.000	\$295'274.000

Tabla 01: Importaciones totales de prendas de vestir investigadas por INDECOPI, periodo 2009-2016.

Fuente: SUNAT elaboración INDEXCAM.

Además, muestra los principales productos importados desde China, que fueron sometidos a las medidas antidumping, el cual se aprecia el detalle del número de empresas importadoras y el precio promedio por kilogramo de prendas en la siguiente tabla. (Ver tabla 2).

PRODUCTO	PARTIDA	DESCRIPCIÓN	RUC	# IMPORTADORES	PRECIO PROMEDIO POR KG
CAMISAS	62.05.20.0000	Camisas para hombres o niños, de algodón, excepto los de punto.	10	6	56
			20	88	41
	62.06.40.0000	Camisas, blusas y blusas camiseras, de fibras sintéticas o artificiales, para mujeres o niñas, excepto los de punto.	10	32	25
			20	138	43
	61.06.20.0000	Camisas, blusas, blusas camiseras y polos, de punto, de fibras sintéticas o artificiales, para mujeres o niñas.	10	22	25
			20	124	39
PANTALONES	62.04.62.0000	Pantalones, pantalones con peto o cortos, de algodón, para mujeres o niñas, excepto los de punto.	10	30	23
			20	110	37
	62.03.42.9010	Demás pantalones largos y pantalones con peto, de algodón, excepto los de punto.	10	11	18
			20	61	32
	62.03.42.1010	Pantalones largos y pantalones con peto, de algodón, de mezclilla (denim), excepto los de punto	10	1	14
			20	38	44
T-SHIRTS	61.09.90.9000	T-shirts y camisetas de punto, de las demás materias textiles, excepto de algodón y de fibras acrílicas o modacrílicas.	10	24	30
			20	179	43
	61.09.10.0031	T-shirt de algodón para hombres o mujeres, de tejidotejido de un solo color uniforme, incluidos los blanqueados, para hombres o mujeres.	10	1	38
			20	72	28
	61.09.10.0039	Demás t-shirt de algodón para hombres o mujeres.	10	18	40
			20	166	34

Tabla 02: Principales partidas por tipo de producto con mayores valores de importación, año 2016.

Fuente: SUNAT elaboración INDEXCAM.

Por último, Posada (2017) indica que muchas empresas del sector textil peruano han tenido que cerrar sus fábricas como consecuencia de la competencia desleal.

PRODUCTO	# DE IMPORTADORES TOTALES	# DE EMPRESAS IMPORTADORAS QUE PRACTICAN DUMPING	%
CAMISAS	1.001	98	10%
PANTALONES	1.202	146	12%
T-SHIRTS	638	85	14%

Tabla 03: Empresas que realizarían Dumping desde China, por producto.

Fuente: SUNAT elaboración INDEXCAM.

En el presente trabajo nos enfocaremos en la industria textil propiamente dicha, el subsector de producción de fibras, hilados y tejidos, la categoría (d) Tejidos de punto y su respectiva comercialización en el emporio comercial de Gamarra, según como se detallará más adelante.

1.6.2 Sector Textil en el Emporio Comercial de Gamarra

De acuerdo con el Instituto Nacional de Estadística e Informática (2016) el actual Emporio Comercial de Gamarra, también conocido como “Gamarra”, es un lugar de gran movimiento comercial principalmente relacionado a la industria de la moda y el textil, ubicado en el céntrico distrito de La Victoria. Las empresas se encuentran ubicadas entre los límites fronterizos de la Av. Aviación y 28 de Julio del distrito de la Victoria, Lima - Perú., Las vías principales de este distrito son la avenida Manco Cápac (la más antigua del distrito), Avenida México, la avenida Isabel la Católica y Parinacochas (caracterizada por la venta de autopartes), la avenida Iquitos, la avenida 28 de Julio, la avenida Aviación, la avenida Nicolás Arriola, la avenida Canadá, parte de la Carretera Central, parte de la Autopista La Circunvalación y el jirón Agustín Gamarra donde se ubica el Emporio Comercial de Gamarra. Además, señala que en el 2016 el número de establecimientos ascendió a 31 mil 737, cifra mayor en 31,4%, respecto al 2008. La variación porcentual del 2008 respecto a 1993 fue de 396,2%, este incremento es reflejo del crecimiento de la economía y del boom comercial y textil que se vive en este Emporio. Por otro lado, según información proporcionada por empresas particulares recibe entre 300 mil y 500 mil clientes por día. Al 2016 el estudio indica que, el Emporio Comercial de Gamarra cuenta con 31 mil 737 establecimientos. (Ver figura 24).

Figura 24. Evolución de los establecimientos 1993, 2008 y 2016 (variación porcentual)
INEI – Características de las empresas del Emporio Comercial de Gamarra (2016).

En el 2016, un total de 27 mil 280 empresas realizan actividades económicas en el Emporio Comercial de Gamarra. El 93,5% del total de empresas (25 mil 497), son microempresas. El 99,5% del total de empresas corresponde a 27 mil 139 micro y pequeñas empresas (MYPES). El 99,7% del total de empresas, que asciende a 27 mil 196 son micro, pequeña y medianas empresas. (Ver figura 25).

Segmento empresarial	Total	%
Total	27 280	100,0
Microempresa	25 497	93,5
Pequeña empresa	1 642	6,0
Mediana y gran empresa	141	0,5

Figura 25. Empresas según segmento empresarial.

INEI – Características de las empresas del Emporio Comercial de Gamarra (2016).

En el 2016 en Gamarra se registraron 12 mil 989 (40,8%) establecimientos que se dedican a la actividad de comercio al por menor; 7 mil 225 (22,8%) al comercio mayorista, 6 mil 494 (20,5%) negocios que se dedican a la actividad manufacturera y 1 mil 63 (3,3%) a servicios prestados a las empresas. Asimismo, 3 mil 966 (12,6%) establecimientos se dedicaron a las actividades de servicios de comidas y bebidas,

venta y reparación de vehículos, transporte y almacenamiento, entre otras actividades. (Ver figura 26).

Figura 26. Empresas según su actividad económica.

INEI – Características de las empresas del Emporio Comercial de Gamarra (2016).

Las Industrias manufactureras representan el 18,9% (5 mil 143) de empresas en el Emporio Comercial de Gamarra, donde la fabricación de prendas de vestir concentró a 3 mil 171 empresas (61,7%), seguido de la fabricación de productos textiles con 1 mil 427 empresas (27,7%). Estas dos actividades también concentraron el mayor monto de ventas con 1 mil 74 millones de soles juntas; y emplearon a 13 mil 309 trabajadores. (Ver figura 27).

Figura 27. Representación de las industrias manufactureras.

Fuente: INEI – Características de las empresas del Emporio Comercial de Gamarra (2016).

Las ventas totales anuales por empresa que se genera en el Emporio Comercial de Gamarra son de 243 mil soles, lo que representa en promedio ventas mensuales por empresa de 20 mil soles. Las ventas promedio mensuales, que genera la microempresa es 5 mil 100 soles, la pequeña empresa 125 mil 500, y la mediana y gran empresa 1 millón 530 mil soles.

El 0,5% de empresas medianas y grandes generó el 39,1% de las ventas totales.

Las MYPES representan el 99,5% de empresas y genera el 60,9% de las ventas totales. (Ver figura 28).

Segmento empresarial	Total Empresa	%	Total de Ventas Anuales (Millones de Soles)	%	Venta Anual por Empresa (Miles de soles)	Ventas mensuales por Empresa (Miles de soles)
Total	27 280	100,0	6 618	100,0	242,6	20,2
Microempresa	25 497	94,4	1 557	23,5	61,1	5,1
Pequeña empresa	1 642	5,1	2 473	37,4	1 505,8	125,5
Mediana y gran empresa	141	0,5	2 588	39,1	18 358,1	1 529,8

Figura 28. Empresas y ventas, según segmento empresarial

Fuente: INEI – Características de las empresas del Emporio Comercial de Gamarra (2016).

De acuerdo con el Instituto Nacional de Estadística e Informática (INEI) 2016, el sector textil-confecciones es la actividad manufacturera más importante del Perú, además de representar un importante eje de desarrollo económico, está conformado por el 35.73% de MYPES de las cuales el 71.6% se ubican en Lima y de las cuales el 80% se concentra en el Emporio Comercial de Gamarra.

Si bien la mayor parte del sector se concentran en Gamarra, según la información de SUNAT hasta el 2018, solo contamos con un total de 60 empresas de Fabricación y comercialización de Telas de Tejido Punto. (Ver figura 29).

N°	Nombre de Empresa	RUC	Distrito
1	PADA TEXTIL S.A.C.	20601523851	LA VICTORIA
2	TEXTIL MODA UNIVERSAL S.A.C.	20601084466	LA VICTORIA
3	JACMAR BUSINESS E.I.R.L.	20600968981	LA VICTORIA
4	CREACIONES WILLIAM'S E.I.R.L.	20600568176	LA VICTORIA
5	INDUSTRIAS NITSHIN E.I.R.L.	20566141508	LA VICTORIA
6	JOHNBETS S.A.C.	20551209432	LA VICTORIA
7	INVERSIONES PUMATEX S.A.C.	20550949424	LA VICTORIA
8	TEJIDOS GERMANY S.A.C.	20550674221	LA VICTORIA
9	TEJIDOS E HILADOS NACIONALES S.A.C.	20538782450	LA VICTORIA
10	BORDADOS COLOR S.A.C.	20518294254	LA VICTORIA
11	COLUCCI CLUB S.A.C.	20518073673	LA VICTORIA
12	TEXTILES TEXSANPE S.A.C.	20514750891	LA VICTORIA
13	BERBRITEX S.A.C.	20512528024	LA VICTORIA
14	EVELYN FASHION S.A.C.	20512528024	LA VICTORIA
15	J Y B TEX PUNTO SERVICE EXPORT E.I.R.L.	20506283532	LA VICTORIA
16	TEXTIL SUSAN S.R.L.	20505461283	LA VICTORIA
17	TEXTILES RENACER EIRL	20501843742	LA VICTORIA
18	GREIZ S.R.L.	20418706130	LA VICTORIA
19	AIXA INVERSIONES SAC	20392834177	LA VICTORIA
20	TEXTILES RELY S.A.C.	20385283190	LA VICTORIA
21	INVERSIONES TEXJUBER S.R.L.	20384323031	LA VICTORIA
22	CREACIONES MERKURY'S SPORT EIRL	20293437484	LA VICTORIA
23	TEJIDOS SHERWIN E.I.R.L.	20172127020	LA VICTORIA
24	TEXTIL UNION SRL	20126028556	LA VICTORIA
25	TEXTILES MUNOZ S.A	20123109865	LA VICTORIA
26	CREACIONES TEXTILES PUNTO DE ORO S.A.C.	20101699171	LA VICTORIA
27	SOCIEDAD TEXTIL EL CASTILLO SA	20100819636	LA VICTORIA
28	COMERCIAL TEXTIL XAVIER S SAC	20426766753	LA VICTORIA
29	TEXTIL GIANMAR SAC	20513014717	LA VICTORIA
30	CORPORACION TEXTIL JUNIOR SRL	20602102972	LA VICTORIA
31	IMPORTADORA TEXTIL FORSAC S.A.C	20508640812	LA VICTORIA
32	COMERCIAL TEXTIL AGUIRRE	20601689856	LA VICTORIA
33	TEXTIL CAMARGO S.A.C	20547095791	LA VICTORIA
34	AGR TEXTIL AGUILAR S.A.C	20521998084	LA VICTORIA
35	CORPORACIÓN TRIUNFOTEX S.A.C	20601836689	LA VICTORIA
36	R&L TEXTILES S.A.C	20492457770	LA VICTORIA
37	PERU CREATEX E.I.R.L	20600000285	LA VICTORIA
38	JET TEXTIL SRL	20137429871	LA VICTORIA
39	TEXTILES PLOMOTEX	20553144893	LA VICTORIA
40	TEXTIL CAMARGO S.A.C	20547095791	LA VICTORIA
41	TEXTIL PUNTO BELLO S.A.C.	20549730125	LA VICTORIA
42	TEXTILES BURGA SAC	20511794553	LA VICTORIA
43	CORPORACION TEXTILES DIAZC S.A.C.	20600825501	LA VICTORIA
44	ALJIPASA TEXTIL S.A.C	20509308153	LA VICTORIA
45	COMERCIAL TEXTIL PALACIOS	10074321807	LA VICTORIA
46	R & L TEXTILES S.A.C	20492457770	LA VICTORIA
47	JEFAN'S S.A.C	20546170978	LA VICTORIA
48	TEXTILES SANTA CRUZ S.A.C.	20553829641	LA VICTORIA
49	TEXTILES VILCA S.A.C	20507298347	LA VICTORIA
50	COMERCIAL TEXTIL COILL SRL	20509059188	LA VICTORIA
51	TEJIDOS ROBLES E.I.R.L	20602247032	LA VICTORIA
52	COMERCIAL EL PAISA	10405303847	LA VICTORIA
53	TEXTIL PUNTO BELLO S.A.C	20549730125	LA VICTORIA
54	CORPORACIÓN TEXTIL JUNIOR	20602102972	LA VICTORIA
55	FARIDE ALGODON DEL PERU S.R.L.	20263804300	LA VICTORIA
56	CORPORACIÓN INDUSTRIAL ALPA'C S.A.C	20555629541	LA VICTORIA
57	TEJIDOS EL PUNTO PLOMO S.A.C.	20562916955	LA VICTORIA
58	CORPORACION JOSTIN E.I.R.L.	20601069033	LA VICTORIA
59	KAGUAL S.A.C.	20600992504	LA VICTORIA
60	INDUSTRIA TEXTIL JHOGEDAY	20600952146	LA VICTORIA

Figura 29. Total, de Empresas de Fabricación de Telas de Tejido Punto Gamarra 2018.

Fuente: Elaboración Propia.

2 PLAN DE INVESTIGACIÓN

2.1 Plan de Investigación

El presente trabajo de investigación el “El control interno de Inventarios basado en el modelo COSO ERM y su impacto en la Rentabilidad de las Empresas Mypes de Fabricación de Telas de Tejido Punto en el Emporio Comercial de Gamarra, año 2018”, está orientado a identificar cuáles son las dificultades que enfrenta el sector en estudio como resultado de una ausencia de conocimiento en la ampliación efectiva de una metodología de control interno basado en el modelo COSO ERM; parte de la limitación son las características de gestión y perfil que presenta el empresario, líder de este tipo de organizaciones (MYPES), quienes basan la administración de sus recursos en la experiencia y modelos que son transmitidos de forma verbal y empírica omitiendo la definición de procedimientos, políticas y medición de riesgos. La medición de riesgos es en esencia el objetivo del modelo COSO ERM y a través de este modelo se propone identificar y evaluar los riesgos que generan la ausencia del control interno a través de impacto específicos en el capital de trabajo, utilidad ventas y margen bruto, este último como factor fundamental del objetivo de rentabilidad que estima la empresa.

Es así como una mala administración de inventarios afecta principalmente la presentación de los Estados Financieros y el riesgo de cumplir con los objetivos de las empresas del sector Mype de fabricación de telas de tejido punto.

La falta de una buena administración de inventarios ocasiona mercaderías malogradas, faltantes de mercaderías y hasta un posible fraude. Asimismo, la demora en la circulación de inventarios ocasiona que las empresas tengan poca liquidez para solventar sus gastos, pues el inventario es un recurso de la empresa que ayuda a tomar decisiones, siempre que su presentación en los Estados Financieros sea confiable. Por tanto, debido a los constantes cambios y ante el creciente comercio, la Norma Internacional de Contabilidad 2 (NIC 2) tiene como objetivo prescribir el tratamiento contable de los inventarios. Un tema fundamental en la contabilidad de los inventarios es la cantidad de costo que debe reconocerse como un activo, para que sea diferido hasta que los ingresos correspondientes sean reconocidos. Esta norma suministra una guía práctica para la determinación de ese costo, así como para el subsiguiente reconocimiento como un gasto del periodo incluyendo también cualquier deterioro que

rebaje el importe en libros al valor neto realizable. También suministra directrices sobre las fórmulas del costo que se usan para atribuir costos a los inventarios.

Con el pasar de los tiempos el tener un buen control interno de los inventarios ayuda a las empresas a una mejor administración y sobre todo control de este activo importante, pues el control interno ayuda a detectar el riesgo de auditoría debido a fraudes o errores materiales y además proporciona una seguridad razonable en la presentación de los Estados Financieros.

Las empresas Mypes de Fabricación de Telas de Tejido Punto en el Emporio Comercial de Gamarra son micro y pequeñas empresas y pertenecen a las industrias manufactureras que representan el 18,9% (5 mil 143), donde la fabricación de prendas de vestir concentra a más de 3 mil 171 empresas (61,7%), seguido de la fabricación de productos textiles con 1 mil 427 empresas (27,7%). Estas dos actividades concentran el mayor monto de ventas y emplean a 13 mil 309 trabajadores. Estas empresas textiles de fabricación de telas de tejido punto presentan una buena cantidad de volumen en inventarios de telas y se encontró falencias como el de no poseer políticas, no cuentan con medidas de seguridad para el ingreso al almacén del personal no autorizado, no realizan la toma física de inventarios lo que genera faltantes de mercaderías, falta de asignación de funciones, inadecuado control de entradas y salidas de mercaderías lo que ocasiona falta de stock en sus almacenes y compra de mercadería de última hora a un precio mayor. Debido al reducido espacio físico realizan una inadecuada clasificación de mercaderías. Por otra parte, estas empresas son familiares y los gerentes son todistas que todo lo abarcan.

Según las investigaciones de Arévalo y Reyes (2019), el COSO ERM ayuda a las empresas a tener beneficios tangibles en su administración de riesgos y está compuesto por 5 componentes y 20 principios, en donde ofrece beneficios de hacer conocer una metodología que van a utilizar para controlar los riesgos, documentar los riesgos desde la estrategia para que puedan ser medidos y establecer un medidor de desempeño para saber hacia donde van los riesgos y cuál es el impacto que genera en el negocio.

Con el presente trabajo de investigación se permitirá proponer cambios en la administración del control de inventarios para lograr un resultado confiable en la cuenta de inventarios.

Para realizar esta evaluación de controles se propone una metodología empleando la matriz de riesgo fundamentado en COSO ERM. Se llegará a identificar riesgos evaluando controles internos basados con los componentes de COSO ERM, se aplicará los cinco componentes del coso. Al evaluar estos controles se mitigará el riesgo de incorrección material o fraude y alcanzar los objetivos no solo de estas empresas textiles sino también para otras empresas que quieren mitigar sus riesgos en el control de sus inventarios y así poder incrementar su rentabilidad.

2.2 El Problema

2.2.1 Problema Principal

¿De qué manera el control interno de inventarios basado en el COSO ERM y la elaboración de procedimientos impacta en la rentabilidad de las Empresas Mypes de Fabricación de Telas de Tejido Punto en el Emporio Comercial de Gamarra, año 2018?

2.2.2 Problemas Secundarios

- 1) ¿De qué manera la identificación de las ventajas en los procesos de control de los inventarios aplicando el modelo COSO ERM impacta en el capital de trabajo de las Empresas Mypes de Fabricación de Telas de Tejido Punto en el Emporio Comercial de Gamarra, año 2018?
- 2) ¿De qué manera la identificación y evaluación de riesgos que generan la ausencia del control interno de inventarios aplicando el modelo COSO ERM impacta en el margen bruto de las Empresas Mypes de Fabricación de Telas de Tejido Punto en el Emporio Comercial de Gamarra, año 2018?
- 3) ¿De qué manera la identificación de los riesgos y deficiencias que generan la ausencia del control interno de inventarios aplicando el modelo COSO ERM impacta en la utilidad sobre ventas de las Empresas Mypes de Fabricación de Telas de Tejido Punto en el Emporio Comercial de Gamarra, año 2018?

2.2.3 Hipótesis General

El control interno de inventarios basado en el COSO ERM y la elaboración de procedimientos impacta en la rentabilidad de las Empresas Mypes de Fabricación de Telas de Tejido Punto en el Emporio Comercial de Gamarra, año 2018.

2.2.4 Hipótesis Secundarios

- 1) La identificación de las ventajas en los procesos de control de los inventarios aplicando el modelo COSO ERM impacta en el capital de trabajo de las Empresas Mypes de Fabricación de Telas de Tejido Punto en el Emporio Comercial de Gamarra, año 2018.
- 2) La identificación y evaluación de los riesgos que generan la ausencia del control interno de inventarios aplicando el modelo COSO ERM impacta en el margen bruto de las Empresas Mypes de Fabricación de Telas de Tejido Punto en el Emporio Comercial de Gamarra, año 2018.
- 3) La identificación de los riesgos y deficiencias que generan la ausencia del control interno de inventarios aplicando el modelo COSO ERM impacta en la utilidad sobre ventas de las Empresas Mypes de Fabricación de Telas de Tejido Punto en el Emporio Comercial de Gamarra, año 2018.

2.3 Objetivos

2.3.1 Objetivo General

Determinar el impacto del control interno de inventarios basado en el modelo COSO ERM y elaborar procedimientos para mejorar la rentabilidad de las Empresas Mypes de Fabricación de Telas de Tejido Punto en el Emporio Comercial de Gamarra, año 2018.

2.3.2 Objetivos Secundarios

- 1) Identificar las ventajas en los procesos de control de los inventarios de las Empresas Mypes de Fabricación de Telas de Tejido Punto en el Emporio Comercial de Gamarra año 2018, aplicando el modelo COSO ERM y su impacto en el Capital de trabajo.
- 2) Identificar y evaluar los riesgos que generan la ausencia del control interno de inventarios de las Empresas Mypes de Fabricación de Telas de Tejido Punto en el Emporio Comercial de Gamarra año 2018, aplicando el modelo COSO ERM y su impacto en el margen bruto
- 3) Identificar los riesgos y las deficiencias que generan la ausencia del control interno de inventarios de las Empresas Mypes de Fabricación de Telas de Tejido Punto en el Emporio Comercial de Gamarra año 2018, aplicando el modelo COSO ERM y su impacto en la utilidad sobre ventas.

3 METODOLOGÍA DEL TRABAJO

En el presente capítulo se explica la metodología que se aplicará en el análisis de investigación; asimismo, se establece la población, muestra y los instrumentos utilizados en el desarrollo de la investigación.

Por otro lado, el presente capítulo busca definir las herramientas y procedimientos a seguir para explicar la hipótesis planteada y los objetivos propuestos.

3.1 Metodología de la investigación

El método de la presente investigación es mixto, debido a presentar un enfoque cualitativo y cuantitativo. Por esta razón, se efectúan entrevistas a profundidad a los gerentes de cada empresa que conocen el manejo del negocio y las encuestas a los jefes de almacén.

Johnson y Onwuegbuzie (2004) citados por Pereira (2011) definieron los diseños mixtos como “(...) el tipo de estudio donde el investigador mezcla o combina técnicas de investigación, métodos, enfoques, conceptos o lenguaje cuantitativo o cualitativo en un solo estudio”.

Driessnack, Sousa y Costa (2007) citados por Pereira (2011) señala que “(...) los métodos mixtos se refieren a un único estudio que utiliza estrategias múltiples o mixtas para responder a las preguntas de investigación y/o comprobar hipótesis”.

Los datos cualitativos, son conseguidos del análisis de las entrevistas a los gerentes (dueños) de las empresas, que acceda obtener un conocimiento más amplio del desarrollo y situación de la empresa. Por otro lado, los datos cuantitativos se conseguirán de la aplicación de encuestas por medio de cuestionarios sobre la muestra determinada del total de empresas textiles de tejido punto en Gamarra.

3.1.1 Investigación Cualitativa

Rodríguez, Gil y García (1996), indican que la investigación cuantitativa estudia la realidad en su contexto natural, tal y como sucede, intentando sacar sentido de, o interpretar los fenómenos de acuerdo con los significados que tienen para las personas implicadas. Además, señala que la investigación cualitativa implica la utilización y recogida de una gran variedad de materiales entrevista, experiencia personal, historias de vida, observaciones, textos históricos, imágenes, sonidos que describen la rutina y las situaciones problemáticas y los significados en la vida de las personas”.

Taylor y Bogdan (2000) citados por Arévalo y Reyes (2019), señala que la investigación cualitativa es un modo particular de comprender y estudiar la realidad social caracterizada por: exigir a los investigadores tener la capacidad de apartarse de sus propias perspectivas y creencias, abordar la realidad de forma relativa para comprenderla y explicarla. También considera que es un conjunto de técnicas para recoger datos de la interacción directa con los sujetos de estudio.

Definición de la muestra

Para la selección de la muestra se utiliza un muestreo no probabilístico, mediante el cual se selecciona a cinco empresarios de Gamarra de manera aleatoria las cuales se detallan a continuación: (Ver tabla 04).

<i>Nombre</i>	<i>RUC</i>	<i>Empresa</i>
Bernardo Aguilar	20521998084	AGR Textil Aguilar S.A.C
Jorge Vásquez Terrones	20601836689	Corporación Triunfotex S.A.C
Marcelino Avendaño Chura	20546170978	Jefans S.A.C
Eusebio Saldaña Romero	20509308153	Aljipasa Textil S.A.C
Damián Oscco Condori	20508640812	Importadora Textil Forsac S.A.C

Tabla 04: Muestra Cualitativa

Fuente: Elaboración Propia.

Las entrevistas se desarrollarán en el Capítulo IV Desarrollo. Ver preguntas realizadas a los empresarios en el Anexo C

3.1.2 Investigación cuantitativa

Behar (2008) señala que la investigación cuantitativa recoge información empírica (de cosas o aspectos que se pueden contar, pesar o medir) y que por su naturaleza siempre arroja números como resultado. Además, menciona que la muestra cuantitativa es un subgrupo de la población del cual se recolectan los datos y debe ser representativo en dicha población.

Según César Bernal (2016) citado por Arévalo y Reyes (2019), para la investigación cuantitativa la científicidad de las ciencias sociales está dado por la capacidad para

acomodarse a las ciencias naturales; es decir, a la objetividad, a la distancia entre lo subjetivo y lo objetivo, la causalidad lineal, la neutralidad, la formulación de leyes generales y la especialización del conocimiento. A la investigación cuantitativa se le puede denominar método tradicional o positivista de hacer ciencia.

3.1.2.1 Definición de la Población

Según el Instituto Nacional de Estadística e Informática (2016) las Industrias manufactureras representan el 18,9% (5 mil 143) de empresas en el Emporio Comercial de Gamarra, donde la fabricación de prendas de vestir concentró a 3 mil 171 empresas (61,7%), seguido de la fabricación de productos textiles con 1 mil 427 empresas (27,7%).

Para delimitar el universo se eligió como población de la investigación solo las empresas que pertenecen a la actividad económica del sector textil de tejido punto y que se encuentren en el emporio comercial de Gamarra – La Victoria. Por tanto, según el Ministerio de la Producción las empresas de productos textiles de tejido punto en Gamarra representan el 4.2% (60). En cuanto al rango de edad, entrevistaremos indistintamente hombres o mujeres, mayores a 18 años y que administre el almacén.

3.1.2.2 Definición de la Muestra

Para la selección de la muestra utilizamos un muestreo no probabilístico, la cual se encuentra determinada por la siguiente fórmula:

$$n = \frac{N Z^2 pq}{d^2 (N - 1) + Z^2 pq}$$

Donde:

n: Tamaño de la muestra

N: Tamaño de la población

Z: Nivel de confianza

p: Probabilidad de aciertos o éxito

q: Probabilidad de desaciertos

d: error muestral deseado

Con estas variables identificadas se aplicará la formula indicada (Ver tabla 05).

Variables	Valores
N= Tamaño de la población	60
Z= Desviación del valor	1.96
P= Probabilidad de acierto	0.95
Q= Probabilidad de desaciertos	0.05
D= Error muestral deseado	0.05

Tabla 05: Variables de la Muestra Cuantitativa

Fuente: Elaboración Propia

$$n = \frac{60 \times 1.96^2 \times 0.95 \times 0.05}{0.05^2 \times (60-1) + 1.96^2 \times 0.95 \times 0.05} = 33.18$$

Como se puede observar, la formula arroja un resultado de 33, por lo tanto, se procederá a presentar las 33 empresas seleccionadas de manera aleatoria. (Ver tabla 06).

N°	Nombre de Empresa	RUC
1	JEFAN`S S.A.C	20546170978
2	ALJIPASA TEXTIL S.A.C	20509308153
3	IMPORTADORA TEXTIL FORSAC S.A.C	20508640812
4	TEXTILES VILCA S.A.C	20507298347
5	TEJIDOS ROBLES E.I.R.L	20602247032
6	TEXTIL PUNTO BELLO S.A.C	20549730125
7	CORPORACIÓN TEXTIL JUNIOR	20602102972
8	CORPORACIÓN INDUSTRIAL ALPA`C S.A.C	20555629541
9	TEXTILES BURGA S.A	20511794553
10	COMERCIAL TEXTIL AGUIRRE	20601689856
11	COMERCIAL TEXTIL COILL SRL	20509059188
12	TEXTIL CAMARGO S.A.C	20547095791
13	TEXTILES SANTA CRUZ S.A.C	20553829641
14	TEXTIL GIANMAR S.A.	20513014717
15	AGR TEXTIL AGUILAR S.A.C	20521998084
16	CORPORACIÓN TRIUNFOTEX S.A.C	20601836689

17	R&L TEXTILES S.A.C	20492457770
18	PERU CREATEX E.I.R.L	20600000285
19	JET TEXTIL SRL	20137429871
20	TEXTILES PLOMOTEX	20553144893
21	TEXTILES RENACER EIRL	20501843742
22	TEXTILES RELY S.A.C.	20385283190
23	TEXTILES TEXSANPE S.A.C.	20514750891
24	TEJIDOS E HILADOS NACIONALES S.A.C.	20538782450
25	CREACIONES TEXTILES PUNTO DE ORO S.A.C.	20101699171
26	SOCIEDAD TEXTIL EL CASTILLO SA	20100819636
27	TEXTILES MUNOZ S.A	20123109865
28	TEJIDOS SHERWIN E.I.R.L.	20172127020
29	JOHNBETS S.A.C.	20551209432
30	INVERSIONES TEXJUBER S.R.L.	20384323031
31	CREACIONES MERKURY`S SPORT EIRL	20293437484
32	EVELYN FASHION S.A.C.	20512528024
33	BORDADOS COLOR S.A.C.	20518294254

Tabla 06: Muestra de Empresas Textiles de Tejido Punto en el Emporio Comercial de Gamarra

Fuente: Elaboración Propia

4 DESARROLLO

4.1 Desarrollo del Estudio Cuantitativo

4.1.1 Entrevistas

A continuación, se presentarán los resultados obtenidos de las entrevistas en profundidad realizadas a cinco (05) gerentes de las empresas textiles en estudio con la finalidad de validar el tema de investigación y las cuales se basaron en las dimensiones de cada variable.

Todos los gerentes de las empresas que participaron en las entrevistas contactadas fueron previamente informados del propósito y se consultó por su interés o no de

participar en la investigación. Así también, se grabó un audio de voz de cada entrevista tratada.

Los lugares en los que se efectuó las entrevistas se definieron de acuerdo con lo señalado por los entrevistados y en las 5 oportunidades se llevaron a cabo en sus oficinas.

En la tabla 07 mostramos los puntos de vista y la percepción de los entrevistados en relación con los factores, dificultades que interviene en el desarrollo de la empresa del sector textil de tejido punto del Emporio Comercial de Gamarra que impacta en la rentabilidad de la empresa.

Tabla 07: Entrevista a profundidad: Opinión de los empresarios textiles de tejido punto en relación a los principales retos y factores

RETOS Y FACTORES	Bernardo Aguilar (AGR TEXTIL AGUILAR S.A.C)	Jorge Vásquez (CORPORACIÓN TRIUNFOTEX S.A.C)	Marcelino Avendaño (JEFANS S.A.C)	Eusebio Saldaña (ALJIPASA TEXTIL S.A.C)	Damián Oscco (IMPORTADORA TEXTIL FORSSAC S.A.C)
Desarrollo de su negocio	Empresa familiar y opera en el mercado cerca de 20 años, cuenta con 6 operarios incluido su persona. Llega a facturar en promedio S/. 90,000 mensuales. Se dedica a tejido de punto, porque tiene más ventas y pedidos; además necesita más capital para invertir en las otras telas como la franela, french terry, lycra.	Empresa familiar y opera en el mercado por más de 10 años, cuenta con 5 de personal. Llega a facturar en promedio 70 mil soles mensuales en promedio. Se dedica a la fabricación y venta de tejidos de punto debido a que tiene más pedidos, clientes definidos, y además requiere de capital para su inversión.	Empresa familiar y opera en el mercado por más de 15 años, cuenta con 6 de personal incluido su persona. Llega a facturar entre 80 mil soles mensuales. Se dedica a la fabricación y venta de telas de tejido punto por tener mas ventas y clientes definidos; además se requiere más capital para su inversión y conocer más.	Empresa familiar, viene operando en el mercado por más de 10 años, cuenta con 6 de personal. Llega a facturar en promedio S/. 80,000 mensuales. Se dedica al rubro textil de tejido punto debido a tener el mercado definido y que requiere mayor capital para su inversión en otras telas.	La empresa es familiar, tiene operando en el mercado más de 15 años, cuenta con 5 de personal. Llega a facturar S/. 75,000 mensuales en promedio. Se dedica al rubro textil de tejido punto debido a su conocimiento, experiencia y por tener clientes definidos.
Dificultades en el desarrollo de su negocio	Manejo de la empresa de manera empírica;competencia con importadores de prendas de vestir de mercados como China; incomodidad de los clientes por encontrar telas con huecos, no alineadas. Sobrestock de telas en almacén por falta de una planificación y rotación de inventarios. Falta de clasificación por códigos, colores o los mas rotados, hace que no encuentre en el momento adecuado.Falta de un control del proceso productivo.	Manejo de la empresa de manera empírica;competencia desleal con importadores de prendas de vestir de mercados como China. Falta planificación de sus inventarios para la compra adecuada que cubra sus demandas. Insatisfacción del cliente al encontrar telas en mal estado. Inadecuada clasificación de sus mercaderías para poder rotar con facilidad. Inadecuado control de calidad del proceso	Manejo de la empresa de manera empírica;competencia desleal con importadores de prendas de vestir de mercados como China y además de los contrabandistas que venden a precios inferiores. Sobrestock y falta de telas en almacén por falta de una buena planificación y rotación de inventarios. Insatisfacción del cliente al encontrar telas en mal estado. Falta de seguimiento de las cuentas por cobrar de los clientes.	El manejo de la empresa se realiza de manera empírica. Competencia desleal con los importadores de telas y prendas de vestir y por el contrabando. Falta de control adecuado en el almacén para realizar el pedido en la cantidad que se requiere. Inadecuado control de calidad del proceso productivo. Insatisfacción del cliente al encontrar telas en mal estado. No hay un seguimiento adecuado de las deudas	El manejo de la empresa se realiza de manera empírica. Competencia desleal con los importadores de telas y prendas de vestir; asimismo y por el contrabando. Sobrestock y falta de telas en almacén por falta de una buena planificación y rotación de inventarios. Insatisfacción del cliente al encontrar telas en mal estado. Falta de seguimiento de las cuentas por cobrar de los clientes.Falta de control de calidad del proceso productivo.

RETOS Y FACTORES	Bernardo Aguilar (AGR TEXTIL AGUILAR S.A.C)	Jorge Vásquez (CORPORACIÓN TRIUNFOTEX S.A.C)	Marcelino Avendaño (JEFANS S.A.C)	Eusebio Saldaña (ALJIPASA TEXTIL S.A.C)	Damián Oscco (IMPORTADORA TEXTIL FORSA S.A.C)
Qué hizo para enfrentar las dificultades	Preguntar a otros empresarios del manejo de la empresa, el contador y por internet. El buen trato a los clientes, descuentos y créditos; siguen trabajando con esa metodología. Sobre no contar con stock en el almacén se comprar de la competencia. Los operarios contratados deben ser capacitados y conocedores, y las maquinarias de buena marca.	Si urge dudas o emergencias consulta con otroa empresarios del rubro. Trabaja en la calidad de atención del cliente, en la satisfacción, contar con la mercadería que necesitan. Sobre no contar con stock en el almacén se comprar de la competencia. Los operarios contratados deben ser capacitados y conocedores, y las maquinarias de buena marca.	Tratar de elaborar con 100% algodón y trabajar en la buena atención de sus clientes. Consultar a los otros empresarios si tiene alguna duda. Los operarios contratados deben ser capacitados y conocedores, y las maquinarias de buena marca. Aún no se ha implantado un control de inventarios, el cual cree es oportuno implantar en el futuro.	Se trata de fabricar telas con hilos 100% algodón que sean peruanas y trabajar en la satisfacción de los clientes. Sobre no contar con stock en el almacén se compra de la competencia. No cuenta con un control de calidad por el momento. en cuanto a la insatisfacción del cliente, se vende las telas a menor costo o cambiarlos por otro.	Se trata de fabricar telas con hilos 100% algodón que sean peruanas y trabajar en la satisfacción de los clientes. Los operarios contratados deben ser capacitados y conocedores, y las maquinarias de buena marca. Aún no se implementa un sistema de monitoreo de la calidad de los productos.
Labores vinculadas al seguimiento de sus inventarios	Verificación de peso y volumen de mercaderías en la entrada y salida.	Verificación de peso y volumen de mercaderías en la entrada y salida.	Verificación de peso y volumen de mercaderías en la entrada y salida.	Verificación de peso y volumen de mercaderías en la entrada y salida.	Verificación de peso y volumen de mercaderías en la entrada y salida.
Si realiza un seguimiento frecuente de sus inventarios puede ayudar a mejorar los errores de su empresa	Sí ayudaría, a superar y mejorar sus errores como empresa.	Sí ayudaría, a superar y mejorar sus errores como empresa.	Sí ayudaría, a superar y mejorar sus errores como empresa.	Sí ayudaría, a superar y mejorar sus errores como empresa.	Sí ayudaría, a superar y mejorar sus errores como empresa.
Objetivos de la empresa de acá a 5 años	Crece como empresa, aumentar sus ventas, contar con más clientes.	Implementar un control de inventarios de almacén. Contar con su propia línea de producción. Crece como empresa, aumentar las ventas.	Crece como empresa, aumentar sus ventas, contar con más clientes.	Crece como empresa, aumentar sus ventas, contar con más clientes.	Crece como empresa, aumentar sus ventas, contar con más clientes.

Fuente: Elaboración Propia

De la tabla 07 se aprecia que estas empresas son familiares y cuentan con 5 a 6 personas para la operación, el proceso productivo se terceriza (tejeduría, tintorería y acabado) y enfrentan muchas dificultades debido a que el manejo lo realizan de manera empírica con sus conocimientos aprendidos del día a día, los cuales detallamos a continuación:

- Competencia desleal con mercadería y prendas de vestir china y con los contrabandistas.
- Falta de planificación para un adecuado abastecimiento de mercadería.
- Falta de coordinación y comunicación entre áreas, en donde el Gerente General muy aparte de sus funciones también realiza funciones de las otras áreas.
- Incapacidad del personal a cargo para ejercer sus responsabilidades con éxito por carencia de políticas y funciones.
- Insatisfacción del cliente, por recibir mercaderías con imperfecciones (hueco, desalineados, sucio).
- Falta de clasificación de mercaderías, en donde la distribución física lo realizan en tarimas las mismas que se ubican muy apiladas.
- Falta de control en el proceso productivo.
- No verifican el estado en el que llega la mercadería (control de calidad), solo controlan el peso y cantidad.

4.2 Desarrollo del Estudio Cuantitativo

4.2.1 Encuesta

Con la finalidad de estudiar los elementos encontrados a partir de las entrevistas a profundidad con los empresarios del sector textil de tejido punto, se realiza encuestas a los jefes de almacén de las empresas seleccionadas que operan dentro del Emporio Comercial de Gamarra.

De acuerdo con lo señalado en el Capítulo III. Metodología de trabajo, nuestra muestra es de 33 MYPES del sector textil de tejidos punto, que operan dentro del emporio comercial de Gamarra. Para la realización de las encuestas se determinó que se establecieran cinco fechas adecuadas, en dichas fechas realizamos alrededor de siete (7) encuestas por día, siendo los siguientes:

1. Sábado 13 julio 2019
2. Sábado 20 julio 2019
3. Sábado 27 julio 2019

4. Sábado 03 agosto 2019

5. Sábado 10 agosto 2019

La encuesta se compone de 8 preguntas (ver Apéndice D) los cuales se elaboraron de acuerdo con un conjunto de criterios de selección que debían cumplir las empresas, y que fueron generados a partir de la metodología del trabajo realizado. Las encuestas fueron aplicadas dentro de las oficinas o locales comerciales del emporio comercial de Gamarra.

A continuación, se presentará los resultados de las encuestas realizadas a la muestra de 33 empresas del sector textil de tejido punto.

1) ¿Cuántos tipos de productos o código de inventarios tiene la empresa?

Tabla 08: Pregunta 1 de la encuesta

Códigos	Muestra	Porcentaje
1 a 10	2	6%
11 a 20	4	12%
21 a 40	10	30%
41 a más	17	52%
Total	33	100%

Fuente: Elaboración Propia

Figura 30. Gráficos de tipos de productos o código de la empresa.

Fuente: Elaboración Propia

Comentarios:

De la tabla 08 podemos apreciar que, de las 33 encuestas realizadas 17 encuestados que representan el 52% cuentan con más de 41 códigos de telas, 10 encuestados que representan el 30% cuenta con 21 a 40 códigos, 4 encuestados que representan el 12% cuentan con 11 a 20 códigos y 2 encuestados que representan el 6% cuenta con 1 a 10 códigos.

2) ¿Conoce la utilidad de los siguientes elementos? (marque)

Tabla 09: Pregunta 2 de la encuesta

Tipo de documento	Total	Muestra	Porcentaje
Kardex	33	5	15%
Nota de pedido		33	100%
Nota de ingresos		33	100%
Nota de egresos		33	100%
Control de entradas y salidas		12	36%

Fuente: Elaboración Propia

Figura 31. Gráficos de tipos de documento que conoce la empresa.

Fuente: Elaboración Propia

Comentarios:

De la tabla 09 podemos señalar que, de los 33 encuestados, 5 encuestados que representan el 15% conocen sobre la importancia del Kardex; 12 encuestados que representan el 36% conocen la utilidad del control de entradas y salidas. Por otro lado, los 33 encuestados que representan el 100% conocen los documentos de nota de pedido, ingresos y egresos.

3) ¿Existe un control de entrada de mercadería al almacén (verificación de la mercadería en cuanto a peso, cantidad y calidad)

Tabla 10: Pregunta 3 de la encuesta

Verificación	Total	Muestra	Porcentaje
Peso	33	33	100%
Cantidad		33	100%
Calidad		9	27%

Fuente: Elaboración Propia

Figura 32. Gráficos de control de mercadería en el almacén.

Fuente: Elaboración Propia

Comentarios:

De la tabla 10 podemos señalar que de los 33 encuestados, 9 encuestados que representan el 27% realizan el control de calidad de la mercadería en cuanto a la calidad durante la entrada al almacén de la mercadería. Sin embargo, los 24 encuestados que representan el 85% no verifican algún error que pudiera presentar las telas como huecos, suciedad, manchas o cortes en los rollos.

Por otro lado, los 33 encuestados que representan el 100% realizan control de peso y cantidad de las mercaderías. Por tanto, observamos que los empresarios textiles de tejido punto en el emporio comercial de gamarra en cuanto a la verificación de la mercadería que entra al almacén solo revisan el peso y la cantidad, dejando de lado verificar la calidad que es un factor muy importante.

- 4) ¿Tienes usted el control de la salida de la mercadería en cuanto a su calidad (si la tela esta buena, está mala o está dañada), cantidad y peso?

Tabla 11: Pregunta 4 de la encuesta

Control de mercadería	Total	Muestra	Porcentaje
Peso	33	33	100%
Cantidad		33	100%
Calidad		9	27%

Fuente: Elaboración Propia

Figura 33. Gráficos de control de salida de mercadería del almacén.

Fuente: Elaboración Propia

Comentarios:

De la tabla 11 podemos apreciar que de los 33 encuestados, 6 encuestados que representan el 18% realizan control de calidad durante la salida de las mercaderías; sin embargo, los 24 encuestados que representan el 82% no verifican algún error que pudiera presentar las telas como huecos, cortes en los rollos, o algunas caídas que pudiera presentar las telas.

Por otro lado, los 33 encuestados que representan el 100% realizan control de peso y cantidad de las mercaderías.

5) ¿Qué hace la empresa con la mercadería dañada?

Tabla 12: Pregunta 5 de la encuesta

Mercadería	Porcentaje	Muestra
Vende a menor costo	67%	22
Dona al cliente	6%	2
Destruye	12%	4
Utiliza en otra actividad	15%	5
Total	100%	33

Fuente: Elaboración Propia

Figura 34. Gráfico del destino de la mercadería dañada.

Fuente: Elaboración Propia

Comentarios:

De la tabla 12 podemos señalar que de los 33 encuestados, 22 encuestados que representan el 67% señalan que las mercadería dañadas los venden a un menor costo para no perder capital invertido o recuperar algo; 5 encuestados que representa el 15% señalan que las mercaderías dañadas son devueltas al almacén y los cambian por otra mercadería en buen estado para no quedar mal con el cliente y la mercadería dañada los utilizan en otras actividades como limpieza o para muestra; 4 encuestados que representan el 12% señalan que la mercadería dañada los destruyen, porque ya no son

útiles y tenerlos en almacén o en la tienda genera incomodidad, quita espacio y obstruye el paso; además señalan que la destrucción lo realizan sin previo aviso a la SUNAT; 2 encuestados que representan el 6% señalan que la mercadería dañada son donados al cliente, porque son pocas veces que se les presenta estas incidencias y prefieren donarlo para que los clientes que son fijos no tengan incomodidades y no se vayan.

6) ¿Cómo clasifica su inventario?

Tabla 13: Pregunta 6 de la encuesta

Clasificación de inventario	Porcentaje	Muestra
Por calidad	6%	2
Por color	18%	6
Por preferencia del cliente	67%	22
Por procedencia de origen	9%	3
Total	100%	33

Fuente: Elaboración Propia

Figura 35. Gráfico de la clasificación del inventario.

Fuente: Elaboración Propia

Comentarios:

De la tabla 13 observamos que de los 33 encuestados, 22 encuestados que representan el 67% señalan que, clasifican sus inventarios de acuerdo a la preferencia del cliente, porque son los que rotan con mayor frecuencia es decir son pedidos en forma continua

y en volúmenes elevados por los clientes; 6 encuestados que representan el 18% señalan que, clasifican sus inventarios de acuerdo al color porque son más fáciles de encontrar cuando tienen pedidos, además mencionan que el factor tiempo es muy importante y no pueden estar distraídos en la búsqueda de una tela u otra; 3 encuestados que representan el 9% señalan que clasifican sus inventarios de acuerdo a la procedencia de origen; 2 encuestados que representan el 6% señalan que clasifican su mercadería de acuerdo a la calidad, porque hay telas que llegan de un proveedor A que tiene mejor calidad y acabado y otro B de una calidad un poco inferior al del otro y prefieren no mezclarlos y ya sus clientes saben que tipo de tela pedir y además son ofrecidos e informados para su conocimiento.

7) ¿Conoce usted sobre temas de control interno?

Tabla 14: Pregunta 7 de la encuesta

Temas de control Interno	Porcentaje	Muestra
Sí	27%	9
No	73%	24
Total	100%	33

Fuente: Elaboración Propia

Figura 36. Gráfico de conocimiento de temas de inventario.

Fuente: Elaboración Propia

Comentarios:

De la tabla 14 observamos que de los 33 encuestados, 24 encuestados que representan el 73% señalan que desconocen sobre temas de control interno y los 9 encuestados que

representan el 27% si conocen sobre control interno, pero señalan que de una manera no profesional.

8) ¿Se aplican mecanismos de control interno en la gestión de sus inventarios?

Tabla 15: Pregunta 8 de la encuesta

Mecanismos de control interno	Porcentaje	Muestra
Sí	27%	9
No	73%	24
Total	100%	33

Fuente: Elaboración Propia

Figura 37. Gráfico de mecanismos de control interno.

Fuente: Elaboración Propia

Comentarios:

De la tabla 15 observamos que de los 33 encuestados, 24 encuestados que representan el 73% señalan que no aplican mecanismos de control interno en la gestión de sus inventarios y los 9 encuestados que representan el 27% si aplican mecanismos de control interno en la gestión de sus inventarios, pero no como debería ser, aún se encuentran en proceso y que requieren ayuda de un profesional que conoce el tema.

9) ¿Sabía usted que el control interno genera rentabilidad en la organización?

Tabla 16: Pregunta 9 de la encuesta

Control interno y rentabilidad	Porcentaje	Muestra
Sí	24%	9
No	73%	24
Total	100%	33

Fuente: Elaboración Propia

Figura 38. Gráfico de control interno y rentabilidad.

Fuente: Elaboración Propia

Comentarios:

De la tabla 16 observamos que de los 33 encuestados, 24 encuestados que representan el 73% señalan que desconocen que el control interno genera rentabilidad en sus empresas; señalan haber escuchado, pero no se aplicó o no se tomó en cuenta y los 9 encuestados que representan el 27% si saben que el control interno genera rentabilidad; razón a ello quieren implantar un sistema de control interno.

4.3 Caso Práctico: Empresa Importadora Textil FORSAC S.A.C

Con el propósito de probar la validación de las hipótesis se desarrollará un caso práctico basado en la empresa, para ello se tomará como ejemplo una empresa textil dedicada a la fabricación y comercialización de venta al por mayor y menor de telas de tejido punto.

4.3.1 Información de la Empresa

La empresa Importadora Textil Forsac S.A.C fue fundada el 30 de abril de 2004 por el actual Gerente General, el Sr. Damián Oscco Condori y familia, se encuentra ubicada en prolongación Huánuco N° 2024 Tda. 110 en el distrito de La Victoria. La empresa inició sus operaciones en el negocio de compra y venta al por mayor y menor de telas

de tejido punto 100% algodón como piqué algodón, jersey algodón con cuellos y puños varios colores, doble fijados en América del emporio comercial de gamarra, luego de 5 años empezó a tercerizar el proceso de tejeduría, tintorería y acabado. Actualmente, tras 15 años operando en el mercado, cuenta con 2 tiendas en gamarra y 02 maquinarias de tejeduría el cual en el futuro realizará su propia producción.

4.3.1.1 Objetivos

El Gerente General nos mencionó que el objetivo de la empresa es ofrecer al cliente calidad y variedad de sus telas llegando a obtener la confianza y lealtad del público en general; además de contar con un establecimiento que posea un ambiente agradable, cómodo y seguro.

4.3.1.2 Análisis FODA

Fortalezas

- Las telas de tejido punto están hechas con 100% algodón de buena calidad
- Cuenta con variedad de telas de tejido punto como Piqué algodón 20/1 y 24/1, Piqué Lacoste, French Terry 30/1, Jersey algodón 20/1 todos con cuellos y puños.
- Variedad de colores doble fijados y reactivos.
- La atención del cliente es personalizada.
- Existe gran aceptación de las telas

Oportunidades

- Hay demanda en el interior del país y el extranjero.
- El mercado textil está creciendo internacionalmente.

Debilidades

- Falta de tecnología (promociones por Facebook, Instagram, contar con su propia página web, etc.).
- Falta de personal capacitado y con experiencia.
- Falta de control de calidad en el proceso productivo y en el área de almacén.
- Poco apoyo con materiales publicitario.

Amenazas

- Competencia con los importadores de prendas de vestir y telas y con el contrabando con precios más económicos.
- Los cambios climatológicos

4.3.1.3 Cadena de Valor de la empresa

La Importadora Textil Forsac pertenece al sector textil de tejido punto, para ello se procedió a realizar su cadena de valor para identificar potencialidades, particularidades y fortalezas. (Ver figura 39).

Figura 39. Cadena de Valor de la empresa “Importadora Textil”.

Fuente: Datos de la empresa

4.3.1.4 Organización

- Administración

El Hijo mayor y el Gerente General prevén los desembolsos para el pago al personal, proveedores y bancos y servicios básicos. Asimismo, se encargan de la búsqueda de nuevos clientes y proveedores. Además, realizan la gestión de compra y ventas de mercaderías.

- Área de Logística

Dentro del área de logística encontramos tres procesos claves compras, almacén y ventas.

- Organigrama

La empresa presenta una estructura organizacional que está compuesta de la siguiente manera. (Ver figura 40).

Figura 40. Organigrama de la empresa

Fuente: Elaboración Propia

4.3.2 Principales Fuentes de Ingreso

Los principales ingresos de la organización vienen de las ventas al por mayor a provincia como Tacna, Chimbote y Trujillo. Estas ventas representan el 80% de sus ingresos, lo cual podemos apreciar en la tabla 17.

La compañía cuenta con 2 tiendas en gamarra y 3 almacenes, con lo que se espera aperturar una tienda en la calle América – Gamarra y 2 tiendas en provincia.

En ventas al por menor, aquí la empresa vende a las empresas confeccionistas de prendas de vestir al por mayor o menor, su porcentaje de ventas es del 20% de sus ingresos.

Tabla 17: Clasificación de las Ventas locales y provincia año 2018

MESES	VENTAS (S/.)		
	LOCAL	PROVINCIA	TOTAL
ENERO	29,679.55	128,048.73	157,728.28
FEBRERO	27,005.40	113,095.59	140,100.99
MARZO	26,165.31	107,893.67	134,058.98
ABRIL	9,343.00	35,342.25	44,685.25
MAYO	10,327.00	41,491.57	51,818.57
JUNIO	7,173.00	30,343.64	37,516.64
JULIO	9,665.00	39,055.50	48,720.50
AGOSTO	9,323.40	36,537.32	45,860.72
SETIEMBRE	5,655.00	22,170.79	27,825.79
OCTUBRE	13,176.00	48,954.41	62,130.41
NOVIEMBRE	26,264.54	119,363.73	145,628.27
DICIEMBRE	22,543.67	68,418.73	90,962.40
TOTAL	196,320.87	790,715.93	987,036.80
	19.89%	80.11%	100.00%

Fuente: Documentación de la empresa

Figura 41. Demanda de las telas de tejido punto, año 2018.

Fuente: Documentación de la empresa.

En la tabla 17 y la figura 41, se presenta la demanda mensual de telas de tejido punto para el año 2018 la misma que obedece a la estacionalidad; por ejemplo, en los meses de enero a marzo y de octubre a diciembre se realizan la mayor cantidad de ventas. Asimismo, las ventas a provincia son mucho mayores.

4.3.3 Principales Proveedores y Compras

Los principales proveedores de hilo de la empresa textil podemos apreciar en las siguientes tablas 18, y 19 se aprecian las compras realizadas durante el año 2018.

Tabla 18: Principales Proveedores de la empresa.

RUBRO	EMPRESA
TEJEDURIA	Tejidos Jorgito
	Faride Algodón del Perú
TINTORERIA ACABADO	Santa Rosa Color
	Horizonte Textil
COMPRA DE HILOS	Algodonera Continental

Fuente: Documentación de la empresa

Tabla 19: Abastecimiento de mercaderías y sobrecostos (telas) de emergencias año 2018.

MESES	TELA S/.	HILO S/.
ENERO	36,573.47	0.00
FEBRERO	66,728.37	22,159.75
MARZO	36,173.48	25,679.45
ABRIL	10,800.51	0.00
MAYO	2,144.32	0.00
JUNIO	6,929.02	27,628.85
JULIO	12,641.69	38,814.94
AGOSTO	8,201.75	0.00
SETIEMBRE	0.00	0.00
OCTUBRE	7,615.19	0.00
NOVIEMBRE	32,481.69	0.00
DICIEMBRE	24,757.68	47,878.62
TOTAL	245,047.17	162,161.61
	29.52%	19.54%

Fuente: Documentación de la empresa

Figura 42. Abastecimiento de mercaderías y sobrecostos (telas) de emergencias.

Fuente: Documentación de la empresa.

En la tabla 19 y la figuras 42, se presenta las compras realizadas en el año 2018 y como resultado de compras no planificadas, se registran meses de desabastecimiento de hilo y por ende se compra telas de tejido punto a sobreprecio del mercado (competencia) por un monto de S/. 245,047.17.

4.3.4 Procesos del Giro del Negocio

4.3.4.1 Descripción del Proceso de Almacenamiento

Este proceso es la clave en el desarrollo de la empresa y es aquí el punto crítico, debido a ocurrir de manera repetitiva el desarrollo de los procesos de: recepción, almacenamiento y despacho de mercancía; siendo esta una de las principales causas que afectan la rentabilidad y el flujo de caja. La empresa cuenta con 3 almacenes los cuales tienen medidas entre 25 a 30 metros cuadrados.

El proceso de almacenamiento empieza cuando las mercaderías solicitadas llegan al almacén, el encargado de almacén debe realizar la revisión respectiva de los productos para asegurar el cumplimiento de peso y cantidad, para llevar el control de inventarios, lo hacen en una hoja de Excel y a veces en un cuaderno. El encargado de almacén da ingreso a la mercadería de una manera desordenada y lo apila sin clasificarlos.

Puntos críticos en el área de almacén

- 1) Falta de coordinación del almacén con las áreas de ventas, compras y contabilidad.
- 2) Mal uso de los documentos internos.
- 3) No revisan los comprobantes al momento de la llegada y salida de las existencias.
- 4) No realizan el adecuado registro del ingreso y salida de existencias.

- 5) Error en el conteo de las existencias en la recepción y salida de estas.
- 6) No verifican el estado en el que llega la mercadería (control de calidad) y haya inconsistencia con los registros.
- 7) Falta de designación de funciones que especifique los lineamientos mínimos que debe cumplir en la ejecución de sus funciones e incapacidad del personal a cargo para ejercer sus responsabilidades con éxito por carencia de políticas y funciones.
- 8) Falta de clasificación de mercaderías, las mercaderías lo almacenan de acuerdo a la llegada y para realizar el despacho, sacan de cualquier lugar desconociendo la antigüedad. No poseen una distribución física por medio de racks las mismas que se ubican apiladas.
- 9) No existe restricciones en cuanto al ingreso a almacén a personas no autorizadas provocando extravíos, uso o disposición no autorizada.
- 10) No realizan el conteo de inventario.
- 11) Deficiente gestión de stock, donde no hay un control de inventarios, lo cual ocasiona retrasos en la producción, desconoce que mercadería debe ser solicitado para su compra o qué mercadería debe ser rotado o quienes se encuentran en mal estado.
- 12) No cuenta con stock de seguridad para afrontar la demanda.
- 13) Falta de registro de inventarios (Kardex) en la entrada ni en la salida de mercaderías y, el registro lo realiza en un Excel el cual no se encuentra actualizado, lo cual genera retrasos en los pedidos y en la generación de la guía de remisión por cada lote vendido.
- 14) Falta de control en el proceso productivo y por tanto no se lleva el control de mermas.
- 15) Sobre almacenamiento de mercaderías, de acuerdo con sus conocimientos diarios señalan que el jersey y piqué son los más pedidos y vendidos. Sin embargo, desconocen con qué frecuencia rota la mercadería, el tipo de color de producto que se vende más. Por tanto, realizan la fabricación para surtir colores y contar con stock cuando el cliente solicita y para futuros desabastecimientos.

Figura 43. Organigrama del área a realizar.

Fuente: Elaboración Propia.

4.3.4.2 Descripción del Proceso de Compras

El proceso de compra empieza con las verificaciones de existencias en el almacén, luego solicitan las mercaderías al área de compras. El responsable de compras se encarga de revisar el requerimiento para efectuar las cotizaciones respectivas y se pone en contacto con el administrador quien autoriza la cotización y se procede a la emisión de la orden de compra. Al ser autorizada la compra solicitan los productos al proveedor, dependiendo del caso hilos o producto terminado. Cuando compran hilos se manda a la tejeduría, luego tintorería y acabado, finalmente la mercadería es enviada al área de almacén.

4.3.4.3 Descripción del Proceso de Ventas

El proceso de venta empieza en el momento en que el encargado verifica que se están agotando las existencias de determinados productos, luego este elabora un pedido al

área de almacén, la mercadería solicitada es entregado al área de ventas a través de una nota de salida, luego el área de ventas verifica la recepción del producto enviado del almacén y asimismo se verifica al momento de que el cliente compra el producto y se elabora una factura o boleta de venta dependiendo sea el caso.

Cuando el cliente cancela el producto es entregado el documento correspondiente con el sello de cancelado, o en caso de que sea cliente de ruta se entrega la guía de remisión con la factura y el producto al vehículo que lo llevará.

4.3.5 El Control Interno basado en el modelo Coso y su incidencia en la Rentabilidad.

Se realizará un diagnóstico del control interno y su incidencia en la rentabilidad basados en los componentes y principios del COSO ERM.

4.3.5.1 Gobierno y Cultura

Nº	Principio	Situación Encontrada	Incidencia en la Rentabilidad
1.-	Ejercer la supervisión de riesgos a través del Consejo de Administración.	La organización es una empresa que es administrada por el mismo dueño, a su vez no tiene políticas de supervisión, debido al poco conocimiento que tienen sobre el control interno.	Al no tener supervisión, genera una menor utilidad y una información no fehaciente de los estados financieros.
2.-	Establece estructuras operativas.	La organización no tiene una estructura operativa definida, todos los que forman parte de la empresa se basan en función de los pedidos (ventas) del día a día.	Esto genera insatisfacción del cliente, por recibir mercaderías con imperfecciones
3.-	Define la cultura deseada.	La empresa no tiene un manual de instrucciones que le permita a cada colaborador tener conocimiento sobre sus funciones dentro de la empresa.	Esto genera pérdidas económicas por la incapacidad del personal a cargo para ejercer sus responsabilidades con éxito por carencia de políticas y funciones.
4.-	Demuestra Compromiso con los valores claves.	La empresa al ser familiar no cuenta con un código de ética que les permita dar a conocer a los trabajadores de la empresas sobre los valores que debe contar la empresa.	Al no contar con un código de ética esto puede generar actos fraudulentos
5.-	Atrae, Desarrolla y Retiene a profesionales Capacitados.	Su personal a cargo no cuenta con capacitación, para el puesto que ejerce.	Esto implica a qué la empresa se encuentre más expuesta a riesgos que se podría mitigar con la implementación de un sistema de control interno en sus inventarios.

Figura 44: Gobierno y Cultura

Fuente: Elaboración Propia

Con se puede apreciar en la figura 44, FORSAC es una empresa familiar que es administrada por el mismo dueño, esta empresa es una empresa todista no tiene una política de supervisión, no tiene una estructura operativa definida se basan en los pedidos de los clientes del día a día. Las empresas del sector Mype como este caso práctico no cuentan con un código de ética, de igual forma no tienen un manual de instrucciones por cada área, el personal a cargo no cuenta con capacitación para el puesto que ejercen.

Todo esto trae como consecuencia pérdidas económicas, incapacidad del personal para ejercer sus funciones, estar expuestos a mayor riesgo, insatisfacción de los clientes y una información no fehaciente de los estados financieros de la empresa.

4.3.5.2 Estrategia y Establecimiento del Objetivo

Nº	Principio	Situación Encontrada	Incidencia en la Rentabilidad
6.-	Analiza el contexto empresarial	Es una empresa en la cual el dueño maneja su negocio de manera empirica no cuenta con un analisis del contexto empresarial.	Para ello se busca implementar un analisis interno y externo de la empresa
7.-	Define el apetito del riesgo	La empresa no mide el riesgo es por ello que no se define el apetito del riesgo.	A pesar del que el negocio es rentable al no definir el apetito del riesgo genera pérdidas económicas y una menor utilidad ya que el dueño de la empresa no tiene conocimiento sobre control interno y con esto no puede asumir el riesgo y mitigarlo.
8.-	Evalúa estrategias alternativas	No hay una evaluación de estrategias pero para no peder a sus clientes la empresa busca fabricar telas de calidad.	Esto genera mantener su rentabilidad y que sus clientes le sigan comprando.
9.-	Formula objetivos del negocio	El dueño tiene como objetivos para su empresa crecer como empresa, crecer en sus ventas y tener más clientes.	Para que puedan llegar a sus objetivos es necesario hacer un cambio en el manejo de sus inventarios y un control interno ya que la mercadería es la fuente de ingresos principal de la empresa ya que conforma más del 80% de la empresa.

Figura 45: Estrategia y Establecimiento de Objetivos

Fuente: Elaboración Propia

En la figura 45, se observa que el dueño maneja su negocio a través de la experiencia aprendida del día a día, esta empresa no mide el riesgo, ya que no cuentan con conocimiento sobre el control interno. Esta empresa se basa en proporcionar productos de calidad a sus clientes para no perderlos y tiene como objetivo principal crecer en

sus ventas y tener más clientes. Para ello se busca realizar análisis interno y externo mediante un FODA, una cadena de valor, etc. Así como también realizar un cambio en el manejo de sus inventarios y un control interno ya que la mercadería es la fuente de ingresos principal de la empresa ya que conforma más del 80% de la empresa.

4.3.5.3 Desempeño

N°	Principio	Situación Encontrada	Incidencia en la Rentabilidad
10.-	Identifica el riesgo	Por falta de conocimiento del empresario no logran identificar el riesgo que presenta su negocio	Al no identificar, evaluar y priorizar los riesgos por falta de conocimiento del personal que conforman la empresa esto genera pérdidas económicas, en el tema de inventarios un riesgo importante es que el ingreso y salida de la mercadería no esta actualizada, por ende hay sobrestock o falta de telas, para ello es importante realizar un matriz de riesgo, que les permita identificar e implementar las respuestas ante los riesgos.
11.-	Evalua la gravedad del riesgo	Al no identificar los riesgos, no hay un conocimiento de la gravedad del riesgo.	
12.-	Prioriza los riesgos	Esta empresa al no identificar y evaluar los riesgos no puede priorizar los riesgos.	
13.-	Implementa las respuestas ante los riesgos	La empresa ni implementa la respuestas ante los riesgos.	
14.-	Desarrolla una visión a nivel de cartera	Tiene clientes definidos, sus ventas al por mayor es a provincia siendo su ingreso en ventas del 80%.de sus ingresos y ventas al por menor, aquí la empresa vende a las empresas confeccionistas de prendas de vestir al por mayor o menor.	

Figura 46: Desempeño

Fuente: Elaboración Propia

En la figura 46, se puede apreciar que la empresa al no identificar, evaluar y priorizar los riesgos por falta de conocimiento del personal genera pérdidas económicas en el tema de inventarios. Un riesgo importante a considerar es que el ingreso y salida de la mercadería no está actualizada; por ende, hay sobre stock o falta de telas para ello es importante realizar un matriz de riesgo que les permita identificar e implementar las respuestas ante los riesgos.

4.3.5.4 Revisión

Nº	Principio	Situación Encontrada	Incidencia en la Rentabilidad
15.-	Evalúe los cambios significativos	El dueño estaría dispuesto a realizar un seguimiento frecuente de sus inventarios ya que ayudaría a superar y mejorar los errores de su empresa	El dueño al estar dispuesto a realizar un seguimiento frecuente de sus inventarios, daría como resultado un crecimiento mayor de la rentabilidad de la empresa ya que generaría una mayor ganancia, inclusive le puede permitir cubrir sus gastos.
16.-	Revisa el riesgo y el desempeño	La empresa no mide el riesgo	
17.-	Persigue la mejora de la gestión del riesgo empresarial		

Figura 47: Revisión

Fuente: Elaboración Propia

En la figura 47, el dueño al estar dispuesto a realizar un seguimiento frecuente de sus inventarios daría como resultado un crecimiento mayor a la rentabilidad de la empresa ya que generaría una mayor ganancia, inclusive le puede permitir cubrir sus gastos.

4.3.5.5 Comunicación y Reporte

Nº	Principio	Situación Encontrada	Incidencia en la Rentabilidad
18.-	Aprovecha la información y la tecnología	En inventarios realizan de manera manual o manejan en excel no actualizado de entradas y salidas de mercadería.	Esto genera Sobrestock y falta de telas en almacén por no contar con una buena planificación, demora en la rotación de inventarios, Falta de seguimiento en las cuentas por cobrar de los clientes, falta de control de calidad del proceso productivo y por último insatisfacción del cliente al encontrar telas en mal estado.
19.-	Comunica información sobre los riesgos	La empresa no mide el riesgo	
20.-	Información sobre el riesgo, la cultura y el desempeño	Falta de coordinación del almacén con las áreas de ventas, compras y contabilidad.	

Figura 48: Comunicación y Reporte

Fuente: Elaboración Propia

En la figura 48 se observa que la situación encontrada de la empresa trae como consecuencia un sobre stock de la mercadería, falta de telas en almacén por no contar con una buena planificación, demora en la rotación de inventarios, Falta de seguimiento en las cuentas por cobrar de los clientes, falta de control de calidad del proceso productivo y por último insatisfacción del cliente al encontrar telas en mal estado.

4.3.6 Matriz de Evaluación de Riesgos en inventarios, aplicando los componentes de COSO ERM

Para realizar la matriz de evaluación de riesgo, primero se realiza un escenario de los riesgos existentes en la empresa, clasificándolos según el proceso de los inventarios, desde la adquisición de las telas, almacenamiento, despacho y la administración del inventario, luego se compara el riesgo para obtener las recomendaciones sobre el control existente.

Tabla 20: Matriz de Riesgo del área de almacén.

ACTIVIDAD	ESCENARIOS DE RIESGO	CONTROL N°	ACTIVIDADES DE CONTROL				INFORMACIÓN Y COMUNICACIÓN				PLAN DE ACCIÓN
			ANÁLISIS DE CONTROLES		TIPO DE CONTROL	EFECTIVIDAD DEL CONTROL	DESCRIPCIÓN DEL RIESGO RESIDUAL	PROBABILIDAD	IMPACTO	SEVERIDAD	PLANES DE ACCIÓN
			DESCRIPCIÓN DE LA IMPLEMENTACIÓN DEL CONTROL	NATURALEZA DEL CONTROL							
Requisiciones de compras	No existen una evidencia sobre los pedidos efectuados	C1	Se reciben las telas requeridas y se procede con la verificación si cumplen con la calidad	Detectivo	Manual	Inefectivo	No existe una evidencia sobre los pedidos efectuados	Alto	Alto	Alto	Efectuar los pedidos mediante un formulario impreso
											Implementar una base de datos de los pedidos efectuados
											Realizar validaciones posteriores hasta verificar que hallan sido utilizados
Recepción de productos	Ausencia de procedimientos para administrar los inventarios de forma adecuada	C2	Revisiones físicas al momento de la recepción de los productos	Detectivo	Manual	Efectivo con oportunidad de mejora	No se valida la existencia de telas con características similares	Alto	Alto	Alto	Validar el stock de las telas
			Confirmar o comprobar que todos los movimientos de inventarios se hayan ejecutado de forma oportuna.	Detectivo	Manual	Efectivo con oportunidad de mejora	No se realiza inventarios físicos	Alto	Alto	Alto	Verificar la caducidad de las telas
			Segregación de funciones del personal	Detectivo	Manual	Efectivo con oportunidad de mejora	No se segrega funciones y responsabilidades dentro del área.	Alto	Alto	Alto	Determinar responsables de las diferencias y tomar acciones correctivas
Administración de inventarios	No existe una política para administrar el stock de inventarios	C3	Contar con una buena distribución y clasificación de inventarios	Detectivo	Manual	Efectivo con oportunidad de mejora	No existe distribución de telas en ambientes adecuados y el orden respectivo	Alto	Alto	Alto	Realizar inventarios físicos para determinar ajustes
			Validar anualmente los efectos que originan ajuste en los saldos de los inventarios	Detectivo	Manual	Efectivo con oportunidad de mejora	No se aplica la verificación para ejecutar ajustes	Alto	Alto	Alto	Realizar inventarios periódicos para determinar las existencias reales
											Efectuar los ajustes de inventarios

Fuente: Elaboración Propia

Tabla 21: Clasificación del riesgo

	Impacto	Probabilidad	Nivel de Riesgo
1	Leve	Muy bajo	Leve
2	Bajo	Bajo	Bajo
3	Medio	Medio	Medio
4	Alto	Alto	Alto
5	Catastrófico	Muy alto	Muy alto

I M P A C T O	Catastrófico	3	4	4	5	5
	Alto	2	3	4	4	5
	Medio	2	2	3	4	4
	Bajo	1	2	2	3	4
	Leve	1	1	2	2	3
		Muy bajo	Bajo	Medio	Alto	Muy Alto
PROBABILIDAD						

Fuente: Elaboración Propia

Comentarios

De la Matriz (tabla 20) se evidenció los siguientes eventos que son un riesgo en el área de almacén (ingreso y salida de mercaderías y almacenaje) que a continuación se detallan según el grado de prioridad de auditoría.

El primer riesgo muy importante, se detectó que es Muy Alta la probabilidad de que, al no tener la evidencia de todos los movimientos de almacén en forma permanente, el impacto es calificado como Catastrófico y el riesgo Muy Alto, debido a que pueden omitirse los registros de movimientos de inventarios y se generen diferencias en los saldos de stock y tener un saldo desactualizado, estas omisiones generen pérdidas económicas a la empresa.

El segundo riesgo muy importante, se centra en confirmar o comprobar que todos los movimientos de inventarios se hayan ejecutado de forma oportuna, pues es Muy Alta la probabilidad a que ocurran pérdidas y robos de mercaderías. Esto ocasiona que el impacto sea Catastrófico, y el riesgo Muy Alto. La causa de este riesgo es que si no se realiza se tendrá diferencias de inventarios, faltantes y sobrantes.

El tercer riesgo muy importante, se centra en la revisión del estado en que se encuentran las mercaderías cuando ingresan al almacén, pues es Muy Alta la

probabilidad que las telas se almacenen con algún daño o imperfección. Esto ocasiona que el impacto sea Catastrófico, y el riesgo Muy Alto. La causa de este riesgo es que el personal al no revisar el estado de las mercaderías, puedan originar desmedros, haya reclamos e inconformidad en los clientes.

El cuarto riesgo muy importante, se evaluó que es Muy Alta la probabilidad de que, al no realizar la segregación de funciones, el impacto es calificado como Catastrófico y el riesgo Muy Alto, debido a que el personal a cargo no pueda ejercer sus funciones y responsabilidades por carencia de políticas y normas internas. La causa de este riesgo es que la empresa al no contar con un personal a cargo del área de almacén y que esté capacitado, cualquier persona puede recepcionar como despachar las existencias sin la debida verificación y documentación sustentatoria.

El quinto riesgo muy importante, se centra en contar con una buena distribución y clasificación de los productos dentro del almacén, pues es Muy Alta la probabilidad de no mantener un adecuado control de la mercadería u orden en el almacén. Esto ocasiona que el impacto sea Catastrófico, y el riesgo Muy Alto. La causa de este riesgo es que no se pueda contar con la mercadería que se requiere en el momento oportuno y no saber que mercadería está faltando para su pedido o que se pida en exceso y por ende no se pueda tener el control de productos deteriorados y con oportunidad de ser rematados y así evitar mayores pérdidas sobre el costo.

Por último, observamos que la falta de los pedidos de mercaderías, la falta de procedimientos para administrar los inventarios y la ausencia de políticas para administrar el stock de inventario, son riesgos relativamente altos de acuerdo con la probabilidad y el impacto, y están afectando a los inventarios.

De lo señalado, evidenciamos que al evaluar controles internos se identifican los riesgos oportunamente, lo que nos permite mitigar el riesgo y obtener una presentación razonable en los Estados Financieros.

4.3.7 Estados Financieros de la organización antes de la aplicación del sistema de control interno y su incidencia en la gestión financiera

A continuación, se presenta los estados financieros de la empresa “Importadora Textil Forsac S.A.C”. Los estados financieros están elaborados al 31 de diciembre del 2016, 2017 y 2018, expresados en soles. Las cuentas que se analizarán en los estados

financieros por la aplicación de control interno de inventarios y su impacto en la rentabilidad serán los siguientes:

- Estado de situación financiera: Cuentas por cobrar comerciales, Inventarios, Efectivo y equivalente de efectivo.
- Estado de resultados: Ventas Netas.

IMPORTADORA TEXTIL FORSAC SAC ESTADO DE SITUACIÓN FINANCIERA AL 31 DE DICIEMBRE DE 2016, 2017 y 2018 (EXPRESADO EN SOLES)							
ACTIVO	2016	2017	2018	PASIVO	2016	2017	2018
S/	S/	S/	S/	S/	S/	S/	S/
Activo Corriente				Pasivo Corriente			
Efectivo y equivalente de efectivo	19,983.00	18,197.87	25,546.89	Cuentas por pagar comerciales	123,228.00	93,228.00	63,228.00
Activo diferido	54,833.00	29,833.00	9,833.00	Cuentas por pagar a los accionistas	240,000.00	240,000.00	240,000.00
Otros activos	28,428.00	28,428.00	28,428.00	Cuentas por pagar diversas	155,900.00	85,900.00	85,900.00
Inventarios	480,564.00	419,096.71	345,586.53	IGV por pagar	0.00	8,292.66	17,181.01
Gasto pagado por anticipado	0.00	0.00	11,534.00				
Total de Activo Corriente	583,808.00	495,555.58	420,928.42				
Activo No Corriente							
Inmueble maquinaria y equipo	37,992.00	37,992.00	136,751.00				
Depreciación, amortización	-15,255.00	-15,255.00	-35,006.80				
Total de Activo No Corriente	22,737.00	22,737.00	101,744.20				
				Total Pasivo	519,128.00	427,420.66	406,309.01
				PATRIMONIO			
				Capital social	19,488.00	19,488.00	19,488.00
				Utilidades acumuladas	51737	67,929.00	69,355.92
				Utilidades del ejercicio	16192	3,454.92	27,519.69
				Total Patrimonio	87,417.00	90,871.92	116,363.61
TOTAL ACTIVO	606,545.00	518,292.58	522,672.62	TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO	606,545.00	518,292.58	522,672.62

Figura 49. Estado de Situación Financiera “Importadora Textil FORSAC S.A.C.”.

Fuente: Datos de la empresa.

En la figura 49 se presenta un comparativo del estado de situación financiera para los años 2016, 2017 y 2018, en el cual se observa sobre almacenamiento de mercaderías ya que representa más del 50% del total del activo que tiene la empresa.

Según la información obtenida mediante entrevistas y encuestas a los dueños de la empresa y encargados de los inventarios, esto es producto de compras no planificadas, ocasionando que el dinero se encuentre invertido en las mercaderías y no haya mucho movimiento.

IMPORTADORA TEXTIL FORSAC SAC
ESTADO DE RESULTADOS INTEGRALES (FUNCIÓN)
DEL 01 DE ENERO DEL 201x AL 31 DE DICIEMBRE DEL 201x
(Expresado en Soles)

		2016	2017	2018
		S/	S/	S/
70 (+)	Ventas	543,881.89	664,415.83	987,036.80
69 (-)	Costo de ventas	489,494.00	631,195.04	908,073.86
	UTILIDAD BRUTA	54,387.89 S/	33,220.79 S/	78,962.94 S/
(-)	Gastos de venta	634.00	-	
63 (-)	Gastos de administración	9,109.00	963.59	
(+)	Otros ingresos de gestión		-	
65 (-)	Otros gastos de gestión		381.28	4,334.45
66 (-)	Pérdida por medición de activos no financieros			7,255.00
	UTILIDAD OPERATIVA	44,644.89 S/	31,875.92 S/	67,373.49 S/
(+)	Ingresos financieros		-	
67 (-)	Gastos financieros	16,600.00	28,421.00	20,102.00
(-)	Gastos diversos	4,000.00		
68 (-)	Valuación y deterioro de activos y provisiones			19,751.80
	UTILIDAD ANTES DE IMPUESTO A LA RENTA	24,044.89 S/	3,454.92 S/	27,519.69 S/
(-)	RESERVA LEGAL		-	
(-)	IMPUESTO A LA RENTA	7,853.00	2,028.00	10,289.00
	UTILIDAD NETA DEL EJERCICIO	16,191.89 S/	1,426.92 S/	17,230.69 S/

Figura 50. Estado de Resultados Integrales “Importadora Textil FORSAC S.A.C.”.

Fuente: Datos de la empresa.

En la figura 50 se presenta un comparativo del estado de resultados para los años 2016, 2017 y 2018 y observamos que en el 2017 a FORSAC le faltó eficacia dentro de su gestión, recuperándose en el 2018 gracias al incremento de sus ventas, pero de igual forma se observa un incremento considerable en sus costos de ventas.

Para conocer la situación de los inventarios y la rentabilidad de FORSAC S.A.C, se presentará algunas ratios:

- Ratio de Periodo de rotación de Inventarios

Periodo de Rotación de Inventarios =	$\frac{(345586.53 + 419096.71)}{2} \times \frac{360}{908073.86} = 152 \text{ días}$
--------------------------------------	---

Calculando el inventario promedio entre el 2017 y el 2018, la mercadería de esta empresa demora en salir de almacén 152 días, esto se debe según la información

obtenida que el encargado del área no tiene un control actualizado sobre la mercadería que entra y sale de almacén, falta de control de calidad de la mercadería, desconocimiento de sus funciones, falta de capacitación y conocimiento. Todos estos acontecimientos conllevan a que no haya movilidad del capital invertido y que la utilidad sea menor a lo esperado.

- Ratio del Margen Bruto

Margen Bruto =	$\frac{987036.8 - 908073.86}{987036.80}$	=	8%
----------------	--	---	----

En este caso podemos observar que tiene una ganancia bruta de 8% en el 2018. Si bien la empresa en su Estado de Resultados tiene considerablemente un incremento en sus ventas, también cuenta con un incremento en el costo de la mercadería, según información brindada por la empresa esto es producto por cumplir pedidos recientes de los clientes y al no tener stock de la mercadería se realiza compras no planificadas siendo más costoso para la empresa.

- Ratio del Utilidad Ventas

Utilidad Ventas =	$\frac{27519.69}{987036.80}$	=	3%
-------------------	------------------------------	---	----

Este ratio expresa la utilidad generada por la empresa antes de los impuestos entre las ventas, es decir que por cada sol vendido en el 2018, FORSAC tiene como utilidad un 3%.

Al calcular la utilidad ventas de ese año vemos que es bajo y coincide con la lenta rotación de inventarios por la mala gestión dentro de almacén y el bajo margen bruto por el incremento del costo de la mercadería.

- Capital de trabajo

Capital de Trabajo	=	420 928.42 - 406 309.01	=	14,619.41
--------------------	---	-------------------------	---	-----------

La empresa cuenta en el 2018 con un capital de trabajo de S/. 14,619.41 soles después de haber cubierto sus deudas a corto plazo, esto se debe principalmente a que gran parte de sus activos está conformado por mercadería, además es una empresa que todas sus ventas son al contado.

5 ANÁLISIS DE RESULTADOS

5.1 Aplicación de resultados

A continuación, se presenta los análisis de los resultados obtenidos de las entrevistas en profundidad a los cinco (05) gerentes dueños de las empresas quienes conocen el manejo, la problemática que vienen suscitándose día a día. El aporte de los gerentes es relevante para la investigación en relación al Control Interno de Inventarios basado en el modelo COSO ERM y su impacto en la Rentabilidad de las Empresas Textiles de Fabricación de Telas de Tejido Punto en el Emporio Comercial de Gamarra, año 2018

5.1.1 Resultado del Estudio Cualitativo

5.1.1.1 Análisis de las Entrevistas a Profundidad

A continuación, se presentan los resultados obtenidos de las entrevistas en profundidad realizadas a cinco (05) gerentes de las empresas textiles en estudio con la finalidad de validar el tema de investigación y las cuales se basaron en las dimensiones de cada variable. Los entrevistados coinciden en sus respuestas, el proceso productivo es tercerizado (tejeduría, tintorería y acabado) y enfrentan dificultades en el desarrollo de la empresa, los cuáles detallamos a continuación.

Tabla 22: Resumen de las entrevistas a profundidad realizadas a cinco (05) gerentes de empresas textiles de tejido punto

Nº	Preguntas	Respuesta
1	¿Cómo percibe el desarrollo de su negocio? ¿La coyuntura del país ha impactado en el rubro donde se desarrolla?	De las entrevistas realizadas, señalan que el desarrollo de la empresa lo vienen realizando de manera empírica con sus conocimientos aprendidos, las empresas tienen operando en el mercado entre 10 a 20 años, son empresas familiares que cuentan con 5 a 6 de personal, llegan a facturar entre 75,000 a 90,000 mil soles mensuales en promedio.
2	¿Qué dificultades considera que limitan que su negocio pueda generar mejores beneficios?	Los entrevistados consideran que las dificultades que limitan que su negocio pueda generar mejores beneficios son los siguientes:

		<ul style="list-style-type: none"> - Competencia desleal con importadores de prendas de vestir como China y con contrabandistas que afecta las ventas. - Reclamos de los clientes por encontrar telas con huecos, desalineados, en mal estado. - Falta de planificación para las compras de las mercaderías. - Sobre almacenamiento de mercaderías en el almacén. - Falta de control del proceso productivo. - Clasificación inadecuada de las mercaderías por códigos que les facilite el despacho oportuno.
3	¿Qué medidas adoptó para enfrentar esas dificultades?	<p>Las medidas que adoptaron para enfrentar esas dificultades mencionadas en el punto 2 son las siguientes:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Producir telas de buena calidad y la buena atención a los clientes. - La producción debe ser con empresas conocedoras de las telas y que el personal sea capacitado. - En cuanto a los demás puntos, están en proceso de adecuarse y poder contratar a un profesional que conozca el tema.
4	¿Qué actividades del negocio considera que son las que requieren mayor seguimiento o atención de su parte?	Los entrevistados consideran que el área de almacén, el proceso productivo, compras y ventas son las que requieren mayor atención. El área de almacén debido a que son los activos mas fuertes que maneja la empresa,
5	¿Qué tipo de labores hoy en día realiza vinculadas al seguimiento o verificación de sus inventarios?	Indican que realizan la verificación de la cantidad y peso que está entrando al almacén.

6	¿Usted está al tanto de que si se realiza una labor de seguimiento y verificación frecuente de sus inventarios puede ayudar a mejorar los errores de sus empresas e incrementar sus beneficios?	Los entrevistados señalan que si efectivamente el hacer una verificación frecuente de sus inventarios les iría mejor y podrían enfrentar sus errores con eficacia y la empresa podría estar mejor.
7	¿Usted está dispuesto a implementar un sistema de control interno dentro de la empresa?	De las entrevistas realizadas se concluye que todos están dispuestos a implementar un sistema de control interno dentro de su empresa, todo porque están seguros de que podrían aumentar su rentabilidad.
8	¿Cómo ve su empresa de acá a 5 años?	Los entrevistados señalan se proyectan en contar con más número de tiendas, aumentar sus ventas, contar con más número de clientes.

Fuente: Elaboración Propia (entrevistas realizadas).

De la tabla 22 se aprecia que una de las dificultades que afrontan las empresas de este sector son las importaciones y el contrabando de prendas de vestir y telas que venden a un precio inferior y afectan sus ventas.

Según la Sociedad Nacional de Industrias (2018) señala que las exportaciones de los tejidos de punto han ido disminuyendo de 120 millones \$ en el 2012 a 46 millones \$ en el 2017. Sin embargo, las importaciones de los tejidos de punto han ido subiendo de 136 millones \$ en el 2012 a 148 millones \$ en el 2017, esto se debe al masivo ingreso de prendas de vestir y confecciones chinas a precios subvaluados que destruyen a la industria nacional. Además, la Cámara de Comercio de Lima (2017) señala que muchas empresas del sector textil peruano han tenido que cerrar sus fábricas como consecuencia de la competencia desleal. Lo cual podemos comprobar con las entrevistas realizadas a los cinco (05) empresarios, quienes señalan como un riesgo que afecta directamente en las ventas.

Otras dificultades que afrontan las empresas Mypes de este sector, debido a la falta de aplicación del control interno en los inventarios son:

- Reclamos de los clientes por encontrar telas con huecos, desalineados, en mal estado.
- Falta de planificación para las compras de las mercaderías.
- Sobre almacenamiento de mercaderías en el almacén.
- Falta de control del proceso productivo.
- Clasificación inadecuada de las mercaderías por códigos que les facilite el despacho oportuno.

Por otro lado, Sánchez (2015) indica que el COSO II o COSO ERM es un proceso continuo realizado por el personal de todos los niveles de la organización y no únicamente, por un departamento de riesgos o área similar, no es la mera conjunción de políticas, encuestas y formularios, sino que involucra gente de los distintos niveles de la organización y está diseñado para identificar eventos potenciales que puedan afectar a la organización, gestionar sus riesgos dentro del riesgo aceptado y proporcionar una seguridad razonable sobre la consecución del logro de los objetivos de la organización.

Además, detectamos que estas empresas no le prestan mucha atención al área de almacén y sus inventarios que ponen en riesgo el desarrollo normal de las empresas, debido a que representan un activo muy importante que genera utilidades para la empresa.

Según Cruz (2017), un inventario consiste en un listado ordenado, detallado y valorado de los bienes de una empresa. Los bienes de la empresa se encuentran ordenados y detallados dependiendo de las características del bien que forma parte de la empresa, agrupando los que son similares y valorados, ya que se deben expresar en valor económico para que formen parte del patrimonio de la empresa.

Para García (2010) el almacén es un medio para desarrollar economías potenciales y para aumentar las utilidades de la empresa. También se le da al almacén la importancia que debe tener dentro de la organización al seleccionar su personal: desde el puesto de jefe del almacén o de control de inventarios, hasta el último puesto de cargador.

5.1.2 Resultado del Estudio Cuantitativo

5.1.2.1 Análisis de las Encuestas

N°	Preguntas	Respuesta
1	¿Cuántos tipos de productos o código de inventarios tiene la empresa?	Las empresas en su mayoría presentan más de 41 a más códigos de mercaderías (telas); por tanto, deberían clasificar sus mercaderías de acuerdo a sus códigos.
2	¿Conoce la utilidad de los siguientes documentos?	Las empresas en su mayoría desconocen la utilidad de los documentos de control de inventarios, lo cual hace que la empresa se encuentre propensa a riesgos como no registrar los movimientos que realizan.
3	¿Existe un control de entrada de mercadería al almacén (verificación de la mercadería en cuanto a peso, cantidad y calidad)?	Las empresas en su mayoría no verifican el estado en que llega las mercaderías al almacén, solo se basan en el peso y cantidad, lo cual genera un riesgo de no realizar el adecuado registro del ingreso y salida de existencias.
4	¿Tiene usted el control de la salida de la mercadería en cuanto a su calidad (si la tela esta buena, está mala o está dañada), cantidad y peso?	Las empresas en su mayoría no verifican la salida de las mercaderías del almacén, solo se basan en el peso y cantidad, lo cual genera un riesgo en no realizar el adecuado registro del ingreso y salida de existencias y podría existir robo, pérdida de mercaderías.
5	¿Qué hace la empresa con la mercadería dañada?	Las empresas en su mayoría venden a menor costo la mercadería dañada o utilizan para otra actividad.
6	¿Cómo clasifica su inventario?	Las empresas en su mayoría clasifican su inventario de acuerdo a la preferencia del cliente, desconocen sobre cómo clasificar adecuadamente sus inventarios, lo cual genera desorden y pérdida en el tiempo de atención.
7	¿Conoce usted sobre temas de control interno?	En su mayoría las empresas desconocen sobre temas de control interno.
8	¿Se aplican mecanismos de control interno en la gestión de sus inventarios?	En su mayoría las empresas no aplican mecanismos de control interno en la gestión de sus inventarios.
9	¿Sabía usted que el control interno genera rentabilidad en la organización?	En su mayoría las empresas desconocen que el control interno genera la rentabilidad en la organización; por tanto, manejan sus empresas desconociendo si están ganando o perdiendo.

Tabla 23: Análisis de las encuestas

Fuente: Elaboración Propia

De la tabla 23 se aprecia muchos riesgos que están afectando de manera significativa en el desarrollo eficiente de sus empresas, desconocen la importancia del control interno en sus inventarios dentro de una empresa y lo toman a la ligera, sin saber que ello les está generando pérdidas económicas por no saber manejar y no contar con un sistema del control interno adecuado.

De acuerdo con Villamil (2015), el control interno es aquel que hace referencia al conjunto de procedimientos de verificación automática que se producen por la coincidencia de los datos reportados por diversos departamentos o centros operativos. En los inventarios generalmente es de mayor significación dentro de un activo corriente, no solo en su cuantía, sino porque de su manejo proceden las utilidades de

la empresa, de ahí la importancia que tiene la implementación de un adecuado sistema de control interno en los inventarios el cual tiene las siguientes ventajas:

- Reduce altos costos financieros ocasionados por mantener cantidades excesivas de inventarios.
- Reduce el riesgo de fraudes, robos o daños físicos.
- Evita que dejen de realizarse ventas por falta de mercancía.
- Evita o reduce pérdidas resultantes de baja de precios.
- Reduce el costo de la toma del inventario físico anual.

Según Fuertes (2015), menciona que el inventario es un elemento dentro de la categoría de activos, presentados en el estado de situación financiera. Normalmente, los beneficios futuros que se desprenden de los inventarios ingresan a la entidad a través de la venta a terceros en el curso normal de las operaciones.”

El autor también menciona la definición de valuación de inventarios citando a los autores Schroeder, Clark and Cathey (2010) en la cual expresan de la siguiente manera.

“La valuación de los inventarios es un factor determinante en la información financiera. Primero porque estos generalmente constituyen una gran porción de los activos corrientes, impactando en el capital de trabajo y en la posición actual de la entidad. Adicionalmente, la valuación de los inventarios tiene un impacto significativo y directo en el importe presentado como ganancia en el periodo”.

El efecto que tiene la contabilización de los inventarios, tanto en el estado de situación financiera, como en el estado de resultados integrales es recalcado en la Norma Internacional de Contabilidad número dos (NIC 2) cuando menciona que

“El objetivo de esta Norma es prescribir el tratamiento contable de los inventarios”.

5.1.2.2 Análisis del Resultado Cuantitativo (Chi Cuadrado)

- **Análisis del Chi Cuadrado**

En cuanto a las encuestas se realizaron a 33 empresas del sector textil de tejido punto con la finalidad de abordar el tema de investigación para validar y calcular nuestras hipótesis.

Para ello se está realizando el análisis del chi cuadrado para identificar las siguientes variables:

Variable Independiente: Control Interno basado en el Modelo COSO ERM.

Variables Dependientes: Inventarios y Rentabilidad de las Empresas del sector Mype de tejido punto.

Prueba de la Hipótesis Principal

H1: El control interno de inventarios basado en el COSO ERM y la elaboración de procedimientos impacta en la rentabilidad de las Empresas Mypes de Fabricación de Telas de Tejido Punto en el Emporio Comercial de Gamarra, año 2018.

H0: El control interno de inventarios basado en el COSO ERM y la elaboración de procedimientos no impacta en la rentabilidad de las Empresas MYPES de Fabricación de Telas de Tejido Punto en el Emporio Comercial de Gamarra, año 2018.

Para obtener el Chi Cuadrado calculado primero se tiene que calcular la frecuencia esperada, luego se tiene que presentar la frecuencia observada, en la cual se obtuvo por medio de las entrevistas.

Para la prueba de la Hipótesis Principal se tomó la segunda pregunta de la encuesta, luego se realizó la suma total de las respuestas.

Tabla 24: Frecuencias Observadas

CONTROL INVENTARIOS	RENTABILIDAD			
	OBSERVADAS	SI	NO	TOTAL
	Kardex	5	0	5
	Documentos de entradas y salidas	12	16	28
	TOTAL	17	16	33

Fuente: Elaboración Propia

Para obtener el resultado de las frecuencias esperadas se consigue al aplicar una regla de 3 simple, con los totales de las respuestas dadas en las entrevistas. A continuación, mostraremos el resultado de la frecuencia esperada (ver tabla 25).

Tabla 25: Frecuencia Esperada

ESPERADO	RENTABILIDAD	
CONTROL INVENTARIOS	SI	NO
	2.58	2.42
	14.42	13.58

Fuente: Elaboración Propia

Después de tener los resultados de la frecuencia esperada, se halla el Chi cuadrado calculado, mediante la siguiente formula:

$$\chi^2_{calc} = \sum \frac{(f_o - f_e)^2}{f_e}$$

Luego de aplicarse la formula se tienen como resultado 5.55 (Ver tabla 26).

Tabla 26: Resultado del Chi Cuadrado Calculado

F. OBSERVADA	F. ESPERADA	CHI 2
5	2.58	2.28
0	2.42	2.42
12	14.42	0.41
16	13.58	0.43
		5.55

CHI 2
CALCULADO

Fuente: Elaboración Propia

Para el Chi cuadrado tabulado, se obtuvo un grado de libertad de 1 y se considera en este trabajo de investigación a utilizar un nivel de significancia de 0.05 por lo consiguiente según la tabla Chi Cuadrado (ver imagen 51), el Chi Cuadrado tabulado es 3.8415.

Tabla resumida de distribución de chi cuadrada			
	Nivel de confianza		
GL/conf	99%	95%	90%
1	6.6349	3.8415	2.7055
2	9.2104	5.9915	4.6052
3	11.3449	7.8147	6.2514
4	13.2767	9.4877	7.7794
5	15.0863	11.0705	9.2363
6	16.8119	12.5916	10.6446
7	18.4753	14.0671	12.0170
8	20.0902	15.5073	13.3616
9	21.6660	16.9190	14.6837
10	23.2093	18.3070	15.9872
11	24.7250	19.6752	17.2750
12	26.2170	21.0261	18.5493
13	27.6882	22.3620	19.8119
14	29.1412	23.6848	21.0641
15	30.5780	24.9958	22.3071

Figura 51. distribución de chi cuadrado.

Fuente: Muchaypiña y Rufasto (2018)

Análisis

Con estos resultados obtenidos podemos decir que el Chi cuadrado calculado de 5.55 es mayor al Chi Cuadrado tabulado de 3.8415 por ende, rechazamos la Hipótesis nula, es decir que el control interno de inventarios basado en el COSO ERM y la elaboración de procedimientos si impacta en la rentabilidad de las Empresas Mypes de Fabricación de Telas de Tejido Punto en el Emporio Comercial de Gamarra, año 2018.

Prueba de Hipótesis 1

H0: La identificación de las ventajas en los procesos de control de los inventarios aplicando el modelo COSO ERM no impacta en el capital de trabajo de las Empresas Mypes de Fabricación de Telas de Tejido Punto en el Emporio Comercial de Gamarra, año 2018.

H1: La identificación de las ventajas en los procesos de control de los inventarios aplicando el modelo COSO ERM impacta en el capital de trabajo de las Empresas Mypes de Fabricación de Telas de Tejido Punto en el Emporio Comercial de Gamarra, año 2018.

Para obtener el Chi Cuadrado calculado primero se tiene que calcular la frecuencia esperada, luego se tiene que presentar la frecuencia observada. Para la prueba de la Hipótesis 1 se tomó en cuenta la primera pregunta de la encuesta, luego se realizó la suma total de las respuestas.

Tabla 27: Frecuencias Observadas

CONTROL DE INVENTARIOS	CAPITAL DE TRABAJO			
	OBSERVADAS	SI	NO	TOTAL
	1 a 10 códigos de productos	0	2	2
	11 a 20 códigos de productos	2	2	4
	21 a 40 códigos de productos	1	9	10
	41 a más códigos de productos	11	6	17
	TOTAL	14	19	33

Fuente: Elaboración Propia

A continuación, mostraremos el resultado de la frecuencia esperada (Ver tabla 28)

Tabla 28: Frecuencias Esperada

CONTROL DE INVENTARIOS	ESPERADO	CAPITAL DE TRABAJO	
		SI	NO
		0.85	1.15
		1.70	2.30
		4.24	5.76
		7.21	9.79

Fuente: Elaboración Propia

Luego de aplicarse la formula se tienen como resultado 9.33 (Ver tabla 29).

Tabla 29: Resultado del Chi Cuadrado Calculado

F. OBSERVADA	F. ESPERADA	CHI 2
0	0.85	0.85
2	1.15	0.63
2	1.70	0.05
2	2.30	0.04
1	4.24	2.48
9	5.76	1.83
11	7.21	1.99
6	9.79	1.47

**CHI 2
CALCULADO
9.33**

Fuente: Elaboración Propia

Para el Chi cuadrado tabulado, se obtuvo un grado de libertad de 3 y se considera en este trabajo de investigación utilizar un nivel de significancia de 0.05, por lo consiguiente según la tabla Chi Cuadrado, el Chi Cuadrado tabulado es 7.8147.

Análisis

Con estos resultados obtenidos podemos decir que el Chi cuadrado calculado de 9.33 es mayor al Chi Cuadrado tabulado de 7.8147, por consiguiente, rechazamos la Hipótesis nula, es decir que aceptamos la hipótesis alternativa. “La identificación de las ventajas en los procesos de control de los inventarios aplicando el modelo COSO ERM impacta en el capital de trabajo de las Empresas Mypes de Fabricación de Telas de Tejido Punto en el Emporio Comercial de Gamarra, año 2018”.

Prueba de la Hipótesis 2

H0: La identificación y evaluación de los riesgos que generan la ausencia del control interno de inventarios aplicando el modelo COSO ERM no impacta en el margen bruto de las Empresas Mypes de Fabricación de Telas de Tejido Punto en el Emporio Comercial de Gamarra, año 2018.

H1: La identificación y evaluación de los riesgos que generan la ausencia del control interno de inventarios aplicando el modelo COSO ERM impacta en el margen bruto de las Empresas Mypes de Fabricación de Telas de Tejido Punto en el Emporio Comercial de Gamarra, año 2018.

Para obtener el Chi Cuadrado calculado primero se tiene que calcular la frecuencia esperada, luego se tiene que presentar la frecuencia observada. Para la prueba de la Hipótesis 2 se toma en cuenta la quinta pregunta de la encuesta relacionada con el desmedro, luego se realizó la suma total de las respuestas.

Tabla 30: Frecuencias Observadas

CONTROL DE INVENTARIOS	MARGEN BRUTO			
	OBSERVADAS	SI	NO	TOTAL
	Vender a menor costo	4	18	22
	Otra actividad	1	4	5
	Destruyen	4	0	4
	Dona al cliente	0	2	2
	TOTAL	9	24	33

Fuente: Elaboración Propia

A continuación, mostraremos el resultado de la frecuencia esperada (ver tabla 31).

Tabla 31 Frecuencia esperada

ESPERADO	MARGEN BRUTO	
CONTROL DE INVENTARIOS	SI	NO
	6.00	16.00
	1.36	3.64
	1.09	2.91
	0.55	1.45

Fuente: Elaboración Propia

Luego de aplicarse la formula del Chi Cuadrado calculado se tiene como resultado 12.47 (ver tabla 32)

Tabla 32: Resultado del Chi Cuadrado Calculado

F. OBSERVADA	F. ESPERADA	CHI 2
4	6.00	0.67
18	16.00	0.25
1	1.36	0.10
4	3.64	0.04
4	1.09	7.76
0	2.91	2.91
0	0.55	0.55
2	1.45	0.20

12.47 CHI2 CALCULADO

Fuente: Elaboración Propia

Para el Chi cuadrado tabulado, se obtuvo un grado de libertad de 3 y se considera en este trabajo de investigación utilizar un nivel de significancia de 0.05, por lo consiguiente según la tabla Chi Cuadrado, el Chi Cuadrado tabulado es 7.8147.

Análisis

Con estos resultados obtenidos podemos decir que el Chi cuadrado calculado de 10.42 es mayor al Chi Cuadrado tabulado de 3.8415 por consiguiente, rechazamos la Hipótesis nula, es decir que nos quedamos con la Hipótesis alternativa: “La identificación y evaluación de los riesgos que generan la ausencia del control interno

de inventarios aplicando el modelo COSO ERM impacta en el margen bruto de las Empresas Mypes de Fabricación de Telas de Tejido Punto en el Emporio Comercial de Gamarra, año 2018.”.

Prueba Hipótesis 3

H0: La identificación de los riesgos y deficiencias que generan la ausencia del control interno de inventarios aplicando el modelo COSO ERM no impacta en la utilidad sobre ventas de las Empresas Mypes de Fabricación de Telas de Tejido Punto en el Emporio Comercial de Gamarra, año 2018.

H1: La identificación de los riesgos y deficiencias que generan la ausencia del control interno de inventarios aplicando el modelo COSO ERM impacta en la utilidad sobre ventas de las Empresas Mypes de Fabricación de Telas de Tejido Punto en el Emporio Comercial de Gamarra, año 2018.

Para obtener el Chi Cuadrado calculado primero se tiene que calcular la frecuencia esperada, luego se tiene que presentar la frecuencia observada. Para la prueba de la Hipótesis 3 se tomaron en cuenta la sexta y novena pregunta de la encuesta, luego se realizó la suma total de las respuestas.

Tabla 33: Frecuencias observadas

CONTROL DE INVENTARIOS	UTILIDAD VENTAS			
	OBSERVADAS	SI	NO	TOTAL
	Calidad	2	0	2
	Color	0	6	6
	Preferencia del cliente	7	15	22
	Procedencia de origen	0	3	3
	TOTAL	9	24	33

Fuente: Elaboración Propia

A continuación, mostraremos el resultado de la frecuencia esperada. (Ver tabla 34).

Tabla 34: Frecuencia esperada

ESPERADO	UTILIDAD VENTAS	
	SI	NO
CONTROL DE INVENTARIOS	0.55	1.45
	1.64	4.36
	6.00	16.00
	0.82	2.18

Fuente: Elaboración Propia

Luego de aplicarse la formula se tienen como resultado 8.94. (Ver tabla 35).

Tabla 35: Resultado del Chi Cuadrado Calculado

F. OBSERVADA	F. ESPERADA	CHI 2
2	0.55	3.88
0	1.45	1.45
0	1.64	1.64
6	4.36	0.61
7	6.00	0.17
15	16.00	0.06
0	0.82	0.82
3	2.18	0.31
		8.94

Fuente: Elaboración Propia

Para el Chi cuadrado tabulado, se obtuvo un grado de libertad de 3 y se considera en este trabajo de investigación utilizar un nivel de significancia de 0.05, por lo consiguiente según la tabla Chi Cuadrado, el Chi Cuadrado tabulado es 7.8147.

Análisis

Con estos resultados obtenidos podemos decir que el Chi cuadrado calculado de 8.94 es mayor al Chi Cuadrado tabulado de 7.8147por consiguiente, rechazamos la Hipótesis nula, es decir que nos quedamos con la Hipótesis alternativa: “La identificación de los riesgos y deficiencias que generan la ausencia del control interno de inventarios aplicando el modelo COSO ERM impacta en la utilidad sobre ventas de las Empresas Mypes de Fabricación de Telas de Tejido Punto en el Emporio Comercial de Gamarra, año 2018”.

5.1.3 Análisis del Caso Práctico

A continuación, se procederá a presentar el análisis de los resultados del caso práctico desarrollado.

5.1.3.1 Propuesta de mejora con COSO ERM.

- **Gobierno y Cultura**

Propuesta de mejora con COSO ERM: Diseñar un código de ética para evitar actos fraudulentos y a su vez implementar un manual de funciones y políticas para que el personal tengan conocimiento de sus funciones y así sea más sencillo para la supervisión de las normas y si estas se están cumpliendo a cabalidad. A su vez la empresa se compromete en capacitar a su personal a cargo de profesionales que den servicios de capacitación en lo que respecta a control interno y gestión de inventarios.

- **Estrategia y establecimiento de objetivos**

Propuesta de mejora con COSO ERM: Es importante utilizar herramientas que te permiten ver el contexto de la empresa, por ejemplo, realizar cadena de valor, Análisis FODA, diagrama de flujo de cada área y así poder establecer los objetivos y en el caso de inventarios realizar un matriz de riesgos para poder definir el apetito del riesgo y así buscar objetivos alternativos.

- **Desempeño**

Propuesta de mejora con COSO ERM: Para ello es importante realizar un matriz de riesgo que les permita identificar e implementar las respuestas ante los riesgos. Para una buena gestión de inventarios tenemos como ejemplo la matriz de riesgos que se muestra en la tabla 20 de este trabajo de investigación.

- **Revisión**

Propuesta de mejora con COSO ERM: El dueño se encuentra dispuesto a realizar un seguimiento frecuente de sus inventarios, un ejemplo de ello sería realizar inventarios físicos para determinar ajustes y no haya diferencias y así poder determinar las existencias reales que tiene la empresa. Esto daría como resultado un crecimiento mayor de la rentabilidad de la empresa ya que generaría una mayor ganancia, inclusive le puede permitir cubrir sus gastos.

- **Información y Comunicación**

Propuesta de mejora con COSO ERM: Para poder tener un buen manejo del stock de inventarios se recomienda el uso de portales documentarios de bajo costo como

por ejemplo plantillas o macros en Excel que les permita registrar detalladamente sobre el producto terminado que ingresa a almacén y cuanto fue su costo. Así como también el control de salidas de la mercadería (ventas) y cuanto de existencia se está teniendo dentro de almacén, de esta manera ayudará a evitar las compras de mercadería a mayor costo. También es importante fomentar una mayor comunicación entre las áreas, empezando por el dueño de la empresa.

5.1.3.2 Medidas Correctivas en Respuesta a los Riesgos detectados del Área de Almacén

De la matriz de riesgo basados en el modelo COSO ERM detectamos deficiencias dentro del almacén. Tal como, el no registrar los movimientos de las mercaderías, el de no ejecutar de forma oportuna estos registros, el no verificar el estado de las mercaderías que llegan al almacén, la no segregación de funciones del personal y la inadecuada ubicación y distribución de las mercaderías, y ello ocurre de forma permanente y el impacto generado son calificados como Catastrófico y el riesgo Muy Alto, ocasionando diferencias de inventarios, faltantes y sobrantes, diferencias en los saldos de stock y tener un saldo desactualizado, tener desmedros y que cualquier persona puede recepcionar como despachar las existencias sin la debida verificación y documentación sustentatoria. Todas estas deficiencias identificadas cumplen con los objetivos planteados en este trabajo de investigación por lo que a su vez impactan en el capital de trabajo, utilidad sobre las ventas y margen bruto.

Después de realizar el análisis respectivo, se plantea las siguientes medidas de mejora del control interno para el área de almacén para reducir la alta probabilidad de ocurrencia de riesgos y la medida correctiva disminuirá el impacto de perdidas en los Estados financieros, lo señalado detallaremos en el cuadro siguiente (Ver tabla 36).

Tabla 36. Medidas Correctivas en Respuesta al Riesgo del área de almacén

Deficiencias	Descripción	Medidas Correctivas
Omitir registro de los movimientos de las mercaderías	No realizar el registro del ingreso y la salida de las existencias de manera oportuna.	Registrar en el Kárdex al momento en que se registra el ingreso y salida de existencias y que estén preenumerados al día.
No se verifica el estado en el que llega la mercadería.	Inexistencia de revisión previa del estado en que se encuentra los productos.	Examinar que los productos que ingresan al almacén deben estar en perfectas condiciones y evitar desmedros.
Segregación de funciones	No se ha determinado las responsabilidades del personal a cargo de almacén.	Definir la estructura orgánica de la empresa junto con los manuales y procedimientos que acrediten la segregación y responsabilidades de cada personal.
Mala distribución y ordenamiento de los productos en el almacén.	No se mantiene un adecuado control de la mercadería u orden de productos en el almacén.	Verificar el espacio de los almacenes y ubicar de forma estratégica los numerosos tipos de productos almacenados adecuadamente y clasificados.
Inexistencia de toma de inventario físico.	No existe supervisión y un control adecuado del inventario.	Implementación de instrucciones que ayude al conteo físico de los productos. Además, realizar inventarios semestrales y supervisados, seguidos de reportes diarios de almacén.
No hay restricción.	Inexistencias de controles adecuados en las distintas áreas del almacén.	Implementar políticas y controles adecuados acerca de la restricción al área de almacén, para evitar el ingreso de personal sin la debida autorización.
Pérdida por desmedro	Pérdida originada por desmedro no es revelado en los estados financieros	Realizar la estimación para desvalorización de existencias en concordancia con la NIC 2- Inventarios, a efectos de que este gasto se considere como deducción para efectos de calcular el Impuesto a la Renta

Fuente: Elaboración Propia

Sulca y Becerra (2017) mencionan que el riesgo es la posibilidad de que un evento ocurra y afecte adversamente el cumplimiento de los objetivos, en los procesos, en el personal y en los sistemas internos generando pérdidas económicas. Los riesgos se clasifican en cuatro grandes tipos, el riesgo de reputación, el riesgo de mercado, el riesgo de crédito y el riesgo operacional en todas sus divisiones.

De lo mencionado por los autores podemos corroborar con la empresa, en donde se ve que constantemente se enfrenta a diversos tipos de riesgos que está afectando en el cumplimiento de sus objetivos, en el buen funcionamiento de los procesos y en la buena segregación de funciones del personal, generando pérdidas económicas.

Además, estos autores señalan que ninguna organización con ánimo o sin ánimo de lucro opera en un entorno libre de riesgos, y el ERM tampoco crea tal entorno; sin

embargo, si representa beneficios importantes para operar más efectivamente en entornos llenos de riesgos. Por tanto, cuando las empresas detectan sus riesgos podrá operar de una manera efectiva y tener para cada evento que suscita sus medidas preventivas y correctivas.

Es así que ERM según mencionan es una metodología orientada a la generación de valor para los dueños o accionistas y hacia la permanencia de la organización o empresa y de su imagen en el largo plazo, es decir para que la empresa sea sólida y merezca la inversión del público/inversores, sirviendo para manejar la competencia, asignar capital necesario, prevenir fraudes y para mantener la reputación corporativa. De lo señalado por los autores, se advierte que en la empresa se detectaron riesgos de alta probabilidad y para que la empresa cumpla sus objetivos como la permanencia en el mercado y estar a la altura de la competencia debe mitigar en los posible estos riesgos, implementar las medidas correctivas e identificar las ventajas en los procesos de control de los inventarios aplicando el modelo COSO ERM de las cuales son:

- El Modelo COSO ERM reduce los costos de compra de mercadería (Costo de ventas).
- Reduce el riesgo de fraude.
- Hay mayor conocimiento del Control interno basado en el Modelo COSO ERM.
- Controla la cantidad de mermas y desmedros.
- Permite revelar los estados financieros con información real.

5.1.3.3 Análisis de los estados Financieros de la organización antes de la aplicación del sistema de control interno y su incidencia en la gestión financiera

IMPORTADORA TEXTIL FORSAC SAC
ESTADO DE SITUACIÓN FINANCIERA
AL 31 DE DICIEMBRE DE 2016, 2017 y 2018
(EXPRESADO EN SOLES)

ACTIVO	2016 S/	2017 S/	2018 S/	PASIVO	2016 S/	2017 S/	2018 S/
Activo Corriente				Pasivo Corriente			
Efectivo y equivalente de efectivo	19,983.00	18,197.87	25,546.89	Cuentas por pagar comerciales	123,228.00	93,228.00	63,228.00
Activo diferido	54,833.00	29,833.00	9,833.00	Cuentas por pagar a los accionistas	240,000.00	240,000.00	240,000.00
Otros activos	28,428.00	28,428.00	28,428.00	Cuentas por pagar diversas	155,900.00	85,900.00	85,900.00
Inventarios	480,564.00	419,096.71	345,586.53	IGV por pagar	0.00	8,292.66	17,181.01
Gasto pagado por anticipado	0.00	0.00	11,534.00				
Total de Activo Corriente	583,808.00	495,555.58	420,928.42				
Activo No Corriente							
Inmueble maquinaria y equipo	37,992.00	37,992.00	136,751.00				
Depreciación, amortización	-15,255.00	-15,255.00	-35,006.80				
Total de Activo No Corriente	22,737.00	22,737.00	101,744.20				
				Total Pasivo	519,128.00	427,420.66	406,309.01
				PATRIMONIO			
				Capital social	19,488.00	19,488.00	19,488.00
				Utilidades acumuladas	51737	67,929.00	69,355.92
				Utilidades del ejercicio	16192	3,454.92	27,519.69
				Total Patrimonio	87,417.00	90,871.92	116,363.61
TOTAL ACTIVO	606,545.00	518,292.58	522,672.62	TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO	606,545.00	518,292.58	522,672.62

IMPORTADORA TEXTIL FORSAC SAC
ESTADO DE RESULTADOS INTEGRALES (FUNCIÓN)
DEL 01 DE ENERO DEL 201x AL 31 DE DICIEMBRE DEL 201x
(Expresado en Soles)

		2016	2017	2018
		S/	S/	S/
70 (+)	Ventas	543,881.89	664,415.83	987,036.80
69 (-)	Costo de ventas	489,494.00	631,195.04	908,073.86
	UTILIDAD BRUTA	54,387.89	S/ 33,220.79	S/ 78,962.94
	(-) Gastos de venta	634.00	-	
63 (-)	Gastos de administración	9,109.00	963.59	
	(+) Otros ingresos de gestión		-	
65 (-)	Otros gastos de gestión		381.28	4,334.45
66 (-)	Pérdida por medición de activos no financieros			7,255.00
	UTILIDAD OPERATIVA	44,644.89	S/ 31,875.92	S/ 67,373.49
	(+) Ingresos financieros		-	
67 (-)	Gastos financieros	16,600.00	28,421.00	20,102.00
	(-) Gastos diversos	4,000.00		
68 (-)	Valuación y deterioro de activos y provisiones			19,751.80
	UTILIDAD ANTES DE IMPUESTO A LA RENTA	24,044.89	S/ 3,454.92	S/ 27,519.69
	(-) RESERVA LEGAL		-	
	(-) IMPUESTO A LA RENTA	7,853.00	2,028.00	10,289.00
	UTILIDAD NETA DEL EJERCICIO	16,191.89	S/ 1,426.92	S/ 17,230.69

Como se observa se está realizando un comparativo del estado de situación financiera para los años 2016, 2017 y 2018 y como resultado de compras no planificadas, se observa sobre almacenamiento de mercaderías que representa en casi el 50% del total del activo que tiene la empresa, podemos mencionar que el dinero se encuentra invertido en las mercaderías y no hay un movimiento, todo debido al desconocimiento de la importancia del control interno en el manejo de sus inventarios.

Agüero, Urquiola y Martínez (2016) mencionan que “El control interno es un proceso de vital importancia para alcanzar el éxito en la administración de cualquier negocio. Mantener inventarios implica altos costos, por lo que se deben minimizar las existencias, de forma tal que se garantice una producción eficiente sin afectar el nivel de servicio al cliente. Para alcanzar esta meta, es imprescindible contar con un adecuado procedimiento que permita gestionar los inventarios dentro de cualquier organización”.

Asimismo, Fuertes (2015) señala que “La valuación de los inventarios es un factor determinante en la información financiera. Primero porque estos generalmente

constituyen una gran porción de los activos corrientes, impactando en el capital de trabajo y en la posición actual de la entidad. Adicionalmente, la valuación de los inventarios tiene un impacto significativo y directo en el importe presentado como ganancia en el periodo. El efecto que tiene la contabilización de los inventarios, tanto en el estado de situación financiera, como en el estado de resultados integrales.

De los estados financieros podemos evidenciar que la empresa tiene mucho efectivo invertido en mercadería por ejemplo en el año 2018 tiene invertidos en mercadería un monto de S/. 345,586.53 de S/. 511,138.62, es decir más del 50% del activo representa las mercaderías y; por tanto, requiere de liquidez para financiar el ciclo operativo de la empresa, todo ello debido a la falta de aplicación del control interno de inventarios.

5.1.3.4 Análisis de Pérdida Originada por Desmedro

De acuerdo con lo mencionado por el gerente de la empresa, las mercaderías que se encuentran desalineados presentan desperfectos o alguna mancha de suciedad por contacto con el suelo, lo venden a un menor costo, utilizan en otras actividades como trapeador, donar al cliente o lo destruye. Además, este gasto representa el 5% en promedio de las ventas, lo cual no es revelado en los estados financieros y a su vez esto es un riesgo que impacta a la utilidad sobre las ventas de la empresa.

Por otro lado, se advierte que las telas que no pueden ser vendidos en el periodo de mayor apogeo (octubre – abril) disminuye su calidad en cuanto al color y otros.

MESES	2018	
	VENTAS S/.	DESMEDRO NO REVELADO S/.
ENERO	157,728.28	7,886.41
FEBRERO	140,100.99	9,807.07
MARZO	134,058.98	9,384.13
ABRIL	44,685.25	3,127.97
MAYO	51,818.57	3,627.30
JUNIO	37,516.64	2,626.16
JULIO	48,720.50	3,410.44
AGOSTO	45,860.72	3,210.25
SETIEMBRE	27,825.79	1,947.81
OCTUBRE	62,130.41	4,349.13
NOVIEMBRE	145,628.27	10,193.98
DICIEMBRE	90,962.40	6,367.37
TOTAL	987,036.80	69,092.58

Figura 52. Desmedro no revelado

Fuente: Elaboración Propia - Facturas de ventas de la empresa FORSAC S.A.C.

De la figura 52 se aprecia que la pérdida originada por desmedro no revelado en el año 2018 es de S/. 69,092.58, lo cual tendría que constituir como gasto tributario y ser revelado en los estados financieros.

Es preciso señalar, que el adecuado control y manejo de los inventarios representa una garantía mayor de estabilidad y supervivencia para la empresa, y es justamente en la adecuada administración de estos inventarios, se suelen evidenciar pérdidas cualitativas que generan perjuicios económicos. Estas pérdidas generalmente conocidas como Mermas y Desmedros, representan un impacto negativo en la empresa y generará un gasto en el período en que ocurran, disminuyendo con ello la utilidad del ejercicio, esto desde la óptica contable, pero para efectos tributarios solo será deducible si es que cumple los requisitos establecidos por las normas establecidas.

La empresa debe tener en cuenta que para el derecho de deducir el gasto generado por un desmedro son tres los requisitos fundamentales y son básicamente: “la destrucción del bien”, que dicha destrucción sea “ante notario público o juez de paz”, y que la misma haya sido “notificada a la SUNAT en un plazo no menor de seis (6) días hábiles” y sólo cumpliendo lo mencionado la empresa podrá deducir el gasto vinculado al desmedro de sus inventarios.

La NIC 2 INVENTARIOS, nunca los menciona de ningún modo, pero la naturaleza de éste hace evidente que su tratamiento contable estará regulado por la variación que un desmedro pueda generar sobre el valor neto de realización (VNR), pues si la pérdida de una cualidad de los inventarios llegara a producir que el importe del VNR del inventario 103 se pusiera por debajo del costo, deberá ajustarse los importes contables del inventario hasta alcanzar el nuevo valor del VNR.

Según los autores Jesús y Rufasto (2018), el desmedro, es aquella pérdida de orden cualitativa e irre recuperable de las existencias haciéndolas inutilizables para los fines a los que estaban destinados. En comparación con la merma no se trata de que el inventario desaparezca, sino que aun existiendo ha perdido ciertas características, sino fuera de utilidad para la organización se deberá dar de baja (RLIR, 2014). Por tanto, las mercaderías de la compañía que pierden ciertas características como desperfectos,

daños físicos en su calidad en ocasiones son destruidos, deben considerarse como desmedro.

Alva (2017) señala que en materia tributaria los desmedros tienen influencia en la determinación de los gastos para efectos de la determinación del Impuesto a la Renta de tercera categoría, generándose algunos problemas en la deducción de los mismos, ello sobre todo por la exigencia del cumplimiento de algunos requisitos señalados en el Reglamento de la Ley del Impuesto a la Renta. Así también, precisa que “existen diversos supuestos en los cuales las existencias se convierten en desmedros:

- Deterioro de los bienes: Ladrillos rotos, tornillos oxidados, vidrios rotos, copas rajadas, entre otros.
- Bienes perecederos: Bienes con fecha de caducidad que hubieran vencido.
- Desfase tecnológico: Piezas de maquinaria obsoleta, disquetes de 5 ¼ pulgadas” 3

De acuerdo al artículo 21 del Reglamento de Impuesto a la Renta nos indica que los desmedros solo serán deducidos como gasto cuando presenten ante SUNAT la prueba de destrucción de las existencias, las cuales deberían ser efectuadas frente a un Notario Público o Juez de Paz, en caso no se pueda acceder a ninguno de los anteriormente mencionados, se designará a un representante de SUNAT, siempre que se comunique a SUNAT en un plazo no menor de 6 días hábiles anteriores a la fecha de la destrucción de los inventarios.

Por tanto, un inventario puede verse afectado tanto por disminuciones cuantitativas (mermas) y cualitativas (desmedro), las cuales, dependiendo de su naturaleza, podrá ser o no reconocidas contablemente como costo del activo producido o como un gasto del período. Si son reconocidas dichas disminuciones como gastos, estos, afectarían el estado de resultados del ejercicio en que fueron incurridos, por ende; disminuye la utilidad del mismo. Sin embargo, para efectos tributarios, se debe cumplir con lo establecido en el inciso c) del artículo 21° del RLIR, con excepción de los PAP, quienes acreditarán sus desmedros con un Reporte de desmedros de los productos alimenticios perecibles; y también de aquellos que, habiendo tenido inventarios dañados, los hubieran vendido.

5.1.3.5 Análisis sobre la inadecuada planificación de pedidos de mercadería

La inadecuada planificación para realizar pedidos de compra de manera oportuna para el proceso productivo genera que la empresa realice compras no planificadas a precios elevados de la competencia. Para demostrar esto se presenta a continuación la diferencia entre la ganancia que genera una producción propia y la ganancia a causa de una compra no planificada.

PRODUCTO	C.U. de Compras no planificadas x Kg	C.U. de producción x Kg	C.U de venta S/.	Ganancia con producción propia	Ganancia con compras no planificadas	Porcentaje de Variaciones		Lo que se deja de ganar
	S/.	S/.				Producción propia	Compras no planificadas	
PIQUÉ ALGODÓN 24/1 COLOR BLANCO	22.50	19.13	24.00	4.88	1.50	20.31%	6.25%	14.06%
PIQUÉ ALGODÓN 24/1 TANGUIS BLANCO	23.50	19.98	26.00	6.03	2.50	23.17%	9.62%	13.56%
FRANELA NEGRO	22.50	19.13	24.00	4.88	1.50	20.31%	6.25%	14.06%
PIQUÉ ALGODÓN 24/1 COLOR NEGRO	26.00	22.10	28.00	5.90	2.00	21.07%	7.14%	13.93%
JERSEY ALGODÓN 30/1 PEINADO BLANCO	19.30	16.41	22.00	5.60	2.70	25.43%	12.27%	13.16%
JERSEY ALGODÓN 20/1 CARDADO BLANC	19.00	16.15	22.00	5.85	3.00	26.59%	13.64%	12.95%
FRENCH TERRY BLANCO	25.00	21.25	27.00	5.75	2.00	21.30%	7.41%	13.89%
FRENCH TERRY ROJO	26.00	22.10	28.00	5.90	2.00	21.07%	7.14%	13.93%
FRENCH TERRY NEGRO	25.50	21.68	27.00	5.33	1.50	19.72%	5.56%	14.17%
PIQUÉ ALGODÓN 24/1 COLOR BLANCO	25.00	21.25	26.50	5.25	1.50	19.81%	5.66%	14.15%
FRANELA ROJO	23.00	19.55	24.50	4.95	1.50	20.20%	6.12%	14.08%
PIQUÉ ALGODÓN 24/1 COLOR AMARILLO	25.50	21.68	26.50	4.83	1.00	18.21%	3.77%	14.43%
PIQUÉ ALGODÓN 24/1 TANGUIS AMARILL	24.00	20.40	25.00	4.60	1.00	18.40%	4.00%	14.40%
PIQUÉ ALGODÓN 24/1 COLOR AZUL	23.00	19.55	24.00	4.45	1.00	18.54%	4.17%	14.38%
JERSEY ALGODÓN 30/1 PEINADO AZUL	19.25	16.36	21.50	5.14	2.25	23.90%	10.47%	13.43%

Figura 53. Ganancias de compras planificadas vs compras no planificadas

Fuente: Elaboración Propia - Facturas de compras de la empresa FORSAC S.A.C.

Del cuadro anterior (ver figura 53), apreciamos que si la empresa realiza compras no planificadas como en el caso del producto Piqué 24/1 color blanco dejaría de ganar el 14.06% de las ventas y así sucesivamente sucede con los demás productos.

Para explicar mejor este caso, vamos a suponer que en el ejercicio 2018, el producto Piqué algodón 24/1 color blanco se vendió 1000 Kg a un costo unitario de venta de S/. 24 soles, entonces se procederá de la manera siguiente:

Descripción	Proceso productivo	Compras no planificadas	Lo que se deja de ganar
	S/	S/	
Ventas	24,000.00	24,000.00	
Costo de ventas	19,130.00	22,500.00	14%
UTILIDAD BRUTA	4,870.00	1,500.00	-14%

Figura 54. Utilidad bruta del proceso productivo vs las compras no planificadas.

Fuente: Elaboración Propia

De acuerdo con la figura 54, se aprecia de manera numérica como el no realizar una planificación del proceso productivo de la cantidad de mercadería que se requiere, afecta en los resultados del negocio, es decir se deja de ganar. Si se vende 1000kg de Piqué algodón 24/1 color blanco a 24 soles el kilogramo y si solo se realiza el proceso de compra y venta se deja de ganar el 14% de las ventas. La inadecuada planificación de la compra de mercadería es otro riesgo a identificar que impacta desfavorablemente en el margen bruto de las empresas de este sector Mype.

CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

Conclusiones

- La mayoría de las empresas de fabricación de Telas de Tejido Punto no aplica un control interno en el manejo de sus inventarios por desconocimiento de su importancia y utilidad, lo que genera pérdidas económicas.
- La ausencia de implementación de un control Interno basado en el COSO ERM en las empresas de tejido punto genera una falta de gestión eficiente de los inventarios ocasionando pérdidas cuyos estados financieros no se revelan de manera confiable.
- Las empresas de fabricación de Telas de Tejido Punto son empresas que tiene un solo dueño que a su vez es el administrador de la empresa por lo que no cuentan con manual de políticas, funciones ni código ética, esto puede generar que haya una situación de fraude por parte de los colaboradores de estas empresas.
- Se evidencia una falta de gestión de los recursos que conforman el capital de trabajo por parte de los responsables de las empresas del sector mype de telas de tejido punto, lo cual no permite contar con un capital de trabajo acorde a las necesidades que hoy en día enfrentan este tipo de empresa y las demandas que tienen que atender al mercado local.

- Las empresas del sector mype de telas de tejido punto no tiene un control adecuado de los desmedros de la mercadería esto es producto de la mala gestión de control interno de inventarios ocasionando que el costo de la mercadería sea mayor a lo esperado, haya pérdida y que el margen bruto no se refleje de forma fehaciente en los estados financieros.
- Se muestra que la mayoría de estas empresas al no contar con un control interno de entradas y salidas de su mercadería no cuentan con stock, realizando una inadecuada planificación para realizar pedidos de compra de manera oportuna para el proceso productivo. Esto a su vez genera que las compras de mercadería se realicen a la competencia a un precio mayor ocasionando pérdidas.
- Se concluye que existen riesgos en la gestión de inventarios de las empresas de tejido punto que no lo toman en cuenta debido a que estas empresas MYPES no tienen una matriz de riesgos como herramienta de control y de seguimiento que identifique todas las debilidades que afectan a la gestión de sus recursos.
- Actualmente las empresas de este sector textil de Telas de tejido punto no tienen implementados políticas, controles el cual refuerce la necesidad de implementación de un COSO ERM que permita cumplir su objetivo estratégico con el respaldo de procedimientos o documentos instructivos que ayuden a las empresas de este sector a que mejoren en la eficiencia de sus operaciones.

Recomendaciones

- Concientizar a los dueños de las empresas textiles de tejido punto la importancia que tiene el COSO ERM en la gestión de sus inventarios, mediante una capacitación a cargo de profesionales que den servicios de capacitación en la cual les permita observar cómo se realiza la implementación de una matriz de riesgos, esto a su vez les permitirá identificar cuantitativamente las pérdidas que están teniendo actualmente en la empresa.
- Se recomienda a las empresas de fabricación de tejidos de punto diseñar manual de funciones, manual de políticas y código de ética, esto ayudaría también a que los dueños y administradores puedan tener una mejor supervisión y monitoreo y evitar algún indicio de fraude.
- Se recomienda que estas empresas registren oportunamente las entradas y salidas de mercadería, capacitando al personal a cargo del almacén, transmitiendo la importancia que existe un inventario controlado dentro de la empresa, ya que la

ausencia de un control de entradas y salidas genera distorsión de las existencias en los estados financieros.

- Estas empresas del Sector Mype de telas de tejido punto deberán realizar actividades de control dentro de almacén como sistemas de inventarios frecuentes, manejo de Kardex, visto bueno para retiro de mercadería, control de orden de pedido, etc.
- Las características que tienen las empresas de tejido punto al ser Mypes y familiares bajo un enfoque del control interno deberán preparar al personal encargado de almacén con capacitaciones periódicas a cargo de profesionales que refuercen la importancia que tienen la gestión de inventarios dentro de una empresa.
- Se recomienda que el área de almacén de las empresas de este sector textil de tejido punto deberá ser un área de acceso restringido para evitar pérdidas físicas y así no tener una variación en el stock de la mercadería.
- Para poder tener un buen manejo del stock de inventarios se recomienda a las empresas de sector de telas de tejido punto el uso de portales documentarios de bajo costo como por ejemplo plantillas o macros en Excel que les permita registrar detalladamente sobre el producto terminado que ingresa a almacén, cuanto fue su costo, el control de salidas de la mercadería (ventas), cuanto de existencia se está teniendo dentro de almacén y por último cuanta mercadería se encuentra obsoleta. De esta manera ayudará a reducir costos y generar mayor rentabilidad.
- En las figuras 55 y 56 se aprecia claramente que estas empresas Mypes realizan el control de ingresos y salidas de mercaderías en un cuaderno, el mismo que se encuentra desactualizado. Por otra parte, se observa la falta de registro de inventarios (Kardex) en la entrada y en la salida de mercaderías. Asimismo, en el caso práctico el gerente nos mencionó que además del registro en el cuaderno se realiza también en un Excel, el cual no pudimos apreciarlo, hecho ocurrido genera el riesgo en la dilación de pedidos y en la generación de la guía de remisión por cada lote vendido. (Las figuras podemos apreciarlo mejor en el Anexo E).

Noviembre				
04/11/18	Envío 20/11	Envío 20/11	20.25	446.18
	Envío 20/11	Envío 20/11	20.25	458.31
12/11/2018				
	Envío 20/11	Envío 20/11	21.7	479.36
	Envío 20/11	Envío 20/11	427.5	1,363.87
	Envío 20/11	Envío 20/11	372.600	6,183.70
08/12/2018				
	Envío 20/11	Envío 20/11	508.45	4,214.80
	Envío 20/11	Envío 20/11	433.25	1,78.35
12/11/2018				

Noviembre				
13/11/2018	Envío 20/11	Envío 20/11	214.5	486.33
	Envío 20/11	Envío 20/11	103.30	1,750.85
21/11/2018				
	Envío 20/11	Envío 20/11	146.93	467.67
	Envío 20/11	Envío 20/11	621.77	2,30.32
23/11/2018				

Figura 55. Control de entradas al almacén

Fuente: Documentación de la empresa.

Diciembre				
04/10/18	Envío 20/11	Envío 20/11	198.65	3,609.90
	Envío 20/11	Envío 20/11	246.55	5,670.65
09/10/18				
	Envío 20/11	Envío 20/11	171.49	4,702.78
	Envío 20/11	Envío 20/11	140.10	4,142.90
15/10/18				
	Envío 20/11	Envío 20/11	198.00	5,344
	Envío 20/11	Envío 20/11	206.4	4,150
	Envío 20/11	Envío 20/11	204.4	4,082.00
03/11/18				
	Envío 20/11	Envío 20/11	216.65	3,609.90
	Envío 20/11	Envío 20/11	246.55	5,670.65
	Envío 20/11	Envío 20/11	171.49	5,126.60
05/11/18				
	Envío 20/11	Envío 20/11	136.00	2,772
	Envío 20/11	Envío 20/11	246.55	4,100
	Envío 20/11	Envío 20/11	243.26	5,351.72
06/11/18				
	Envío 20/11	Envío 20/11	168.79	4,324.12
	Envío 20/11	Envío 20/11	140.00	3,120
07/11/18				
	Envío 20/11	Envío 20/11	166.49	4,179.70
	Envío 20/11	Envío 20/11	143.10	4,102.78
11/11/18				
15/11/18				
	Envío 20/11	Envío 20/11	169.45	4,148.00
	Envío 20/11	Envío 20/11	107.00	4,126.40

Figura 56. Control de salida del almacén

Fuente: Documentación de la empresa.

Para ello con la información obtenida del caso práctico realizamos la verificación respectiva en las facturas de compra y venta para constatar el registro de entrada y salida de mercadería realizado en el cuaderno, lo que podemos apreciar en la siguiente tabla: (Ver tabla 37).

Tabla 37: Registro de entrada de Mercadería al almacén

Fecha	Descripción	Peso Kg	C.U S/	Costo Total S/
03/11/2018	Piqué Algodón 24/1 Color Blanco	288.44	22.50	6,489.90
	Jersey Algodón 20/1 Colores Varios Reactivo	266.88	22.10	5,898.05
	Rib 20/1 Melange 10%	134.00	4.10	549.40
	Jersey Fucsia 20/1	103.50	17.32	1,792.62
	Rib 20/1 Fucsia	240.00	4.10	984.00
05/11/2018	Rib 20/1 Blanco	205.00	4.10	840.50
	Tela Jersey Algodón 20/1 Peinado Blanco	226.84	16.95	3,844.94
	Jersey Algodón 20/1 Color Melange al 10%	144.33	19.89	2,870.72
	Rib 20/1 Melange 10%	164.00	3.78	619.92
	Jersey 20/1 Tanguis RX Turqueza	184.00	26.00	4,784.00
07/11/2018	Piqué Algodón 24/1 Color Celeste	236.00	25.00	5,900.00
	Cuellos Algodón Blanco	176.00	3.25	572.00
	Piqué Algodón 24/1 Negro RX	284.55	21.32	6,066.61
	Jersey Algodón 20/1 Color Melange al 10%	222.65	18.00	4,007.70
	Piqué Algodón 20/1 Color Melange al 10%	184.60	18.00	3,322.80
10/11/2018	Cuellos Algodón Blanco	88.74	3.25	288.41
	Rib 20/1 rojo	204.00	4.12	840.48
	Rib 20/1 negro	106.00	4.11	435.66
	Rib 20/1 Fucsia	118.00	4.10	483.80
	Rib 20/1 Blanco	108.00	4.10	442.80
	Tela Jersey Algodón 20/1 Peinado Blanco	244.77	17.00	4,161.09
15/11/2018	Jersey Algodón 20/1 Color Melange al 10%	132.54	19.00	2,518.26
	Piqué Algodón 24/1 Color Verde Jade Reactivo	205.44	26.00	5,341.44
	Piqué Algodón 24/1 Color Rojo Reactivo	164.84	27.50	4,533.10
19/11/2019	Piqué Algodón 24/1 Colores varios Reactivos	284.64	25.40	7,229.86
	Jersey Algodón 20/1 Color Rojo Reactivo	116.80	24.00	2,803.20
	Piqué Algodón 24/1 Color Amarillo Reactivo	234.00	21.23	4,967.82
	Piqué Algodón 24/1 Color Blanco	268.00	20.50	5,494.00
	Jersey Algodón 20/1 Colores Varios	149.00	22.00	3,278.00
Total		5,485.56		91,361.07

Fuente: Elaboración Propia

Tabla 38: Registro de salida de Mercadería del almacén

Fecha	Descripción	Peso Kg	C.U S/	Costo Total S/
03/11/2018	Jersey Algodón 20/1 Colores Varios Reactivo	138.65	26.00	3,604.90
	Piqué Algodón 24/1 Color Blanco	246.55	23.00	5,670.65
	Piqué Algodón 24/1 Colores varios reactivos	185.80	27.00	5,016.60
05/11/2018	Jersey Algodón 20/1 Color Blanco	136.00	22.00	2,992.00
	Jersey Algodón 20/1 Color Melange al 10%	206.50	20.00	4,130.00
	Piqué Algodón 20/1 Color Melange al 10%	243.26	22.00	5,351.72
06/11/2018	Piqué Algodón 24/1 Color Verde Jade Reactivo	168.79	28.00	4,726.12
	Piqué Algodón 24/1 Color Blanco	140.00	23.00	3,220.00
07/11/2018	Piqué Algodón 24/1 Colores varios reactivos	166.84	28.00	4,671.52
	Jersey Algodón 20/1 Colores Varios Reactivo	144.86	26.00	3,766.36
09/11/2018	Jersey Algodón 20/1 Color Blanco	186.49	22.00	4,102.78
	Piqué Algodón 24/1 Color Rojo Reactivo	143.10	29.00	4,149.90
11/11/2018	Piqué Algodón 24/1 Color Rojo Reactivo	143.10	29.00	4,149.90
	Jersey Algodón 20/1 Color Rojo Reactivo	159.45	26.00	4,145.70
13/11/2018	Piqué Algodón 24/1 Color Verde Jade Reactivo	198.00	28.00	5,544.00
	Piqué Algodón 24/1 Color Blanco	201.20	22.00	4,426.40
14/11/2018	Piqué Algodón 24/1 Colores varios reactivos	205.25	27.00	5,541.75
	Jersey Algodón 20/1 Color Blanco	184.45	22.00	4,057.90
13/11/2018	Jersey Algodón 20/1 Color Melange al 10%	204.40	20.00	4,088.00
	Piqué Algodón 20/1 Color Melange al 10%	167.35	22.00	3,681.70
14/11/2008	Piqué Algodón 24/1 Color Rojo Reactivo	154.55	29.00	4,481.95
	Jersey Algodón 20/1 Color Rojo Reactivo	163.55	26.00	4,252.30
15/11/2018	Piqué Algodón 20/1 Color Melange al 10%	184.85	20.00	3,697.00
	Piqué Algodón 24/1 Color Verde Jade Reactivo	244.60	28.00	6,848.80
18/11/2018	Piqué Algodón 24/1 Color Blanco	176.89	22.00	3,891.58
	Jersey Algodón 20/1 Color Melange al 10%	182.45	20.00	3,649.00
19/11/2018	Piqué Algodón 24/1 Color Rojo Reactivo	199.44	29.00	5,783.76
	Jersey Algodón 20/1 Color Rojo Reactivo	142.39	22.00	3,132.58
20/11/2018	Piqué Algodón 24/1 Color Negro Reactivo	145.32	26.00	3,778.32
	Piqué Algodón 24/1 Colores varios reactivos	188.89	27.00	5,100.03
25/11/2018	Jersey Algodón 20/1 Colores Varios Reactivo	166.83	26.00	4,337.58
	Jersey Algodón 20/1 Color Blanco	168.45	22.00	3,705.90
	Piqué Algodón 24/1 Color Rojo Reactivo	204.54	29.00	5,931.57

Total	5,892.79	145,628.27
-------	----------	------------

Fuente: Elaboración Propia

De la comparación efectuada al cuaderno de registros con las facturas, se observa que muy aparte de lo desactualizado que se encuentra el cuaderno de control, no se registra adecuadamente los importes y las fechas correspondientes.

Por ello, proponemos una propuesta de mejora para el adecuado control interno de inventarios de las empresas Mypes de fabricación de telas y tejidos de punto en el Emporio Comercial de Gamarra y ayudar con el logro de los objetivos planteados. (Ver figura 57).

REGISTRO DE INVENTARIO PERMANENTE

Código : PA001

Stock actual : _____

Categoría : Piqué Algodón 24/1 Reactivo

Color : Blanco

Comprobante de pago			Entradas			Salidas			Saldos		
Fecha	Serie	N°	Cantidad KG	P.U S/	P. Total	Cantidad KG	P. U S/	P. Total	Cantidad KG	P.U S/	P. Total

Figura 57. Registro de inventario permanente

Fuente: Elaboración propia

REFERENCIA BIBLIOGRAFICA

Abella, R. (2006). *COSO II y la gestión integral de Riesgos del Negocio* (Edición Estrategia Financiera, N° 225). Recuperado de <http://pdfs.wke.es/6/6/7/3/pd0000016673.pdf> (Consulta: 17 de mayo 2019).

Aching, C. (2005). *Guía Rápida de Ratios Financieros y Matemáticas de la Mercadotecnia* (Edición Prociencia y Cultura S.A, Lima: Perú). Recuperado de http://perfeccionate.urp.edu.pe/econtinua/FINANZAS/LIBRO_RATIO%20FINANCIEROS_MAT_DE_LA_MERCADOTECNIA.pdf (Consulta: 17 de mayo 2019).

Ambrosone, M. (2007). *La Administración del Riesgo Empresarial: una responsabilidad de todos – El enfoque COSO*. Recuperado de <http://www.ayhconsultores.com/img/COSO.pdf> (Consulta: 27 de Julio 2019).

Angulo, L. (2016). *La Gestión Efectiva del Capital de Trabajo en las Empresas*. (En Revista Universidad y Sociedad Vol. 8 pp. 54-57). Recuperado de http://scielo.sld.cu/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S2218-36202016000400006. (Consulta: 22 de Julio 2019).

Arévalo, A. & Reyes, J. (2019). *Sistema de control interno basado en el modelo COSO 2013 y su incidencia en la gestión financiera en las tiendas comerciales de ventas al por mayor de prendas de vestir en Lima Centro, año 2017* (Universidad Peruana de Ciencias Aplicadas UPC, Lima: Perú). Recuperado de <https://repositorioacademico.upc.edu.pe/handle/10757/625763> (Consulta: 26 de mayo de 2019).

Agüero L., Urquiola I. y Martínez E. (2016). *Propuesta de procedimiento para la gestión de inventarios*. Artículo, Vol. 15, número 2, Recuperado de <http://www.cyta.com.ar/ta1502/v15n2a2.htm>. (Consulta: 05 de mayo 2019).

Alva, M. (2017). *¿Qué implicancias tributarias generan los desmedros en el impuesto a la renta?* (Blog de la Pontificia Universidad Católica del Perú, Lima). Recuperado de: <http://blog.pucp.edu.pe/blog/blogdemarioalva/2012/04/02/que-implicancias-tributarias-generan-los-desmedros-en-el-impuesto-a-la-renta/>. (Consulta: 03 de octubre 2019).

Behar, D. (2008). *Metodología de la Investigación*. (Editorial Shalom). Recuperado de: <http://rdigital.unicv.edu.cv/bitstream/123456789/106/3/Libro%20metodologia%20in%20investigacion%20este.pdf> (Consulta: 01 de junio 2019).

Chacón B. (2011). *Metodología COSO-ERM en la Evaluación del Control Interno en el área de cuentas por cobrar de una empresa Distribuidora y Comercializadora de pinturas* (Universidad de San Carlos de Guatemala, Guatemala). Recuperado de http://biblioteca.usac.edu.gt/tesis/03/03_3827.pdf (Consulta: 26 de mayo de 2019).

Cari, P. (2015). *Control Interno de Inventarios y su Influencia en la organización contable de las Ferreteras (COMERCIALIZACIÓN de Fierros, Aceros y Afines) de la Ciudad de Juliaca Periodo 2014*. (Universidad Nacional Del Altiplano, Juliaca: Perú). Recuperado de <http://repositorio.unap.edu.pe/handle/UNAP/1883> (Consulta: 31 de mayo de 2019).

Carol S. (2005) *Los Criterios del Informe Coso - Aplicado a las auditorias de prevención de Riesgos laborales - prevención N° 172* (Editorial Díaz de Santos, España) Recuperado de https://apa.es/fotos/articulos_tecnicos/p172_1.pdf (Consulta: 24 de mayo de 2019).

Caushi, K y Javes, C (2013) *Estudio para la Instalación y puesta en marcha de una planta de Tejido de Punto y su comercialización orientada al mercado internacional*. (Universidad Nacional de Ingeniería UNI- Lima: Perú) Recuperado de <https://docplayer.es/70610213-Universidad-nacional-de-ingenieria.html> (Consulta: 13 de setiembre de 2019).

Coopers & Lybrand (1997) *Los nuevos conceptos del control interno (Informe COSO)*. (Editorial Díaz de Santos, España) Recuperado de

<https://books.google.com.pe/books?id=335uGf3nusoC&printsec=frontcover&dq=modelo+coso&hl=es&sa=X&ved=0ahUKEwjNjtusxrPiAhUkq1kKHbJhBKIQ6AEIKDAA#v=onepage&q&f=false> (Consulta: 24 de mayo de 2019).

Correa, G. (2016) *Teñidos y acabados en tejidos de punto de fibra polialgodón* (Universidad Nacional del Callao UNAC Callao: Perú). Recuperado de <http://repositorio.unac.edu.pe/> (Consulta 13 de Setiembre 2019).

Cruz, A (2017) *UF0476 Gestión de Inventarios* (Editorial IC 1era edición, Málaga). Recuperado de https://books.google.com.pe/books?id=Dw9aDwAAQBAJ&printsec=frontcover&hl=es&source=gbs_ge_summary_r&cad=0#v=onepage&q&f=false (Consulta: 30 de agosto de 2019).

Deloitte (2015) *COSO, Marco de referencia para la implementación, gestión y Control de un adecuado Sistema de Control Interno*. Recuperado de <https://www2.deloitte.com/content/dam/Deloitte/mx/Documents/risk/COSO-Sesion1.pdf> (Consulta: 24 de mayo de 2019).

Deloitte (2017) *COSO ERM 2017 y la Generación de Valor*. Recuperado de [https://www2.deloitte.com/content/dam/Deloitte/co/Documents/risk/Presentaci%C3%B3n%20COSO%20ERM%202017%20\(Oct%2024\).pdf](https://www2.deloitte.com/content/dam/Deloitte/co/Documents/risk/Presentaci%C3%B3n%20COSO%20ERM%202017%20(Oct%2024).pdf) (Consulta: 28 de Julio de 2019).

Estupiñán, R. (2015) *Control interno y Fraudes Análisis de Informe COSO I, II Y III con base a ciclos transaccionales*. (Ediciones ECOE- Tercera Edición Bogotá: Colombia). Recuperado de https://books.google.com.pe/books?id=qcO4DQAAQBAJ&printsec=frontcover&dq=estupiñan+y+benjamin&hl=es&sa=X&ved=0ahUKEwia66_c7oTIAhUHRlkKHS7IAQsQ6AEIKDAA#v=onepage&q&f=false (Consulta: 24 de mayo de 2019).

Fuertes, J (2015, pp. 48-65). *Métodos, Técnicas y sistemas de valuación de Inventarios. Un enfoque global*. (Revista de la Agrupación Joven Iberoamericana de Contabilidad y Administración de Empresas AJOICA). Recuperado de:

García, A. (2010). *Almacenes: planeación, organización y control* (Editorial: Trillas 4ª ed. México).

Garrido, I y Cejas, M (2017, pp. 109-129). *La Gestión de Inventario como Factor Estratégico en la Administración de Empresas*. (Revista Negotium Vol. 13 N° 37, Venezuela). Recuperado de www.revistanegotium.org.ve/núm.37. (Consulta: 09 de mayo de 2019).

Instituto de Auditores Internos Coopers & Lybrand (1997, p.16). Los Nuevos Conceptos del Control Interno: Informe COSO. (Ediciones Díaz de Santos S.A. España). Recuperado de <https://books.google.com.pe/books?id=335uGf3nusoC&pg=PA299&dq=control+interno+de+inventarios&hl=es&sa=X&ved=0ahUKEwj9paiwpYLiAhVrUd8KHaLEDK0Q6AEIUTAI#v=onepage&q=control%20interno%20de%20inventarios&f=false>. (Consulta: 04 de mayo 2019).

Instituto Nacional de Estadística e Informática (2017). *Características de la Empresas del Emporio Comercial Gamarra, 2016*. Recuperado de https://www.inei.gob.pe/media/MenuRecursivo/publicaciones_digitales/Est/Lib1463/libro.pdf (Consulta: 01 de Mayo 2019).

Instituto Nacional de Estadística e Informática (2016). Encuesta Nacional de Innovación en la Industria Manufacturera - 2015. Recuperado de http://ogeiee.produce.gob.pe/index.php/shortcode/estadistica-oe/estadisticas-innovacion/item/download/86_67042de3c200c93ee7893440886c5fcf. (Consulta: 01 de junio 2019).

Jesús, L. y Rufasto, M. (2018). *NIC 2 Inventarios y su impacto en la rentabilidad del sector de comercialización de hidrocarburos líquidos del distrito de Surco, 2017* (Universidad Peruana de Ciencias Aplicadas UPIC, Lima: Perú). Recuperado de https://repositorioacademico.upc.edu.pe/bitstream/handle/10757/625847/JESUS_M_L.pdf?sequence=1&isAllowed=y (Consulta: 01 de junio 2019).

Mallqui, O. Quispe, E. y Rabanal, V. (2017). *Algodón Orgánico como elemento clave de una estrategia de diferenciación, orientada a la exportación para el sector textil confecciones en el Perú* (Universidad Peruana de Ciencias Aplicadas UPC, Lima: Perú). Recuperado de <https://repositorioacademico.upc.edu.pe/handle/10757/621872>. (Consulta: 28 de julio 2019).

Martín, V y Mancilla, M. (2010). *Control en la Administración para una información financiera confiable* (Universidad Nacional Autónoma de México – Facultad de Contaduría y Administración). Recuperado de <http://revistas.pucp.edu.pe/index.php/contabilidadyNegocios/article/view/208>. (Consulta: 13 de setiembre 2019).

Meana, P. (2017). *Gestión de inventarios, UF0476*. (Editorial Paraninfo, Madrid - España). Recuperado de <https://books.google.com.pe/books?hl=es&lr=&id=Ml5IDgAAQBAJ&oi=fnd&pg=P1&dq=ausencia+del+coso+y+su+impacto+en+la+gestion+de+inventarios&ots=6vwdlrFoHZ&sig=7W8KiYOjKEc-FuqXwIFdxqKY0mM#v=onepage&q&f=false>. (Consulta: 26 de mayo 2019).

Ministerio de Comercio Exterior y Turismo MINCETUR (2017). *Medidas antidumping aplicadas a los textiles de procedencia china*. Recuperado de https://www.mincetur.gob.pe/wp-content/uploads/documentos/comercio_exterior/estadisticas_y_publicaciones/estadisticas/informes/Informe_Coyuntural_N4.pdf (Consulta 28 de julio 2019).

Ministerio de Economía y Finanzas MEF (2018). *Normas Internacionales de Contabilidad NIC 2 – Inventarios*. Recuperado de : https://www.mef.gob.pe/contenidos/conta_publ/con_nor_co/vigentes/nic/2_NIC.pdf (Consulta: 01 de junio 2019).

Ministerio de la Producción PRODUCE (2015). *Industria Textil y Confecciones*. Recuperado de http://demi.produce.gob.pe/images/publicaciones/publie178337159547c39d_11.pdf (Consulta: 01 de Mayo 2019).

Pereira, Z. (2011). *Los diseños de método mixto en la investigación en educación: Una experiencia concreta*. (Universidad Nacional Heredia, Costa Rica) Recuperado de <https://dialnet.unirioja.es/descarga/articulo/6054869.pdf> (Consulta: 01 de Mayo 2019).

Pontificia Universidad Católica del Perú PUCP (2010). *Reporte Financiero CENTRUM, Sector Textil del Perú*. Recuperado de [https://www.latinburkenroad.com/docs/BRLA%20Peruvian%20Textile%20Industry%20\(201003\).pdf](https://www.latinburkenroad.com/docs/BRLA%20Peruvian%20Textile%20Industry%20(201003).pdf) (Consulta: 01 de junio de 2019).

Posada, C. (2017). *Dumping Chino sigue relegando al sector textil peruano*. (Camara de comercio de Lima – Lima: Perú). Recuperado de https://www.camaralima.org.pe/repositorioaps/0/0/par/posada_774/dumping-chino-sigue-relegando-al-sector-textil-peruano.pdf (Consulta: 01 de junio de 2019).

PriceWaterhouseCoopers PWC. (2018). *Perfil de Riesgo en una Organización Basado en el nuevo MARCO COSO ERM 2017*. Recuperado de: https://www.pwc.com/ve/es/publicaciones/assets/PublicacionesNew/Boletines/Boletin_RAS_Perfil_de_Riesgo.pdf (Consulta: 30 de Agosto de 2019).

Quintero, J. y Sánchez, J. (2006). *La cadena de valor: Una herramienta del pensamiento estratégico* (Universidad Privada Dr. Rafael Bellos Chacin, Maracaibo – Venezuela. Editorial Telos Vol. 8 N° 3 p.p. 377-389) Recuperado de <https://www.redalyc.org/pdf/993/99318788001.pdf> (Consulta: 30 de Agosto de 2019).

Robben, X., Quatrebarbes, A. de, & Serra, M. M. (n.d.). *La cadena de valor de Michael Porter*. (Editorial: 50 minutos.es) Recuperado de: <https://books.google.com.pe/books?id=W3AODAAAQBAJ&printsec=frontcover&dq=que+es+cadena+de+valor&hl=es&sa=X&ved=0ahUKEwiN76Dzq9jjAhWJrFkKHV0lC1wQ6AEIKDAA#v=onepage&q&f=false> (Consulta: 28 de Julio del 2019).

Rodríguez, G., Gil, J. y García, E. (1996). *Metodología de la Investigación Cualitativa* (Editorial: Aljibe. Granada España) Recuperado de: <http://media.utp.edu.co/centro-gestion-ambiental/archivos/metodologia-de-la-investigacion-cualitativa/investigacioncualitativa.doc> (Consulta: 28 de Julio del 2019).

Rosas, G. & Santos, C. (2015). *El control interno y su incidencia en la Gestión de Inventarios de la Micro y pequeña empresa de la Provincia Constitucional del Callao* (Universidad Nacional del Callao, Callao: Perú). Recuperado de <http://repositorio.unac.edu.pe/handle/UNAC/1534>. (Consulta: 22 de mayo de 2019).

Sánchez, L. (2015). *COSO ERM y la Gestión de Riesgos* (Quipukamayoc Revista de la Facultad de Ciencias Contables UNMSM, Lima: Perú Vol. 23 N.º 44 pp. 43-50). Recuperado de: <http://revistasinvestigacion.unmsm.edu.pe/index.php/quipu/article/download/11625/10435> (Consulta: 14 de junio 2019).

Sánchez, L. (2015). *Evaluación del Sistema de Control Interno basado en la metodología COSO ERM en las áreas de créditos y cobranzas de la Derrama Magisterial 2012 – 2014* (Universidad Mayor de San Marcos UNMSM, Lima: Perú). Recuperado de: http://cybertesis.unmsm.edu.pe/bitstream/handle/cybertesis/4299/Sanchez_sl.pdf?sequence=1&isAllowed=y (Consulta: 28 de Julio de 2019).

Sociedad Nacional de Industrias (2018). *Industria de Textil y Confecciones* (Fuentes: INEI, SUNAT y SBS Lima: Perú). Recuperado de <https://www.sni.org.pe/wp-content/uploads/2018/06/TRIPTICO-AIEES-TEXTIL.pdf> (Consulta 01 de mayo).

Sulca G y Becerra E. (2017). *Control Interno. Matriz de riesgo: Aplicación metodología COSO II*. (Revista publicando Vol 4. N° 12- Universidad Central de Ecuador – Pontificia Universidad Católica del Ecuador) Recuperado de: <https://revistapublicando.org/revista/index.php/crv/article/view/686> (Consulta: 28 de Julio 2019).

SUNAT (2019). *Reglamento de la Ley del Impuesto (RLIR Art. 21 Lit. c)*. Recuperado de http://www.oas.org/juridico/PDFs/mesicic3_per_ds122.pdf (Consulta: 30 de agosto de 2019).

SUNAT (2019). *Ley del Impuesto a la Renta (LIR Art. 37 Lit. f)*. Recuperado de <http://www.sunat.gob.pe/legislacion/renta/ley/capvi.pdf>. (Consulta: 30 de agosto de 2019).

Vargas, H. (2003, pp. 98 - 109) *Consideraciones prácticas para la Gestión del Capital de Trabajo en las PYMES innovadoras.* (Revista Escuela de Administración de Negocios N° 47). Recuperado de: <https://journal.universidadean.edu.co> › Revista › article › download. (Consulta: 30 de agosto de 2019).

Villamil, D. (2015). *La implementación del Control Interno de Inventarios para el Sector Droguistas de Acuerdo con las Normas Internacionales de Auditoría – NIAS* (Universidad Militar Nueva Granada, Bogotá: Colombia). Recuperado de <https://repository.unimilitar.edu.co/bitstream/handle/10654/13806/TRABAJO%20DE%20GRADO.pdf;jsessionid=B87F1D90EA9E318221284B8F7BFAAD0B?sequence=2> (Consulta: 28 de Julio de 2019).

Ynca, C. & De La Rosa, T. (2017). *El Tratamiento de las Mermas y Desmedros en el Impuesto a la Renta: Principales Problemas y Propuestas de Solución* (Universidad de Lima, Lima: Perú). Recuperado de http://repositorio.ulima.edu.pe/bitstream/handle/ulima/6626/Ynca_C%C3%B3rdova_Lourdes_Patricia.pdf?sequence=1&isAllowed=y (Consulta: 03 de octubre de 2019).

APÉNDICE

Apéndice A: Árbol del Problema

Fuente: Elaboración Propia

Apéndice B: Matriz de Consistencia

Matriz de consistencia

Título: Control Interno de Inventarios basado en el COSO ERM y su impacto en la Rentabilidad de las Empresas Mypes de Fabricación de Telas de Tejido Punto en el Emporio Comercial de Gamarra, año 2018.

Autor: Yanet y Fabiola

Problema	Objetivos	Hipótesis	Variables e indicadores			
Problema General:	Objetivo general:	Hipótesis general:	Variable 1: Control Interno de Inventarios basado en el COSO ERM			
¿De qué manera el control interno de inventarios basado en el COSO ERM y la elaboración de procedimientos impacta en la rentabilidad de las Empresas Mypes de Fabricación de Telas de Tejido Punto en el Emporio Comercial de Gamarra, año 2018?	Determinar el impacto del control interno de inventarios basado en el modelo COSO ERM y elaborar procedimientos para mejorar la rentabilidad de las Empresas Mypes de Fabricación de Telas de Tejido Punto en el Emporio Comercial	El control interno de inventarios basado en el COSO ERM y la elaboración de procedimientos impacta en la rentabilidad de las Empresas Mypes de Fabricación de Telas de Tejido Punto en el Emporio Comercial de Gamarra, año 2018.	Dimensiones	Indicadores	Escala de medición	Fuente de verificación
			D1: Gobierno y Cultura	X1.1. Consejo proporciona supervisión de riesgo. X1.2. Organización establece estructura operativa. X1.3. Establece cultura deseada. X1.4. Demuestra compromiso con los	(5) Siempre	

<p>Problemas Específicos:</p> <p>1.- ¿De qué manera la identificación de las ventajas en los procesos de control de los inventarios aplicando el modelo COSO ERM impacta en el capital de trabajo de las Empresas Mypes de Fabricación de Telas de Tejido Punto en el Emporio Comercial de Gamarra, año 2018?</p>	<p>de Gamarra, año 2018.</p> <p>Objetivos específicos:</p> <p>1.- Identificar las ventajas en los procesos de control de los inventarios de las Empresas Mypes de Fabricación de Telas de Tejido Punto en el Emporio Comercial de Gamarra año 2018, aplicando el modelo COSO ERM y su impacto en el capital de trabajo.</p>	<p>Hipótesis específicas:</p> <p>1.- La identificación de las ventajas en los procesos de control de los inventarios aplicando el modelo COSO ERM impacta en el capital de trabajo de las Empresas Mypes de Fabricación de Telas de Tejido Punto en el Emporio Comercial de Gamarra, año 2018.</p>	<p>D2: Estrategia, Establecimiento y Objetivos</p>	<p>valores fundamentales.</p> <p>X1.5. Atraer, desarrollar y retener personal capacitado.</p> <p>X2.1. Analiza el contexto del negocio.</p> <p>X2.2. Define el apetito del riesgo.</p> <p>X2.3. Evalúa estrategias alternativas</p> <p>X2.4. Formula objetivos del negocio.</p>		<ul style="list-style-type: none"> - Tesis - Trabajos de Investigación - Papers - Entrevistas - Encuestas
--	--	---	--	---	--	--

2.- ¿De qué manera la identificación y evaluación de riesgos que generan la ausencia del control interno de inventarios aplicando el modelo COSO ERM impacta en el margen bruto de las Empresas Mypes de Fabricación de Telas de Tejido Punto en el Emporio Comercial de Gamarra, año 2018?	2.- Identificar y evaluar los riesgos que generan la ausencia del control interno de inventarios de las Empresas Mypes de Fabricación de Telas de Tejido Punto en el Emporio Comercial de Gamarra año 2018, aplicando el modelo COSO ERM y su impacto en el margen bruto.	2.- La identificación y evaluación de los riesgos que generan la ausencia del control interno de inventarios aplicando el modelo COSO ERM impacta en el margen bruto de las Empresas Mypes de Fabricación de Telas de Tejido Punto en el Emporio Comercial de Gamarra, año 2018.	D3: Desempeño	X3.1. Identifica riesgos		
3.- ¿De qué manera la identificación de los riesgos y	3.- Identificar los riesgos y las deficiencias que generan la ausencia del control interno de	3.- La identificación de los riesgos y deficiencias que generan la ausencia del control interno de inventarios aplicando el modelo COSO ERM		X3.2. Evalúa severidad de riesgo		
			D4: Revisión	X4.1. Evalúa cambio sustancial		
				X4.2. Revisa riesgo y desempeño		
				X4.3. Propone mejoras en la gestión		

deficiencias que generan la ausencia del control interno de inventarios aplicando el modelo COSO ERM impacta en la utilidad sobre ventas de las Empresas Mypes de Fabricación de Telas de Tejido Punto en el Emporio Comercial de Gamarra, año 2018?	inventarios de las Empresas Mypes de Fabricación de Telas de Tejido Punto en el Emporio Comercial de Gamarra año 2018, aplicando el modelo COSO ERM y su impacto en la utilidad sobre ventas.	impacta en la utilidad sobre ventas de las Empresas Mypes de Fabricación de Telas de Tejido Punto en el Emporio Comercial de Gamarra, año 2018.	D5: Información, comunicación y reporte.	de riesgos empresariales X5.1. Aprovecha la información y la tecnología. X5.2. Comunica los riesgos de información. X5.3. Informa sobre riesgo, cultura y desempeño		
			Variable 2: Inventarios			

			Dimensiones	Indicadores	Escala de valores	Fuente de verificación
			D1: Valuación de Inventarios	Y.1.1 Registro de entrada de salida de mercadería	(5) Siempre	<ul style="list-style-type: none"> - Tesis - Trabajos de Investigación - Papers - Entrevistas - Encuestas
			D2: Sistema de Inventarios	Y.1.2. Ratio periodo de rotación de inventarios		
				Y.2.1. Inventario Periódico		
				Y.2.2 Inventario Continuo		

			Variable 3: Rentabilidad			

			Dimensiones	Indicadores	Escala de valores	Fuente de verificación
			D1: Capital de Trabajo	Z.2.1. El disponible Z.2.2. El realizable Z.2.3. Las existencias	(5) Siempre	<ul style="list-style-type: none"> - Tesis - Trabajos de Investigación - Papers - Entrevistas - Encuestas
			D2: Margen Bruto	Z.2.1. Costo de ventas Z.2.1. Ratio margen utilidad bruto		
				Y.3.1. Ventas		
				Y3.2. Ratio ROE		

			D3: Utilidad Ventas			
Tipo y diseño de investigación	Población y muestra	Técnicas e instrumentos		Estadística a utilizar		
<p>Tipo:</p> <p>El método de la presente investigación es mixto, debido a presentar un enfoque cualitativo y cuantitativo. Por esta razón, se efectúan entrevistas a profundidad a los gerentes de cada empresa que conocen el manejo del negocio y las encuestas a los jefes de almacén.</p> <p>Johnson y Onwuegbuzie (2004) citados por</p>	<p>Población:</p> <p>Para delimitar el universo se eligió como población de la investigación solo las empresas que pertenecen a la actividad económica del sector textil de tejido punto y que se encuentren en el emporio comercial de Gamarra – La Victoria. Por tanto,</p>	<p>Variable 1:</p> <p>Técnicas: Encuesta y Entrevistas, otras fuentes de Información</p> <p>Instrumentos: Cuestionario, datos estadísticos, trabajos de Investigación</p>				

<p>Pereira (2011) definieron los diseños mixtos como “(...) el tipo de estudio donde el investigador mezcla o combina técnicas de investigación, métodos, enfoques, conceptos o lenguaje cuantitativo o cualitativo en un solo estudio”.</p> <p>Diseño:</p> <p>El diseño es de corte transversal, (Hernández, Fernández, & Baptista, 2007) afirman, que el diseño es transversal, pues son investigaciones que recopilan datos en un momento único.</p>	<p>según el Ministerio de la Producción las empresas de productos textiles de tejido punto en Gamarra representan el 4.2% (60).</p> <p>Tipo de muestreo:</p> <p>Para la selección de la muestra se utiliza un muestreo no probabilístico.</p> <p>Tamaño de muestra:</p> <p>En el cual según la fórmula arroja un resultado de 33, por lo tanto, se procederá a presentar las 33 empresas</p>	<div></div> <div>Variable 2:</div> <div>Técnicas: Encuesta y Entrevistas, otras fuentes de Información</div> <div>Instrumentos: Cuestionario, datos estadísticos, trabajos de Investigación</div> <div>Variable 3:</div>	
---	--	--	--

Método: no experimental	seleccionadas de manera aleatoria.	<p>Técnicas: Encuesta y Entrevistas, otras fuentes de Información</p> <p>Instrumentos: Cuestionario, datos estadísticos, trabajos de Investigación</p>	
----------------------------	---------------------------------------	--	--

Fuente: Elaboración Propia

Apéndice C: Entrevista a especialistas

Buenos días/tardes, estamos realizando un trabajo de investigación sobre las empresas del sector textil en especial a las empresas de telas de tejido punto aquí en gamarra, sabemos que hoy en día las empresas tienen dificultades debido a que hay mucha competencia y eso está afectando en sus ganancias y en la toma de decisiones. A través de esta investigación queremos ayudarlos en identificar los eventos que puedan afectar a la organización para administrar mejor los riesgos y mejorar el orden del control de sus inventarios, es por eso que le haremos unas preguntas acerca del sector.

1. ¿Cómo percibe el desarrollo de su negocio? ¿La coyuntura del país ha impactado en el rubro donde se desarrolla?
2. ¿Qué dificultades considera que limitan que su negocio pueda generar mejores beneficios?
3. ¿Qué medidas adoptó para enfrentar esas dificultades?
4. ¿Qué actividades del negocio considera que son las que requieren mayor seguimiento o atención de su parte?
5. ¿Qué tipo de labores hoy en día realiza vinculadas al seguimiento o verificación de sus inventarios?
6. ¿Usted está al tanto de que si se realiza una labor de seguimiento y verificación frecuente de sus inventarios puede ayudar a mejorar los errores de su empresa e incrementar sus beneficios?

Si, ¿Cómo ayudaría?

No, ¿Por qué?

7. ¿Usted está dispuesto a implementar un sistema de control interno dentro de la empresa?
8. ¿Cómo ve su empresa de acá a 5 años?

Entrevista 1

Nombre del Entrevistado: Bernardo Aguilar

Cargo: Gerente de la empresa

Empresa: AGR Textil Aguilar S.A.C

Ruc: 20521998084

1. ¿Cómo percibe el desarrollo de su negocio? ¿La coyuntura del país ha impactado en el rubro donde se desarrolla?

La empresa es familiar y se está operando en el mercado cerca de 20 años, empezó con la compra de telas de punto (jersey y piqué) y de ahí empezó con su propia producción y ya cuenta con 3 tiendas llegando a facturar en promedio S/. 90,000 mensuales; asimismo ahora cuenta con cuatro (4) tipos de telas (jersey, piqué, franela, French Terry), habido muchos cambios señala. Hubo momentos de poca venta debido a que los clientes ya no regresaron indica que por desconocimiento y por la amistad mandaba a tejer en empresas que tienen maquinarias de segundo uso y no tienen personal capacitado en el manejo de las maquinarias y ello generó que los clientes tengan quejas y devolvieran las telas, llegando a desconfiar en la empresa. Por otro lado, menciona que la inversión en tecnología ha ayudado en el desarrollo de su empresa. En cuanto al porqué de tejido de punto en especial (jersey y piqué) señala que debido a su experiencia tiene más pedidos (ventas) y además para las otras telas (franela, French Terry, lycra) le falta más capital para invertir en ello.

¿Qué dificultades considera que limitan que su negocio pueda generar mejores beneficios?

- a. Limitación en el sentido de que el negocio es llevado de manera empírica con sus conocimientos pasados, los cuáles han hecho que la empresa no pueda expandirse más, no pueda llevar de manera planificada sus compras de mercaderías (hilos) eso hace que se sobre estoquean de telas en el almacén, los cuáles han tenido que vender en algunos casos a menor costo por el tiempo en el almacén. Asimismo, en ocasiones no se tenía el producto en el almacén, esto generó dificultad a la empresa para buscar a precios mayores de los competidores.
- b. Mucha competencia en cuanto al precio, cada vez abren negocios y a la vez también cierran debido a la competencia. Esto se debe a la importación de prendas de vestir de mercados como China, los cuáles afectaron de manera directa en la empresa y la poca importancia del estado, porque no ponen barreras a las importaciones.
- c. Desconfianza de los clientes por encontrar telas mal elaboradas (huecos o no estén bien alineados), los cuáles son devueltas o vendidas a menor costo al mismo cliente. Cuando son devueltas se busca un cliente que pueda adquirir dicho producto a un menor costo o son utilizadas para otros fines (limpieza, para muestra).

- d. Falta de control de calidad del proceso productivo (compra de hilos, tejeduría, tintorería).

2 ¿Qué medidas adoptó para enfrentar esas dificultades?

- a. Preguntar a los otros empresarios que mantiene relación amical y a su contador. Cree que una buena planificación de sus pedidos y ventas y el tener bien establecidas bajo documento los objetivos de la empresa pueden ayudar en el crecimiento y desarrollo de su empresa. Además de realizar constantemente seguimiento y verificación de los productos en el almacén, para ver qué está faltando y que producto ya se tiene que rotarlo para no tener el dinero estancado.
- b. Trabajan mucho en la calidad de atención al cliente (el buen trato, estar al pendiente de sus necesidades, descuentos por volumen de compra, ofrecen crédito.
- c. Requieren que el personal sea capacitado en el manejo de las máquinas y que las máquinas deben ser de buenas marcas y no sean segundas señala.

3 ¿Qué actividades del negocio considera que son las que requieren mayor seguimiento o atención de su parte?

Según señala las áreas que requieren son principalmente el área de almacén, seguido del área de compras y ventas y el proceso productivo.

4 ¿Qué tipo de labores hoy en día realiza vinculadas al seguimiento o verificación de sus inventarios?

Solo pesan la mercadería y verifican la cantidad de paquetes que entran y salen del almacén, no se verifica la calidad de los mismos. La cantidad y peso se constata con el pedido que se realizó.

5 ¿Usted está al tanto de que si se realiza una labor de seguimiento y verificación frecuente de sus inventarios puede ayudar a mejorar los errores de su empresa e incrementar sus beneficios?

Si, ¿Cómo ayudaría?

No, ¿Por qué?

Si cree que el estar al tanto con la verificación y seguimiento de los inventarios ayudaría a superar dificultades y errores que vienen cometiendo y además mejoraría su rentabilidad. Se requiere con urgencia un sistema de control de inventarios señala.

6 ¿Usted está dispuesto a implementar un sistema de control interno dentro de la empresa?

Si, estaría dispuesto a implementar para mejorar como empresa y competir con otras empresas.

7 ¿Cómo ve su empresa de acá a 5 años?

Abrir más tiendas

Aumentar sus líneas de productos.

Generar más rentabilidad

Contar con más maquinarias

Posesionarse en el mercado y ser conocido.

Entrevista 2

Nombre del Entrevistado: Jorge Vásquez Terrones

Cargo: Gerente de la empresa

Empresa: CORPORACIÓN TRIUNFOTEX S.A.C

Ruc: 20601836689

1. ¿Cómo percibe el desarrollo de su negocio? ¿La coyuntura del país ha impactado en el rubro donde se desarrolla?

La empresa es familiar, opera en el mercado por más de 10 años, cuenta con 5 de personal incluido su persona. Llega a facturar unos 70 mil soles mensuales en promedio. El desarrollo de su empresa ha sido bueno señala, debido a que empezó con un solo producto el piqué de ahí cuenta con tres productos (Jersey, Piqué y el Frech Terry). En cuanto al porqué de tejido de punto menciona que tiene más ventas y pedidos y además para las otras telas (franela, French Terry, lycra) le falta más capital para invertir en ello. Al inicio compraba telas ya elaboradas el cual tiene un costo elevado en comparación cuando se realiza la producción, luego empezó a tercerizar la producción (comprar hilos, la tejeduría la tintorería y acabado final), ahora ya cuenta con sus propias máquinas de tejeduría. Aunque aún tiene sus dificultades menciona.

2. ¿Qué dificultades considera que limitan que su negocio pueda generar mejores beneficios?
 - a. La producción de hilos peruanos no cubre con la demanda y ello hace que esperemos hasta que las empresas cuenten con esta materia prima y cada año no cubre sus pedidos. El manejo de la empresa se realiza de manera empírica, con sus conocimientos del día a día.
 - b. Hay una competencia desleal debido a las importaciones de bajo precio en cuanto a las prendas de vestir, señala además que todos los importadores tienen mejores condiciones para traer mercancía al país y venden las prendas de vestir a bajo costo. El estado no se preocupa por los pequeños empresarios en el sentido de que deberían cobrar altos impuestos de importación.
 - c. No cuenta con una planificación de sus inventarios señala, ello le ha generado en muchas ocasiones producir en poca cantidad y en otras en demasiada cantidad, teniendo que almacenarlas por periodos largos.
 - d. Quejas de los clientes en cuanto a telas mal elaboradas y con huecos:
 - De los que compran telas y venden telas, quejas de sus clientes que elaboran prendas de vestir.
 - De los que compran telas para la confección de prendas de vestir.
3. ¿Qué medidas adoptó para enfrentar esas dificultades?
 - a. Realizar pedidos con anticipación y pagar al contado (sacar préstamos) para contar a tiempo y seguir con el proceso productivo.
 - b. Trabajar en la calidad del producto, para ello desde ya hace 2 años compró sus maquinarias de tejido y contratar personal capacitado en el manejo de las maquinarias. Por otro lado, trabaja mucho en la calidad de atención de sus clientes, entregar a la fecha, en su comodidad.
 - c. Comprar de los competidores a costos mayores al de lo normal.
 - d. Vender a menor costo o cambiar por otra tela dependiendo del cliente. Las telas devueltas son ofrecidas a menor costo o son utilizadas de muestras para ofrecer a los clientes.

4. ¿Qué actividades del negocio considera que son las que requieren mayor seguimiento o atención de su parte?

El almacén es el área que necesita más atención, porque no existe un control de lo que entra y sale del almacén como debe ser, señala, que hubieron fechas que no cuadraba las ventas con las compras que había realizado.

5. ¿Qué tipo de labores hoy en día realiza vinculadas al seguimiento o verificación de sus inventarios?

Verificar el peso y cantidad que entra y sale del almacén el registro se realiza en un cuadro de Excel, el cual no se encuentra actualizado. Por otro lado, señala que le falta verificar la calidad y la oportunidad en el que están llegando.

6. ¿Usted está al tanto de que si se realiza una labor de seguimiento y verificación frecuente de sus inventarios puede ayudar a mejorar los errores de su empresa e incrementar sus beneficios?

Si, ¿Cómo ayudaría?

No, ¿Por qué?

Señala que sí, aunque en la práctica aún no lo ha implementado. Sería bueno, porque ayudaría a la empresa a tener más utilidades.

7. ¿Usted está dispuesto a implementar un sistema de control interno dentro de la empresa?

Si está dispuesto a implementar un sistema de control interno, ayudaría a tener seguridad de sus ingresos, a controlar su mercadería.

8. ¿Cómo ve su empresa de acá a 5 años?

Implementar un control de almacén

Llevar registros adecuados de las mercaderías que entran y salen del almacén y que estén actualizados.

Expandirse (tener al menos 3 tiendas)

Tener más utilidades

Contar con su propia producción.

Entrevista 3

Nombre del Entrevistado: Marcelino Avendaño Chura

Cargo: Gerente de la empresa

Empresa: JEFANS S.A.C

Ruc: 20546170978

1. ¿Cómo percibe el desarrollo de su negocio? ¿La coyuntura del país ha impactado en el rubro donde se desarrolla?

El desarrollo del negocio ha sido bueno señala, empezó con poca cantidad de mercaderías como el jersey y no se facturaba mucho. Llega a facturar entre 80 mil soles mensuales en promedio. En la actualidad ya cuenta con más líneas de productos (3) y variedad de colores; además, los proveedores ya están siendo clasificados como también cuenta con más cantidad de clientes que confían en ellos. La empresa es familiar, tiene operando en el mercado más de 15 años, cuenta con 6 personales. Sin embargo, no cuenta con un profesional que maneje la empresa, pues es llevado con sus conocimientos aprendidos y del día a día. Además, se requiere más capital para su inversión y conocer más clientes.

2. ¿Qué dificultades considera que limitan que su negocio pueda generar mejores beneficios?
 - a. La competencia desleal por la importación de prendas de vestir de mercado como China y por el contrabando (inclusive son mucho más baratas que las importadas), los cuáles han sido un factor determinante que afecta el precio.
 - b. El manejo de la empresa se realiza de manera empírica con los conocimientos aprendidos del día a día.
 - c. Falta de control en el proceso de compra de mercadería (hilos) sin percatarse en el almacén lo cual generó la acumulación de mercadería.
 - d. Falta de control de calidad en el proceso productivo, como se terceriza la producción no se cuenta con un personal que esté al tanto de la calidad de las telas. El producto final llega al almacén los cuales vienen empaquetados y no se puede ver si las telas están dañadas.

- e. Inadecuada verificación de las mercaderías en el almacén para la compra oportuna de hilos, y seguir con el proceso productivo, genera el no contar en el momento con el pedido del cliente de un producto, eso hizo que no vuelvan los clientes.
 - f. La demora del pago de los clientes, eso porque el personal no informa al gerente o no hace el seguimiento de los pagos como debe ser.
3. ¿Qué medidas adoptó para enfrentar esas dificultades?
- a. Elaborar telas con hilos 100% algodón, señala que se puede demostrar y sus clientes lo saben. Trabaja en la buena atención de sus clientes y ganar la confianza de ellos.
 - b. Dejar de lado la desconfianza y preguntar si tiene dudas. Sin embargo, no es suficiente, se debería contar con personal capacitado y que esté al tanto del negocio.
 - c. Elaborar cuadros de seguimiento de pagos, pero no es suficiente señala, se debe contar con un personal que conozca del tema y pueda informar constantemente.
4. ¿Qué actividades del negocio considera que son las que requieren mayor seguimiento o atención de su parte?

Las áreas que requiere mayor seguimiento son: compras, ventas y almacén

5. ¿Qué tipo de labores hoy en día realiza vinculadas al seguimiento o verificación de sus inventarios?

Solo se verifica que las mercaderías que se reciben en el almacén cumplan con la cantidad y peso.

6. ¿Usted está al tanto de que si se realiza una labor de seguimiento y verificación frecuente de sus inventarios puede ayudar a mejorar los errores de su empresa e incrementar sus beneficios?

Si, ¿Cómo ayudaría?

No, ¿Por qué?

No estuvo al tanto, no lo tomó importancia, pensando que era una pérdida de tiempo. Pero siempre quiso tener todo planificado, hacer verificaciones constantes de sus

inventarios. Después de haber señalado las dificultades que tiene su empresa, entiende que es de mucha importancia y tenerlo muy en presente este punto.

7. ¿Usted está dispuesto a implementar un sistema de control interno dentro de la empresa?

Si está dispuesto a implementar un sistema de control interno, con esta ayuda facilitaría el trabajo y la empresa ahorraría en las pérdidas de mercaderías.

8. ¿Cómo ve su empresa de acá a 5 años?

Qué el negocio sea próspero, facture más.

Contar con cuatro tiendas.

Entrevista 4

Nombre del Entrevistado: Eusebio Saldaña Romero

Cargo: Gerente de la empresa

Empresa: ALJIPASA TEXTIL

Ruc: 20509308153

1. ¿Cómo percibe el desarrollo de su negocio? ¿La coyuntura del país ha impactado en el rubro donde se desarrolla?

El desarrollo del negocio ha sido bueno señala, la empresa es familiar, empezó con poca cantidad de mercaderías como el jersey y no se facturaba mucho. Llega a facturar entre 80 mil soles mensuales. En la actualidad ya cuenta con más líneas de productos (3) y variedad de colores; además, los proveedores ya están siendo clasificados como también cuenta con más cantidad de clientes que confían en ellos. La empresa es familiar, tiene operando en el mercado más de 10 años, cuenta con 6 personales. Sin embargo, no cuenta con un profesional que maneje la empresa, pues es llevado con sus conocimientos aprendidos y del día a día.

2. ¿Qué dificultades considera que limitan que su negocio pueda generar mejores beneficios?

- a. La competencia desleal por la importación de prendas de vestir de mercado como China y por el contrabando (inclusive son mucho más baratas que las importadas), los cuáles han sido un factor determinante que afecta el precio.
- b. El manejo de la empresa se realiza de manera empírica con los conocimientos aprendidos del día a día.
- c. Falta de control en el proceso de compra de mercadería (hilos) sin percatarse en el almacén lo cual generó la acumulación de mercadería.
- d. Falta de control de calidad en el proceso productivo, como se terceriza la producción no se cuenta con un personal que esté al tanto de la calidad de las telas. El producto final llega al almacén los cuales vienen empaquetados y no se puede ver si las telas están dañadas.
- e. Inadecuada verificación de las mercaderías en el almacén para la compra oportuna de hilos, y seguir con el proceso productivo, genera el no contar en el momento con el pedido del cliente de un producto, eso hizo que no vuelvan los clientes.
- f. La demora del pago de los clientes, eso porque el personal no informa al gerente o no hace el seguimiento de los pagos como debe ser.

3. ¿Qué medidas adoptó para enfrentar esas dificultades?

- a. Fabricar telas de calidad, trabajar en la satisfacción de los clientes.
- b. Se tuvo que ofrecer a un precio menor para no almacenar y no haya entrada de dinero.
- c. Contar con stock, se tuvo que comprar a un precio elevado de la competencia ello para no perder a los clientes.
- d. Vender las telas a menor costo o cambiarlos por otro.

4. ¿Qué actividades del negocio considera que son las que requieren mayor seguimiento o atención de su parte?

Las áreas críticas que requieren mayor supervisión y control son almacén, compras y ventas.

5. ¿Qué tipo de labores hoy en día realiza vinculadas al seguimiento o verificación de sus inventarios?

Verificación de peso y cantidad que entra y sale del almacén.

6. ¿Usted está al tanto de que si se realiza una labor de seguimiento y verificación frecuente de sus inventarios puede ayudar a mejorar los errores de su empresa e incrementar sus beneficios?

Si, ¿Cómo ayudaría?

No, ¿Por qué?

La constante verificación y seguimiento de los inventarios ayudaría en la mejora de la empresa, en su rentabilidad. Con este seguimiento se evitaría pérdidas económicas por el mal manejo.

7. ¿Usted está dispuesto a implementar un sistema de control interno dentro de la empresa?

Si estaría dispuesto, para mejorar en el desarrollo de la empresa y competir con otras empresas.

8. ¿Cómo ve su empresa de acá a 5 años?

Crece como negocio, contar con 02 tiendas más.

Facturar mas

Entrevista 5

Nombre del Entrevistado: Damián Oscco Condori

Cargo: Gerente de la empresa

Empresa: IMPORTADORA TEXTIL FORSAC S.A.C

Ruc: 20508640812

1. ¿Cómo percibe el desarrollo de su negocio? ¿La coyuntura del país ha impactado en el rubro donde se desarrolla?

La empresa tiene operando en el mercado desde el 2004 es familiar, las operaciones de ventas, cobranzas, almacén, logística, contabilidad es llevado a cabo casi por la familia, se contrata personal para las otras operaciones como la carga y descarga, facturación y cuenta con 5 personas por el momento. La mayor venta se realiza a partir del mes de noviembre hasta abril y en los días festivos como el día de la madre y del padre. En estos meses llega a facturar unos S/. 75,000 mensuales en promedio. El manejo de su empresa lo ha venido desarrollando de manera empírica con sus conocimientos aprendidos y aun así cuenta con la confianza de sus clientes durante años, trabaja mucho en la atención de sus clientes está al tanto de sus necesidades. Ahora ya contará con propia producción y dejará de tercerizar. Pero, cree que falta implementar controles en el manejo del negocio, le falta hacer conocer la empresa con el mercado. Además, señala que la mayoría de empresarios de textil en gamarra son muy desconfiados y cerrados a otras opiniones.

2. ¿Qué dificultades considera que limitan que su negocio pueda generar mejores beneficios?
 - a. La competencia con los importadores de telas y prendas de vestir ofrecen a menor precio y también con los contrabandistas (ellos inclusive venden a un menor precio que los importadores), lo cual ha generado la disminución en las ventas.
 - b. Sobreestock y falta de telas en almacén por falta de una buena planificación y rotación de inventarios.

- c. El registro de entradas y salidas de mercadería se lleva manualmente en cuaderno, además no se encuentra al día, lo que generó pedidos en exceso y a veces no contar con stock; por tanto, a costos elevados de la competencia para no perder a los clientes.
 - d. La falta de comunicación del área de almacén con el área de ventas.
 - e. La falta verificar el estado de las mercaderías que entran al almacén, Lo mencionado ha generado en ocasiones malestar en los clientes haciendo sus reclamos para la devolución de su dinero, cambio del producto o le venda el producto a un precio inferior.
 - f. Falta de seguimiento de las cuentas por cobrar de los clientes.
3. ¿Qué medidas adoptó para enfrentar esas dificultades?
- a. Fabricar telas de calidad, atención adecuada a los clientes.
 - b. Trabajar en la satisfacción de los clientes.
 - c. Los operarios contratados deben ser capacitados y conocedores, y las maquinarias de buena marca.
4. ¿Qué actividades del negocio considera que son las que requieren mayor seguimiento o atención de su parte?

El área de almacén, compras y ventas.

5. ¿Qué tipo de labores hoy en día realiza vinculadas al seguimiento o verificación de sus inventarios?

Verificación de peso y volumen de mercaderías en la entrada y salida.

6. ¿Usted está al tanto de que si se realiza una labor de seguimiento y verificación frecuente de sus inventarios puede ayudar a mejorar los errores de su empresa e incrementar sus beneficios?

Si, ¿Cómo ayudaría?

No, ¿Por qué?

Realizar una labor de seguimiento y verificación frecuente de sus inventarios, sí ayudaría a superar y mejorar sus errores como empresa.

7. ¿Usted está dispuesto a implementar un sistema de control interno dentro de la empresa?

Si está dispuesto a implementar un sistema de control de inventarios, para mejorar sus ventas y disminuir las mercaderías almacenadas, contar con clientes más satisfechos.

8. ¿Cómo ve su empresa de acá a 5 años?

Posicionar su marca en Lima

Crece como empresa, aumenta sus ventas y cuenta con más clientes.

Apéndice D: Encuesta a encargados del almacén

Encuestas a empresas del sector Textil de Fabricación de Telas de Tejido Punto

Buenos días/tardes, el presente cuestionario tiene por finalidad recoger información para desarrollar la tesis de investigación denominado “Control Interno de Inventarios basado en el modelo COSO ERM y su impacto en la Rentabilidad de las Empresas Textiles de Fabricación de Telas de Tejido Punto en el Emporio Comercial de Gamarra, año 2018”. La información que usted nos brindará será utilizada solo con fines académicos y de investigación, por lo que se le agradece por su valiosa información y colaboración.

Razón Social:

Ruc:

Nombre:

Cargo:

1. ¿Cuántos tipos de productos o código de inventarios tiene la empresa?

- a) De 1 a 10
- b) De 11 a 20
- c) De 21 a 40
- d) De 41 a más

2. ¿Conoce la utilidad de los siguientes documentos? (marque)

Documentos	Si	No
Kardex		
Nota de pedido		
Nota de ingresos		
Nota de egresos		
Control de entradas y salidas		

3. ¿Existe un control de mercadería en el almacén (verificación de la mercadería, peso, calidad, cantidad)?

- a) Si
- b) No

4. ¿Tiene usted el control de la salida de la mercadería en cuanto a su condición (si la tela esta buena, está mala o está dañada)?

- a) Si
- b) No

5. ¿Qué hace la empresa con la mercadería dañada?
- a) Vende a menor costo
 - b) Dona al cliente
 - c) Destruye
6. ¿Cómo clasifica su inventario?
- a) Por calidad
 - b) Por color
 - c) Por preferencia del cliente
 - d) Por procedencia de origen
7. ¿Conoce usted sobre temas de control interno?
- a) Si
 - b) No
8. Se aplican mecanismos de control interno en la gestión de sus inventarios
- a) Si
 - b) No
9. ¿Sabía usted que el control interno genera rentabilidad en la organización?
- a) Si
 - b) No

Apéndice E: Registro de entrada de mercadería a almacén

ENTRADAS

Novembre

04/11/2018

Service 20/11	Service 20/11	20.25	446.18
Service 20/11	Service 20/11	20.28	458.31

05/11/2018

Service 20/11	Service 20/11	20.25	446.18
Service 20/11	Service 20/11	21.7	458.31
Service 20/11	Service 20/11	427.5	1,543.87
Service 20/11	Service 20/11	392.600	6,483.90

08/11/2018

Service 20/11	Service 20/11	20.25	446.18
Service 20/11	Service 20/11	508.45	4219.80
Service 20/11	Service 20/11	433.25	1,78.35

12/11/2018

November

18/11/2018

Brady 20/1	Algodón 10/1	Monas	214.5	726.32
Brady 20/1	Algodón 10/1	Monas	103.30	1,750.85

21/11/2018

Piqui Algodón 24/1	Monas	146.93	767.67
Piqui Algodón 24/1	Monas	62.97	230.32

23/11/2018

03/10/18 Octubre

Tarjetas alquiladas 20/1 Cita Neutides
 Tarjetas alquiladas 20/1 Bando

138.65	3,604.90
246.55	5,670.65

09/10/18

Tarjetas alquiladas 20/1 Bando
 Tarjetas alquiladas 20/1 Varios neutros

186.48	4,102.78
142.10	4,149.90

15/10/18

Tarjetas alquiladas 20/1 Neut. 29/1
 Tarjetas alquiladas 20/1
 Tarjetas alquiladas 20/1 Neutro

198.00	5,549
206.4	4,150
208.4	4,088.00

Woumba

03/11/18

Jerry algeba 20/11 Varios Punt.
 P. gu algeba 24/11 Varios Punt.
 P. gu algeba 24/11 Varios Punt.

106.65
 246.55
 115.80

3,609.70
 5,670.65
 5,121.60

03/11/18

Jerry algeba 20/11 Punt.
 P. gu algeba 20/11 Punt. 107
 P. gu algeba 20/11 Punt. 107

136.00
 206.50
 243.26

2,792
 4,120
 5,351.72

06/11/18

P. gu algeba 24/11 Varios Punt.
 P. gu algeba 24/11 Punt.

168.79
 140.00

4,726.12
 3,120

09/11/18

Jerry algeba 20/11 Punt.
 P. gu algeba 24/11 Punt.

186.49
 143.10

4,199.70
 4,102.78

11/11/18

13/11/18
 P. gu algeba 24/11 Punt.
 P. gu algeba 24/11 Punt.

159.45
 101.20

4,125.7
 4,426.40