



UNIVERSIDAD TÉCNICA DE BABAHOYO
FACULTAD DE ADMINISTRACIÓN, FINANZAS E INFORMÁTICA

PROCESO DE TITULACIÓN

OCTUBRE 2017 – MARZO 2018

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:

Costo de ventas versus los ingresos del almacén Montoya

EGRESADA:

Rosaura Ninoska Fernandez Loor

TUTOR:

Ing. Georgina Janeth Encalada Tenorio, MBA.

AÑO 2018

INTRODUCCION

El presente caso de investigación, se realiza con la finalidad de hacer un análisis de costos de ventas versus los ingresos del Almacén Montoya. Esta entidad inició sus actividades el 12 de Junio de 1980 en la ciudad de Vinces en la actualidad este negocio está siendo gerenciado por el señor Edward Montoya y se ubica en la calle 10 de Agosto y Balzar, sitio donde existe un alto tráfico comercial de la zona.

Almacén Montoya es una entidad que se dedica al comercio de telas, tanto al por menor como el por mayor, además de brindar el servicio de asesoría técnica en cada adquisición de bienes direccionados al consumidor final y demás clientes que posee esta entidad a manera de cortesía.

La compañía tiene problemas de liquidez (Anexo 3) y un nivel de costos que marcan la ineficacia financiera y las utilidades son bajas, Pretende lograr una recuperación mediante un aumento del volumen de inventario para poder cubrir una mayor porción del mercado, con este fin la bodega del almacén posee un stock considerable, con un método de inventario promedio.

La metodología a aplicar fue por medio de una entrevista al señor Edward Montoya con el fin de facilitar información financiera para elaborar el siguiente caso de estudio y el almacén logre conocer si las estrategias empleadas han tenido el efecto esperado y se refleje financieramente.

DESARROLLO

Debido al nivel socioeconómico de la población del Cantón Vinces la adquisición de ropa de marca o de lujo se vuelve difícil, si bien es cierto que la vestimenta es un bien suntuario, la adquisición de este tipo de bienes se vuelve una necesidad puesto que las normas sociales que rigen su comunidad crean el espacio para que se suscite la demanda de estos bienes, a este evento se le agrega que el hecho de que la moda es un concepto altamente cambiante hace que el acceso a estos tipos de bienes se vuelva restringido pero la necesidad de movilización sigue existiendo y de alguna manera esta necesidad debe ser satisfecha.

Tomando en cuenta las condiciones actuales del negocio el Sr. Edwar Montoya ha decidido aumentar las ventas del local y poder afrontar la situación adversa por la que todo el sector textilero local está atravesando. El Almacén Montoya tiene una larga tradición en el mercado de telas vinceño y por ende tiene cautivo un sector representativo de la demanda local, basándose en esto el señor Edward Montoya pretende emprender una campaña agresiva en la adquisición de mercadería con el fin de tener un inventario robusto para acaparar un sector más extenso de la demanda local e incluso buscar clientes en cantones vecinos.

La ubicación estratégica del almacén en el sector más comercial de Vinces, las calles 10 de Agosto y Balzar son un punto comercial álgido de localidad, el volumen de transeúntes tradicionalmente ha sido considerable lo cual se ha traducido en una demanda representativa, pero no hay que olvidar que los principales clientes del almacén son las sastrerías y maestros artesanos ya que estos son consumidores

mayoristas de los productos que ofrece el Almacén Montoya con RUC 1200306775001 el cual está obligado a llevar contabilidad. El personal que labora en esta empresa es, el Contador y el Administrador, quién actúa de gerente y Representante Legal del comercial.

El Almacén implemento como estrategia un servicio de asesoría técnica complementaria para los clientes mayoristas con el fin de incrementar el volumen de ventas, el servicio consiste en guiar a los clientes hacia las telas que tienen tanto mayor demanda en el mercado final como las de mayor calidad para que puedan confeccionar un producto que pueda satisfacer a sus clientes, como se explica en la entrevista que reposa en el Anexo 5 de este Estudio de Caso. Según (Basat, 2014) el servicio al cliente es indispensable si se desea mantener relaciones estrechas con los consumidores de los productos que se ofrecen.

A pesar de esta estrategia la liquidez de la empresa ha estado decayendo, el saldo en el banco durante los últimos 2 años no ha superado los \$5.000 y esto supone una franca situación de riesgo. La liquidez es la capacidad de responder ante los pasivos de corto plazo. (Gitman, 2016) En este tenor las relaciones con los proveedores pueden verse afectadas ya que según los indicadores de liquidez esta se encuentra en un decremento representativo, esto incrementa los niveles de riesgo de la empresa y por ende es necesario encontrar la fuente de dicha liquidez. Se considera como una de las causas, que no existe la determinación de los costos que produce operar el negocio.

Analizando la Enciclopedia Financiera, se determina que “El costo de ventas es el gasto o el costo de producir de todos los artículos vendidos durante un período contable. Cada unidad vendida tiene un costo de ventas o costo de los bienes vendidos” (Enciclopedia Financiera, 2017).

Almacén Montoya no mantiene un estricto control de los costos de los inventarios, no han adoptado un método de control de acuerdo a lo dispuesto por las NIIF, uno de ellos el Promedio Ponderado, este va a permitir mantener un control adecuado de los ingresos y egresos al costo de adquisición, según (Fierro, 2015) este es un método en que de acuerdo consiste en calcular el costo unitario promedio de las mercancías disponibles: este valor se obtiene dividiendo el costo total de las mercancías disponibles para la venta entre las unidades en existencia.

Esto origina que no se pueda determinar los costos unitarios para poder determinar el precio de venta adecuado de los bienes que se comercializan en esta empresa que es objeto del presente análisis, considerado como Caso de estudio.

Esta empresa compra sus bienes a importadores en grandes cantidades y los comercializa al menudeo, los costos están asociados a la mercadería y forman parte del inventario (stock), estos costos muchas veces se consideran como gastos en un periodo, donde no se está reconociendo de manera concreta la generación de utilidades.

Esta empresa no está determinando los costos de manera correcta, porque no mantiene los registros adecuados de la mercadería comprada; para esto es necesario la utilización de los kárdex, donde se presenta los precios al costo, incluso cuando

existen los descuentos en compras, estos ya están considerados al momento de realizar el registro.

No se separa los gastos de los costos, para el propietario todo es gasto o todo es costo, debiendo recordar que “el costo es el valor de los recursos entregados (o por entregar) a un tercero a cambio de un producto o servicio, el gasto es un costo que afecta el estado de resultados. Al no tener esto bien detallado el uno del otro no sabremos en cuanto nos afecta en nuestro estado resultado

Los costos incluyen costo del producto, empaques, uso de equipo para corte de la tela. En cambio, los gastos están representados por consumo de electricidad, de agua, teléfono, sueldos, arriendo de local, marketing. Una vez más repetimos, que en la empresa objeto de estudio no están considerando de manera correcta los ítems que permiten determinar el costo de ventas, esto conlleva a poder identificar el margen de utilidad que está teniendo la empresa, porque no se está determinando de manera correcta los costos para fijar el precio de venta. El costo de ventas, está relacionado de manera directa con los inventarios.

“Al realizar la medición de los Inventarios conforme a lo señalado en la Norma Internacional de Contabilidad 2 (NIIF Completas), el valor de los inventarios a reconocerse en los Estados Financieros deberá ser el menor, entre el costo y el Valor Neto Realizable (VNR).

Mientras que, de acuerdo a la Sección 13 de la NIIF para PYMES, el valor de los inventarios será, el menor entre el costo y el precio de venta estimado (PVE)

menos los costos estimados para terminar su producción (CEP) y llevar a cabo su venta (CEV).

En esencia, la base de medición de los Inventarios de acuerdo a las NIIF Completas y a las NIIF para Pymes es la misma

Es decir, reconocer los inventarios a un valor que no exceda su importe recuperable, pues el Valor

Ya sabemos que conforma el VNR, ahora veamos los componentes del Costo Neto Realizable es el $PVE - CEP - CEV$ ” (Charco, 2018)

Al tratar de los ingresos, estos dependen única y exclusivamente por venta de telas, estos ingresos no han ofrecido como se desearía, entre otras causas es la competencia fuerte por parte de la ropa confeccionada que entra al país por la frontera sur, y también por las fabricas nacionales, las cuales al ser grandes manufactureras han reducido los costos de las prendas elaboradas, por lo cual muchas personas optan por comprar ropa confeccionada, que sale mucho más barato que comprar la tela y mandar a confeccionar la prenda.

Desde el punto de vista contable “se entiende por ingreso el aumento de los recursos monetarios. Esto es de su actividad, de prestar servicios o por venta de bienes.

El ingreso incrementa el patrimonio, por un lado sube el activo, y por otro reduce el pasivo y las obligaciones.

Al contabilizar el ingreso o entrada de dinero que posee una compañía, es fundamental clasificarlos si proceden de la venta de bienes o servicio.

Es necesario tener bien el costo de venta porque así sabremos cual es nuestro costo en comparación de nuestros ingresos, al tener bien clasificados nuestros costos podremos calcular con exactitud nuestro precio de venta al público el cual es nuestro ingreso, al no tener el costo de los productos con precisión va a variar nuestro ingreso el cual nos perjudica, esto conlleva a que en nuestro estado financiero no sea real y no sabremos con veracidad en cuanto estamos recurriendo en pérdida

De acuerdo con la información del Anexo 1, las ventas a partir del año 2015 han ido en retroceso, así en el año 2015, las ventas totales es de \$ 96.720,00, en el año 2016 de \$ 92.045,00 y en el año 2017 de \$ 90.250,00; de igual forma es el comportamiento de las devoluciones, en el año 2015 \$ 3.125, en el año 2016 \$ 2.150, en el año 2017 \$ 2.205; esto produce una venta netas de año 2015 \$ 93.595, en el año 2016 \$ 89.895, en el año 2017 \$ 88.045.

Si analizamos este mismo documento contable los gastos totales que se presenta es un valor fijo de \$ 4,800, cada año, esto es un promedio de \$ 400 dólares mensuales, valor que se considera que no refleja la realidad, porque aquí debe considerarse sueldos, gastos de luz, agua, teléfono, arriendo de local, depreciaciones, beneficios sociales. Esto da a entender que el gasto operativo es mayor al indicado.

De acuerdo a la información obtenida, los Costos de ventas durante el 2015 y el 2017 estuvieron entre el 64% y el 74% siempre con tendencias incrementales debido al aumento del costo unitario de ventas. Por otro lado las ventas con

decrecieron permanentemente consecuentemente la Utilidad Bruta tuvo una estructura para el año 2017 del 26.15% acompañado de decrementos horizontales cercanos al 16% para ambos periodos.

Los costos operacionales de manera nominal se han mantenido y es por eso que sus niveles estructurales se mantienen aunque son poco representativos puesto que bordean el 5%, pero debe resaltarse la capacidad administrativa ante una situación adversa y haber podido mantener estos costos en niveles en que le permiten a la empresa operar sin empeorar la condición financiera por la que esta atraviesa.

Como consecuencia La Utilidad operativa carece de holgura para afrontar las obligaciones con las instituciones financieras en términos de intereses y consecuentemente no es conveniente pensar en una ampliación de deuda.

El impuesto a la Renta va variando de acuerdo a las Utilidades que arroja cada ejercicio fiscal y es por esto que año a año va perdiendo representatividad cerrando el año 2017 con valor vertical del 4.37%

Tomando en cuenta lo expuesto en este estudio de caso encontramos que la Utilidad Neta, a consecuencia de lo ya expresado, también decreciendo de manera sostenida con impactos horizontales negativos de cerca del 20% para ambos años es el mayor síntoma de las situación financiera critica en la que se encuentra la empresa.

CONCLUSIONES

Se ha determinado que los Inventarios y las cuentas por cobrar son los activos más relevantes en el Estado de Situación Financiera y como contra parte el pasivo que más relevancia tiene son las cuentas por pagar, esta combinación forja una situación inestable desde el punto de vista contable.

El volumen de los ingresos no se ha incrementado discretamente, pero la reducción de los precios absorbe cualquier impacto positivo que este incremento originado por las ventas de la empresa objeto de estudio.

No se ha determinado de manera concreta los costos de ventas, solamente se pone un costo operativo de US \$ 400 mensuales, lo que no representa la realidad, la determinación de costos no es la correcta.

La Rentabilidad ha venido disminuyendo de manera sostenida en los últimos 3 años y esto pone en una situación de riesgo considerable a la empresa, el margen de utilidad bruta es la principal causa de la condición financiera actual, no permite realizar alguna acción para enrumbar de manera correcta a las finanzas de la organización, para que salga de los niveles bajos de utilidad y se aleje del escenario de la banca rota.

Bibliografía

- Banco Central del Ecuador. (8 de Enero de 2018). *Boletín Estadístico del Banco Central del Ecuador*. Obtenido de Boletín Estadístico del Banco Central del Ecuador: <https://www.bce.fin.ec/index.php/component/k2/item/327-ver-bolet%C3%ADn-anuario-por-a%C3%B1os>
- Basat, L. (2014). *El Libro Rojo de la Publicidad (Ideas que mueven Montañas)*. Barcelona: Penguin Random House.
- Charco, W. (2018). <https://www.facilcontabilidad.com/costo-del-inventario-en-la-contabilidad-con-niif/>.
- Enciclopedia Financiera. (2017). <https://www.encyclopediainfinanciera.com/definicion-costo-de-ventas.html>.
- Fierro, A. (2015). *Contabilidad General con Enfoque NIIF para las PYMES*. Bogotá: Eco Ediciones.
- Gitman, L. (2016). *Principios de Administración Financiera*. Pearson: México.
- Herz, J. (2015). *Apuntes de Contabilidad Financiera*. Lima: universidad Peruana de Ciencias Aplicadas.
- Kotler, P. (2016). *Fundamentos de Marketing*. México: Pearson.
- Max-Neff, M. (2013). *La economía desenmascarada*. Barcelona: Icaria.
- Maya Herrera, J. (2015). <https://actualicese.com/actualidad/2015/11/11/costos-y-gastos-diferencias-segun-el-estandar-internacional/>.
- Moreno, J. (2014). *Contabilidad Superior*. México: Grupo Editorial Patria.
- Rey, J. (2017). *contabilidad General Curso Practico*. Madrid: Paraninfo.
- Ross, S. A. (2013). *Finanzas Corporativas*. México: Mc Graw Hill.
- www.economiasimple.net. (2017). <https://www.economiasimple.net/glosario/ingreso>. Recuperado el 2018
- www.finanzas.gob.ec. (2017). <http://www.finanzas.gob.ec/ingresos/>. Recuperado el 2018

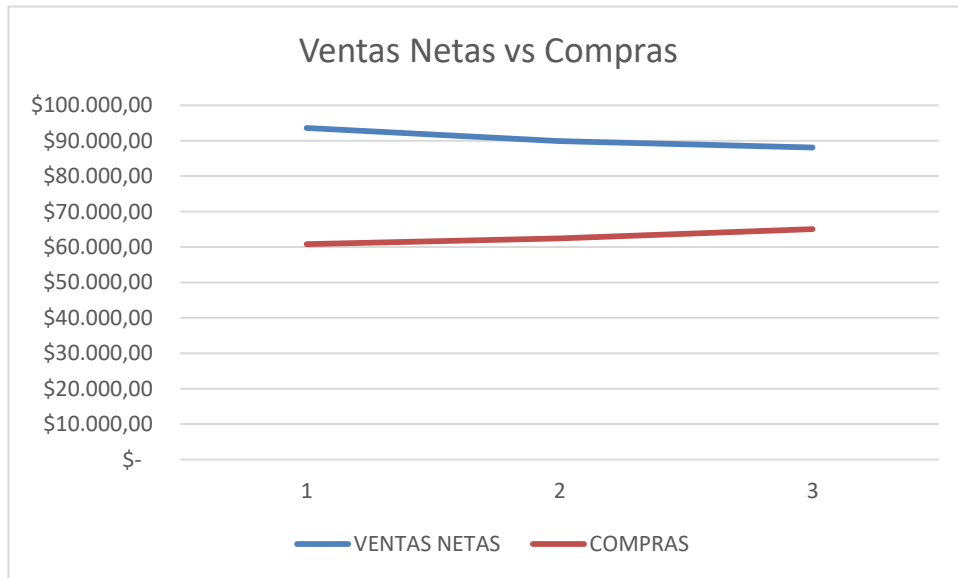
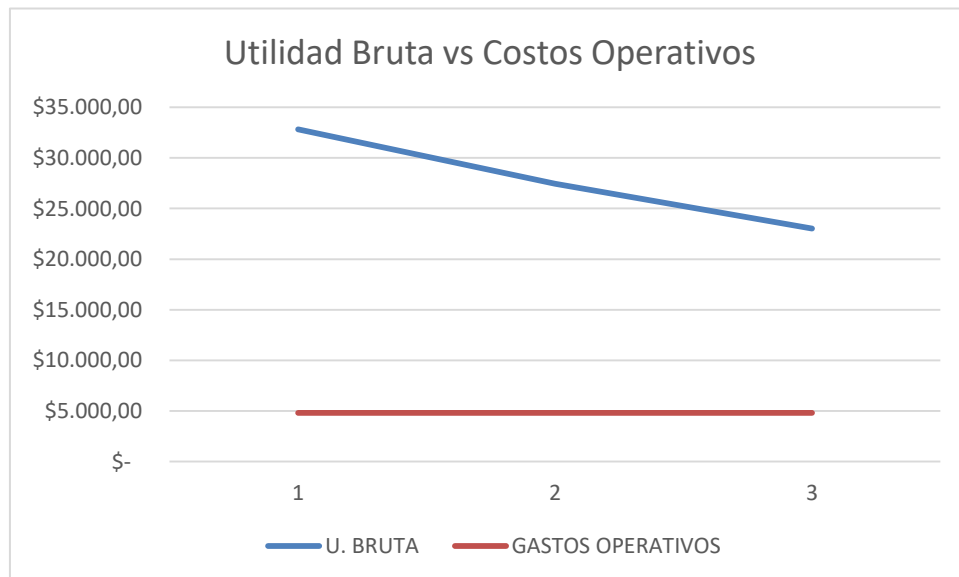
ANEXOS

ANEXO 1

COMERCIAL MOYA ESTADO DE RESULTADOS			
INTEGRAL	2015	2016	2017
INGRESOS			
VENTAS	\$ 96.720,00	\$ 92.045,00	\$ 90.250,00
DEVOLUCIONES	\$ 3.125,00	\$ 2.150,00	\$ 2.205,00
VENTAS NETAS	\$ 93.595,00	\$ 89.895,00	\$ 88.045,00
COMPRAS	\$ 60.789,00	\$ 62.450,00	\$ 65.025,00
U. BRUTA	\$ 32.806,00	\$ 27.445,00	\$ 23.020,00
GASTOS OPERATIVOS	\$ 4.800,00	\$ 4.800,00	\$ 4.800,00
U. OPERATIVA	\$ 28.006,00	\$ 22.645,00	\$ 18.220,00
INTERESES			\$ 750,00
IMPUESTOS	\$ 6.161,32	\$ 4.981,90	\$ 3.843,40
U.NETA	\$ 21.844,68	\$ 17.663,10	\$ 13.626,60

ANEXO 2

COMERCIAL MONTOYA ESTADO DE SITUACIÓN FIANCIERA	2015	2016	2017
CAJA	\$ 1.200,00	\$ 1.250,00	\$ 1.220,00
BANCOS	\$ 5.600,00	\$ 4.200,00	\$ 4.000,00
CUENTAS POR COBRAR	\$ 47.392,80	\$ 46.942,95	\$ 49.727,75
INVENTARIO	\$ 60.789,23	\$ 60.899,78	\$ 60.907,95
MOBILIARIO Y EXIBIDORES	\$ 20.890,00	\$ 20.890,00	\$ 20.890,00
CUENTAS POR PAGAR	\$ 36.473,40	\$ 38.719,00	\$ 41.941,13
DEUDA CON COPERATIVA			\$ 10.000,00
PATRIMONIO	\$ 99.398,63	\$ 95.463,73	\$ 84.804,58

ANEXO 3**ANEXO**

ANEXO 4

ANÁLISIS VERTICAL				ANÁLISIS HORIZONTAL	
COMERCIAL MOYA ESTADO DE RESULTADOS INTEGRAL	2015	2016	2017	2016	2017
INGRESOS					
VENTAS	103,34%	102,39%	102,50%	-4,83%	-1,95%
DEVOLUCIONES	3,34%	2,39%	2,50%	-31,20%	2,56%
VENTAS NETAS	100,00%	100,00%	100,00%	-3,95%	-2,06%
COMPRAS	64,95%	69,47%	73,85%	2,73%	4,12%
U. BRUTA	35,05%	30,53%	26,15%	-16,34%	-16,12%
GASTOS OPERATIVOS	5,13%	5,34%	5,45%	0,00%	0,00%
U. OPERATIVA	29,92%	25,19%	20,69%	-19,14%	-19,54%
INTERESES	0,00%	0,00%	0,85%	0,00%	0,00%
IMPUESTOS	6,58%	5,54%	4,37%	-19,14%	-22,85%
U. NETA	23,34%	19,65%	15,48%	-19,14%	-22,85%
COMERCIAL MONTOYA ESTADO DE SITUACIÓN FIANCIERA					
CAJA	0,88%	0,93%	0,89%	4,17%	-2,40%
BANCOS	4,12%	3,13%	2,93%	-25,00%	-4,76%
CUENTAS POR COBRAR	34,88%	34,98%	36,37%	-0,95%	5,93%
INVENTARIO	44,74%	45,39%	44,54%	0,18%	0,01%
MOBILIARIO Y EXIBIDORES	15,37%	15,57%	15,28%	0,00%	0,00%
CUENTAS POR PAGAR	26,84%	28,86%	30,67%	6,16%	8,32%
DEUDA CON COOPERATIVA	0,00%	0,00%	7,31%	0,00%	7,31%
PATRIMONIO	73,16%	71,14%	62,02%	-3,96%	-11,17%

ANEXO 5

ENTREVISTA A EDWARD MONTOYA

1. ¿Cuál es la actividad de la empresa?

Compraventa de telas al por mayor y menor.

2. ¿Desde cuándo y en donde opera?

El almacén Montoya fue fundado 1980 y opera en la ciudad de Vinces 10 de agosto y Balzar. Aprovechando el sector comercial de la ciudad.

3. ¿Cuáles son sus principales competidores?

Los almacenes Susanita, Yolita y Pepe Vera son los principales competidores pues su producto no tiene mayor diferencia con los ofrecidos por este almacén.

4. ¿La empresa lleva contabilidad?

La empresa cumpliendo con la normativa fiscal y tributaria de la República del Ecuador, lleva contabilidad bajo las normas NIIF cumpliendo con el marco jurídico establecido.

5. ¿La empresa tiene un contador de planta o contrata servicios profesionales?

Debido a la relevancia del tema contable no solo por la parte tributaria si no que también para monitorear el desempeño financiero de la compañía esta tiene un contador de planta.

6. ¿Cómo describe el proceso de generación de información contable?

Se generan las facturas tanto de compras como la de las ventas y de ahí se procede con el registro de las cuentas llevadas por el contador.

7. ¿Qué método utiliza para el control de inventarios?

La empresa debido al volumen de comercialización el Contador ha determinado que se use el método de promedio ponderado para facilitar el registro de los movimientos de la mercadería, Estamos con la idea de buscar nuevos mercados como pueblo viejo y otras localidades cercanas a Vinces, además contamos con precios competitivos. Nosotros para facilidad de la actividad comercial mantenemos las bodegas aquí en Vinces.

8. ¿Cuántos proveedores tienen?

La empresa cuenta con 6 proveedores diferentes debido a la diversidad de telas y de su calidad para de esta manera satisfacer la demanda que en este mercado es diversa. Últimamente los precios de las telas han ido aumentando pero pensamos que si bajamos los precios nuestro volumen de venta puede aumentar

9. ¿Cómo se fijan los precios de compra, existe algún descuento por volumen?

Dependiendo del proveedor se manejan ciertos descuentos, si la compra se hace en efectivo se suele tener un descuento del 5%. Si la compra pasa de un metraje determinado se hace descuentos adicionales, pero no todos los proveedores manejan la misma política, incluso esta política suele ser cambiante

10. ¿En que se basa para determinar los precios de venta?

Lo que se ha hecho tradicionalmente es hacer una revisión de loa competencia y tratar de que los precios no varíen mucho, puesto que los clientes preferirán aquel almacén que ofrezca precios más accesibles.

11. ¿Por qué no se emplean técnicas de la contabilidad de costos?

Según el contador debido a la simples del negocio no lo ha considerado necesario, y prefiere no entorpecer los procedimientos y llevar el trabajo de una manera más eficiente.

12. ¿Las utilidades están en niveles aceptables?

Lo cierto es que el negocio no está dando la rentabilidad de años anteriores, las diferentes regulaciones que se han impuesto en los últimos años han

dificultado la labor del comerciante y por eso es que ya no se ve tantas ganancias como antes.

13. ¿Las ventas han decrecido?

Hemos vendido más pero eso no se refleja en los ingresos. Incluso hemos implementado un servicio adicional de asesoría técnica para los compradores mayoristas, lo que consiste en guiar a los clientes hacia las telas que tienen tanto mayor demanda en el mercado final como las de mayor calidad para que puedan confeccionar un producto que pueda satisfacer a sus clientes

14. ¿Han tenido problemas para pagar nomina?

Últimamente nos hemos trazado con las quincenas pero hemos podido arreglar la situación con algún sobregiro del banco o un préstamo de corto plazo.

15. ¿Han tenido problemas para cancelar a los proveedores?

Igualmente debido a la situación económica y sobre todo cumplir con el IESS se ha vuelto una dificultad que entorpece el comercio y por eso hemos tenido problemas con los proveedores y con los cheques que se dejan como garantía.

16. ¿En qué términos se ha renegociado con los proveedores?

En ciertos casos se ha alcanzado a detener el cheque, hay ocasiones que el proveedor se adelanta porque también lo paga a otras personas y esto se vuelve un problema mayor. Algunas veces acceden a depositar el valor para

que el cheque no sea protestado pero en otras y eso trae problemas con otros proveedores que si cumplen la fecha pero el saldo de la cuenta está incompleto y no se puede cumplir con los dos y toca pagar penalidades la cual perjudica a la empresa ya que incurrimos en un gasto no deducibles que son las multas