



UNIVERSIDAD TÉCNICA DE BABAHOYO

FACULTAD DE ADMINISTRACIÓN, FINANZAS E INFORMÁTICA

PROCESO DE TITULACIÓN

ENERO – JUNIO 2017

EXAMEN COMPLEXIVO DE GRADO O DE FIN DE CARRERA

PRUEBA PRÁCTICA

Ingeniería en Contabilidad y Auditoría

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

TEMA:

Control de Inventario en Comercial Insumos Agrícolas Karlita de la Ciudad de Ventanas.

EGRESADO(A):

Narcisa Jesús Míguez Cabrera

TUTOR:

Ing. Pedro Andrade Valenzuela, MAE.

AÑO 2017

INTRODUCCIÓN

En una organización comercial uno de los rubros más importante es el inventario por lo tanto debe ser administrado correctamente, el no controlarlo puede generar grandes problemas para la administración debido a que si este no está siendo administrado o contabilizado correctamente no se tendría información oportuna y veraz cuando se requiera dicha información.

Es por ello que se ha realizado este estudio de caso denominado Control de Inventario en Comercial Insumos Agrícolas Karlita de la Ciudad de Ventanas, enmarcado dentro de la línea de investigación Gestión de Información Contable.

Insumos Agrícolas Karlita se dedica a la compra y venta de insumos agrícolas al por mayor y menor para el sector agrícola de la zona y sus alrededores, es un comercial con alta demanda en cuanto a estos insumos por lo cual según las disposiciones del Servicio de Rentas Internas está obligado a llevar contabilidad, el mismo que no lleva un adecuado control del manejo y registro de los inventarios que posee en cada uno de los locales, y presenta muchas inconsistencias a la hora de consolidar información oportuna entre la matriz y sus respectivas sucursales.

Con la aplicación de este estudio de caso en este comercial agrícola lo que se pretende es demostrar cuáles son los efectos que tiene la administración al no aplicar un correcto control de inventario el cual le genera falencias a la parte administrativa sobre la información de la situación operativa de la empresa, para lo cual se analizó lo que determina la NIC 2, sobre el método de valoración del inventario.

La investigación del estudio de caso propuesto se lo realizó utilizando el método de observación de campo en las instalaciones del comercial, que mediante por la técnica de entrevista se obtuvo por parte del personal encargado de venta más información detallada para el desarrollo del tema planteado, además se complementa el tema respaldando la información con soportes obtenidos de libros, leyes y documentos digitales de internet como páginas de sitios web y documentos web.

En el trabajo realizado se contó con toda la información necesaria y en el transcurso de la investigación no se presentó ningún obstáculo para su respectivo desarrollo, por lo tanto no existió limitante para el proceso investigativo del estudio de caso.

DESARROLLO

Insumos Agrícolas Karlita inicia su actividad económica el 1 de octubre de 1999, se encuentra ubicado en el Cantón Ventanas de la Provincia de Los Ríos, en las calles Avenida Seminario s/n y Malecón, se dedica a la comercialización de compra y venta de insumos agrícolas con código de actividad económica G466912 de acuerdo al catastro de contribuyentes especiales del Servicio de Rentas Internas, el cual debido a que sobrepasaba el valor de los ingresos brutos anuales por las diferentes sucursales que había aperturado, la administración tributaria correspondiente le notificó que a partir del 17 de enero del 2012 pertenece a esta clase de contribuyentes.

Se encuentra debidamente regulado por instituciones del Estado como el: Servicios de Rentas Internas, Magap, Ministerio de Trabajo, y el IESS, las cuales contribuyen para que la empresa funcione siempre dentro del marco de la ley.

La matriz de Insumos Agrícolas Karlita cuenta con el siguiente personal para sus labores administrativas y operativas: 2 personas en atención al cliente, 1 administrador y un máximo de 5 cuadrilleros el cual uno de ellos es el encargado de bodega, pero en ciertas temporadas este número de personal aumenta, debido a que existe mayor demanda en estos productos y por lo tanto se requiere más personas para atender al cliente de una manera más rápida y eficiente.

Actualmente cuenta con tres sucursales dentro del cantón Ventanas, por lo cual el negocio abarca con la gran parte de demanda que tiene el cantón y sus alrededores. “Las agencias y sucursales son uno de los medios que se pueden utilizar para que una empresa pueda extender o incrementar sus ventas o servicios hacia áreas distintas de su lugar principal de operaciones” (Peña, 2012).

El estudio de caso se realiza a este comercial con la finalidad de analizar mediante la observación de campo, el proceso de control de inventarios que se efectúa en la empresa indicada, también la información se la obtuvo mediante entrevista a las personas encargadas del local de venta de Insumos Agrícolas denominada Karlita.

Al inicio de sus actividades comercial Insumos Agrícolas Karlita al tener solo su casa matriz el control del inventario se hacía de una manera más factible, porque la administración se encontraba en el mismo lugar por lo tanto la obtención de la información era más rápida y la revisión física del inventario se realizaba de una manera más controlada, la misma que le permitía agilizar procesos en cuanto a la gestión de abastecimiento de productos.

A medida que fue aperturando sucursales el control de mercaderías se ha vuelto más difícil de llevar con exactitud, porque las sucursales aperturadas solo cuentan con personal de venta que se encargan de los diferentes procesos que hay que realizar en el proceso de venta, pero no cuentan con departamento administrativo que realice el control de inventario en cada una de ellas, “El control de inventarios busca mantener disponible los productos que se requieren para la empresa y para los clientes, por lo que implica la coordinación de las áreas de compras, manufactura y distribución”(Zapata Cortes, 2014, p.11).

La cita anterior indica que el control de inventario es importante para la organización de la empresa porque permite conocer la mercadería que tiene disponible para la venta, determinando oportunamente las existencias máximas, mínimas y críticas que deben existir, esto contribuye a la gerencia para la toma de decisiones.

El inventario en las empresas también conocido con el término de existencias “Son los bienes que la empresa se dedica a comercializar de forma habitual, como las materias primas, las mercaderías o los productos terminados” (Sala , 2015, p.139)

Comercial Insumos Agrícolas Karlita maneja grandes volúmenes de stock de inventarios por su actividad económica por ser comerciante mayorista, y al convertirse en obligado a llevar contabilidad los registros de los movimientos ya sean de entradas o salidas de mercaderías deben ser completos y más fiable, el código de comercio indica que “La contabilidad del comerciante por mayor debe llevarse en no menos de cuatro libros encuadernados, forrados y foliados, que son: Diario, Mayor, de Inventarios y de Caja” (Código de Comercio, 2012, art. 39). Este criterio legal no ha sido actualizado, pero esta en vigencia y por ello se lo incluye a la realidad actual.

Por las grandes cantidades de operaciones que realiza comercial Insumos Agrícolas Karlita, por su alto volumen de ventas ya se indicó que está obligado a llevar contabilidad, así lo indica el Servicios de Rentas Internas en su Reglamento para la aplicación de la Ley de Régimen Tributario Interno:

Se encuentran obligadas a llevar contabilidad todas las sucursales y establecimientos permanentes de compañías extranjeras y las sociedades definidas como tales en la Ley de Régimen Tributario Interno, están obligadas a llevar contabilidad. Igualmente, están obligadas a llevar contabilidad, las personas naturales y las sucesiones indivisas que realicen actividades empresariales y que operen con un capital propio que al inicio de sus actividades económicas o al 1o. de enero de cada ejercicio impositivo hayan superado 9 fracciones básicas desgravadas del impuesto a la renta o cuyos ingresos brutos anuales de esas actividades, del ejercicio fiscal inmediato anterior, hayan sido superiores a 15 fracciones básicas desgravadas o cuyos costos y gastos anuales, imputables a la actividad empresarial, del ejercicio fiscal inmediato anterior hayan sido superiores a 12

fracciones básicas desgravadas, (...). (Reglamento para la aplicación de la Ley de Régimen Tributario Interno [RLORTI], 2016, art. 37)

A la parte legal indicada es importante considerar que la avanzada tecnología que existe hoy en día y las debidas implementaciones que hay cumplir con los organismos reguladores comercial Karlita se vio en la necesidad de adquirir un sistema contable computarizado que ayude a minimizar los procesos manuales que realizaba el personal de una forma muy pesada ya que había que hacer consolidaciones de información tanto de la matriz como la de sus respectivas sucursales.

El sistema contable adquirido llamado visual fac le permite generar las facturas electrónicas, y de esta manera va controlando mediante este sistema el stock disponible que posee la empresa para vender ya que con cada venta que se efectúe o con cada ingreso que reciba y se registre se va generando automáticamente la nueva información que disponen de mercaderías. “Las mercaderías representa los bienes adquiridos por la empresa y destinados a la venta sin transformación (empresa comercial)” (Rey Pombo, 2013, p.13).

El propósito básico del sistema de información contable de una organización es proveer información útil acerca de una entidad económica, para facilitar la toma de decisiones de sus diferentes usuarios tales como, accionistas, acreedores, inversionistas, administradores o las mismas autoridades gubernamentales. (Sánchez, 2013)

Cabe indicar que el personal manifestó que el sistema que utiliza Insumos Agrícolas Karlita puede ser manipulado a la hora de realizar una transacción de venta en lo que respecta a precios de productos por parte de la persona encargada de la venta, con motivo de ofrecerle al comprador mayorista fijo un descuento por su compra realizada, según Escribano, Fuentes, &

Alcaraz (2014), el descuento “Son rebajas en el precio que ofrece el proveedor para premiar las compras en grandes cantidades” (p.256).

Este descuento que se hace a ciertos compradores, en su momento trae inconsistencia ya que al realizar este descuento manualmente digitando el precio con el respectivo descuento en el sistema, trae variaciones de precios de los productos ya que los clientes acuden a cualquiera de los locales de Insumos Agrícolas Karlita, y no en todos los locales el cliente aparece en el sistema registrado como comprador mayorista, y hay cierto personal de venta que no realiza este descuento de una forma adecuada al momento de facturar.

La persona encargada al no tener el control directamente por parte de la administración al momento de efectuar la venta no realiza este descuento aplicando ciertos parámetros como el mínimo de cantidad o si es cliente mayoritario fijo o no, solo se basan en que ellos conocen a sus clientes mayoristas y fijos y realizan la venta aplicándole el descuento, así la venta sea en cantidades pequeñas.

Una de las personas de atención al cliente supo manifestar que este proceso del descuento a las ventas mayoritarias no es revisado de manera minuciosa por la administración, ellos al momento de querer hacer una consolidación de información se basan en los totales pero no verifican el precio unitario de cada producto en las facturas, y debido a esto es que siempre existe ocasiones que el cliente manifiesta desacuerdos en los precios de los productos de las demás sucursales y la matriz ya que tanto la matriz y las sucursales se encuentran dentro del cantón, y ellos acuden dependiendo el producto que vayan adquirir a cualquier local más cercano a realizar su compra y en cada uno de ellos se registran pero el problema surge desde que los sistemas no

están vinculados, y allí se genera todo ese inconveniente de que no hay concordancias en algunos precios de los productos.

Cada local tiene su propio sistema informático contable con el que el personal de venta puede ir controlando lo que le va quedando de stock en las estanterías y bodegas mediante la información de las ventas que ha realizado, y al no tener su sistema informático vinculado las sucursales solo remiten información de las ventas que ha realizado cuando la administración se la pide, pero esta obtención de información de algún producto se lo realiza mediante vía telefónica, o documentos que son enviados desde las diferentes sucursales a la matriz para su respectivos registros, pero la administración no se asegura que ese mismo stock se encuentre en las bodegas con exactitud.

Como se explicó anteriormente la matriz del comercial no tiene vinculado su sistema informático contable con las sucursales por lo tanto la persona encargada de la administración no puede revisar directamente el inventario disponible y tiene que estar realizando llamadas telefónicas para obtener información del stock de los productos con los que cuenta el comercial en las diferentes sucursales y solo se confía en lo que el personal de venta de cada sucursal le informa pero no realiza esa verificación si existe o no esas cantidades de producto de una manera periódica, y debido a eso es desde ahí que empieza a surgir el inconveniente de la falta de control del inventario por parte de la persona encargada de la administración.

Según, Cruelles (2012) un sistema de revisión periódica “Consiste en revisar el nivel de stocks cada cierto período previamente determinado y pedir cada vez la cantidad necesaria para llegar a un nivel de stock calculado (nivel de inventario máximo)”. De esta manera obteniendo un punto de equilibrio en el inventario donde no exista la falta ni exceso del inventario.

Cuando la administración pide información vía telefónica desde la matriz a las sucursales estas dan información de acuerdo al stock que les refleja el sistema, pero si se les pide la revisión exacta de un producto específico en las bodegas éstas tardan en dar información porque el único método de registros que tienen en cuanto a entradas y salidas de mercaderías es en el sistema informático contable, y eso hace que demore el trabajo para la administración, ya que ha habido ocasiones que las cifras no cuadran tanto en el sistema como en lo físico es decir, existe faltantes de stock de ciertos productos y en esos casos se vuelve tedioso la revisión física del inventario para el personal en las bodegas queriendo encontrar el faltante por querer dar una información real a la parte administrativa cuando lo solicita, y por ende se recurre al recuento del producto, y muchas veces no es factible esta situación, ya que existen variedad de productos en cantidades significativas en muchos casos, por lo que genera tiempo para la administración de gestionar su trabajo en ciertos casos.

El personal también supo manifestar que esto suele ocurrir porque al querer realizar una venta desde un local y no contar con stocks disponibles en cierto momento entre los diferentes locales se empiezan a pedir productos prestados para no perder la venta pero estos procesos de prestación de productos se los suelen hacer pero solo de forma verbal, es decir no hay disminución en el sistema por este préstamo ni mucho menos se lo realiza con documento de por medio.

En toda organización el no registro de alguna transacción que se realice puede traer consigo muchos inconvenientes al momento de revisar una información y si no existe un sustento de por medio esto refleja que ese proceso no se realizó y por ese motivo es que se presenta el problema en ciertas ocasiones, que existen descuadres de información.

Existen documentos muy dispersos con muy diferentes funciones (justificantes e instrumentos de pago, acreditación de la recepción de mercaderías, acreditación de la realización de operaciones,

control y gestión de existencias, extractos de movimientos en cuentas corrientes, control de vencimientos, etc.).

Estos documentos justificantes mercantiles acreditan la realidad de las operaciones y veracidad de los datos que aparecen en los distintos registros contables. (Tamayo & Escobar, 2013, p.67)

Ya que en negocios como este con alta demanda de productos en las temporadas de siembras sean veraneras o invernaderas es muy indispensable tener el control del inventario ya que de este depende que el negocio siga en el mercado como hasta ahora o desaparezca por no satisfacer las necesidades de su clientela por no saber controlar su inventario de una manera oportuna en un tiempo determinado.

La administración al no poder llevar un control más exacto de las cantidades de inventarios disponibles demora en tramitar los pedidos a los proveedores con tiempo, debido a que el personal de venta encargado de cada sucursal no informa los productos que ha vendido durante un período y que están disminuyendo en sus bodegas de una manera más rápida que otros y que son de altas demandas en ciertas temporadas para de esta manera abastecerse de una manera oportuna, debido a que la administración no ha implementado en cada una de las sucursales un modelo de abastecimiento de cantidad fija a medida que va disminuyendo cierto producto el personal de venta debería ir informando a la administración para que está vaya abasteciendo de una manera más eficiente y contar siempre con un stock disponible para la venta.

El manejo de un modelo de cantidad fija: Los modelos de cantidad fija, se basan principalmente en que las cantidades de los pedidos son fijas pero el tiempo que pasa entre los pedidos no es el mismo, esto se hace porque se basan en que el punto de re-orden depende totalmente del consumo y los consumos no son iguales. (Investigación de operaciones Univia, 2015)

Un inconveniente más que presenta el comercial es que el control del inventario tampoco se lo realiza de manera periódica por parte de la administración a las diferentes bodegas y en especial a la bodega general que es donde se almacenan los productos de mayor valor y los de mayor venta, controlando de este modo el ingreso y las salidas de las mercaderías cada cierto tiempo, para de esta manera poder abastecerse de nueva mercadería, sin la necesidad de llegar a un stock cero que puede perjudicar a los ingresos del comercial o la insatisfacción del cliente, el personal supo manifestar que este proceso de revisión ordenado por parte de la alta gerencia solo lo realizan en el mes de Abril de cada año.

Este inventario físico se da por parte del mismo personal de comercial Karlita, con la supervisión de los propios dueños, este conteo y revisión física se da de manera general en cada uno de los locales, después de haber concluidos los respectivos pagos de impuestos y de esta manera determinar si en el año han obtenido ganancias o pérdidas y de esta manera calcular cuál ha sido su inventario final.

Según, Lacalle (2013) “Las empresas necesitan lugares físicos donde poder almacenar mercancías, debido al desfase temporal que suele darse entre el momento de la adquisición de las mismas y su incorporación al proceso productivo o la venta al cliente” (p.176), para Insumos Agrícolas Karlita existe una bodega general para todas las sucursales incluida la matriz que se encuentra localizada en la Cdla. Los Girasoles calle 21 cerca de una de las sucursales, para almacenar grandes volúmenes de productos específicos como la urea y semillas de maíz que necesita un cuarto especial de refrigeración para su conservación, debido a que la infraestructura donde se encuentran ubicada la matriz y dos de las tres sucursales son locales pequeños y por ende no cuenta con espacio para un depósito de gran magnitud para esta clase de productos donde se pueda almacenar grandes cantidades de mercaderías, y otra de las razones por la que la

bodega para estos productos específicos se encuentra ubicada en otro sitio es que las calles son céntricas por lo que el estacionamiento de vehículos pesados para embarcar o desembarcar el producto se hace casi imposible por qué está prohibido por la Policía Nacional.

Esta bodega cuenta con una persona encargada de recibir y entregar estos productos específicos, el mismo que junto a sus cuadrilleros se encargan de desembarcar los productos que llegan, recibiendo solo la guía de remisión, que de acuerdo al Reglamento de Comprobantes de Venta “Es el documento que sustenta el traslado de mercaderías por cualquier motivo dentro del territorio nacional (...)”. (Reglamento de Comprobantes de Venta y Retención y Documentos complementarios, 2017, art. 27)

Este es el único documento que es entregado por parte de los transportistas que trasladan la mercadería hacía las bodegas de Insumos Agrícolas Karlita desde los diferentes proveedores, porque la factura la dejan en la casa matriz para su respectivo registro de la transacción que se está realizando, Agreda (2014) afirma que una transacción “Es una operación mercantil que se anota en los registros contables. Se la conoce más ampliamente como asiento contable”.

Al momento de entregar la factura por parte del transportista a la casa matriz, este da un recibido al documento con un visto bueno que es colocado en la guía de remisión para que vaya a descargar el producto a la bodega, pero esta guía de remisión solo la recibe en el momento de desembarcar no la guarda el señor de bodega, ya desembarcado el producto verificando el total que este completo y se encuentre en óptimas condiciones, se procede a hacer un registro manual en cuaderno normal cuadrulado con un formato que contiene ciertos datos como: proveedor, cantidad, y que clase de producto recibió. Según Brenes (2015) “las empresas diseñaran el documento, en papel o informatizado, que mejor atienda sus necesidades y se adapte a sus características específicas y al tipo de producto que almacenan” (p.160).

Una vez registrado el inventario ingresado a bodega, se regresa el documento a la casa matriz por parte del señor encargado con el visto bueno que recibió el producto en excelente condiciones y sin ninguna novedad.

Como se observa este proceso de registro, también afecta al control del inventario que tiene que hacer la administración, por que este ingreso como se lo explicó anteriormente se lo realiza en un cuaderno y no en un formato de kárdex, “El documento control de las existencias para el inventario permanente es el kárdex, el cual se puede realizar entre otros, a través de los métodos: PEPS, UEPS, PROMEDIO PONDERADO. (Rincón, Lasso, & Parrado, 2012, p. 105)

El registro de bodega realizado por la persona encargada de la misma, se lo elabora con la finalidad de saber cuantos sacos de productos desembarcaron o despacharon para pagarle el día a los cuadrilleros, más no para llevar el debido control por parte del bodeguero de cuanto producto tiene disponible sin recurrir al conteo físico, ya que no disponen de la utilización de un formato adecuado de registro de ingresos de mercaderías, como ya se lo menciono el Kárdex.

Una vez estando el producto en bodega la administración comienza a aprovisionar por cantidades mínimas a cada local, dejando en su inventario cantidades mayores en bodega, registrado en bodega solo en el cuaderno que lleva el bodeguero encargado, de una forma incompleta, porque de lo único que él se encarga es de recibir y despachar pero él no está informado si en el nuevo ingreso que recibe el producto viene con un precio diferente al anterior o no, por lo tanto él no aplica ciertos métodos de salida, aunque la administración trata de basarse en lo que dice la NIC 2 para definir el modelo de costo.

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

El costo de los inventarios será asignado siguiendo el método de primera entrada primera salida (FIFO) o el coste medio ponderado. La entidad utilizará la misma fórmula de costo para todos los inventarios que tengan una naturaleza y uso similares (...). (IFRS, 2012)

El señor encargado de bodega exteriorizó que él no aplica ningún método al momento de almacenar un nuevo producto, por que como ya se mencionó no utiliza el formato de Kárdex y en el registro que él realiza no le exigen que haga este respectivo método de valoración de inventario, porque al decir en la bodega general solo se almacenan productos específicos de tamaños grandes como son: urea, abonos, o semillas y todos estos en presentación de saco, por lo que cada producto es igual en su tamaño, presentación, y calidad y al momento de desembarcar un nuevo producto, no los ubican de forma diferente cuando se trata de un mismo producto, sino donde tenga espacio la bodega.

Es decir, la nueva mercadería es almacenada de acuerdo a características de productos pero no es ubicada de manera que lo primero que llega sea lo primero que salga, según lo declarado en la entrevista por parte del encargado de bodega, incumpliendo lo que dice la norma de información financiera sobre la aplicación de uno de los métodos como es el de PEPS.

El método FIFO (...), parte de la hipótesis o convenio de que las empresas tratarán de vender en primer lugar las unidades de productos más antiguas, y por lógicas dichas unidades deban ser valoradas por el cálculo de coste de las ventas poniéndolas en relación con las primeras unidades que entraron, y que por tanto, las existencias finales que quedan en inventarios sean valoradas al precio de las últimas entradas. (De Jaime E. & De Jaime M., 2013, p.61)

En cuanto a la salida de mercadería también se ven falencias a la hora de manejar el inventario porque como mencionamos la bodega general se encuentra en otro sitio, y cuando se realiza una venta por lo general de la casa matriz que es la que más concurre la gente a adquirir el producto pero es una de las que no cuenta con suficiente espacio para tener grandes volúmenes

de productos en sus bodegas, esta suele facturar productos y envía al cliente a retirar a la bodega con la factura.

Pero al realizar esto suele haber un inconveniente cuando ha sido temporadas de fuertes demandas, es decir en temporadas de siembras de que el cliente para poder adquirir el producto va y lo hace facturar y lo cancela, pero al momento de retirarlo no lo hace en el mismo día, lo que trae como consecuencias de que empieza a haber información dispersas de que el sistema muestra un stock de algún producto en específico y bodega en el recuento físico muestre otro, ya que cuando son temporadas fuertes de siembra, suelen darse estos tipos extracontable de control de inventario sobre los productos de mayor venta. “El inventario extracontable consiste en hacer un recuento físico de las existencias, para conocer las cantidades al final de un período y valorar dichas existencias a precios de coste o de mercado” (Escudero, 2014, p. 278).

Este inconveniente se presenta cuando desde la casa matriz que es la que a facturado este producto no verifica en el momento o en un transcurso de unas 24 horas si esa factura ya fue despachada o no.

Es ahí donde el problema se acrecienta más ya que en bodega al no utilizar un sistema de inventario permanente de su mercadería, al querer revisar algo cuando la administración le pide verificar tiene que recurrir a su cuaderno de apunte e ir buscando cliente por cliente, aunque los registros de salida de mercadería cuentan con fecha pero no registran la fecha que está en la factura sino la fecha del registro que despachan el producto, y como se mencionó hay clientes que no realizan el retiro del producto en el mismo día sino días posteriores y en ocasiones hacen los retiros parcialmente, y esto es lo que genera información dispersa, porque el señor bodeguero despacha el producto cuando es parcialmente pero no anota en el cuaderno de registro que

cantidades faltan por retirar, solo anota el faltante en la misma factura pero la factura se la lleva el cliente.

En un Sistema de Inventario Permanente, las transacciones comerciales son registradas a medidas que ellas ocurren y es necesario contar con un auxiliar para cada tipo de artículo, también utiliza un Kárdex para su control el Inventario se lo puede obtener de manera instantánea. (Chávez , Campuzano, & Alvarado, 2016)

Por lo que al querer hacer la consolidación de esta información de que los datos cuadren tanto lo que muestra en el sistema cuando envía la administración un informe con lo que debe estar en bodega, se presenta el problema para el señor bodeguero cuando no cuadra esta información ya que debe revisar minuciosamente su registro, ya que él va registrando a medida que va despachando pero el registro lo hace secuencialmente es decir no clasifica por producto por lo tanto él no puede hacer el descargue respectivo del producto en el registro por lo que a simple vista no sabe exactamente que cantidad tiene disponible de inventario en la bodega, ya que son cantidades en grandes magnitudes.

Por lo tanto al querer obtener una información para entregar a la administración le genera mucho tiempo, ya que debe hacer el conteo físico y la revisión de su registro respectivo sobre los productos con los que cuenta en bodega, por lo que se mencionó que su registro es manual por lo tanto le lleva tiempo en hacerlo de una forma más rápida.

CONCLUSIÓN

- Mediante el análisis de observación y entrevista que se realizó en el comercial se puede concluir que Insumos Agrícolas Karlita por más que tiene la obligación como contribuyente especial llevar contabilidad, el proceso de registro contable que realiza el personal de venta en las diferentes sucursales no es muy eficiente por lo que le genera inconveniente a la administración incluso a la propia gerencia a la hora de adquirir información sobre las demás sucursales y la propia matriz.
- La parte administrativa al no realizar controles de manera permanente sobre el inventario que posee el comercial, suele tener inconvenientes durante el proceso operativo, ya que en ciertos casos los precios de productos en las distintas sucursales no coinciden pero esto se debe a que no existe el debido control por parte del encargado de la administración, trayendo como consecuencias malestar entre ciertos clientes del comercial.
- La falta de registro que existe en la bodega general del comercial trae como efecto que en ciertas temporadas exista producto que no estén disponibles y que son de fuertes demandas en temporadas de siembra, causando un efecto que no se puede satisfacer al cliente de una manera eficiente.
- El personal con el que cuenta el comercial al no estar calificado profesionalmente para este tipo de procesos de un buen manejo, registro y control de inventario en un comercial como este, hace que comercial Karlita incumpla con ciertos procedimientos que exige la norma internacional de contabilidad NIC 2 Inventarios, de cómo debería registrarse correctamente el inventario.

BIBLIOGRAFÍA

- Agreda, Á. (2014). *Aprenda Contabilidad en 24 Horas*. Bolivia: Ángel Agreda Pereira .
- Brenes, P. (2015). *Técnicas de Almacén*. Madrid: Editex, S.A.
- Chávez , G., Campuzano, J., & Alvarado, F. (18 de Julio de 2016). *Contabilidad Intermedia*.
Obtenido de Utmach:
<http://repositorio.utmachala.edu.ec/bitstream/48000/6743/1/43%20CONTABILIDAD%20INTERMEDIA.pdf>
- Comisión de Legislación y codificación. (2012). *Código de Comercio*. Quito: Lexis.
- Comisión de Legislación y Codificación. (2016). *Reglamento para Aplicación de la Ley de Régimen Tributario Interno*. Quito: Lexis.
- Comisión de Legislación y Codificación. (2017). *Reglamento de Comprobantes de Venta y Retención y Documentos complementarios*. Quito: Lexis.
- Cruelles Ruíz, J. (2012). *Stock, Procesos y Dirección de Operaciones: Conoce y Gestiona tu Fábrica*. Barcelona: Marcombo S.A.
- De Jaime E., J., & De Jaime M., I. (2013). *Las claves de la nueva contabilidad para las pymes*. Madrid: Esic editorial.
- Escribano, G., Fuentes, M., & Alcaraz, J. (2014). *Políticas de marketing*. Madrid: Paraninfo S.A.
- Escudero, M. (2014). *Logística de almacenamiento*. Madrid: Paraninfo S.A.
- IFRS. (01 de Enero de 2012). *NIC 2 Inventario*. Obtenido de IFRS:
<http://www.ifrs.org/Documents/IAS02.pdf>
- Investigación de operaciones Univia. (01 de Junio de 2015). *Modelos de inventarios*. Obtenido de Investigación de operaciones Univia:
<https://investigaciondeoperacionesunounivia.wordpress.com/2015/06/01/modelos-de-inventarios/>
- Lacalle, G. (2013). *Gestión logística y comercial*. Madrid: Editex S.A.
- Peña, A. (19 de Julio de 2012). *Contabilidad de Agencias y Matrices*. Obtenido de Angel Peña UAR: <http://angelpenauar.blogspot.com/2012/07/contabilidad-de-agencias-y-matrices.html>
- Rey Pombo, J. (2013). *Proceso Integral De La Actividad Comercial*. Madrid: Paraninfo S.A.
- Rincón, C., Lasso, G., & Parrado, Á. (2012). *Contabilidad siglo XXI*. Bogotá: Ecoe ediciones.

Sala , G. (2015). *Gestión de un pequeño comercio*. Madrid: Editex S.A.

Sánchez, E. (19 de Febrero de 2013). *Los sistemas de información contable*. Obtenido de Gestipolis: <https://www.gestipolis.com/sistemas-informacion-contable/#autores>

Tamayo, E., & Escobar, L. (2013). *Contabilidad 2013*. Madrid: Editex S.A.

Zapata Cortes, J. (2014). *Fundamentos de la gestión de inventarios*. Medellín: Esumer.

Anexo 1. Entrevista realizada al personal de venta de Insumos Agrícolas Karlita

- ¿Utilizan un sistema informático contable para sus labores diarias?
- ¿Que sistema contable utilizan?
- ¿Utilizan un registro manual aparte del sistema contable de las entradas y salidas de mercaderías?
- ¿Utilizan órdenes de abastecimiento aplicando un método?
- ¿Informa usted en un tiempo determinado a la administración sobre lo que ha vendido?

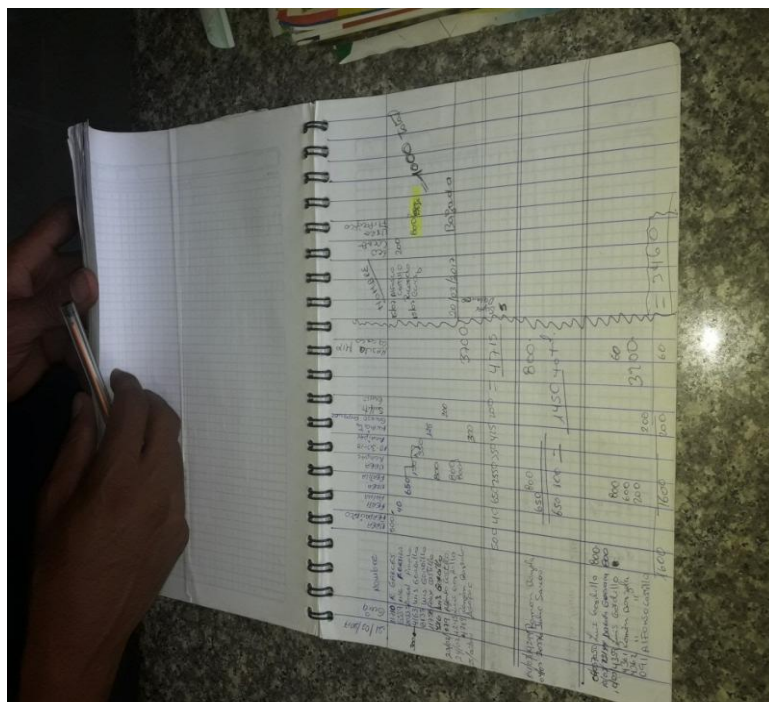
Anexo 2. Entrevista al señor encargado de la bodega general.

- ¿Recibe un documento por parte de los transportistas de los proveedores al momento de recibir una mercadería?
- ¿Que clase de documento recibe?
- ¿Archiva usted ese documento?
- ¿Realiza usted un registro con ese documento?
- ¿Que clase de registro utiliza manual o sistematizado?
- ¿Utiliza un método para clasificar el inventario en Bodega?
- ¿Su labor es inspeccionada por parte de la administración periódicamente?

Anexo 3. Almacenamiento de la urea, abonos y semillas en la bodega general.



Anexo 4. Cuaderno de registro de la Bodega General.



Anexo 5. Comprobante de Venta de comercial Karlita.

