



**UNIVERSIDAD TÉCNICA DE BABAHOYO**  
**FACULTAD DE ADMINISTRACIÓN, FINANZAS E INFORMÁTICA**

**PROCESO DE TITULACIÓN**  
**OCTUBRE 2019 – MARZO 2020**

**EXAMEN COMPLEXIVO DE GRADO O FIN DE CARRERA**  
**PRUEBA PRÁCTICA**  
**INGENIERÍA EN CONTABILIDAD Y AUDITORÍA**

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

**TEMA:**  
**APLICACIÓN DEL PROCESO CONTABLE DE LA NIC 2 EN LA EMPRESA**  
**COMERCIAL KATITA DEL CANTÓN URDANETA**

**EGRESADA:**  
**SHIRLEY SULEXY PONCE PARRAGA**

**TUTOR:**  
**ING. RONNY FERNANDO ONOFRE ZAPATA**

**AÑO**  
**2020**

## INTRODUCCIÓN

En la actualidad uno de los mayores problemas que presentan los pequeños negocios comerciales es el control de inventario, por lo cual este caso de estudio titulado “APLICACIÓN DEL PROCESO CONTABLE DE LA NIC 2 EN LA EMPRESA COMERCIAL KATITA EN EL CANTÓN URDANETA”, Se ve reflejado en identificar los problemas que se le presentan a dicha empresa comercial con respecto al control de inventarios.

Los inventarios como ya sabemos son bienes tangibles, que posee una dicha empresa con el fin de venderlos, en realidad, los inventarios representan la mayor parte del activo de una empresa, como lo es en el comercial katita.

Los inventarios abarcan una gran importancia en cualquier entidad comercial sin excluir a que se dedica la empresa o el tamaño de la misma, por tal motivo se debe llevar un respectivo control, ya que mediante esto, se puede realizar una idónea organización contable, lo que nos permite tener una mejor rentabilidad y determinar el funcionamiento de la entidad.

En la empresa comercial katita mediante la técnica de investigación aplicada de observación directa y entrevista se determinó el erróneo manejo y control de los inventarios, lo que refleja que no se está llevando a cabo un determinado proceso contable de la NIC 2 y esto hace que la propietaria de la entidad se sobre abastezca de víveres, mercadería, ya que no existe una eficiente comunicación, una organización de almacenamiento en la bodega; además sus empleados no reciben una determinada capacitación oportuna por no tener un perfil profesional, luego se aplicó la técnica exploratoria las cual nos permitió analizar varios conceptos contables en relación al inventario, y a través de la metodología deductiva nos permitió conocer y establecer una opinión razonable acerca el control que lleva la empresa comercial katita.

Estos factores negativos conllevan a que no se tomen buenas decisiones dentro de la empresa comercial.

El objetivo de este caso de estudio es analizar el registro de inventarios que tiene la empresa comercial, detallar problemas que se presentan en la empresa comercial por no realizar un control de la entrada y salida de productos, por tal motivo es necesario realizar un buen funcionamiento competente y preciso que permitan mantener beneficios a la empresa comercial, y que no se vea afectada por el inapropiado control de inventarios.

Para ser posible este proceso, el presente estudio de caso, dentro de las sublíneas de investigación está inclinado a la gestión de la información contable que tiene relación con la carrera de ingeniería en contabilidad y auditoría; en el lapso de la investigación se determinó el desconocimiento de normas contables, las cuales influyen dentro de la empresa para la toma de decisiones.

## DESARROLLO

Comercial katita es una empresa familiar que se dedica a la venta al por menor de productos de primera necesidad para el consumo (víveres), bebidas, tabaco y varios otros tipos de productos, su gerente propietaria es la Sra. Katty Lorena Haro Armijos con RUC #1204014490001 domiciliada en las calles Carlos Holmes S/N junto al almacén el Turco, en el cantón Urdaneta provincia de Los Ríos.

La empresa comercial katita inicio sus actividades comerciales el 18/02/2002, al inicio no era una persona obligada a llevar contabilidad, por el motivo de que sus ventas no sobre pasaban el límite que exigía el servicio de rentas internas, años después sus ventas superaron el límite establecido por lo cual el 11/04/2007 la Sra. Katty Lorena Haro Armijos mediante las disposiciones establecidas en el reglamento de la ley orgánica de régimen tributario empezó a constar en el registro único de contribuyente de personas natural obligada a llevar contabilidad, actualmente cuenta con seis trabajadores, como lo es 2 cajera (1 de ellas realiza varias actividades a la vez, como registrar la mercadería, cobrar y pagar las cuentas a clientes y proveedores), 2 percheros, 2 de carga y el bodeguero (encargado de cuidar la mercadería).

Comercial katita en transcurso del tiempo ha ido creciendo económicamente, por ser uno de los negocios líder del mercado, según (Merton Solow, 2018)“El crecimiento económico es el aumento de la rentabilidad y los bienes, es decir que determina la capacidad de producción de una empresa o país, como ha ido evolucionando a través del tiempo en términos de crecimientos” (pág. 1), pero hay que señalar que en los últimos años ha venido teniendo competencia directa, pero se destaca por tener creatividad y estrategias que satisfacen las necesidades del cliente.

El problema que se identificó en la empresa comercial katita es que no existe la aplicación de la nic 2, que regula el manejo y tratamiento aplicable de los procesos contables de sus inventarios, además no tienen una buena organización de almacenaje, no poseen políticas internas ni un manual que especifique los proceso y manejos que debe aplicar al momento de recibir la mercadería ya que sus empleados o personal encargado no cuenta con un perfil profesional ni capacitación adecuada, esto de una u otra manera son factores negativos para la empresa debida a que no lleva un control pertinente de los inventarios.

De acuerdo a lo previsto el problema que se plantea en este estudio es:

Incorrecto tratamiento de los procesos contables de la NIC 2, organización de almacenaje, políticas y manuales de procesos que permitan llevar un control en la empresa comercial Katita

Las empresas dedicada a la comercialización de productos, víveres o abastos, su principal activo es la mercadería, por lo tanto se debe llevar un manejo adecuado de sus inventarios para obtener beneficios o ingresos económicos de sus ventas, es debido a esto que las empresas comerciales deben llevar un registro de entradas y salida de sus productos, para estar informados con exactitud de los productos almacenados y saber que productos requerir, para que de esta manera no exista un exceso ni faltante de mercadería.

Los inventarios tienen su origen en los egipcios y demás pueblos de la antigüedad, donde acostumbraban almacenar grandes cantidades de alimentos para ser utilizados en los tiempos de sequías o de calamidades, es así como surge el problema de los inventarios, como una forma de hacer frente a los periodos de escasez, esto permite asegurar la subsistencia del negocio, esta forma de almacenamiento de bienes y alimentos necesarios para sobrevivir fue lo que motivo la existencia de los inventarios. (Durán, 2014, pág. 3)

Hoy en día los inventarios juegan un papel importante dentro de las empresas, cualquier sea su tamaño o tipo de negocio ya que les permite tener un control eficaz mediante la administración de inventarios de sus productos almacenados evitando posibles problemas, teniendo en cuenta que los inventarios son los que mueven la organización ya que son la base de comercialización de las empresas, el cual les permite percibir ganancias.

Existen diferente tipos de inventarios y se los puede clasificar de diferentes formas, pero adicionalmente en las empresas comerciales, se tiene el inventario de mercancías, este está constituido por cada una de las mercaderías que se encuentran listas para la venta y su conversión de dinero en efectivo. (Morante Saa & Lopez Pincay, 2016, pág. 24)

La importancia de realizar inventario en condiciones consiste en que nos va a proporcionar una serie de factores de valoración pormenorizada de las mercancías que disponemos al día, debido a que hay que considerar que un inventario representa una de las inversiones más importante de las empresas con relación al resto de sus activos, ya que son fundamentales para las ventas e indispensable para la optimización de las utilidades. (Meana Coalla, 2017, pág. 3)

Los inventarios son bienes tangibles que están listos para la venta de acuerdo a su negocio o poder ser consumidos en la producción de bienes o servicios (intangibles) , es decir estos pueden ser comercializados sin importar el tipo de negocio o tamaño, debido a esto (Meana Coalla, 2017) afirma “Los inventarios es la verificación y control de materiales o bienes patrimoniales de la empresa, que realizamos para asegurar la cuenta de existencia contables con las que contamos en nuestros registros” (pág. 4). Los inventarios representan el activo de las empresas, están destinados para la venta, el encargado de llevar su respectivo control debe tener conocimiento de las cantidades de productos almacenados, para que la empresa mantenga una fluida operación de su actividad comercial.

La gestión de inventario es una actividad compleja sea cual sea su naturaleza de lo que contiene, consiste en un listado ordenado y valorado de productos de la empresa, ya que nos permite detallar de forma estratégica la entrada y salida de productos el inventario por tanto ayuda a la empresa al aprovisionamiento de sus almacenes y bienes ayudando al proceso comercial o productivo y favoreciendo con todo ello a puesta la disposición de cualquier producto al cliente. (Cruz Fernández, 2018, pág. 10)

Si se lleva un proceso adecuado de gestión de inventarios con información real de datos claros y confiables, permitirá realizar una eficaz toma de decisiones que regulen la entrada y salida de productos, es decir requerir mercadería con exactitud de lo que se necesita, tomando en cuenta sus correspondientes costos de ventas.

Dentro de la empresa comercial katita, quien recibe la respectiva mercadería es la dueña Katty Haro Armijos, con sus dos empleados de carga, en ocasiones lo realiza su empleada de confianza, quien además es la encargada de llevarle un registro de las cuentas por cobrar y pagar; ellas se encargan de revisar las respectiva documentación, como es la guía de remisión que es el documento esencial que envía el remitente y sirve de soporte para la transportación y no tener problemas en la ruta, además de manera detallada revisa la factura, verificando que los productos requeridos se encuentren en buen estado y que la fecha de elaboración y caducidad sean la apropiada, pero resulta que no determinan un buen registro de la mercadería y esto causa confusión a la hora de venta por su mal registro.

El comercial katita, ha venido teniendo problemas por motivos de sobre abastecimiento, por el mal registro de mercadería, la deficiente comunicación, el inapropiado control y la mala organización de almacenaje, por la razón de que no solo una persona (como debería de ser) lleva el control, sino que aquí intervienen cualquier trabajador del comercial y esto causa efecto a la

hora de requerir mercadería por no llevar un registro contable apropiado de inventario, además no poseen un perfil profesional de acuerdo a su cargo y trabajan por instinto, es aquí donde se quiere hacer énfasis de que es necesario tener una buena administración, control y procedimientos de inventario que es la base primordial para la estructura contable de la entidad.

Según (Alcalde & Sanchez, 2015)“Las empresas comerciales se caracterizan por la compraventa, su actividad consiste en mediar los productos que adquiere y su posterior venta” (pág. 79) Por aquella razón las ventas en las empresas comerciales son consideradas como la principal fuente de ingreso para tener un buen incremento de utilidades, pero en las pequeñas empresas no toman en serio lo que significan los inventarios, debido a que no se realiza un determinado registro correcto de manera adecuada de los productos que entran y salen constantemente, de acuerdo (Hernandez, 2017) “Uno de los aspectos más importantes a considerar son los inventarios y que para esto, es necesario tener una persona responsable en la bodega capacitada para la recepción y almacenamiento” (pág. 3).

En la entrevista realizada al personal del comercial katita y mediante la observación directa se pudo determinar que el control y manejo de almacenamiento no era óptimo, porque en sí, no existe una persona capacitada a llevar un control de inventario, aunque la encargada de recibir la mercadería afirmaba que su trabajo lo realizaba de manera adecuada, sino que, como ella tiene varias actividades que realiza dentro de la organización se le pasaba por alto registrar la entrada de mercadería y además como dentro la empresa comercial el bodeguero tiene la obligación de llevar un registro de la mercadería, ella asumía que también realizaba un control, pero no, ambos no registraban la entrada ni salida de mercadería, y pedían productos que ya tenían en bodega pero esto se daba por el erróneo almacenaje, es decir no se daban cuenta que dicho producto ya existía y notaban al final que requirieron productos ya existentes en bodega.

El almacenamiento de inventario debe realizarse de manera organizada ya que es el medio principal para controlarlo adecuadamente, teniendo como objetivo conservar los productos en buen estado hasta el instante que se dé la respectiva venta.

Cada negocio tiene su manera muy específica de almacenar productos, dependiendo a lo que cada uno de ellos se dedique, puesto que no es lo mismo almacenar ropa, productos alimenticios; que pueden ser perecederos o medicinas; para ello, cada negocio debe de tener bien claro y medido con anterioridad el número de días de existencias que debe de tener cada producto en bodegas, para poder comprar la existencia con el número previamente establecido. (Suarez Gallegos, 2017, pág. 2)

La constatación física de inventarios es primordial ya que en esta se verifica la existencia de la mercadería en la bodega, cuya finalidad es la comprobación del grado de eficiencia en los sistemas de control, el correcto manejo, método de almacenaje y la utilización de los espacios de las bodegas. (Arreaga, 2017, pág. 8)

De acuerdo a lo citado y mencionado anteriormente, verificar de manera correcta y oportuna la existencia de mercadería en la bodega siempre y cuando lo realice la persona encargada de llevar el manejo de inventario, no se daría dicho problema, por esta razón el control de inventario es una acción importante dentro de la empresa comercial, ya que nos permite tener información clara para mejorar las tomas de decisiones y además nos permita conocer de forma certera los productos existentes y no tener exceso de inventarios.

El inventario físico es el inventario real, es contar, pesar, medir o anotar todas y cada una de las diferentes clases de bienes que se hallen en existencia en la fecha de inventario y evaluar cada una de las dicha partidas, se hace una lista detallada y valorada de las existencias, el cálculo del

inventario debe ser realizado mediante un listado de stock almacenado físicamente en almacén. (López Montes, 2014, pág. 40)

Para tener un adecuado control de inventario, la persona encargada debe de tener un perfil profesional con competencia contable, dicho control se lo debe realizar de manera constante para determinar de forma correcta los movimientos de entrada y salida, es decir los movimientos de los productos ya sea las ventas diarias, semanales, mensuales o anuales, para poder identificar el stock máximo o mínimo de los productos que se venden y además tener una buena comunicación laboral, para cuando otro personal de la empresa comercial realice el debido inventario tenga conocimiento del registro existente.

La persona encargada de realizar la gestión de control de inventarios tiene la facultad de ejercer de forma directa el mantenimiento del stock y a su vez conocer cuál es la cantidad que se demanda, ya sea de forma semanal, mensual o incluso anual. (Morante Saa & Lopez Pincay, 2016, pág. 67)

La empresa comercial katita por no tener a una persona capacitada encargada de llevar un control de inventario y organización de almacenaje, adquiere mercadería en exceso y está en muchas ocasiones no se han vendido en el tiempo estimado y de una u otra manera la empresa comercial la estima como perdida por el exceso o sobre abastecimiento de producto, en consecuencia de que en varias ocasiones la encargada de registrar la mercadería no la realiza al instante que se la adquiere.

En empresas comerciales, tener un exceso de inventario da paso a un descontrol de los mismos y a una disminución paulatina de la liquidez, es decir para mantener un alto nivel de mercancía, la empresa debe contratar créditos con proveedores y la recuperación del efectivo va

sirviendo para pagar dichas cuentas por pagar a proveedores y gastos fijos de la empresa con dificultad, provocando que la empresa comercial no se encuentre al día. (Valderrama & Villegas, 2015, pág. 10)

Hay que mencionar que dentro del comercial katita, la comunicación muchas veces no es la adecuada, debido a que la gerente del comercial indico que en varias ocasiones en el que ella no se ha encontrado en el comercial, los proveedores le han dejado mercadería a crédito sin tener conocimiento, y de la misma manera ella ha solicitado nuevamente la misma mercadería a crédito.

La relación entre los miembros de una empresa se establece gracias a la comunicación, es por esto que la comunicación en las organizaciones es un elemento fundamental, que determina en qué grado el personal logra trabajar coordinadamente y alcanzar los objetivos de la empresa. (Fernández López, 2016, pág. 22)

Es especialmente importante que el empleado y empleador tenga una buena comunicación, para que de esta manera no existan inconvenientes dentro del área laboral y no se cometan errores, ya que esto le causa a la gerente propietaria aumento en su cuenta por pagar, de mercadería que ya tenía en bodega y no requería. Cabe mencionar que el comercial katita, compra y vende mercadería tanto a crédito como al contado.

La NIC 2 nos menciona y especifica que los inventarios son activos (en este caso mercadería) que compramos y luego destinamos para la venta, debido a esto, el registro contable debe ser exacto y esto se logra mediante la buena administración o control de los inventarios, ya que al momento de realizar la verificación de productos reales en relación con lo contable, un exacto registro va a evitar tener inconveniente y pérdidas para la empresa comercial, es decir la

información será confiable que no permitirá como resultados faltantes o exceso de mercadería.  
(Norma Internacional De Contabilidad 2)

Cualquiera sea el tipo de empresa, deben contar con manuales de procedimientos que determine la gestión a implementar, detallando de forma específica las instrucciones, un manual de procedimientos de inventario es de gran relevancia dentro de una entidad ya que les permitirá al personal a regular sus actividades y funciones y de tal manera aplicar de forma correcta el registro y recepción de mercadería teniendo como resultado disminuir la problemática dentro de las empresa.

Un manual de procedimiento es un documento en el cual se establecen pasos a seguir, según (Morante Saa & Lopez Pincay, 2016)“Un manual debe ser considerado como un instrumento que brinde una gran ayuda para el seguimiento, control y liderazgo de la entidades” (pág. 30).

La 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.  
(Norma Internacional De Contabilidad 2, 2019, pág. 1)

Como la empresa comercial no aplica ningún método de valorización de inventario, el costo de su venta al público lo realiza de manera empírica, es decir analiza el precio de compra, más los gastos que incurre, y determina un cierto porcentaje de aumento y de esta manera proyecta un precio de venta aplicable, cuando existe variaciones de precios en el mercado, como aumento de precios en el producto, toda la mercadería existente toman el nuevo valor que determina. Por aquella razón, es sumamente necesario e importante de que se realice un control de inventario, para que el tratamiento contable del mismo sea eficiente.

El problema más destacado dentro de la empresa comercial katita es que no tenía un sistema de control de inventario, todo lo realizaba vulgarmente al ojo, nos menciona (Viera, Cardona, & Torres, 2017)“un sistema de control de inventario es el mecanismo dentro de la empresa, que se utiliza para la gestión eficiente de la circulación y almacenamiento de las mercancías (mercadería)” (pág. 34), lo que significa que nos ayuda a registrar la mercadería que entra y sale de manera efectiva, pero no lleva ni un kardex adecuado para controlar la mercadería y saber su existencia real. Afirma (López & Rodríguez , 2019)“Que la tarjeta kardex es un elemento importante para el control que debe hacerse para el movimiento, de los materiales, consiste básicamente en recopilar información sobre los ingresos, las salidas y los saldos de cada uno de materiales existentes” (pág. 19).

Se debe tomar en cuenta que el error de requerir mercadería además de la falta de comunicación y no saber realizar un control de inventario, la gerente propietaria se deja llevar por lo que le dice un x proveedor, y requiere la mercadería por segunda vez a crédito, sin saber que por el crédito anterior le quedaba pocos días para ser cancelado.

Se debe mencionar que implementar métodos de inventario es de suma importancia, para que de esta manera se pueda obtener un rendimiento económico deseado para la empresa, existen varios métodos de inventarios, pero una de los más utilizados y recomendados para las empresas comerciales es el Promedio o ABC.

Según los autores Mendoza & Ortiz (2016)“El método promedio consiste en calcular el costo promedio unitario, a través de la división del costo de la mercadería y el número de las unidades al terminar el periodo y unidades vendidas” (pág. 220).

De acuerdo a (Arenal Laza, 2018)“El método ABC es utilizado para realizar un ordenamiento de los productos dentro de los almacenes, para asegurar el aprovechamiento total de los productos y del espacio físico, con las condiciones del abastecimiento con respecto a las ventas” (pág. 26).

La gerente del comercial en el transcurso de los años, se ha dado cuenta que su negocio no está operando de manera correcta y que sus empleados no tienen conocimientos adecuados para su cargo, y ha notado en ocasiones que ha tenido faltante de mercadería que ella cree que no ha sido vendida.

A pesar de que la gerente propietaria es una persona obligada a llevar contabilidad, no existe una aplicación de los procesos contables NIC 2 en su empresa comercial, debido a que ella solo tiene un contador que le presta servicio y le realiza los estados financieros con el fin de cumplir sus obligaciones tributarias..

La empresa comercial por no tener un control de inventario, no posee información real de la entrada y salida los productos, y esto provoca que no mida su capacidad de rotación en inventario, y determinar los productos que tienen mayor venta, es decir ellos mismos asumen el producto que creen que tiene mayor venta.

Es sumamente importante que toda organización, empresa, negocio según sea su tamaño deba conocer la rotación de inventarios para que de esta manera tenga conocimiento y analizar la situación de sus inventarios y las decisiones que tome sean las adecuadas en relación a su negocio, es por esta razón, nos menciona (Suarez Gallegos, 2017)“La rotación de los inventarios en una empresa o pequeño negocio, es el indicador que se utiliza para determinar el número de

veces en que se adquiere un producto en un periodo determinado para su posterior comercialización” (pág. 4).

Es necesario mencionar que mientras más alta sea el índice de rotación, más eficiente y rentable es la empresa, es decir es más factible si se aleja de 1, esto significa que más rápida es la venta de la mercadería, en otras palabras nos permite conocer el tiempo en hacer efectivo el inventario a través de las ventas . Y si la rotación del inventario es baja, esto significa que la mercadería tarda en ser vendida y por ende la empresa no está teniendo un buen rendimiento.

Para conocer la rotación de inventarios en una determinada empresa, es necesario aplicar la siguiente fórmula:

#### **Cuadro1. Fórmula de Rotación**

$$\text{Rotación de Inventario} = \frac{\text{Ventas al precio de coste}}{\text{Existencias medias}}$$

Elaborado por: Shirley Ponce P

Dicha fórmula nos hace referencia que, las ventas a precios de costes son las unidades que se han vendido durante un periodo, expresadas en unidades monetarias, mientras que las existencias medias se refiere a las unidades almacenadas en bodega, expresada en valores monetarios. (Morales, 2019, pág. 10)

Para hacer compleja esta fórmula, a continuación se realizara un ejemplo práctico en la que se va a determinar la rotación de inventarios de la empresa comercial Katita, para realizar un análisis de la situación de la empresa en relación a los inventarios.

#### **Cuadro 2: Rotación de inventarios de la empresa comercial Katita 2017**

$$\text{Rotación de Inventario} = \frac{\text{Costo de venta}}{\text{Inventario}} = \frac{587573,00}{587573,00} = 1 \text{ vez}$$

Fuente: EEFF De la empresa

Elaborado por: Shirley Ponce P

### Cuadro 3: Rotación de inventarios de la empresa comercial Katita 2018

$$\text{Rotación de Inventario} = \frac{\text{Costo de Venta}}{\text{Inventario}} = \frac{764927,81}{654777,81} = 1,16 \text{ veces}$$

Fuente: EEFF De la empresa

Elaborado por: Shirley Ponce P

La rotación de inventario en la empresa comercial Katita para el año 2017 fue de 1 vez lo que significa que la rotación es mínima en relación a que cuanto más alta sea la rotación mayor eficiencia tendrá la empresa, mientras que en el año 2018 fue de 1,16 veces, se puede notar que su incremento no es tan relativo.

Ahora se aplicará la fórmula para determinar y conocer en cuantos días se vende el inventario, y el tiempo que se debe esperar para que se haga efectivo.

### Cuadro 4: Días de venta del Inventario

$$\text{Días de venta del Inventario} = \frac{365}{\text{Rotación del Inventario}}$$

Elaborado Por: Shirley Ponce P

Una vez que se determinó las veces de rotación de inventario en la empresa comercial katita, se continuara aplicar la fórmula para saber cuánto tiempo demora el inventario en bodega.

**Cuadro 5: Días de Ventas del Inventario año 2017**

$$\text{Días de ventas del Inventario} = \frac{365}{\text{Rotación del Inventario}} = \frac{365}{1} = 365 \text{ Días}$$

Elaborado por: Shirley Ponce P

**Cuadro 6: Días de Ventas del Inventario año 2018**

$$\text{Días de ventas del Inventario} = \frac{365}{\text{Rotación del Inventario}} = \frac{365}{1,16} = 312 \text{ Días}$$

Elaborado por: Shirley Ponce P

Como podemos observar en el cuadro referente al año 2017, la mercadería tarda 365 días para ser vendida, lo que significa que se tarda un año exacto para ser procesado dicho inventario, mientras que en año 2018 el inventario tuvo una rotación de 312 días en comparación al año anterior.

Una vez observada y analizada la rotación de los inventarios, no cabe duda de que el problema es por la inexistencia de un sistema de control de inventario, la falta de capacitación y comunicación de los trabajadores.

Por último otro problema que se ve reflejado y hay que ser énfasis es a las políticas internas que debería implementar la empresa comercial katita, según (Cruz Fernández, 2018)“En ocasiones la existencia de inventarios de las organizaciones están sujetas a las políticas que estas tengan, independientemente de la naturaleza, la cuenta inventario representa una inversión

económica para la organización, por tanto debe ser planificada, gestionada y controlada” (pág. 10).

## CONCLUSIÓN

En el presente caso de estudio, se pudo notar varias problemáticas de la empresa comercial katita que se consideran debilidades para el crecimiento económico de la misma.

- ❖ La empresa comercial katita, no aplica la norma internacional de contabilidad 2, la cual indica como prescribir el tratamiento contable de los inventarios.
- ❖ Al no poseer un sistema de control de inventario le provoca que la empresa comercial que no requiera de información real de la entrada y salida los productos, y esto provoca que no mida su capacidad de rotación en inventario, y determinar los productos que tienen mayor venta, ya que es el mismo es un mecanismo que ayuda al control y circulación de productos en bodega.
- ❖ La empresa comercial katita le da poca importancia a lo que se refiere el análisis de rotación de inventario por qué no lo realiza, y mediante la aplicación de este ratio, se pudo notar que la empresa comercial no adquiere un control de inventario adecuado ya

que la gerente propietaria administra su negocio de manera empírica, sin medir las consecuencias.

- ❖ Los empleados de dicho comercial no cuentan con un perfil profesional acorde a su labor, ni están capacitados; además la comunicación laboral no es eficiente debido a esto los problemas dentro de la entidad aumentan.
- ❖ Utilizar un método de valorización de inventario es de suma importancia, comercial katita no aplica ninguno, es por aquella razón que la empresa comercial ha tenido exceso de mercadería almacenada de productos que no se requerían en tal momento; además al no elaborar un kardex, ha provocado que la misma no tenga datos exactos ni actualizados que le permita conocer sus movimientos comerciales.

### **REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS**

Alcalde , J., & Sanchez, M. (2015). *Gestión de la pequeña y mediana empresa. Contabilidad 2.*

Ecuador: Ministerio de Educación.

Arenal Laza, C. (2018). *Aprovisionamiento y almacenaje en la venta.* Logroño: Tutor

Formación.

Arreaga, M. (Junio de 2017). *dspaceUtb.* Obtenido de dspaceUtb

<http://dspace.utb.edu.ec/bitstream/49000/2384/1/-E-UTB-FAFI-ICA-000003.pdf>

Cruz Fernández, A. (2018). *Gestión de inventarios. COML0210.* Málaga: IC Editorial.

Durán, Y. (2014). Administración del inventario: elemento clave para la optimización de las

utilidades en las empresas. *Redalyc.org*, 25.

Fernández López, F. (2016). *Comunicación efectiva y trabajo en equipo. UF0346*. San Millán:

Tutor Formación.

Hernandez, A. (2017). *academia.edu*. Obtenido de academia.edu:

[https://www.academia.edu/21711098/Funciones\\_del\\_Bodeguero](https://www.academia.edu/21711098/Funciones_del_Bodeguero)

López , R., & Rodríguez , I. (6 de Junio de 2019). *Repositorio.unan*. Obtenido de

Repositorio.unan: <http://repositorio.unan.edu.ni/11614/1/20152.pdf>

López Montes, J. (2014). *UF0476 - Gestión de inventarios*. España: Elearning, S.L.

Meana Coalla, P. P. (2017). *UF0476 - Gestión de inventarios*. Madrid: Paraninfo, S.A.

Merton Solow, R. (2018). *La Teoría del crecimiento: una exposición*. México: FCE Fondo de

Cultura Economica.

Morales, V. (Septiembre de 2019). *dspace.utb*. Obtenido de dspace.utb:

<http://dspace.utb.edu.ec/bitstream/49000/6782/1/E-UTB-FAFI-ICA-000232.pdf>

Morante Saa, G. E., & Lopez Pincay, J. J. (20 de Noviembre de 2016). *repositorio.ug*. Obtenido

de repositorio.ug:

<http://repositorio.ug.edu.ec/bitstream/redug/19927/1/EVALUACION%20DEL%20CONTROL%20INTERNO%20DE%20LOS%20INVENTARIOS%20DE%20LA%20EMPRESA%20LISFASHION%20S.A..pdf>

Norma Internacional De Contabilidad 2. (2019). *mef.gob*. Obtenido de mef.gob:

[https://www.mef.gob.pe/contenidos/conta\\_public/con\\_nor\\_co/no\\_oficializ/nic/ES\\_GVT\\_RedBV2016\\_IAS02.pdf](https://www.mef.gob.pe/contenidos/conta_public/con_nor_co/no_oficializ/nic/ES_GVT_RedBV2016_IAS02.pdf)

Suarez Gallegos, G. (Septiembre de 2017). *eumed.net*. Obtenido de eumed.net:

<http://www.eumed.net/cursecon/ecolat/ec/2017/inventarios-flujo-efectivo.html>

Valderrama , V., & Villegas, J. (2015). *academia.edu*. Obtenido de academia.edu:

[https://www.academia.edu/17254209/Inventarios\\_work](https://www.academia.edu/17254209/Inventarios_work)

Viera, E., Cardona, D., & Torres, R. (2017). Diagnostico de los modelos de gestión de inventarios de alimentos en empresas hoteleras. *Ecociencia*, 24.

# ANEXO

**ANEXO 1. Preguntas realizadas en la entrevista.**

---

**UNIVERSIDAD TÉCNICA DE BABAHOYO**  
**Facultad de Administración, Finanzas e Informática**  
**Ingeniería en Contaduría y Auditoría**

**Entrevista realizada a la gerente propietaria de la empresa comercial “Katita”**

- ❖ Tiene Conocimiento acerca de la NIC2**
  
- ❖ Posee un Sistema de Control de Inventario**
  
- ❖ Dentro de su empresa comercial existe profesionales encargados para el manejo y desarrollo de inventarios?**
  
- ❖ Cree usted que su empresa comercial ha venido teniendo problemas con el control de inventario**
  
- ❖ Existe espacio físico y adecuado para el almacenaje de la mercadería?**
  
- ❖ Realizan un respectivo análisis de la rotación de sus inventarios**
  
- ❖ Lleva mediante una tarjeta de Kardex el registro de entrada y salida de su Mercadería**

## ANEXO 2. Evidencia de Entrevista



**ANEXO 3.**

Información proporcionada por la empresa comercial “Katita” para la aplicación de ratios financieros

**HARO ARMADOS KATY LORENA**  
RUC # 128405480001  
ESTADO DE PERDIDAS Y GANANCIAS  
AL 31 DE DICIEMBRE DEL 2018  
EXPRESADO EN DOLARES

INGRESOS		\$ 704,324.00
Ventas Netas		
Ventas Brutas	\$403,583.00	
Descuentos Ventas	(280.00)	
Deducciones Ventas	(386.00)	
<b>Total Ventas Netas</b>	<b>\$398,124.00</b>	
COSTO DE VENTAS		\$ 364,527.00
Inventario Inicial		
Compras	\$764,927.81	
Prod. Alimenticia	\$12,249.47	
Prod. Avon	\$12,183.47	
Prod. Cosmética	\$17,389.89	
Decrements / Cartones	(4,440.00)	
<b>Inventario Final</b>	<b>14,440.00</b>	
<b>Total Costo de Ventas</b>	<b>\$ 364,527.00</b>	
GASTOS OPERACIONALES		\$ 11,306.90
Gastos Administrativos	\$ 11,306.90	
Remuneraciones	\$ 4,718.00	
Servicios	\$ 4,646.04	
Materiales	\$ 890.00	
Otro Gastos del negocio	\$ 1,052.86	
<b>Total de Gastos Operacionales</b>	<b>\$ 11,306.90</b>	
<b>UTILIDAD DEL EJERCICIO OPERACIONAL</b>	<b>\$ 122,296.90</b>	
<b>UTILIDAD NETA ANTES DE IMPUESTOS</b>	<b>\$ 122,296.90</b>	
15 % Utilidad de Trabajadores	\$ -	\$ -
22 % Impuesto a la Renta	\$ -	\$ -
<b>UTILIDAD NETA DEL PERIODO</b>	<b>\$ 122,296.90</b>	

ING. ALBEN DAVID MOREJON ABARA C.P.A.  
RUC # 1207762558001

HARO ARMADOS KATY LORENA  
RUC # 128405480001

**HARO ARMADOS KATY LORENA**  
RUC # 128405480001  
ESTADO DE PERDIDAS Y GANANCIAS  
AL 31 DE DICIEMBRE DEL 2017  
EXPRESADO EN DOLARES

INGRESOS		\$ 704,324.00
Ventas Netas		
Ventas Brutas	\$403,583.21	
Descuentos Ventas	(30.00)	
Deducciones Ventas	(30.00)	
<b>Total Ventas Netas</b>	<b>\$398,483.21</b>	
COSTO DE VENTAS		\$407,474.00
Inventario Inicial		
Compras	\$897,579.56	
Prod. Alimenticia	\$412,202.47	
Prod. Avon	\$24,311.70	
Prod. Cosmética	\$45,230.25	
Decrements / Cartones		
<b>Inventario Final</b>	<b>14,440.00</b>	
<b>Total Costo de Ventas</b>	<b>\$ 407,474.00</b>	
GASTOS OPERACIONALES		\$ 11,306.90
Gastos Operacionales	\$ 11,306.90	
Gastos Administrativos	\$ 11,306.90	
Remuneraciones	\$ 4,718.00	
Servicios	\$ 4,646.04	
Materiales	\$ 890.00	
Otro Gastos del negocio	\$ 1,762.86	
<b>Total de Gastos Operacionales</b>	<b>\$ 11,306.90</b>	
<b>UTILIDAD DEL EJERCICIO OPERACIONAL</b>	<b>\$ 96,271.88</b>	
<b>UTILIDAD NETA ANTES DE IMPUESTOS</b>	<b>\$ 96,271.88</b>	
15 % Utilidad de Trabajadores	\$ -	\$ -
22 % Impuesto a la Renta	\$ -	\$ -
<b>UTILIDAD NETA DEL PERIODO</b>	<b>\$ 96,271.88</b>	

ING. ALBEN DAVID MOREJON ABARA C.P.A.  
RUC # 1207762558001

HARO ARMADOS KATY LORENA  
RUC # 128405480001