



UNIVERSIDAD TÉCNICA DE BABAHOYO

FACULTAD DE ADMINISTRACIÓN, FINANZAS E INFORMÁTICA

PROCESO DE TITULACIÓN

NOVIEMBRE 2020 – MAYO 2021

EXAMEN COMPLEXIVO DE GRADO O DE FIN DE CARRERA

PRUEBA PRÁCTICA

PREVIO A LA OBTENCION DEL TITULO DE INGENIERA EN CONTABILIDAD Y

AUDITORÍA

TEMA:

ANALISIS DE REGISTRO DE INVENTARIO DEL COMERCIAL “TIO REGALON”

DE LA CIUDAD DE BABAHOYO

EGRESADA:

MELISA MARLENE BEDOYA MEDINA

TUTOR:

ING. PEDRO ANDRADE VALENZUELA

AÑO 2021

Introducción

El comercial Tío Regalón es una empresa dedicada a actividades de venta al por mayor y menor de productos de primera necesidad como los más vendidos azúcares, harinas, mantecas grasas entre otras. Nace en el año 2016 de la transición del Comercial Prieto reconocido dentro de la ciudad de Babahoyo, con RUC 1206133025001 a nombre de la Srta. Reyna Prieto; el comercial cuenta con 7 trabajadores y tiene 5 años en el mercado Babahoyense, se encuentra ubicado en las calles Calderón 607 entre Juan x Marcos y García Moreno. Siendo este comercial una persona natural obligada a llevar contabilidad según los parámetros del Servicio de Rentas Internas en la Art 37 de la Ley Orgánica de Régimen Tributario Interno.

El objetivo del presente estudio de caso es identificar las falencias que existen en el Comercial Tío Regalón con respecto a su administración de inventarios. La falta de control de inventarios puede perjudicar los productos y sobre todo la captación de clientes, teniendo pérdidas monetarias, y estas pueden afectar la rentabilidad del negocio.

Este estudio de caso aplica las técnicas de investigación de entrevista y encuesta, donde se determinará las anomalías que se reflejan en la administración de inventarios, así mismo se indagó con la propietaria del Comercial Tío Regalón, para socializar acerca de los antecedentes de este. La metodología aplicada en este estudio de caso se da mediante el método descriptivo, donde se recopila la información y se analiza el problema de administración que presenta el negocio, cada uno de los aspectos teóricos estarán con sus respectivos autores. La Sublínea de investigación es Gestión Financiera y Compromiso Social, que se basa a los principios de la carrera de Contabilidad y Auditoría.

Desarrollo

El comercial Tío Regalón es una empresa dedicada a actividades de venta al por mayor y menor de productos de primera necesidad como los más vendidos azúcares, harinas, mantecas grasas entre otras. Nace en el año 2016 de la transición del Comercial Prieto reconocido dentro de la ciudad de Babahoyo, con RUC 1206133025001 a nombre de la Srta. Reyna Prieto.

El comercial, a través el tiempo ha permanecido dentro de la competencia comercial donde ha experimentado un crecimiento económico, pero también ha presentado inconvenientes al momento de sostener dicho crecimiento, de acuerdo al autor Fernández (2018) “El crecimiento económico se genera cuando las empresas producen bienes y servicios con valor añadido que, cuando se venden en los mercados, se transforman en rentas salariales y beneficios empresariales.” (p. 2). El crecimiento del comercial se ha palpado en cuanto a la venta de la diversidad de productos que ofrece, queriendo así de esta manera seguir satisfaciendo las necesidades de todos sus clientes, siguiendo sus objetivos que son ofrecer productos de calidad y de la misma manera abastecer el mercado y satisfacer las necesidades y gustos de sus clientes.

“Tío Regalón”, a medida de su crecimiento económico ha debido acoplarse a cambios exigentes por parte de sus demandantes ya que al momento de realizar sus compras son más exigentes en cuanto a calidad y preferencias en los productos ofrecidos, por lo cual se han suscitado dificultades al instante de controlar eficazmente la disponibilidad de las existencias disponibles para dichas ventas, según Westreicher (2021) “El inventario de existencias es un registro de todas las mercancías que forman parte de la actividad económica de una empresa. Así, se incluye los bienes disponibles para la venta, los insumos y los productos que aún no finalizan su fabricación.”

La falta de control de inventario es uno de los contratiempos al cual se expone la empresa debido a que carece de un registro y control adecuado de las entradas y salidas de las existencias por parte de los colaboradores del almacén, lo que ha comprometido la satisfacción de los clientes por no contar con la disponibilidad que se solicita, por lo consiguiente se empieza a mostrar desabastecimiento e insatisfacción de la clientela, que a su vez se evidencia deficiencia en el control de la mercadería del comercial “Tío Regalón, debilidad que dificulta alcanzar las metas empresariales.

Es muy importante que toda empresa comercial aplique un buen sistema de control de inventarios sujeto a la Norma Internacional de Contabilidad 2 que habla sobre los inventarios. Castillo Perea (2013) señala en su tesis de grado que la NIC 2 “Es la que se encargará de instaurar las medidas para la buena actividad de los inventarios, le van a posibilitar conducir la información contable actualizada de uno de los rubros más importantes que utiliza la empresa”.

Toda empresa que se dedique a la compra y venta de bienes muebles, necesitan tener su información actualizada de sus inventarios, debido que esta información permitirá a la empresa tener un buen registro y control de los mismos y al final del periodo conocer el costo real de los inventarios y la utilidad que se ha generado. (Arreaga Ortega, 2017). En la actualidad es muy famoso utilizar el Modelo COSO en las empresas tipos comerciales. El COSO “Es un proceso integral que ayuda a conseguir los objetivos de la empresa. Y existen 5 componentes que son: ambiente de control, evaluación de riesgos, actividades de control, información y comunicación, y, actividades de monitoreo” (Deloitte, 2015).

Dentro de este proceso (COSO) se debe implementar el control interno porque va a ayudar a guardar y respaldar el inventario y este control ayudara a tener una buena administración para

así obtener unos inventarios razonables a través de políticas y procedimientos para obtener los objetivos y las metas propuesta.

Para Escudero (2015) “Es éste un elemento importantísimo dentro de la propia organización y por lo tanto para la existencia de un sistema de Control Interno que arroja informaciones necesarias para conducirla, y se obtendrá la razonable seguridad en la protección de los bienes e intereses de la misma” (p. 9). Razón por la cual el insuficiente control de inventario genera pérdidas a la empresa al no contar con el personal capacitado para realizar las actividades de control de dichos procedimientos del movimiento de existencias; pues al contar con cifras de inventario inconsistente corre peligro de que se pierda por caducidad o a su vez no contar con stock, de manera que no se pueda abastecer a la demanda.

Al no tener un eficaz control de las mercaderías que ingresan y salen del establecimiento, provocan pérdidas económicas, debido a la proyección deficiente en la compra y venta de las mercaderías (Anexo 5), es decir, “Tío Regalón” no podrá hacerles frente a las demandas por parte de los clientes, por la falta de regulación del mismo.

Las ventas son el mayor apoyo para enfrentar las responsabilidades y las exigencias que tiene toda organización, como el pago a sus trabajadores, obligaciones tributarias, servicios básicos (agua y electricidad, internet) entre otras; por lo que es preciso estimar los valores de compras de las mercancías y decidir cuál será el precio final de venta del cual precise la empresa, sea competencia con otras organizaciones que se dediquen a las mismas actividades y también todo lo antes mencionado represente las cifras que verdaderamente deberían reflejarse con el trabajo realizado en la empresa.

“Tío Regalón” no hace uso de un sistema de control de inventario; según Cruz (2017) “El inventario es una herramienta básica para que las empresas puedan gestionar las necesidades de

cada una de las existencias o productos, cuando realizar el pedido al proveedor y la cantidad necesaria” (pág. 4). La forma utilizada para el ingreso y la salida de la mercadería no es segura; hay que tener en cuenta que el progreso de una organización que se dedica a comprar y vender mercadería es complicado que se mantenga en competencia si no se realizan los procesos apropiados en cuanto al inventario con el que cuenta la empresa.

Toda organización presenta situaciones inimaginables, por tal motivo, es necesario hallar un método de control de inventarios que se adapte a las necesidades del negocio; en el Almacén "Tío Regalón" se han omitido estos análisis y hechos que reconocen la obligación de implantar un sistema que ayude a obtener una mejora en los resultados, situación que se ha interpuesto ante el correcto uso de parámetros adecuados para la salud del negocio.

Es de vital importancia considerar cual será el impacto que provoque el registro inadecuado del control de inventario en la empresa la cual tenemos como objeto de análisis, al no proceder de manera correcta con este proceso, existe una falta de cumplimiento para con los clientes; también, se han constatado hechos peculiares, por ejemplo: hay momentos en donde los clientes pasan a retirar sus pedidos que anticipadamente lo han ordenado y por parte del comercial es dificultosa la entrega de dicha mercadería por no poseer claridad en la existencia de su inventario.

No contar con un método de control de inventarios que ayude a la mejora del proceso de registro de mercadería de "Tío Regalón", es imprescindible que los administradores del negocio estimen instaurar un sistema eficiente, necesario para darle solución a las dificultades que presenta el negocio, utilizando métodos como el promedio ponderado o fifo.

Menciona Loja (2015) que el sistema de inventario perpetuo:

Sistema de revisión continua, en ocasiones conocido como sistema de punto de reorden (ROP, del inglés reorder point system); este realiza el control de bienes y existencias de manera

permanente, de modo que registra cada vez que se realiza un retiro de un determinado artículo para determinar el momento en el que se deba realizar el pedido de los nuevos artículos para la venta.

Hoy en día con este sistema perpetuo, los administradores pueden tomar mejores decisiones acerca de las cantidades y los precios a pagar por el inventario. En la actualidad en el comercial “Tío Regalón” se realiza de forma manual el proceso de registro de inventario, lo que lleva a la utilización de horas extendidas para esta labor y motivo por el cual se hace imprescindible la inclusión de un sistema que posibilite la mejora de todos los procesos.

Según los autores Rivas y Rumbos (2015) recomiendan que, para este tipo de negocios, es ideal el método FIFO el cual consiste en “primero en entrar y primero en salir”. Es perfecto este sistema ya que el comercial tiene productos de primera necesidad con su respectiva caducidad. En el anexo 3 se muestra un ejemplo de este método de como el comercial debe llevar.

Al ahondar la investigación para detectar las causas por las que la empresa no ha adquirido un sistema de control de inventarios, se ha encontrado que existe una desatención por parte de los administrativos que consideran que no es de importancia el cambio de ese sistema rustico y empírico que no contribuye a la empresa. Dicho escenario conlleva a que la empresa no alcance los más altos beneficios con los que deberían contar, porque al no tener una medida en cuanto a las existencias disponibles para la venta, no se puede tener una concordancia entre las demás operaciones de la empresa.

Contar con un buen manejo de inventario tiene sus ventajas:

Conocer la cantidad de mercancía que se posee. Esto a su vez posibilita una dirección efectiva de la producción, que va en función a la evaluación de lo que puede ocasionar más “stock”. Se podrá organizar las distintas áreas de la empresa; compras, ventas y el área operacional, permitiendo un mejor control sobre mercadería estancada. Se tendrá de la misma forma una

gestión de compras eficiente, para así diagnosticar la mercadería que más se deba surtir. Por último, se podrá aminorar las pérdidas de la empresa para así evitar la mercancía obsoleta, deteriorada o perdida. (Parra, 2015, pág. 137)

El peligro al momento de controlar el inventario sin hacer uso de un sistema es palpable, ya que el ser humano está más propenso a las equivocaciones, es por eso que la posibilidad de un mal conteo y registro es constante, incluso hasta cierto punto es normal, cabe recalcar que el sistema requiere ser empleado por personal capacitado, los errores serán menores que al hacerlo de modo manual.

Los colaboradores del almacén "Tío Regalón" no se encuentran seguros de la norma que guía el tratamiento de los inventarios, ninguno de ellos hace uso de la NIC 2; "Describe el tratamiento de las existencias, también provee una guía detallada y practica para determinar el costo de los bienes que luego se constituirán un ingreso para la empresa" (Sánchez, 2015, pág. 16). Por ese motivo es esencial incluir un profesional para que gestione el control de existencias de manera eficiente.

Desde el momento en que una organización hace uso correcto de un sistema de control de inventario es más competitiva, una buena gestión del inventario llevara a sostener altos niveles en el activo circulante, lo que conlleva que la empresa pueda desempeñarse con sus obligaciones de manera apropiada. Por esto y más es importante que el comercial "Tío Regalón" tenga una rotación provechosa de la mercadería, para obtener el rendimiento deseado.

Para estar al tanto de la rotación de cada uno de los artículos que comprende la mercadería que adquiere "Tío Regalón" es esencial emplear las herramientas contables disponibles, una de estas, es la razón financiera conocida como "Rotación de inventario", la cual es definida por

Cárdenas (2017) como “La rotación de inventarios es el indicador que permite saber con qué frecuencia el inventario se convierte en dinero en efectivo o en cuentas por cobrar en un determinado periodo. Es decir, cuanto se ha vendido.”. Para saber la rotación del inventario se requiere emplear la siguiente formula:

Cuadro 1.

Formula de rotación de inventario

$$\text{Rotación de inventario} = \frac{\text{Ventas a precio de coste}}{\text{Existencias promedio}} = \text{Número de veces}$$

Elaborado por: Melisa Bedoya Medina

En el cual, las ventas a precio de coste son las unidades que se han vendido durante un periodo, las cuales en este análisis se representan por unidades monetarias, es conveniente que las cifras se reflejen al precio de coste, caso contrario, el resultado obtenido se hallara distorsionado; por otra parte, las existencias medias se exponen como las unidades almacenadas en bodega, las cuales aparecen expresadas en valores monetarios.

Para ilustrar lo antes mencionado respecto a la rotación del inventario, se procede a exponer un ejemplo práctico, en el que se determina la rotación del inventario de cuatro productos, estos cálculos ratifican la explicación respecto a la importancia de conocer este aspecto, que permita tomar las decisiones acertadas en cuanto a la compra de mercadería. Es considerable indicar que los valores a presentar han sido obtenidos directo de la fuente, es decir del comercial "Tío regalón".

La empresa durante el año 2019 vendió una considerable cantidad de productos como la Harina, por el valor de \$89,202.67 (valor a precio de coste) y mantiene \$22,192.61 en existencias en promedio.

Cuadro 2.**Rotación de inventario de Harina**

$$\text{Rotación de inventario} = \frac{89,202.67}{22,192.61} = 4.02 \text{ veces}$$

Elaborado por: Melisa Bedoya Medina

El resultado permite explicar que la empresa ha vendido más de una vez todo el inventario que adquirió, en otras palabras, los inventarios en cuanto a productos como la harina han rotado aproximadamente cada tres meses. A continuación, se realiza el cálculo de la rotación de inventario de los granos como por ejemplo el maíz, frejol, lenteja, entre otros y aceite; con ventas en el año 2019 de \$66.076,05 y con existencias de \$21.874,18; y con ventas de \$75987.46 y existencias de \$23667.79 en aceite.

Cuadro 3.**Rotación de inventario de Granos**

$$\text{Rotación de inventario} = \frac{66,076.05}{21,874.18} = 3.02 \text{ veces}$$

Elaborado por: Melisa Bedoya Medina

Cuadro 4.**Rotación de inventario de Aceite**

$$\text{Rotación de inventario} = \frac{75,987.46}{23,667.79} = 3.21 \text{ veces}$$

Elaborado por: Melisa Bedoya Medina

Se puede analizar que la rotación del inventario en cuanto a los productos como los granos y los aceites han ocurrido cerca de cada 4 meses, es importante considerar que, en

el segundo semestre, específicamente en el mes de diciembre, existe un incremento en cuanto a la venta de productos como la harina y el aceite debido a las festividades en donde el público demanda de ciertos productos terminados como el pan de pascua, las famosas palanquetas y por si fuera poco las típicas roscas de reyes para lo cual los clientes del comercial hacen uso de las harinas como materia prima, por consiguiente, esto es un dato valioso para la toma de decisiones de compras debido a que en el primer semestre la conducta de compra de los clientes es diferente al segundo. Los demás productos están agrupados en la cuenta “Productos Varios”, donde se ha tenido ventas de \$99,114.08 y con existencias de \$ 279,998.74, con base en estos datos se calcula la rotación de inventario para esta cuenta.

Cuadro 5.

Rotación de inventario de productos varios

$$\text{Rotación de inventario} = \frac{99,114.08}{279,998.74} = 0.35 \text{ veces}$$

Elaborado por: Melisa Bedoya Medina

Como se puede observar, la rotación de los productos varios es extremadamente limitada, y esto se debe a la demanda de los consumidores, según Mankiw (2017) “La demanda es una de las variables que se debe tener en cuenta, en el inventario, ya que a través de esta se puede conocer los productos que obtienen más demanda, así como los que no son comprados con continuidad” (p.42). Claramente es necesario mejorar la rotación de los productos varios puesto que es desfavorable que los productos permanezcan tanto tiempo en las bodegas.

Con referencia a la información presentada respecto al cálculo de la rotación de los cuatro rubros de mercadería, se puede observar con claridad que los productos con mayor rotación son la harina, los granos y el aceite, es decir, la empresa debería orientar sus esfuerzos para

implementar estrategias que le permitan incrementar la rotación del resto de los productos. Este análisis realizado refleja la importancia de mantener un control de inventario de forma estructurada, de manera que se constituya en una herramienta eficaz en la toma de decisiones.

A continuación, se muestra la consolidación de la rotación de inventario del Almacén "Tío Regalón", aquí se encuentran los valores totales que fueron facilitados por la empresa, asignados de la siguiente forma:

Cuadro 6.

Rotación de inventario total

$$\text{Rotación de inventario} = \frac{330,380.26}{347,733.31} = 0.95 \text{ veces}$$

Elaborado por: Melisa Bedoya Medina

Por reiterada ocasión se demuestra que la rotación del inventario del comercial "Tío Regalón" es mínima, por tanto, se requiere cambiar las políticas, para lograr mejores rendimientos. (Cruz, 2017). En diferentes situaciones, la existencia de los inventarios de las empresas está sometidas a las políticas que estas tengan, independientemente la cuenta inventarios simboliza una inversión para la organización, por consiguiente, debe ser proyectada, gestionada y controlada. (p. 10)

En el comercial "Tío Regalón" se encuentra un registro informal de las entradas y salidas de los productos y se provee sin analizar la magnitud de su demanda, la omisión de llevar un orden en el ingreso de productos, crea dificultades al realizar las ventas, por ende, afecta directamente el rendimiento del almacén, debido a que las decisiones se basan a suposiciones, haciendo de lado los conocimientos que llevaran a una mejor toma de decisiones ideales para la organización. Al dedicarse a la comercialización de varios productos dirigidos a un variado y numeroso público

objetivo, “El público objetivo es conjunto de clientes modelos o compradores que se dirige una empresa con el objetivo de cautivarlos con productos o servicios determinados”. (Peiró, 2017)

Este necesita abastecerse de productos que contribuyan al crecimiento del mismo, es decir, al considerar cuales son los artículos que más se consumen, el precio de venta, y los productos que no salen con frecuencia, el abastecimiento se enfoca en la variedad de mercadería que puede tener el inventario, pero esto no ocurre porque el almacén no realiza un examen cuáles son sus artículos de mayor venta, ni considera en asignar recursos para abastecerse de forma constante, por tanto, los ingresos que produce la empresa podrían tener inconvenientes.

Se detectó una de las problemáticas en el almacén, que es la falta de adaptación de un método de inventario, porque desatienden las perspectivas de los costos que incurren en la adquisición de mercadería que tiene escaso movimiento de ventas, marginando mercadería con costos razonables que aporten beneficios a la empresa. En su gran mayoría los almacenes que se mueven como una empresa familiar, tienden a no implementar métodos de inventarios, por carencia de conocimientos, lo cual significa que hay ausencia de una gestión contable, debido a que no existe personal experto para la contabilidad de costos, lo que puede provocar el incumplimiento con los objetivos empresariales.

La distribución del inventario es fundamental para encaminar las ventas en un tiempo definido, para ello se necesita ejecutar una serie de pasos dirigidos a la mejora del sistema que se esté llevando a cabo de los artículos que son vendidos. En el almacén objeto de estudio los productos que se ofrecen no son escogidos en cuanto a las ventas y costo del mismo, de manera que influye en la distribución estimada del presupuesto de la mercadería, lo que ocasiona presupuestar para el abastecimiento del almacén productos nuevos y de altos costos, sin tener un previo análisis de que mercadería es la que más se vende y cual no.

Se determina el presupuesto de acuerdo a la capacidad de almacenamiento para evitar caer en inversiones que no ayuden en la economía del comercial, por lo cual, la realidad financiera del almacén empieza a caer, por inutilizar mecanismos que permiten enmendar los inconvenientes con respecto al control del inventario, para Pacheco (2015) "El presupuesto es como un enfoque sistemático y formalizado para el desempeño de fases importantes de la función administrativa de la empresa. Es vital que, en toda organización, la administración entienda y haga suyo el compromiso de llevar a la organización al cumplimiento de sus objetivos y no tomar la actitud de que, al momento de tomar decisiones, estas sean bajo criterio sin sustento, es decir por caprichos o consejos de amigos".

Es importante la exhibición de productos variados al público, porque este muestra el crecimiento del comercial, pero incluir productos sin valorar aspectos primordiales para la concordancia en los procesos contables produce desvíos de los objetivos, porque se invierte en la compra de inventario que no reflejara ingresos esperados, por ello, es imperioso controlar las entradas y registrar las salidas con mayor constancia, mostrando así, situaciones consecuentes a los objetivos empresariales, según la autora Guevara (2015) "El enfoque empresarial busca que la gestión administrativa, comercial y operativa de la empresa conduzca su ahínco hacia un solo objetivo, ya que la falta de perspectiva tarde o temprano conducirá a la empresa a perder capacidad y pone en riesgo su duración en el mercado.

La falta de procesos que persiste en la empresa, como un principio contable perjudica a las empresas que tienen como objetivo abarcar la mayoría de los clientes con los productos que oferta, debido a que no esclarece las ideas, sino que aproxima a estados que concluyen de forma negativa en la empresa, parte de la problemática presentada por la falta de control del inventario, muchos

de los productos que son ofrecidos al público, porque muestran bajas ventas con relación al costo de compra y la predilección del público.

Finalmente, otro aspecto considerable es la falta de capacitación y comunicación para los colaboradores de la empresa, en cuanto a las competencias vinculadas con el control, Molina (2019) menciona que “La capacitación es un elemento preciso para lograr alcanzar habilidades y destrezas”. Por tanto, no se puede excluir de la continua capacitación para perfeccionar los procesos en cuanto al control de bienes y existencias del comercial "Tío Regalón”.

La comunicación en una empresa, también conocida como la comunicación organizacional, es una causa rotunda en el éxito de una empresa; una buena comunicación es equivalente a eficiencia, organización y coordinación, mientras que una mala comunicación puede ser objeto de ineficacia, desorganización y problemas internos. (Blanco, Prado , & Mercado, 2016)

Conclusiones

La organización “Tío Regalón” no maneja un sistema de control de inventario y posee un gran volumen de productos almacenados de los cuales el proceso de registro de los mismos se ejecuta de forma manual lo que conlleva a que se alarguen las horas de trabajo lo cual hace imprescindible que se reconozca y se instaure un sistema que ayude a la mejora de resultados debido a que existe un desinterés por parte de los altos mandos porque no consideran importante el cambio del sistema rústico y empírico que no contribuye en la salud de la empresa.

El personal o los colaboradores no se encuentran capacitados, ni seguros sobre la norma que guía el tratamiento de los inventarios; no hacen uso de la misma como guía para que puedan determinar el costo que posterior a ello le permitirán obtener beneficios para la institución permitiéndoles ser más competitiva y a nutrir su activo circulante dando lugar a una máxima capacidad de pago e inversión.

La empresa durante el año 2019 vendió una considerable cantidad de productos como la Harina, por un valor de \$89,206.67 (valor a precio de coste) y mantiene 22,192.61 promedio en existencias. Este producto a rotado aproximadamente cada tres meses.

La rotación de los granos como el maíz, frejol, lenteja, entre otros y aceite ocurren cada cuatro meses, considerando que, en el segundo semestre del año específicamente en el mes de Diciembre existe un incremento en cuanto a la venta de productos como la harina debido a que en estas festividades la demanda de ciertos productos terminados como el pan de pascua, palanquetas, roscas de reyes obligan a en su mayoría pequeños y grandes comerciantes adquieran la materia prima de estos alimentos como la harina; teniendo en cuenta que durante el primer semestre la conducta de los clientes al momento de comprar es diferente.

Referencias



- Arreaga Ortega, M. d. (2017). Aplicación De La NIC 2 En El Proceso Contable y Su Incidencia En Los Estados Financieros De Almacenes Lorences. *Previo A La Obtención Del Título De Ingeniera En Contabilidad Y Auditoría*. Universidad Técnica De Babahoyo, Babahoyo. Obtenido de <http://dspace.utb.edu.ec/bitstream/handle/49000/2384/-E-UTB-FAFI-ICA-000003.pdf?sequence=1&isAllowed=y>
- Blanco, A., Prado , A., & Mercado, C. (2016). *Introduccion Al Marketink Y Comunicacion En La Empresa*. Madrid : ESIC EDITORIAL.
- Cárdenas, S. &. (2017). La rotación de los inventarios y su incidencia en el flujo de efectivo. *Revista Observatorio de la Economía Latinoamericana*, 3. Obtenido de Universidad Laica Vicente Rocafuerte de Guayaquil.
- Castillo Perea , V. (2013). APLICAR LOS PROCEDIMIENTOS QUE LA NORMA NIC 2 ESTABLECE, PARA LA EJECUCIÓN DE UN SISTEMA DE INVENTARIO Y EVALUAR LOS RESULTADOS DE FORMA TÉCNICA QUE PERMITA UNA MEJOR REVELACIÓN EN LOS ESTADOS FINANCIEROS. *Proyecto De Grado Previo A La Obtención Del Título De: Ingeniero En Contaduría Pública Y Auditoría, Cpa*. Universidad Estatal De Milagro , Milagro. Obtenido de <http://repositorio.unemi.edu.ec/bitstream/123456789/642/3/APLICAR%20LOS%20PROCEDIMIENTOS%20QUE%20LA%20NORMA%20NIC%202%20ESTABLECE%20PARA%20LA%20EJECUCI%20C3%93N%20DE%20UN%20SISTEMA%20DE%20INVENTARIO%20Y%20EVALUAR%20LOS%20RESULTADOS%20DE%20FORMA%20T%20C3%89>
- Cruz, A. (2017). *Gestion de Inventario*. Málaga: IC Editorial.

- Deloitte. (2015). *Marco de referencia para la implementación, gestión y control de un adecuado Sistema de Control Interno*. Obtenido de <https://www2.deloitte.com/content/dam/Deloitte/mx/Documents/risk/COSO-Sesion1.pdf>
- Escudero, M. (2015). *Técnicas de Almacén*. Valencia: Paraninfo.
- Fernández, P. (2018). El concepto económico: El crecimiento económico. *Mundo Empresarial*, 2.
- Guevara, S. (2015). Innovación-Enfoque Empresarial. *Trabajo de grado para optar al título de Especialista en Estándares Internacionales de Contabilidad y Auditoría*. Universidad De Bogotá Jorge Tadeo Lozano, Bogotá.
- Loja, J. (2015). *Universidad Politécnica Salesiana*. Obtenido de <https://dspace.ups.edu.ec/bitstream/123456789/7805/1/UPS-CT004654.pdf>
- Mankiw, G. (2017). *Principios de Economía*. Nueva Jersey: Edition Solutions.
- Molina, A. (2019). *Universidad Esan*.
- Pacheco, C. (2015). *Presupuestos: Un Enfoque Gerencial*. Mexico: Instituto Mexicano De Contadores Públicos.
- Parra, F. (2015). *Gestión de Stocks*. Málaga: Editorial ESIC.
- Peiró, R. (2017). *Público objetivo*. Obtenido de <https://economipedia.com/definiciones/publico-objetivo.html>
- Rivas, J., & Rumbos, O. (2015). Propuesta Método De Valoración Fifo (Peps) Al Inventario De Material No Productivo En Empresa Ensambladora De Vehículos Ubicada En Valencia Estado Carabobo. *Trabajo de Grado presentado para optar al título de Licenciado en Contaduría Pública*. Universidad De Carabobo, Bárbula. Obtenido de <http://mriuc.bc.uc.edu.ve/bitstream/handle/123456789/3237/jrivas.pdf?sequence=1>

- Sánchez, V. (Noviembre de 2015). *Universidad Técnica de Machala*. Obtenido de El control de inventarios y su aporte en los estados Financieros de la empresa:
<http://repositorio.utmachala.edu.ec/bitstream/48000/3100/1/TTUACE-2015-CA-CD00070.pdf>
- Westreicher, G. (2021). *Economipedia*. Obtenido de
<https://economipedia.com/definiciones/inventario-de-existencias.html>

Anexos

Anexo 1

	<h2>ENTREVISTA</h2>	
<h3>Comercial "Tío Regalón"</h3>		
<p>1. ¿Usan algún sistema de control para sus inventarios?</p> <p>Si <input type="radio"/></p> <p>No <input type="radio"/></p> <p>2. ¿Considera que existen en el local, bienes de menor y mayor rotación?</p> <p>Si <input type="radio"/></p> <p>No <input type="radio"/></p> <p>3. Mencione por favor tres productos que tienen más salidas.</p> <p>_____</p> <p>_____</p> <p>_____</p>		

Anexo 2

COMERCIAL "TÍO REGALÓN" COSTO DE VENTAS AL 31 DE DIC DEL 2019	
Inventario inicial de bienes no producidos por el sujeto pasivo	\$ 182,033.74
Compras netas locales de bienes no producidos por el sujeto pasivo	\$ 429,556.04
(-) Inventario final de bienes no producidos por el sujeto pasivo	-\$ 281,209.52
Costo de Ventas	\$ 330,380.26

Anexo 3

KARDEX EMPRESA EJEMPLO CIA. LTDA.										
Codigo: PE001							Medida: Unidad			
Producto: Producto Ejemplo							Método: Fifo			
Fecha	Descripción	Entradas			Salidas			Existencias		
		Cant	V. Unit.	V. Total	Cant	V. Unit.	V. Total	Cant	V. Unit.	V. Total
01/01/2019	Saldo inicial							100	\$ 0.50	\$ 50.00
10/01/2019	Compra	100	\$ 0.40	\$ 40.00				100	\$ 0.40	\$ 40.00
22/01/2019	Venta				100	\$ 0.50	\$ 50.00	0	\$ -	\$ -
								100	\$ 0.40	\$ 40.00
18/02/2019	Venta				30	\$ 0.40	\$ 12.00	70	\$ 0.40	\$ 28.00
22/03/2019	Compra	70	\$ 0.40	\$ 28.00				70	\$ 0.40	\$ 28.00
23/03/2019	Venta				30	\$ 0.40	\$ 12.00	40	\$ 0.40	\$ 16.00
								70	\$ 0.40	\$ 28.00
11/05/2019	Compra	100	\$ 0.40	\$ 40.00				100	\$ 0.40	\$ 40.00
22/05/2019	Venta				40	\$ 0.40	\$ 16.00	0	\$ -	\$ -
					60	\$ 0.40	\$ 24.00	10	\$ 0.40	\$ 4.00
								100	\$ 0.40	\$ 40.00
10/06/2019	Compra	100	\$ 0.40	\$ 40.00				100	\$ 0.40	\$ 40.00
15/06/2019	Venta				10	\$ 0.40	\$ 4.00	0	\$ -	\$ -
					40	\$ 0.40	\$ 16.00	60	\$ 0.40	\$ 24.00
								100	\$ 0.40	\$ 40.00

Anexo 4

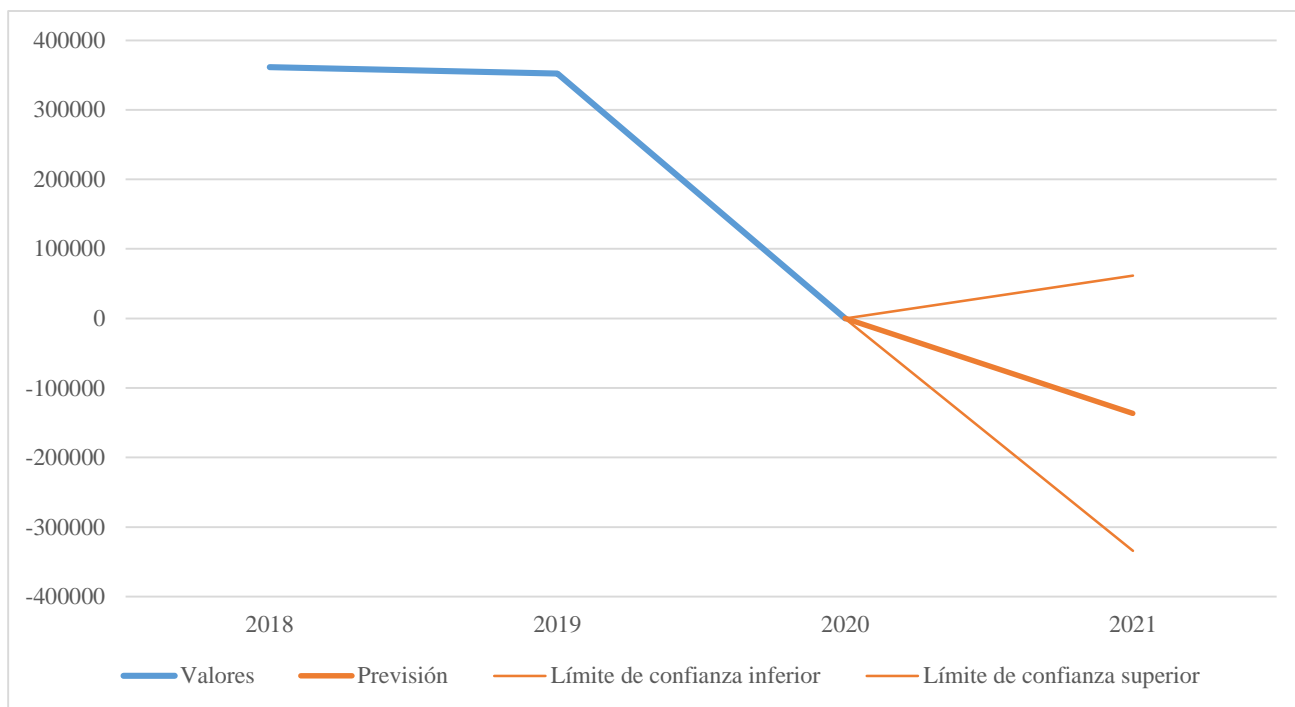




Anexo 5

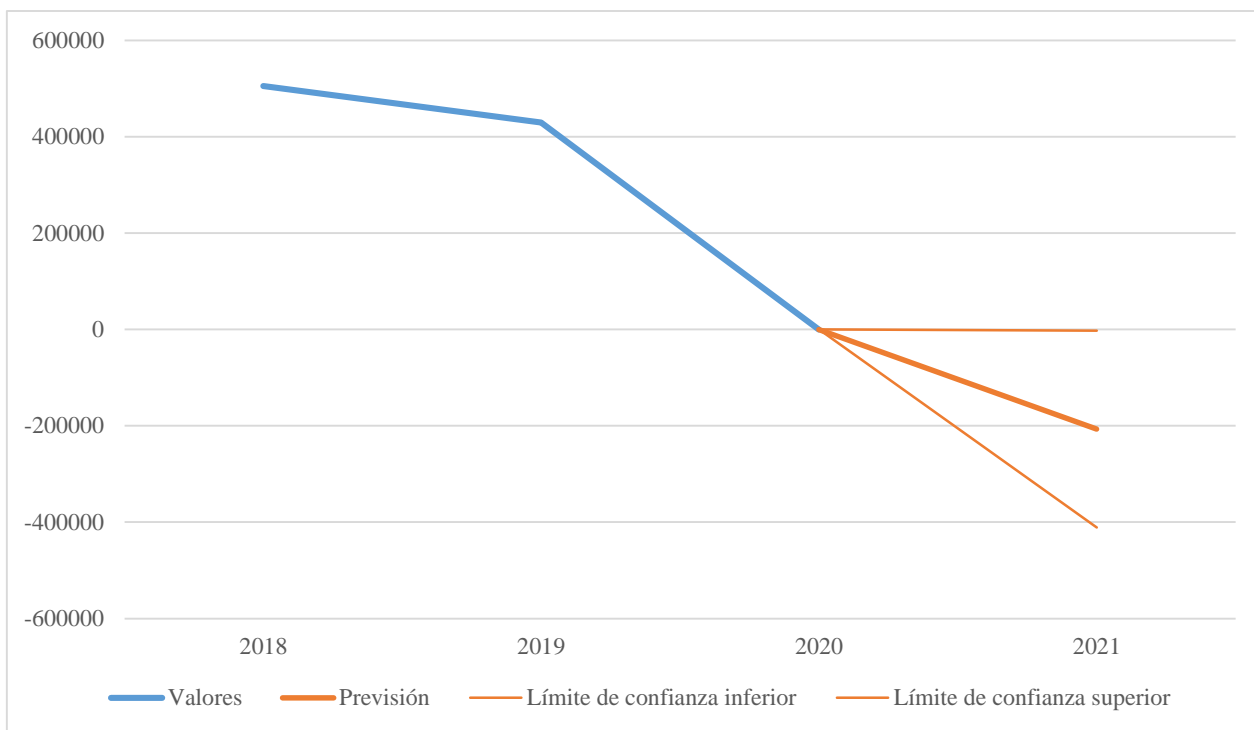
Ventas.

Ventas	Valores	Previsión	Límite de confianza inferior	Límite de confianza superior
2018	361506.09			
2019	352400.03			
2020	0	0	0.00	0.00
2021		-136399.64	-334441.49	61642.22



Compras.

Compras	Valores	Previsión	Límite de confianza inferior	Límite de confianza superior
2018	505176.6			
2019	429556.04			
2020	0	0	0.00	0.00
2021		-206860.01	-411040.82	-2679.21



AUTORIZACIÓN

Babahoyo, 19 de marzo del 2021

Yo, REYNA ELIZABETH PRIETO REYES, con número de cedula N°1206133025, en calidad de Representante y propietaria de **COMERCIAL "TIO REGALON"**, por medio de la presente autorizo al Srta. Bedoya Medina Melisa Marlene, con número de cédula N°1207073113 a realizar su respectivo Estudio de Caso "Análisis de Registro de Inventario del Comercial "Tío Regalón" de la Ciudad de Babahoyo" el cual es un requisito previo a la obtención de su título de Ingeniera en Contabilidad y Auditoría.

La empresa se compromete a entregar información solicitada por el estudiante única y exclusivamente con la finalidad requerida, bajo total confidencialidad.

Atentamente,

REYNA ELIZABETH PRIETO REYES

Propietaria de TIO REGALÓN

C.I. 1206133025