



UNIVERSIDAD TÉCNICA DE AMBATO
FACULTAD DE CONTABILIDAD Y AUDITORÍA
CARRERA DE CONTABILIDAD Y AUDITORÍA

**Análisis de Caso, previo a la obtención del Título de Ingeniera en Contabilidad
y Auditoría CPA.**

Tema:

“Control y manejo del inventario de mercaderías, con la aplicación de la NIIF-C4
inventarios en el Comercial Yucailla Cía. Ltda., en el período fiscal enero –
diciembre 2016”

Autora: Proaño Lizano, Erika Tatiana

Tutora: Ing. Córdova Pacheco, Ana Consuelo

Ambato – Ecuador

2018

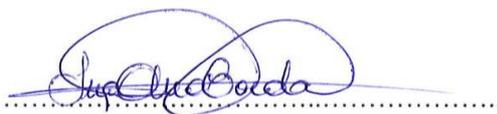
APROBACIÓN DEL TUTOR

Yo, Ing. Ana Consuelo Córdova Pacheco con cédula de identidad No. 050275878-2, en mi calidad de Tutora del Análisis de Caso sobre el tema: **“CONTROL Y MANEJO DEL INVENTARIO DE MERCADERÍAS, CON LA APLICACIÓN DE LA NIIF-C4 INVENTARIOS EN EL COMERCIAL YUCAILLA CÍA. LTDA., EN EL PERÍODO FISCAL ENERO – DICIEMBRE 2016”**, desarrollado por Erika Tatiana Proaño Lizano, de la Carrera de Contabilidad y Auditoría, modalidad presencial, considero que dicho informe investigativo reúne los requisitos, tanto técnicos como científicos y corresponde a las normas establecidas en el Reglamento de Graduación de Pregrado, de la Universidad Técnica de Ambato y en el normativo para presentación de Trabajos de Graduación de la Facultad de Contabilidad y Auditoría.

Por lo tanto, autorizo la presentación del mismo ante el organismo pertinente, para que sea sometido a evaluación por los profesores calificadores designados por el H. Consejo Directivo de la Facultad.

Ambato, Septiembre de 2018.

TUTORA



Ing. Ana Consuelo Córdova Pacheco

C.I.: 050275878-2

DECLARACIÓN DE AUTORÍA

Yo, Erika Tatiana Proaño Lizano con cédula de identidad No. 180444416-2, tengo a bien indicar que los criterios emitidos en el Análisis de Caso, bajo el tema: **“CONTROL Y MANEJO DEL INVENTARIO DE MERCADERÍAS, CON LA APLICACIÓN DE LA NIIF-C4 INVENTARIOS EN EL COMERCIAL YUCAILLA CÍA. LTDA., EN EL PERÍODO FISCAL ENERO – DICIEMBRE 2016”**, así como también los contenidos presentados, ideas, análisis, síntesis de datos, conclusiones, son de exclusiva responsabilidad de mi persona, como autora de este Análisis de Caso.

Ambato, Septiembre de 2018.

AUTORA



.....

Erika Tatiana Proaño Lizano

C.I.: 180444416-2

CESIÓN DE DERECHOS

Autorizo a la Universidad Técnica de Ambato, para que haga de este Análisis de Caso, un documento disponible para su lectura, consulta y procesos de investigación.

Cedo los derechos en línea patrimoniales de mi Análisis de Caso, con fines de difusión pública; además apruebo la reproducción de este Análisis de Caso, dentro de las regulaciones de la Universidad, siempre y cuando esta reproducción no suponga una ganancia económica potencial; y se realice respetando mis derechos de autora.

Ambato, Septiembre de 2018.

AUTORA



.....

Erika Tatiana Proaño Lizano

C.I.: 180444416-2

APROBACIÓN DEL TRIBUNAL DE GRADO

El Tribunal de Grado, aprueba el Análisis de Caso, sobre el tema: **“CONTROL Y MANEJO DEL INVENTARIO DE MERCADERÍAS, CON LA APLICACIÓN DE LA NIIF-C4 INVENTARIOS EN EL COMERCIAL YUCAILLA CÍA. LTDA., EN EL PERÍODO FISCAL ENERO – DICIEMBRE 2016”**, elaborado por Erika Tatiana Proaño Lizano, estudiante de la Carrera de Contabilidad y Auditoría, el mismo que guarda conformidad con las disposiciones reglamentarias emitidas por la Facultad de Contabilidad y Auditoría de la Universidad Técnica de Ambato.

Ambato, Septiembre de 2018.



Eco. Mg. Diego Proaño

PRESIDENTE



Ing., Mario Rubio

MIEMBRO CALIFICADOR



Dra., Cecilia Toscano

MIEMBRO CALIFICADOR

DEDICATORIA

Supongo que; a quienes YO señale en el presente Análisis de Caso, aprecien mi amor y mi respeto hacia ustedes, al ser estos sentimientos los que me han motivado a dedicarles las siguientes palabras.

A DIOS; por ser mi único punto de apoyo absoluto, al proveerme del Milagro de la Vida, al cuidar de mi salud, al proteger mi apariencia e espiritualidad, al proveerme un techo que me cobije y al retribuirme con la familia en la que nací; y más que todo, concederme la oportunidad de culminar con mis estudios superiores y hacer de mi un buen profesional a pesar de haber renegado de él, pero ahora deduzco que él quien continuamente ha obrado en mi para que este sueño se cristalice.

A mis padres MARIO PROAÑO y MARTHA LIZANO; Dios le pague de todo corazón, por hacer de mí una Mujer de perseverancia y de aspiración al ver YO en ustedes un ejemplo de trabajo; de constancia; de esfuerzo y de amor a lo que hacen, aunque esta tesis es poco para lo que Uds. se merecen porque me han apoyado a pesar de los momentos difíciles que alguna ocasión pasamos como familia; pero aun así, lo que han hecho por mí, siempre ha sido lleno de amor y me siento orgullosa y bendecida por DIOS al tenerlos en mi vida.

En especial; a ti Papito hermoso por ser el primer Amor de mi Vida, que a pesar de las adversidades eres tu quien continuamente me aconseja y me mimica en mis momentos difíciles; y eres tu quien festeja conmigo mis logros a pesar de ser como eres y aunque no fue fácil culminar con esta tesis tu amor fue el que me inspiro a concluirlo, y por lo mismo te lo dedico.

A mis hermanos VERÓNICA GABRIELA; DANIELA PAOLA y MARIO ANDRÉS, Uds. fueron los que incesantemente contribuyeron conmigo para que este sueño se haga realidad, con alguna recomendación o con su apoyo moral para que no desmaye en el trajín del día a día y por lo mismo les amo y eternamente les viviré agradecida por lo que hicieron, hacen y harán por mí.

A DIEGO HERRERA, Dios le pague por estar pendiente de mí, por permitirme conocerte, por amarme a pesar de quien soy, por respetar mis sueños y por darme constantemente un impulso para seguir adelante y concluir mi carrera; aunque constantemente te lo recalco eres tú la respuesta a mis oraciones. Y aunque; el camino es largo todavía, sé que tu estarás ahí para mí y todos los días le pido a Dios que te cuide y te proteja, y que también te ayude a cumplir tus sueños.

Erika Tatiana Proaño Lizano

AGRADECIMIENTO

Mi Agradecimiento; está destinado de corazón, a los siguientes:

A DIOS; por su infinita bondad, para conmigo

A MIS PADRES MARIO PROAÑO y MARTHA LIZANO; por ser quienes económicamente y moralmente me apoyaron, siempre confiando en que no los defraudaría, por eso les agradezco al permitirme alcanzar una meta muy valiosa.

A la UNIVERSIDAD TÉCNICA DE AMBATO, primordialmente a la FACULTAD DE CONTABILIDAD Y AUDITORÍA, por dejarme efectuar mis estudios para convertirme en un nuevo profesional para el país.

De manera especial; a la ENTIDAD COMERCIAL YUCAILLA CÍA. LTDA., y a quienes la integran al haberme facilitado la información necesaria que he podido plasmar en este trabajo de Investigación.

A la ING. ANITA CÓRDOVA; por brindarme la oportunidad de aventajarme de sus conocimientos, para moldearlos en este trabajo de Investigación pero sobre todo por la manera en lo que hizo con paciencia y cariño, pero sobre todo continuamente poniendo en alto su profesionalismo.

Erika Tatiana Proaño Lizano

UNIVERSIDAD TÉCNICA DE AMBATO
FACULTAD DE CONTABILIDAD Y AUDITORÍA
CARRERA DE CONTABILIDAD Y AUDITORÍA

TEMA: “CONTROL Y MANEJO DEL INVENTARIO DE MERCADERÍAS, CON LA APLICACIÓN DE LA NIIF-C4 INVENTARIOS EN EL COMERCIAL YUCAILLA CÍA. LTDA., EN EL PERÍODO FISCAL ENERO – DICIEMBRE 2016”

AUTORA: Erika Tatiana Proaño Lizano

TUTORA: Ing. Ana Consuelo Córdova García

FECHA: Septiembre de 2018

RESUMEN EJECUTIVO

El vigente análisis de caso; propone una solución al problema encontrado en la entidad comercial Yucailla Cía. Ltda., señalado como: la “Equívoca Valoración del Inventario”; procedente del inadecuado control y manejo de mercaderías, al no cumplir con la distribución puntual de los procesos de: adquisición, almacenamiento, abastecimiento y ventas de sus artículos perjudicado su productividad; lo que ha originado una inconsistente información financiera, trayendo como consecuencia una errada toma de decisiones que no le ha favorecido. Otro impedimento para que la entidad comercial no defina un oportuno control y manejo de su inventario, es el no considerar modificar su práctica sobre los lineamientos vigentes de las NIIF; particularidades contables y financieras que le generaría puntuales beneficios, como un reformado análisis de sus estados financieros y una clara situación económica de la empresa. Por estas especulaciones; se ha confeccionado este análisis de caso con el objeto de ofrecerle a la entidad comercial Yucailla Cía. Ltda., un modelo de gestión que les permita emplear un perfeccionado control y manejo de su inventario en conjunto con las disposiciones de un instructivo que precisa la apropiada aplicación de la NIIF C-4 inventarios; en donde se puntualiza paso a paso el cómo convendría manejar apropiadamente la logística del reconocimiento contable de la mercadería, que al ser utilizado cumplidamente en un futuro se verían resultados positivos en las ventas anuales, en los objetivos y por ende en el rendimiento financiero de la empresa; pero esto implica también, el cálculo de indicadores financieros de gestión para la elaboración de una información efectiva.

La preparación de este análisis de caso, califica como un nivel de investigación exploratoria, descriptiva y correlacional; debido a que mediante una verificación de los datos suministrados al investigador y la observación, se ha representado a las variables que componen el tema a investigar, con aspiración a plantear el sugerido modelo de gestión para un mejor control y manejo del inventario dentro de la compañía, que es el centro de atención de esta investigación. Habría que indicar también; que se prefirió una modalidad de investigación bibliográfica – documental; de tal modo que, se obtenga una concreta y diversa Información acorde con el tema

establecido; con el anhelo de afianzar los conocimientos del investigador, pero junto a una modalidad de investigación de campo; por ser una indagación que simplificara el contacto directo, tanto con el representante legal; así como con el personal responsable de efectuar el control y manejo del inventario de la empresa, pero con la estimación de un enfoque cualitativo al generar una literatura técnica de los lineamientos actuales de las NIIF. Es conveniente señalar; que los fundamentos estadísticos que respalda este análisis de caso, proceden de los resultados conseguidos por medio de la técnica de investigación como la ficha de observación elaborada para analizar contablemente y económicamente; los estados financieros emitidos en el periodo contable 2016 por la compañía, junto a la técnica de investigación de la entrevista; de modo que se logre entender, cuál sería el inconveniente por el que la empresa no este controlando ni manejando debidamente su Inventario.

PALABRAS DESCRIPTORAS: NIIF C-4 INVENTARIOS, CONTROL Y MANEJO DE INVENTARIOS, COMPAÑÍA LIMITADA, MODELO DE GESTIÓN, INSTRUCTIVO DE APLICACIÓN.

TECHNICAL UNIVERSITY OF AMBATO
FACULTY OF ACCOUNTING AND AUDITING
CARRER OF ACCOUNTING AND AUDITING

TOPIC: “CONTROL AND MANAGEMENT OF THE INVENTORY, WITH THE APPLICATION OF IFRS-C4 IN COMMERCIAL YUCAILLA CÍA. LTDA. BETWEEN JANUARY - DECEMBER 2016”.

AUTHOR: Erika Tatiana Proaño Lizano

TUTOR: Ing. Ana Consuelo Córdova Pacheco

DATE: September, 2018

ABSTRACT

In the present case analysis; proposes a solution to the problem found in the commercial Yucailla Cia. Ltda. indicated as: “Wrong Inventory Value”, from the inadequate control and management of inventory, by not complying with the punctual distribution of the processes of: acquisition, storage, supply and sales of their items impaired their productivity; which has led to inconsistent financial information, resulting in a wrong decision making that has not favored him. Another impediment to the commercial entity not defining an appropriate control and management of its inventory, is not considering modifying its practice on the current IFRS guidelines; accounting and financial particularities that would generate specific benefits, such as a reformed analysis of its financial statements and a clear economic situation of the company. For these speculations; this case analysis has been prepared in order to offer the commercial Yucailla Cia. Ltda., a management model that allows them to use an improved control and management of their inventory in conjunction with the provisions of an instruction that requires the appropriate application of IFRS C-4 inventories; where it is pointed out step by step how it would be convenient to properly handle the logistics of the accounting recognition of the merchandise, which when used successfully in the future would see positive results in the annual sales, in the objectives and therefore in the financial performance of the company; but this also implies the calculation of financial management indicators for the preparation of effective information.

This case analysis qualifies as an exploratory, descriptive and correlational research level; due to the fact that by means of a verification of the data provided to the investigator and the observation, the variables that make up the topic to be investigated have been represented, with the aim of proposing the suggested management model

for a better control and management of the inventory within the company limited, which is the focus of this research. it should also be indicated; that a bibliographic research - documentary modality was preferred; in such a way that a specific and diverse information is obtained according to the established theme; with the desire to strengthen the knowledge of the researcher, but together with a modality of field research; for being an inquiry that simplifies direct contact, both with the legal representative; as well as with the personnel responsible for carrying out the control and management of the company's inventory, but with the estimation of a qualitative approach when generating a technical literature of the current IFRS guidelines. it is convenient to point out; that the statistical foundations supported by this case analysis are derived from the results obtained through the research technique, such as the observation form prepared to analyze accounting and economically; the financial statements issued in the 2016 accounting period by the limited company, together with the interview research technique; so that it is possible to understand, what would be the inconvenience for which the company is not controlling or managing its inventory properly.

KEYWORDS: IFRS C-4, CONTROL AND MANAGEMENT OF INVENTORIES, LIMITED COMPANY, MODEL OF MANAGEMENT, APPLICATION INSTRUCTION

ÍNDICE GENERAL

| CONTENIDO | PÁGINA |
|---|-----------|
| PÁGINAS PRELIMINARES | |
| PORTADA..... | i |
| APROBACIÓN DEL TUTOR..... | ii |
| DECLARACIÓN DE AUTORÍA..... | iii |
| CESIÓN DE DERECHOS..... | iv |
| APROBACIÓN DEL TRIBUNAL DE GRADO | v |
| DEDICATORIA | vi |
| AGRADECIMIENTO | vii |
| RESUMEN EJECUTIVO | viii |
| ABSTRACT..... | x |
| ÍNDICE GENERAL..... | x |
| ÍNDICE DE TABLAS | xiv |
| ÍNDICE DE GRÁFICOS | xiv |
| INTRODUCCIÓN | 1 |
| CAPÍTULO I..... | 3 |
| ANÁLISIS Y DESCRIPCIÓN DEL PROBLEMA DE INVESTIGACIÓN | 3 |
| 1.1. Tema | 3 |
| 1.2. Descripción y formulación del problema..... | 3 |
| 1.2.1. Contextualización. | 3 |
| 1.2.1.1. Macro contextualización. | 3 |
| 1.2.1.2. Meso contextualización..... | 6 |
| 1.2.1.3. Micro contextualización..... | 9 |
| 1.2.2. Análisis crítico..... | 12 |

| | | |
|----------------------------|--|-----------|
| 1.2.2.1. | Árbol de problemas | 13 |
| 1.2.2.2. | Relación causa – efecto. | 14 |
| 1.2.3. | Prognosis..... | 14 |
| 1.2.4. | Formulación del problema..... | 15 |
| 1.2.5. | Preguntas directrices..... | 15 |
| 1.2.6. | Delimitación..... | 15 |
| 1.3. | Justificación | 16 |
| 1.3.1. | Objetivo general..... | 20 |
| 1.3.2. | Objetivos específicos..... | 20 |
| CAPÍTULO II | | 21 |
| MARCO TEÓRICO | | 21 |
| 2.1. | Antecedentes investigativos | 21 |
| 2.2. | Fundamentación filosófica | 31 |
| 2.2.1. | Fundamentación epistemológica..... | 31 |
| 2.2.2. | Fundamentación axiológica..... | 32 |
| 2.3. | Fundamentación legal | 32 |
| 2.3.1. | Normas internacionales de información financiera..... | 32 |
| 2.3.2. | NIIF para las PYMES en el Ecuador. | 34 |
| 2.3.3. | Conceptos y principios generales..... | 36 |
| 2.3.3.1. | Objetivo de los estados financieros de las PYMES..... | 36 |
| 2.3.3.2. | Características cualitativas de la información en los estados financieros. | 37 |
| 2.3.4. | NIIF para PYMES - SECCIÓN 13 INVENTARIOS | 38 |
| 2.3.4.1. | Alcance de esta sección | 38 |
| 2.3.4.2. | Medición de los inventarios..... | 39 |
| 2.3.4.2.1. | Costos de adquisición..... | 39 |
| 2.3.4.2.2. | Costos de transformación | 39 |

| | | |
|--------------------------|---|-----------|
| 2.3.4.3. | Distribución de los costos indirectos de producción | 40 |
| 2.3.4.4. | Producción conjunta y subproductos..... | 41 |
| 2.3.4.5. | Otros costos incluidos en los inventarios | 41 |
| 2.3.4.6. | Costos excluidos de los inventarios..... | 41 |
| 2.3.4.7. | Fórmulas de cálculo del costo | 42 |
| 2.3.4.8. | Deterioro del valor de los inventarios | 43 |
| 2.3.4.9. | Reconocimiento como un gasto..... | 43 |
| 2.3.4.10. | Información a revelar | 43 |
| 2.4. | Fundamentación científico - técnica | 44 |
| 2.4.1. | Súper ordenación conceptual | 45 |
| 2.4.2. | Subordinación conceptual..... | 46 |
| 2.4.2.1. | Variable independiente..... | 46 |
| 2.4.2.2. | Variable dependiente..... | 47 |
| 2.4.3. | Marco conceptual..... | 48 |
| 2.4.3.1. | Variable independiente - control y manejo de inventarios..... | 48 |
| 2.4.3.2. | Variable dependiente – aplicación NIIF C-4 inventarios..... | 56 |
| 2.5. | Hipótesis | 71 |
| 2.6. | Identificación de variables | 71 |
| CAPÍTULO III..... | | 72 |
| METODOLOGÍA | | 72 |
| 3.1 | Modalidad de la investigación | 72 |
| 3.1.1. | Investigación bibliográfica - documental..... | 72 |
| 3.1.2. | Investigación de campo..... | 74 |
| 3.2. | Enfoque de la investigación | 75 |
| 3.3 | Nivel o tipo de investigación..... | 76 |
| 3.3.1. | Investigación exploratoria..... | 77 |

| | |
|---|-----------|
| 3.3.2. Investigación descriptiva | 77 |
| 3.3.3. Investigación correlacional..... | 78 |
| 3.3.4. Técnicas de investigación..... | 79 |
| 3.3.4.1. Ficha de observación..... | 79 |
| 3.3.4.2. Entrevista..... | 80 |
| 3.3.5. Instrumentos de investigación..... | 80 |
| 3.4. Población y muestra | 80 |
| 3.4.1. Población..... | 80 |
| 3.4.2. Muestra | 83 |
| 3.5. Operacionalización de las variables | 83 |
| 3.5.1. Operacionalización de la variable independiente | 84 |
| 3.5.2. Operacionalización de la variable dependiente..... | 85 |
| 3.6. Plan para la recolección de información | 86 |
| 3.7. Plan de procesamiento de datos | 87 |
| 3.7.1. Plan de análisis e interpretación de resultados | 87 |
| CAPÍTULO IV | 88 |
| ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN DE RESULTADOS..... | 88 |
| 4.1. Principales resultados obtenidos del diagnóstico..... | 88 |
| 4.2. Análisis del proceso operativo de la entidad comercial | 88 |
| 4.2.1. Principales resultados obtenidos del levantamiento de los procesos y procedimientos – Departamento de compras | 89 |
| 4.2.1.1. Caracterización del proceso - Departamento de compras | 91 |
| 4.2.1.2. Diagrama de flujo – Departamento de compras..... | 93 |
| 4.2.2. Principales resultados obtenidos del levantamiento de los procesos y procedimientos – Departamento de compras | 95 |
| 4.2.2.1. Caracterización del proceso – Departamento de compras | 96 |
| 4.2.2.2. Diagrama de flujo – Departamento de compras..... | 97 |

| | |
|---|------------|
| 4.2.3. Principales resultados obtenidos del levantamiento de los procesos y procedimientos – Departamento de compras | 98 |
| 4.2.3.1. Caracterización del proceso – Departamento de compras | 100 |
| 4.2.3.2. Diagrama de flujo – Departamento de compras..... | 101 |
| 4.2.4. Principales resultados obtenidos de los procesos y procedimientos – Departamento de promoción y ventas..... | 103 |
| 4.2.4.1. Caracterización del proceso – Departamento de promoción y ventas | 104 |
| 4.2.4.2. Diagrama de flujo – Departamento de promoción y ventas..... | 106 |
| 4.3. Determinación de resultados por el empleo de la técnica de entrevista.... | 109 |
| 4.3.1. Variable independiente - control y manejo de inventarios | 109 |
| 4.3.2. Variable dependiente – aplicación de la NIIF C-4 inventarios.... | 112 |
| 4.4. Aplicación de los Índices Financieros de Actividad..... | 114 |
| 4.4.1. Principales resultados obtenidos con la aplicación de los índices financieros de actividad | 114 |
| 4.4.1.1. Principales resultados obtenidos con el indicador de actividad – (número de días de cartera; rotación de cartera) | 114 |
| 4.4.1.2. Principales resultados obtenidos con el indicador de actividad – número de días inventario)..... | 118 |
| 4.4.1.3. Principales resultados obtenidos con el indicador de actividad – ciclo operacional) | 122 |
| 4.4.1.4. Principales resultados obtenidos con el indicador de actividad – rotación de activos operacionales) | 124 |
| 4.4.1.5. Principales resultados obtenidos con el indicador de actividad – rotación de activos fijos) | 126 |
| 4.4.1.6. Principales resultados obtenidos con el indicador de actividad – rotación de activo total)..... | 129 |
| 4.4.1.7. Principales resultados obtenidos con el indicador de actividad – rotación de cuentas por pagar; proveedores)..... | 132 |

| | |
|--|------------|
| 4.5. Resultados del diagnóstico..... | 135 |
| 4.6. Limitaciones del estudio | 138 |
| 4.7. Conclusiones | 139 |
| 4.8. Recomendaciones..... | 140 |
| CAPÍTULO V..... | 141 |
| PROPUESTA | 141 |
| 5.1. Datos informativos | 141 |
| 5.1.1. Título | 141 |
| 5.1.2. Institución ejecutora | 141 |
| 5.1.3. Beneficiarios | 141 |
| 5.1.4. Ubicación..... | 141 |
| 5.1.5. Tiempo estimado de ejecución | 142 |
| 5.1.6. Equipo técnico responsable | 142 |
| 5.1.7 Costo..... | 142 |
| 5.2. Antecedentes de la propuesta | 143 |
| 5.3. Justificación..... | 144 |
| 5.4. Objetivos de la propuesta | 145 |
| 5.4.1. Objetivo general | 145 |
| 5.4.2. Objetivos específicos | 145 |
| 5.5. Análisis de factibilidad..... | 145 |
| 5.5.1. Factibilidad política | 145 |
| 5.5.2 Factibilidad técnica | 146 |
| 5.5.3. Factibilidad económica – financiera..... | 146 |
| 5.5.4. Factibilidad tecnológica..... | 147 |
| 5.5.5. Factibilidad legal | 147 |
| 5.6. Fundamentación científica – técnica..... | 147 |

| | |
|--|------------|
| 5.7. Metodología del modelo operativo | 148 |
| 5.7.1. Planteamiento estratégico de la entidad comercial Yucailla Cía. Ltda. | 154 |
| 5.7.1.1. Reseña histórica. | 155 |
| 5.7.1.2. Misión | 155 |
| 5.7.1.3. Visión | 155 |
| 5.7.1.4. Objetivos corporativos | 155 |
| 5.7.1.5. Valores corporativos | 156 |
| 5.7.1.6. Organigrama de la estructura organizacional..... | 156 |
| 5.7.1.7. Principales productos ofertados | 157 |
| 5.7.2. Instructivo de aplicación de la NIIF C-4 inventarios y la descripción detallada del mejoramiento de los procesos de adquisición; abastecimiento; almacenamiento y exhibición; y, promoción y ventas. 158 | 158 |
| 5.7.2.1. Instructivo de aplicación de la NIIF C-4 inventarios | 159 |
| 5.7.2.2. Política de inventarios | 159 |
| 5.7.2.3. Perfil del encargado del instructivo de aplicación de la NIIF C-4 inventarios | 160 |
| 5.7.2.4. Actividades para el instructivo de aplicación de la NIIF C-4 inventarios | 162 |
| 5.7.2.5. Responsable del instructivo de aplicación de la NIIF C-4 inventarios | 162 |
| 5.7.2.6. Políticas del proceso de adquisición | 163 |
| 5.7.2.6.1. Proceso de Adquisición de Inventario..... | 165 |
| 5.7.2.6.2. Definición del perfil de la persona encargada del Proceso de Adquisición | 166 |
| 5.7.2.6.3. Cuadro resumen del levantamiento del proceso y procedimientos – Departamento de compras | 168 |

| | |
|--|------------|
| 5.7.2.6.4. Elaboración del diagrama de flujo del proceso de adquisición de inventario..... | 170 |
| 5.7.2.7. Políticas del proceso de abastecimiento | 171 |
| 5.7.2.7.1. Proceso de abastecimiento | 172 |
| 5.7.2.7.2. Definición del perfil de la persona encargada del proceso de abastecimiento..... | 174 |
| 5.7.2.7.3. Cuadro resumen del levantamiento del proceso y procedimientos – Departamento de compras..... | 175 |
| 5.7.2.7.4. Elaboración del diagrama de flujo del proceso de abastecimiento | 176 |
| 5.7.2.8. Políticas del proceso de almacenamiento y exhibición..... | 177 |
| 5.7.2.8.1. Proceso de almacenamiento y exhibición | 178 |
| 5.7.2.8.2. Definición del perfil de la persona encargada del proceso de almacenamiento y exhibición..... | 181 |
| 5.7.2.8.3. Cuadro resumen del levantamiento del proceso y procedimientos – Departamento de compras..... | 182 |
| 5.7.2.8.4. Elaboración del diagrama de flujo del proceso de almacenamiento y exhibición..... | 183 |
| 5.7.2.9. Políticas del proceso de promoción y ventas | 184 |
| 5.7.2.9.1. Proceso de promoción y ventas..... | 186 |
| 5.7.2.9.2. Definición del perfil de la persona encargada del proceso de promoción y ventas | 190 |
| 5.7.2.9.3. Cuadro resumen del levantamiento del proceso y procedimientos – Departamento de promoción y ventas..... | 191 |
| 5.7.2.9.4. Elaboración del diagrama de flujo del proceso de promoción y ventas..... | 193 |
| 5.7.3. Indicadores de control interno..... | 194 |
| 5.7.3.1. Proceso de adquisición de inventario – Departamento de compras | 195 |

| | |
|---|-----|
| 5.7.3.1.1. Indicador de gestión (eficiencia de los pedidos generados)..... | 195 |
| 5.7.3.1.2. Indicador de gestión (evaluación de proveedores)..... | 196 |
| 5.7.3.2. Proceso de abastecimiento de inventario – Departamento de compras | 197 |
| 5.7.3.2.1. Indicador de gestión (nivel de cumplimiento de abastecimiento) | 197 |
| 5.7.3.2.2. Indicador de gestión (comparativo transporte) | 198 |
| 5.7.3.3. Proceso de almacenamiento y exhibición del inventario – Departamento de compras..... | 199 |
| 5.7.3.3.1. Indicador de gestión (capacidad de almacenamiento utilizada) | 199 |
| 5.7.3.3.2. Indicador de gestión (costo metro cuadrado de almacenamiento) | 200 |
| 5.7.3.4. Proceso de promoción y ventas del inventario – Departamento de ventas..... | 201 |
| 5.7.3.4.1. Indicador de gestión (volumen de ventas) | 201 |
| 5.7.3.4.2. Indicador de gestión (satisfacción del cliente)..... | 202 |
| BIBLIOGRAFÍA | 203 |
| ANEXOS | 206 |

ÍNDICE DE TABLAS

| CONTENIDO | PÁGINA |
|--|--------|
| Tabla N 1: Cronograma de aplicación de las NIIF..... | 35 |
| Tabla N 2: Población de la Agencia Sucursal de Huachi Chico de la Entidad Comercial YUCAILLA Cía. Ltda..... | 82 |
| Tabla N 3: Nominas Financieras y Métodos de la Agencia Sucursal de Huachi Chico de la Entidad Comercial YUCAILLA Cía. Ltda..... | 82 |
| Tabla N 4: Operacionalización de la Variable Independiente: Control y Manejo de Inventarios..... | 84 |
| Tabla N 5: Operacionalización de la Variable Dependiente: Aplicación de la NIIF C-4 INVENTARIOS..... | 85 |
| Tabla N 6: Plan para la Recolección de Información..... | 86 |
| Tabla N 7: Caracterización del Proceso – DEPARTAMENTO DE COMPRAS..... | 92 |
| Tabla N 8: Caracterización del Proceso – DEPARTAMENTO DE COMPRAS..... | 96 |
| Tabla N 9: Caracterización del Proceso – DEPARTAMENTO DE COMPRAS... | 100 |
| Tabla N 10: Caracterización del Proceso – DEPARTAMENTO DE PROMOCIÓN Y VENTAS..... | 105 |
| Tabla N 11: Empleo de la Técnica de Entrevista – Variable Independiente (CONTROL Y MANEJO DE INVENTARIOS)..... | 111 |
| Tabla N 12: Empleo de la Técnica de Entrevista – Variable Dependiente (APLICACIÓN DE LA NIIF C-4 INVENTARIOS)..... | 113 |
| Tabla N 13: Indicador de Actividad – (Número de Días Cartera; Rotación de Cartera)..... | 114 |
| Tabla N 14: Indicador de Actividad – (Número de Días Inventario; Rotación de Inventario)..... | 118 |
| Tabla N 15: Indicador de Actividad – (Ciclo Operacional)..... | 122 |
| Tabla N 16: Indicador de Actividad – (Rotación Activos Operacionales)..... | 124 |
| Tabla N 17: Indicador de Actividad – (Rotación Activos Fijos)..... | 126 |
| Tabla N 18: Indicador de Actividad – (Rotación Activo Total)..... | 129 |
| Tabla N 19: Indicador de Actividad – (Rotación Cuentas por Pagar; PROVEEDORES)..... | 132 |

| | |
|---|-----|
| Tabla N 20: Nómina del Equipo Técnico comprometido; con el proceso de desarrollo, de esta propuesta solución..... | 142 |
| Tabla N 21: Detalle de los costos estimados, para la elaboración de esta propuesta de solución | 143 |
| Tabla N 22: Metodología del Modelo Operativo de la Propuesta de Solución | 149 |
| Tabla N 35: Descripción del Puesto y del Perfil del Encargado del Instructivo de Aplicación de la NIIF C-4 INVENTARIOS | 161 |
| Tabla N 23: Cuadro Resumen del Levantamiento del Proceso y Procedimientos – DEPARTAMENTO DE COMPRAS..... | 169 |
| Tabla N 24: Cuadro Resumen del Levantamiento del Proceso y Procedimientos – DEPARTAMENTO DE COMPRAS..... | 175 |
| Tabla N 25: Cuadro Resumen del Levantamiento del Proceso y Procedimientos – DEPARTAMENTO DE COMPRAS..... | 182 |
| Tabla N 26: Cuadro Resumen del Levantamiento del Proceso y Procedimientos – DEPARTAMENTO DE PROMOCIÓN Y VENTAS | 192 |
| Tabla N 27: Ficha Técnica del Indicador de Gestión para el Proceso de Adquisición - Eficiencia de los pedidos generados | 195 |
| Tabla N 28: Ficha Técnica del Indicador de Gestión para el Proceso de Adquisición - Evaluación de Proveedores (Calidad del producto)..... | 196 |
| Tabla N 29: Ficha Técnica del Indicador de Gestión para el Proceso de Abastecimiento - Evaluación de Proveedores (Nivel de Cumplimiento de Abastecimiento) | 197 |
| Tabla N 30: Ficha Técnica del Indicador de Gestión para el Proceso de Abastecimiento - Evaluación de Proveedores (Comparativo Transporte)..... | 198 |
| Tabla N 31: Ficha Técnica del Indicador de Gestión para el Proceso de Almacenamiento y Exhibición - Capacidad de Almacenamiento Utilizada..... | 199 |
| Tabla N 32: Ficha Técnica del Indicador de Gestión para el Proceso de Almacenamiento y Exhibición - Costo Metro Cuadrado de Almacenamiento..... | 200 |
| Tabla N 33: Ficha Técnica del Indicador de Gestión para el Proceso de Promoción y Ventas - Volumen de Ventas..... | 201 |
| Tabla N 34: Ficha Técnica del Indicador de Gestión para el Proceso de Promoción y Ventas – Satisfacción del Cliente..... | 202 |

ÍNDICE DE GRÁFICOS

| CONTENIDO | PÁGINA |
|--|--------|
| Gráfico N 1: Actividades o Sectores Económicos de la Zona 3 | 7 |
| Gráfico N 2: Árbol de Problemas | 13 |
| Gráfico N 3: Súper-ordinación conceptual | 45 |
| Gráfico N 4: Subordinación Conceptual-VARIABLE DEPENDIENTE | 47 |
| Gráfico N 5: Diagrama de Flujo – DEPARTAMENTO DE COMPRAS | 93 |
| Gráfico N 6: Diagrama de Flujo – DEPARTAMENTO DE COMPRAS | 97 |
| Gráfico N 7: Diagrama de Flujo – DEPARTAMENTO DE COMPRAS | 101 |
| Gráfico N 8: Diagrama de Flujo – DEPARTAMENTO DE PROMOCIÓN Y VENTAS | 106 |
| Gráfico N 9: Indicador de Actividad – (Número de Días Cartera; Rotación de Cartera) | 115 |
| Gráfico N 10: Indicador de Actividad – (Número de Días Cartera; Rotación de Cartera)..... | 116 |
| Gráfico N 11: Indicador de Actividad – (Número de Días Inventario; Rotación de Inventario)..... | 118 |
| Gráfico N 12: Indicador de Actividad – (Número de Días Inventario; Rotación de Inventario)..... | 119 |
| Gráfico N 13: Indicador de Actividad – (Ciclo Operacional)..... | 122 |
| Gráfico N 14: Indicador de Actividad – (Rotación Activos Operacionales en \$) .. | 124 |
| Gráfico N 15: Indicador de Actividad – (Rotación Activos Operacionales en VECES) | 125 |
| Gráfico N 16: Indicador de Actividad – (Rotación Activos Fijos en \$) | 127 |
| Gráfico N 17: Indicador de Actividad – (Rotación Activos Fijos en VECES)..... | 127 |
| Gráfico N 18: Indicador de Actividad – (Rotación Activo Total en \$) | 130 |
| Gráfico N 19: Indicador de Actividad – (Rotación Activo Total en VECES)..... | 130 |
| Gráfico N 20: Indicador de Actividad – (Rotación Cuentas por Pagar; PROVEEDORES en veces) | 133 |
| Gráfico N 21: Diagrama de Flujo del Proceso de Adquisición del Inventario | 170 |
| Gráfico N 22: Diagrama de Flujo del Proceso de Abastecimiento del Inventario.. | 176 |

| | |
|--|-----|
| Gráfico N 23: Diagrama de Flujo del Proceso de Almacenamiento y Exhibición del Inventario | 183 |
| Gráfico N 24: Diagrama de Flujo del Proceso de Promoción y Ventas del Inventario | 193 |

INTRODUCCIÓN

El reciente Análisis de Caso designado: “*Control y Manejo del Inventario de Mercaderías, con la Aplicación de la NIIF C-4 INVENTARIOS en el Comercial YUCAILLA Cía. Ltda., en el período fiscal enero – diciembre 2016*”, sostiene como objetivo general el especificar los regímenes efectivos de la NIIF C-4 INVENTARIOS para que aporten con el estudio del tradicional proceso sobre el Registro y la Administración del Inventario dentro de la entidad comercial, con el empeño de que la empresa implante cuantiosas ventajas al consignar pedidos puntuales que consigan compensar su demanda dentro del mercado local; por supuesto que, con un reciente diseño del esquema de distribución de la Adquisición, el Almacenamiento, el Abastecimiento y la Venta; pero con un Ejemplar para la Utilización de la NIIF antes mencionada, con el propósito de resguardar los recursos de la Compañía Limitada; y por ende, restablecer su rentabilidad.

Cabe señalar que; este Análisis de Caso describe cinco capítulos que se puntualizan, a continuación:

En el contenido del **Capítulo I**; se describe y formula el inconveniente que yace en la entidad comercial YUCAILLA Cía. Ltda., señalado como el Inadecuado Control y Manejo de Inventarios, al reconocerse que esto ha causado la Ausencia de conocimiento sobre las NIIF porque el recurso humano calificado para desarrollar este tipo de NIIF no ha sido capacitado, por lo que se ha efectuado un reconocimiento equivoco de valoración del Inventario, originando una Información insuficiente y no útil para poder minimizar costos sobre el Inventario; además de otras Causas y Sub – Causas junto a sus Efectos y Sub – Efectos dispuestos en el Árbol de Problemas de este capítulo, lo que ha fijado tanto la Variable Independiente así como la Variable Dependiente que son las que configuran el tema de estudio. Cabe especificar; que este Capítulo también plantea el Objetivo General y los Objetivos Específicos, que se intenta conseguir una vez desarrollado este Análisis de Caso.

En el texto del **Capítulo II**; se puntualiza al Marco Teórico del Actual Análisis de Caso, el mismo que está estructurado por los Antecedentes Investigativos en donde se especifica varios artículos científicos elaborados por otros Analistas; antes de llevar a cabo este estudio, asimismo en este Capítulo se señala a la Fundamentación Científico–Técnica que precisa la Súper Ordinación Conceptual tanto de la Variable Independiente como de la Variable Dependiente seguido de su Subordinación Conceptual. De igual modo; este Capítulo se combina también, por el señalamiento de la Hipótesis a comprobarse o no con el progreso de la Investigación.

En el argumento del **Capítulo III**; se define la Modalidad de la Investigación que para la composición de este Análisis de Caso es Bibliográfica – Documental y De Campo; el Enfoque de la Investigación es Cualitativo y los Niveles de la Investigación son: Exploratoria, Descriptiva y Correlacional; pero también, aquí se define la Población a ser observada junto al cálculo de la Muestra, aunque para este Análisis de Caso el Investigador no contemplo hacer este cómputo. Habría que señalar además; que las referencias contables y económicas, para ser estudiadas por el Investigador serán recopiladas por medio de las Técnicas de Investigación como la Entrevista y la Ficha de Observación para la justificación o no de la Hipótesis escrita.

En el fundamento del **Capítulo IV**; se implanta el Análisis e Interpretación de los Resultados derivados del Levantamiento de los Procesos y Procedimientos del Departamento de Compras y del Departamento de Ventas de la entidad comercial YUCAILLA Cía. Ltda., junto a su Caracterización y Diagrama de Flujo es más se empleó las Técnicas de Investigación tanto la Ficha de Observación así como la Entrevista, y el tratamiento de la información alcanzada se lo hizo con el Manejo de los Índices Financieros de Actividad de modo que se consiguió mostrar la justificación de la Hipótesis anotada. Con esto; se implantó ciertas Conclusiones y Recomendaciones, acorde a las Preguntas Directrices establecidas en este Análisis de Caso que incluyen una posible propuesta de solución.

CAPÍTULO I

ANÁLISIS Y DESCRIPCIÓN DEL PROBLEMA DE INVESTIGACIÓN

1.1. Tema

“Control y Manejo del Inventario de Mercaderías, con la aplicación de la NIIF-C4 INVENTARIOS en el Comercial YUCAILLA Cía. Ltda., en el período fiscal enero – diciembre 2016”

1.2. Descripción y formulación del problema

Debido al desconocimiento de aplicación de las normas vigentes de estándares internacionales por parte del personal del Área Contable de la entidad comercial YUCAILLA Cía. Ltda., viéndose reflejado en los Estados Financieros proporcionados por la empresa al investigador; razón por lo cual, han conservado un inapropiado Control y Manejo sobre su Inventario lo que ha dificultado la toma de decisiones y la interpretación de datos contables.

1.2.1. Contextualización.

1.2.1.1. *Macro contextualización.*

La globalización implica fenómenos económicos, sociales y tecnológicos entre los diferentes países del mundo surgiendo nuevos paradigmas de como se hace los negocios, originando avances en el área económico-administrativa, donde el área contable está involucrada.

La globalización además de permitir posibilidades de financiamiento e inversión tiene un impacto en la apertura de los mercados de capitales alrededor del mundo. Este significativo hecho ha incrementado la importancia e implementación de las Normas Internacionales de Información Financiera (NIIF). Muestra de ello es que algunos países de América Latina se han unido recientemente a los más de 120 países que emiten sus reportes financieros bajo las NIIF (Joshi, 2012).

Los países europeos adoptaron las Normas Internacionales de Información Financiera (NIIF) en el año 2005, mientras que en Latinoamérica se adoptó a partir del año 2010, existen varios estudios que hacen referencia a los procesos, consecuencias, y resultados en dicha adopción (Quevedo, 2013, p. 59).

En el caso ecuatoriano, las Normas Internacionales de Información Financiera (NIIF) se empezaron a utilizar a partir del año 2010, por disposición de la Superintendencia de Compañías, para la estandarización en la presentación de los Estados Financieros, lo que crea un beneficio en la información financiera misma que podrá ser comparable a nivel mundial, dando apertura para competir con empresas extranjeras y de esta manera tener más acceso a los mercados internacionales o globalizados, y así contribuir con el proceso de implementación requerida por la Superintendencia de Compañías.

Ecuador ha sido uno de los países Latinoamericanos que ha tenido que enfrentar varias crisis económicas a lo largo de toda su etapa republicana, actualmente se encuentra rodeado por varios tipos de empresas en los distintos lugares del país, donde las medianas y grandes empresas son las que mayor realce tienen siendo su principal actividad la comercialización y producción de bienes y servicios, con la finalidad de incrementar sus ingresos y reconocimiento en el mercado tanto a nivel nacional e internacional.

En la actualidad, en el Ecuador se desarrolla una coyuntura de desaceleración económica, por lo que es fundamental entender los movimientos en el mercado laboral y en el sector productivo.

El sector comercial para el ecuatoriano representa la principal fuente de empleo para la economía local, debido a su diversificación y adquisición de nuevas tendencias para el logro del desarrollo económico, integrado y acelerado; capaz de generar un posible aumento en la creación de empleos.

El sector comercial da preferencia al desarrollo de una nueva visión donde se extiendan los incentivos a los pequeños y medianos empresarios a través de facilidades y recursos que fomente la labor de servicios.

Geográficamente el Ecuador está conformado por regiones que producen una gran variedad de alimentos y a su vez las riquezas que brinda la naturaleza ayudan en gran medida a la elaboración de productos para uso interno como también para la exportación.

Los resultados del Censo Económico en el año 2010 muestra que el Ecuador se caracteriza por ser altamente comercial, en él se encuentran 511.130 establecimientos económicos visibles, es decir por cada 10 mil habitantes existen 357 locales comerciales, distribuido de la siguiente manera:

A nivel nacional se registra un número de 1.053 empresas, respecto a la “Encuesta de Comercio Interno” elaborado por el Instituto Nacional de Estadísticas y Censos (INEC), entidades dedicadas a la actividad comercial, de las cuales; 640 empresas (60,8%) forman parte del Comercio al por Mayor; 276 (26,2%) de Comercio al por Menor, y 137 (13,0%) tienen como actividad el Comercio de Vehículos, Automotores y Motocicletas.

Toda entidad vinculada a la comercialización, como el proceso cuyo objetivo es hacer llegar los bienes y servicios desde el productor al consumidor, vinculada a la participación laboral desde la perspectiva de género permite la siguiente valuación: de las 161.360 personas que desempeñan un cargo laboral para el año 2015 se registró un total de 55.482 correspondiente al género femenino, que en términos porcentuales representa al 34,4%, de la población tomada como muestra, en cuanto al cargo laboral desempeñado por el género masculino corresponde a un total de 105.878 personas correspondiente al 65,6% en términos porcentuales de la población muestra.

Las empresas que conforman el sector comercial con el menor número de ventas agrupan la mayor parte de personal que desempeñe tareas laborales determinadas por el desarrollo de la técnica, la tecnología y la división laboral que comprende la función de un trabajador limitado por su propia competencia registrando un 45,3% en términos porcentuales, seguido por las entidades comerciales que registran un mayor número de ventas con el 44,8% junto con aquellas organizaciones que ejercen una actividad socioeconómica que no es más que el intercambio de materiales libres en el mercado de compra y venta de bienes y servicios, para el uso, venta o transformación cuyo propósito laboral es la venta de vehículos, automotores y motocicletas que agrupan tan solo el 9,9% de personal.

Según el (INEC, 2015), constituye uno de los procesos económicos más importantes del país como es la creación y el procesamiento de bienes y mercancías, siendo el medio a través del cual el trabajo humano genera riqueza, originando un valor de

producción total de \$ 8.995.776.358 las empresas que integran el sector comercial, recalando que la mayor contribución a la producción le corresponde a las entidades comerciales que componen al sector con el mayor número en ventas con el 55,2%; el 32,7% le pertenece a las entidades que contabilizan el menor número en ventas del sector y la diferencia porcentual del 12,1% le corresponde a las organizaciones comerciales dedicadas a la venta de Vehículos, Automotores y Motocicletas.

Se centra en los bienes no duraderos y servicios consumidos en la producción nacional o local, incluido el mantenimiento y reparación corriente de los que los bienes de capital, así como los gastos indirectos en la financiación de la formación de capital y los gastos de investigación y desarrollo, tales como los costos de emisión de préstamos o comisiones, generando un 60% del consumo intermedio total, solo las empresas que suscriben el mayor número en ventas del sector comercial ecuatoriano.

De este modo, el 51,0% del valor agregado que lo genera las empresas del sector comercial ecuatoriano, le pertenece a las empresas que registran un mayor número de ventas; seguido por las actividades económicas que componen las entidades que originan un menor número de ventas con el 34,4% y el 14,6% restante, lo sustenta las organizaciones mercantiles que se dedican a la venta de Vehículos, Automotores y Motocicletas.

Aunque dentro del sector comercial ecuatoriano, se registra una disminución en ventas en el mercado nacional entre un 10 y un 44 %, todo dependiendo de la actividad que se desarrolla en cualquier entidad correspondiente a este sector que contribuye con la economía ecuatoriana. El registro en ventas con mayor afectación corresponde a las ventas de materiales de construcción, de vehículos, de tecnología y de electrodomésticos, en un 35%, 25%, 25%, y en un 20% respectivamente.

1.2.1.2. Meso contextualización.

La Zona 3 constituida de las provincias de Chimborazo, Tungurahua, Pastaza y Cotopaxi según datos del INEC (Instituto Nacional de Estadísticas y Censos) al año 2010 cuenta con 12.980 empresas que asientan su economía en el sector de servicios con 9473 empresas, seguido del sector comercial con 1843 empresas, junto al sector manufacturero con 657 empresas, y a estos sectores se unen el sector agrícola con 515 empresas, y el sector de minas y canteras con 23 empresas.

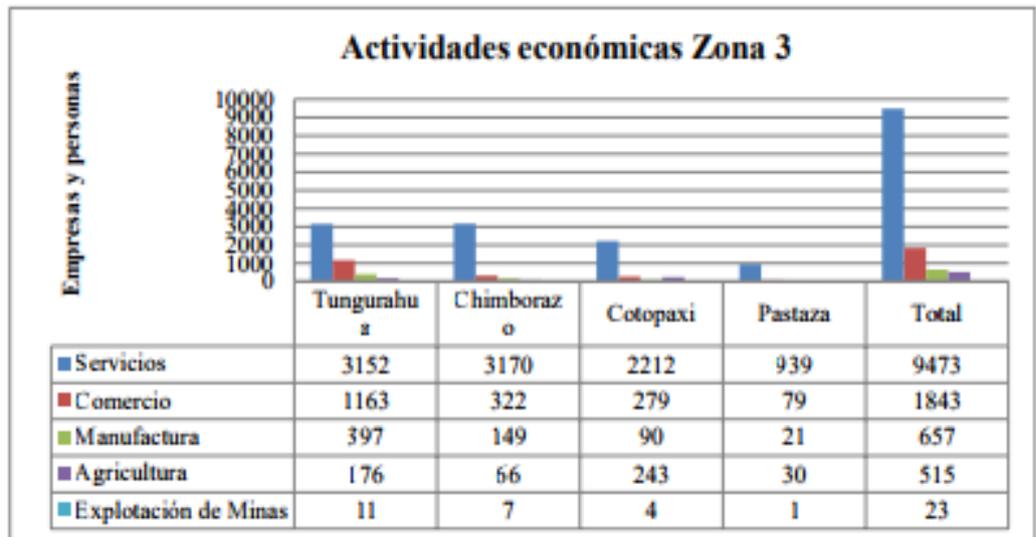


Gráfico N 1: Actividades o Sectores Económicos de la Zona 3

Fuente: INEC (Instituto Nacional de Estadísticas y Censos) Censo Nacional Económico 2010

Elaborado por: Proaño, E. (2017)

El sector comercial integra a la segunda actividad que se ejecuta, contribuyendo con la economía de la zona y a su vez solidificando el desarrollo regional. La Provincia de Tungurahua es uno de los más importantes centros administrativos, económicos, financieros y comerciales del Ecuador, conformando una provincia de un alto nivel de movimiento económico, al ser considerada como la cuarta provincia del país que aporta responsablemente a la economía nacional, por medio del pago de los impuestos

La Provincia tiene una extensión aproximada de 3.369 Km², de los cuales sólo el 55% corresponde a terrenos plenamente aptos para actividades productivas (el restante 45% corresponde a páramos, cañadas y peñascos).

Particularmente, las actividades económicas que se ejecutan en la provincia la integran:

- La actividad de gestión agrícola, por parte de una empresa, de las transformaciones de carácter biológico realizada a los activos biológicos con el 26.94% de la PEA (Población Económicamente Activa)

- El consumo y distribución, por intermedio de la transformación de la materia prima en productos terminados se reconoce como la actividad de manufactura, actividad que se efectúa en un 18% en la provincia.
- La actividad socioeconómica que fundamenta la compra y venta de bienes para su uso, comercialización o transformación, por medio de un vendedor o comerciante al consumidor; determina la actividad de comercio en un 16.5% en la provincia.
- La actividad económica diversa que no produce bienes, perteneciente a la gestión de servicios de la provincia del sector terciario con el único propósito financiero de compensar las necesidades de los clientes, centralizan un 14%,
- La actividad de transporte elemental pone en contacto al consumidor y productor, fomentando la productividad y acceso a una gran variedad de bienes de calidad; haciendo del transporte una gestión esencial para el normal desarrollo de las relaciones humanas en la provincia con un 4.64%,
- El sector de construcción provee elementos básicos de bienestar dentro de la colectividad tungurahuese al hacer uso de insumos provenientes de otras industrias, con un 5%,
- La actividad comercial, prestamista de servicios de intermediación con afines en el ámbito de generación de valor por medio del dinero resguarda a la gestión financiera dentro de la provincia con el 0.94%,
- y demás actividades con el 12.79%, al ser la provincia precursora en la producción avícola, frutícola, lechugas y cebollas.

El sector comercial al por mayor y menor de Tungurahua, contribuyó al PNB (Valor Bruto de Producción) con 181 millones de dólares para la evolución creciente de la generación de riqueza nacional y provincial.

El Gobierno Provincial de Tungurahua asevera que el territorio de la provincia es productivo, competitivo, moderno y cuenta con un ambiente sano, apto para la potenciación de la estructura productiva de Tungurahua, provincia que a pesar de ser una de las más pequeñas tiene una completa amplia infraestructura vial y eléctrica, con cadenas productivas, impulso de las economías familiares, rutas turísticas cada vez más visitadas y sectores artesanales.

Con respecto a lo anteriormente mencionado, las tendencias que actualmente se maneja en el ámbito empresarial dentro de la provincia puede ayudar a todo empresario a contar con información financiera real, transparente y comparable que sea útil para una gran variedad de usuarios que la posea y reconocer cuáles de sus productos son rentables y cuáles deberían ser reestructurados, respaldando una toma decisiones económicas acertadas para así obtener una ventaja competitiva dentro del mercado empresarial

1.2.1.3. Micro contextualización.

En la actualidad las empresas, organizaciones o entidades se encuentran asociadas con los cambios tecnológicos que se han venido suscitando durante los últimos años, al estar inmersas en entornos económicos con mercados cada vez más grandes y competitivos están en la necesidad de crear nuevas formas o maneras de comercializar sus productos, con el fin de cumplir sus objetivos y metas con el éxito que siempre han deseado, y lo principal sobresalir de las demás organizaciones y llegar a ser líder, patentando sus marcas para ser reconocidas.

El soporte de toda entidad comercial es la compra y venta de bienes o servicios; de aquí la importancia del manejo de inventario, lo que permite a toda entidad comercial realizarlo de forma oportuna, así como también conocer al término de un periodo contable un estado financiero confiable de la realidad económica de la entidad.

La Comercial YUCAILLA Cía. Ltda., nació de un grupo de jóvenes indígenas pertenecientes a las comunidades de Chibuleo, San Alfonso, Pelileo y Salasaca, pensando en crear fuentes de trabajo, el 15 de abril de 2007 se apertura la primera oficina en la Ciudad de Latacunga en el sector de San Felipe, siendo inscrita en la Superintendencia de Compañías el 17 de julio del 2007, y en la actualidad contamos con 7 agencias en el centro del país.

El 11 de enero de 2008 la empresa constituye su primera sucursal en la provincia de Tungurahua en el sector de Huachi Chico, motivo por el cual la entidad comercial busca financiar un capital de trabajo para satisfacer las necesidades de los clientes, y así la Comercial YUCAILLA Cía. Ltda., emprende su reconocimiento en la provincia de Tungurahua y de Latacunga, dando paso a que se abra una nueva sucursal.

Por lo que conforma, una entidad comercializadora de movilidad, tecnología, electrodomésticos con altos estándares de servicios, calidad y respaldo, comprometidos con el desarrollo del país, progreso de la comunidad tungurahuese, respaldando el entusiasmo de sus proveedores y principalmente la satisfacción de cada uno de sus clientes.

La empresa actualmente cuenta con las siguientes actividades:

Comercial YUCAILLA Cía. Ltda., comercializa todo lo referente a la línea de electrodomésticos como son: refrigeradores, cocinas, lavadoras, microondas, equipos de sonidos, DVD, LCD, etc., productos que favorecen a la entidad comercial para prosperar en el mercado, al ofrecer lo que el cliente necesita, haciendo que Comercial YUCAILLA Cía. Ltda., sea reconocido y posicionado, estos productos se obtienen de las grandes distribuidoras de la ciudad de Guayaquil como lo son: Dismayor, Electrópolis, Importadora Tomebamba, etc.

La venta de computadoras se lo efectúa bajo pedido, por lo que este producto dentro del mercado no requiere un mayor crédito para la liquidación de este bien, es así como la comercialización de este producto se lo hace en efectivo y a crédito máximo de un mes

La venta de llantas se realizó durante tres periodos continuos, siendo la principal actividad de la entidad comercial, bajo precios competitivos, reiterando que el tipo de llanta como la marca son primordiales a la hora de la venta, abasteciendo todo requerimiento de los clientes. Las llantas que oferta la entidad son adquiridas de distribuidores locales y nacionales como ciudades de: Cuenca, Guayaquil, Riobamba y Quito. La facilidad de pago que promete la entidad comercial a sus clientes es con convenio de créditos con otras cooperativas y con la misma institución comercial facilitando el pago de la deuda del cliente con el objetivo de mantener estabilidad financiera de la empresa.

Según datos, de la SUPERCIAS (Superintendencia de Compañías, Valores y Seguros) entre enero a diciembre de 2016, la utilidad neta que registro la entidad comercial YUCAILLA Cía. Ltda., asociada a la ganancia que se alcanza, por la venta de un bien, por la prestación de un servicio o por el financiamiento de una inversión fue de \$15.888,29.

Los bienes y derechos de propiedad de la entidad comercial YUCAILLA Cía. Ltda., que resguarda a los recursos que predispone; para poner en marcha sus operaciones mercantiles comprendida en el rubro del activo corriente total registro un valor de \$828.696,70 para el periodo contable 2016.

Por el compromiso de negocio, el total de deudas y obligaciones contraídas por la entidad comercial YUCAILLA Cía. Ltda., resumida en el rubro de pasivo total registro un importe de \$1'855.137,73 para el periodo contable 2016.

La suma a las aportaciones de los propietarios de la entidad comercial YUCAILLA Cía. Ltda., modificada por los resultados de operación de la empresa; expresada en términos financieros como capital social para el periodo contable 2016, contabilizo un valor de \$115.648,51.

Para el desarrollo de este análisis de caso, se centraliza en el rubro de inventarios de mercaderías de la entidad comercial YUCAILLA Cía. Ltda., con el fin de aplicación de la NIIF C-4 INVENTARIOS, lo que hace necesario el conocimiento del monto que registró la institución para el cierre periodo contable 2016.

Entonces, los bienes o activos fijos que la entidad comercial mantiene en existencia o inventario, determino un valor de \$426.940,55 para el periodo contable 2016.

Por lo anteriormente redactado; se puntualiza que la aplicación de cualquier Norma Internacional de Información Financiera, le sería imprescindible a la Compañía Limitada para que su recurso humano conozca de sus Normas, sus Leyes y sus Principios y consigan organizar una información apropiada para la exposición de Estados Financieros apropiados, y también estén al tanto de cómo sería la forma de presentar esa información en dichos estados.

Hay que destacar; que una Norma Internacional de Información Financiera (NIIF), posee como objetivo el instituir ciertas Normas de Valuación, Presentación y Revelación para un Entendimiento Inicial y Posterior de los Inventarios, en relación a la situación financiera de una entidad económica.

Cabe mencionar; que el manejo del tipo de Norma anteriormente descrita, interviene en la revelación de la situación actual de una empresa, en el momento preciso; a través de Normas Contables Homogéneas, que son aquellas pautas pueden ser examinadas y

desarrolladas en cualquier parte del mundo al posibilitar el estudio de los Estados Financieros formulados, por una sociedad financiera en el transcurso de un periodo contable.

En relación; con el contenido anterior se detalla la NIIF C-4 INVENTARIOS, al ser esta NIIF la que se estudiara en el proceso de investigación de este Análisis de Caso porque tiene como objetivo reconocer el importe del rubro de inventarios, como un activo para luego diferirse como tal hasta ser vendido. Por lo que esta NIIF, también fija ciertas Normas Relativas para la estimación del inventario y su subsecuente reconocimiento en los resultados formulados por una empresa.

1.2.2. Análisis crítico

1.2.2.1.Árbol de problemas

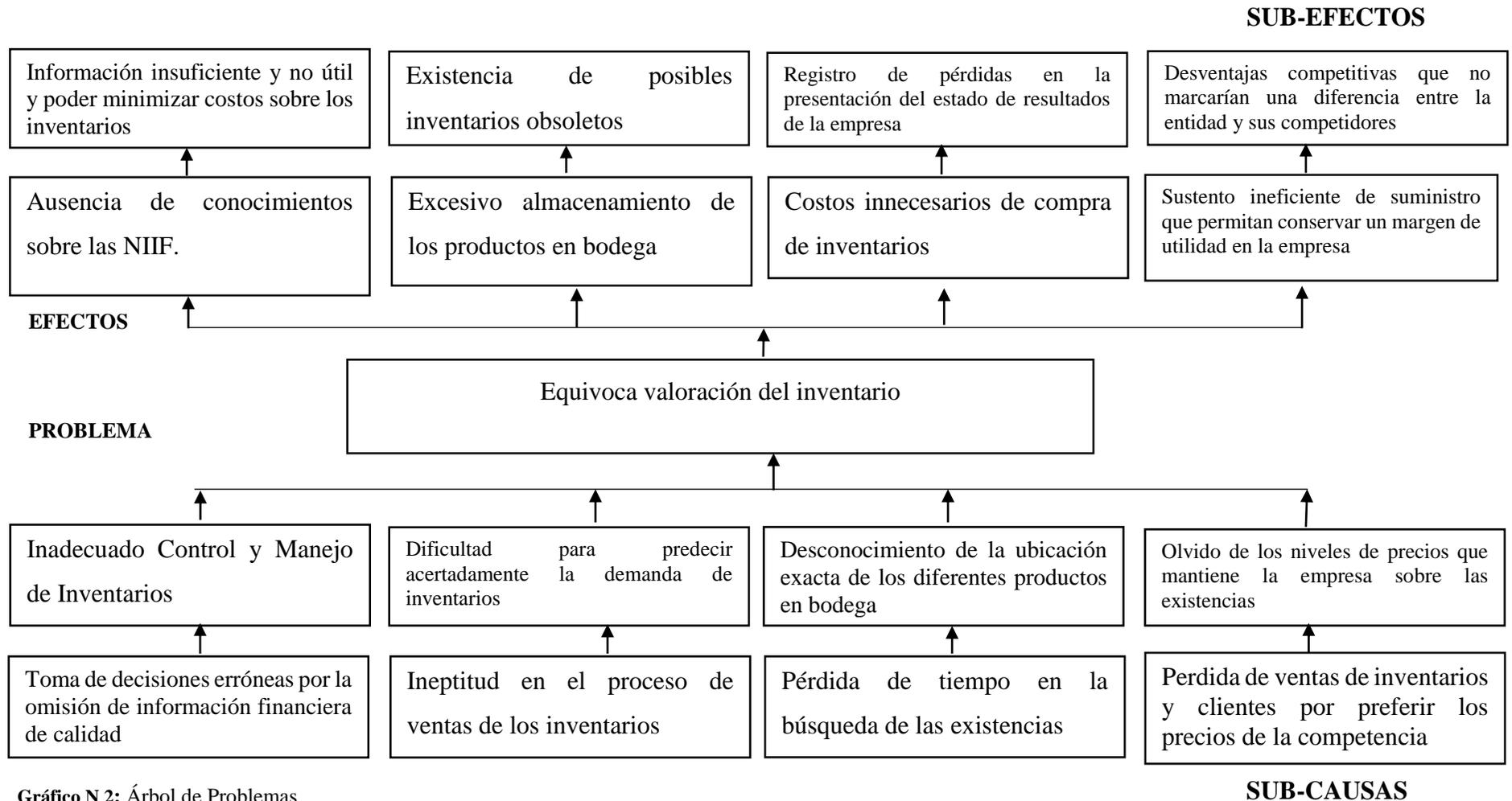


Gráfico N 2: Árbol de Problemas
Fuente: Comercial Yucailla Cía. Ltda.
Elaborado por: Proaño, E. (2017)

1.2.2.2. Relación causa – efecto.

Una vez estudiado el problema, designado el “**Inadecuado Control y Manejo de Inventarios**”; se reconoció la Ausencia de conocimientos sobre las NIIF porque el recurso humano calificado para desarrollar este tipo de NIIF no ha sido capacitado, por lo que se ha reconocido una equivocada valoración del inventario, originando una Información insuficiente y no útil para poder minimizar costos sobre los inventarios.

Por otra parte; la dificultad para pronosticar acertadamente la demanda del inventario, puntualiza la ineptitud del ejecutor del proceso de ventas de los inventarios; motivo por el cual la entidad comercial YUCAILLA Cía. Ltda., ha presentado un excesivo almacenamiento de productos en bodega habiendo algunos productos obsoletos.

De igual manera; el desconocimiento del recurso humano gestor del inventario de la Compañía Limitada, de la ubicación exacta de los diferentes productos en bodega origina la pérdida de tiempo en la búsqueda de las existencias en la bodega de la empresa; lo que produce costos innecesarios de compra de inventarios, presentando un registro de posible pérdida en la revelación del Estado de Resultados de la entidad comercial.

Por último; el delegado para ofrecer el inventario sucesivamente, ha olvidado los niveles de precios de las existencias que mantiene la entidad comercial YUCAILLA Cía. Ltda., con sus clientes lo que ha ocasionado una rebaja de ventas de inventario junto a la pérdida de clientes por preferir los precios de la competencia ocasionando que la Compañía Limitada posea un inservible stock, lo que no le permitiría reservar un verdadero margen de utilidad generando ciertas desventajas competitivas que no marcarían una diferencia entre la entidad comercial y sus competidores.

1.2.3. Prognosis.

La entidad comercial YUCAILLA Cía. Ltda., posee inconvenientes por contar con un inadecuado Control y Manejo de Inventarios, lo que le hace una entidad vulnerable a correr riesgos de fraudes, alterando su esencia y a la vez afectando la estabilidad económica de la entidad, sin considerar el costo real que implica el no contar con una administración de inventarios preliminar, necesario para un acertado registro para así

impedir altos costos financieros causados por conservar cantidades excesivas o mínimas de inventarios lo que puede originar un insuficiente stock de mercaderías.

Los procedimientos en compras no son analizados mediante un plan de compras que les ayude a controlar su pedido de mercadería a la hora de comprar, esto ha ocasionado una inestabilidad a la empresa en la disminución de la liquidez. Es decir, no existe un plan de compras actualizado basado en las ventas y liquidez actual de la empresa, la empresa tiene buena acogida en el mercado, pero su mayor problema es el control en sus compras.

1.2.4. Formulación del problema.

¿De qué manera la Inaplicación de la NIIF C-4 INVENTARIOS; afectaría al Control y Manejo de en la entidad comercial YUCAILLA Cía. Ltda., y a su vez podría originar la no estimación de la situación financiera de la empresa?

Variable Independiente

Control y Manejo de Inventarios

Variable Dependiente

Aplicación NIIF C-4 INVENTARIOS

1.2.5. Preguntas directrices.

- ¿Se ha empleado un apropiado Control y Manejo de Inventario de Mercaderías que permita fijar decisiones puntuales de abastecimiento en la entidad comercial YUCAILLA Cía. Ltda.?
- ¿Cómo puede describirse el impacto de implementación de la NIIF C-4 en el rubro de inventarios?
- ¿De qué manera afecta el deficiente control y manejo de inventarios vigente en la entidad comercial?

1.2.6. Delimitación

Campo: Contabilidad

Área: Inventarios

Aspecto: NIIF C-4 INVENTARIOS

Espacial: Esta investigación se la realizará en la entidad comercial YUCAILLA CÍA. LTDA., perteneciente a la ciudad de Ambato provincia de Tungurahua.

Temporal: La investigación se llevará a cabo en el período 2017

Poblacional: El grupo objeto de investigación lo conformaría el personal administrativo correspondiente a la entidad comercial YUCAILLA CÍA. LTDA., de la ciudad de Ambato, provincia de TUNGURAHUA.

1.3. Justificación

Como es de saber; la base de toda empresa comercial es la compra y venta de bienes y servicios; de aquí viene la importancia del manejo de inventarios por parte de la misma. Este manejo contable permitirá a la empresa mantener el control oportunamente, así como también conocer al final del periodo contable un estado confiable de la situación económica de la misma.

Entonces; el presente análisis de caso sería de gran importancia para la entidad comercial YUCAILLA CÍA. LTDA., entidad dedicada a la compra y venta de movilidad, tecnología y electrodomésticos por ser esta su principal función y la que dará origen a todas las restantes operaciones, necesitaran de una constante resumida y analizada información sobre sus inventarios

Según Orlando Espinoza (2011) “El control de inventarios es una herramienta fundamental en la administración moderna, ya que esta permite a las empresas y organizaciones conocer las cantidades existente de productos disponibles para la venta, en un lugar y tiempo determinado”

Como lo afirma el autor los inventarios representan una base fundamental en la toma de decisiones dentro de cualquier organización, estos permiten el buen desenvolvimiento de la misma. Es necesario que toda empresa realice sus procedimientos en función de garantizar que sus inventarios están libres de posibles hurtos, maniobras fraudulentas o mal manejo en su utilización.

Según(Mora García (2011) “En la utilidad que reportan las existencias en almacén, referida a la cantidad de artículos necesarios para cubrir la demanda, ser oportunos

teniendo los artículos en el tiempo y lugar deseado, garantizar la calidad del producto y ofrecer el mejor precio” (94).

De acuerdo a lo que determina el autor, la importancia de implementar una correcta gestión de inventarios en cualquier empresa establece un correcto funcionamiento, para la toma de decisiones, cubriendo la demanda de clientes; elaborando los pedidos de productos netamente necesarios y estableciendo el uso de debidos espacios en bodega.

El inventario nos permite mediante la toma de decisiones tener un buen control interno de inventario para la microempresa, dando a conocer con cuanto dispone la empresa para posibles ventas o al momento de realizar pedidos evitando costos de almacenaje u obteniendo descuentos por un monto de productos establecidos por los proveedores.

Entonces por esta razón, el presente análisis de caso se ejecutará por las necesidades que tiene nuestro país por conocer los principales cambios a aplicarse con las NIIF (Normas Internacionales de Información Financiera) las que rigen en casi todos los países globalizados lo que permitirá tener una mejor visión de los estados financieros, creando un cronograma de adopción a fin de poder analizar si cualquier empresa de ámbito privado se encuentra preparada para aplicar estas NIIF (Normas Internacionales de Información Financiera).

Las empresas que tienen un firme control de inventarios conocen su valor comercial, el valor de su producto, lo que los productos necesitaran en el futuro y precisamente la cantidad de productos que necesita. Las empresas que tienen una comprensión en su inventario también encuentran que en futuro nunca encontraran espacio adicional de almacenamiento.

El propósito de un control de inventarios determina la adecuación de las bodegas, preservando un mejorado almacenamiento de los productos, la administración de cantidades máximas, mínimas y críticas, la utilización de Diagramas de Flujo con la representación de las diferentes instrucciones de ventas, compras y devoluciones de inventarios, documentos comerciales a utilizarse, toma física y bajas de mercaderías.

Con la aplicación de NIIF C-4 INVENTARIOS, se establece los siguientes métodos de valoración de las existencias:

Costo identificado. – Reconoce un mejor control de los inventarios, manteniéndolo actualizado junto con su costo de ventas. Pero por su manejo, resulta impráctico y poco viable para cualquier tipo de empresa.

Costo promedio. – Nivelas las oscilaciones en los precios del inventario al ser muy práctico. Al utilizar el costo promedio de las existencias no permite conocer el precio de inventario más antiguo ni el más reciente, por lo tanto, no se desarrolla un actualizado estado de resultados. No es recomendable utilizarlo en épocas donde se presenten cambios importantes en los precios.

Primeras Entradas, Primeras Salidas (PEPS). - En la presentación del estado de situación financiera el registro del importe de inventarios es actual, debido a que se lo valúa a los precios más recientes del mercado, aunque su costo de ventas no se actualiza en la elaboración del respectivo estado de resultados al ser valuado por los antiguos costos.

No permite la comparación de los ingresos actualizados con los costos antiguos, por lo que se tienen utilidades ficticias.

Últimas Entradas, Primeras Salidas (UEPS). – El registro del importe de la utilidad es real en la presentación del estado de resultados debido a que el costo de ventas se valúa en los más recientes importes del mercado. Pero el registro del costo de inventarios no es actual al estimarse a los precios más antiguos

Detallistas. - Permite determinar fácilmente el costo de ventas y el saldo de los inventarios, aunque su aplicación se limita para cierto tipo de empresas.

Registra las transferencias de mercancías entre grupos, lo que hace necesario un incremento constante en los almacenes, y su vez controlar el saldo de este rubro.

Al aplicar estos métodos pueden elaborarse tarjetas o auxiliares de almacén, que son registros en donde se determinan los costos de ventas, las existencias en unidades y el inventario final de mercancía, esto permite a la empresa administrar eficientemente sus inventarios con base en la información generada.

En la elección del método de valuación deberán considerarse las características de la empresa, como son giro, tipo de mercancía, tamaño, recursos económicos, políticas gerenciales, recursos humanos, expectativas de los administradores y otros. Esto

significa que el mejor método será aquel que cubra adecuadamente las necesidades de la entidad.

Para las empresas, los inventarios generalmente representan una de las mayores inversiones dentro del activo circulante, por lo que el establecimiento de un adecuado control de este recurso permitirá protegerlo de robos y daños, mantener un oportuno abastecimiento de inventarios, así como conocer y controlar el consumo que impacta directamente en los resultados y generar información útil, confiable y oportuna que disminuya los errores en su determinación y administración.

Las empresas tienen invertido en los inventarios la mayor parte de sus recursos monetarios a corto plazo, de ahí la importancia de mantener un control adecuado, primordial para la ejecución de las operaciones principales de la entidad.

Conviene subrayar; que al aplicar la NIIF C-4 INVENTARIOS en la entidad comercial YUCAILLA Cía. Ltda., particularmente en el Control y Manejo de su Inventario se obtendría mayor información financiera no solo para el uso del contador general de la empresa; sino que también, para beneficio de los tomadores de decisiones en la organización comercial. Que más allá de prometer un tema de marco de registro y calidad contable, trasciende en un asunto de transparencia de toda la información generada por cada uno de los colaboradores de la empresa.

Es más; con el particular uso de esta NIIF, la Compañía Limitada fácilmente podrá ser comparable con diferentes alternativas de inversión en otros países, provocando nuevas fuentes de financiamiento transformándose en un medio para atraer nuevos capitales a la sociedad comercial, por medio de la formación de otros estados financieros con base a esta NIIF. Estados Financieros que instituirían un entendimiento integral de su información financiera; que no solo sería para efectos públicos o para los propietarios de la empresa, sino también para los acreedores, inversionistas y el mercado de capitales.

Uno de los pasos más importantes que se debe dar al interno de la organización comercial es el “involucramiento”, o sea que debe existir gran responsabilidad por parte de la gerencia de la entidad comercial YUCAILLA Cía. Ltda., para involucrar a todo su personal en conocer y sobre todo en capacitarse del alcance de los diferentes

cambios en la normativa de NIIF C-4, que de una u otra manera afectaría de forma directa a los negocios y a las transacciones comercial de la Compañía Limitada.

De manera que; la entidad comercial YUCAILLA Cía. Ltda., consiga estar al mismo nivel que competidores extranjeros y al contar con esta ventaja hablará el mismo lenguaje financiero. Dicho de otra manera; el aplicar la NIIF C-4 en la Compañía Limitada, le significaría un incremento en la comparabilidad y la transparencia de la información financiera, de forma que, logren agilizar ciertos negocios más entre los empresarios nacionales y extranjeros, que solo entre los empresarios nacionales.

1.3.1. Objetivo general

Determinar la aplicación de la NIIF C-4 INVENTARIOS en el Control y Manejo de Inventarios, para la acertada toma de decisiones en la entidad comercial YUCAILLA Cía. Ltda.

1.3.2. Objetivos específicos

- Analizar el proceso de Control y Manejo de Inventario de Mercaderías para determinar falencias en las operaciones de entradas y salidas de los productos de la entidad comercial YUCAILLA Cía. Ltda.
- Indagar en la Aplicación de la NIIF C-4 para precisar ciertas ventajas en el Sistema de Control y Manejo de Inventarios de la Compañía Limitada.
- Diseñar un Nuevo Modelo de Gestión para la Adquisición, el Almacenamiento, el Abastecimiento y la Venta del Inventario.

CAPÍTULO II MARCO TEÓRICO

2.1. Antecedentes investigativos

Con el proceso de investigación, del vigente análisis de caso; se procura conservar una alta productividad en todas las operaciones de inventario de la entidad comercial YUCAILLA Cía. Ltda., al reservar un apropiado manejo y control con el empleo de la NIIF (Normas Internacionales de Información Financiera) C-4 INVENTARIOS, sobre los recursos materiales que la empresa tiene almacenados, necesarios para su continuo y regular desenvolvimiento al maximizar el resultado financiero del rubro de existencias; figurado al final del periodo contable con la exposición de un estado confiable de la situación económica de la entidad.

Por lo referido anteriormente, para el proceso del presente análisis caso se indagará en las diferentes fuentes de información como: libros de texto, revistas científicas y tesis; estableciendo el progreso que han ido reservando los diferentes conceptos y definiciones que servirán de base en esta investigación.

La importancia de un adecuado manejo y control de inventarios es un referente fundamental para la toma de decisiones, acorde a la realidad propia de cualquier entidad que se dedique a la compra y venta de productos, pero sin dejar la función de intermediaria entre el productor y el consumidor.

Es importante destacar; el avance de la investigación moderna al originar información innovadora respecto de un campo específico, con el empleo de las revistas científicas, por ajustarse como ediciones que totalmente gestionan uno o más elementos determinados, y que engloban referencias generales o científicas – técnicas; entonces; por lo que se refiere al presente análisis de caso, se cita a la revista científica titulada: *“Metodología para el control y la gestión de inventarios en una empresa minorista de electrodomésticos”*, ideado por los autores: Toro Benítez, Luz Amparo y Bastidas Guzmán, Victoria E. (2011), con el objetivo único de fijar

Las unidades de consumo; elementales para los usuarios, insumos que los obtendrían a los posibles precios de mercado, con referencia al sector de electrodomésticos. Forjando un sustentable abastecimiento; por lo que, el precisar de una técnica competente de control sobre el inventario de línea blanca, implica el introducir ciertas particularidades, debido al volumen y a la dificultad

que significa su administración. Por lo que; se plantea, una metodología con un enfoque de multicriterio para después idear una serie de lapsos de tiempo que complementen la selección acertada de un método de valoración, dominio, y a la vez de reducción del costo total relevante (CTR) sobre el registro de inventarios de electrodomésticos. Por lo mismo; la iniciativa metodológica antes mencionada, simboliza un paso a la prosperidad acorde a la realidad propia de cualquier entidad que se dedique a la compra y venta de línea blanca; elocuente en el procedimiento de gestión de los diversos artículos, lo que figurara en un acrecentamiento en la utilidad, cuando se confeccione el estado resultados de la entidad, acreditando a la ejecución parcial y total de una demanda augurada; y a la vez, a un nivel óptimo de servicio al cliente. Beneficiando a la imagen y a la credibilidad de la compañía.

La publicación científica anterior; perteneciente a los autores: Toro Benítez, Luz Amparo y Bastidas Guzmán, Victoria E., plantea una valiosa inventiva; como es la ejecución de distintas herramientas matemáticas, para el conveniente control y manejo de inventarios; que significaría, una oportunidad de mejora para la entidad comercial YUCAILLA Cía. Ltda., con la única intención de impedir una rotura en stock, previo al periodo de abastecimiento acordado con las varias empresas proveedoras; precaviendo el registro de posibles costos por faltantes o pérdidas en ventas, para seguidamente; conseguir un incremento sobre la utilidad percibida por la entidad comercial; haciéndola dinámica y flexible, para adaptarse a las condiciones cambiantes del entorno, anticipándose a las necesidades y perspectivas de los clientes; para instantáneamente, lograr un alto nivel de competitividad y credibilidad, que beneficie a la imagen mercantil de la entidad; frente a, nuevos clientes potenciales.

Administración dinámica de un mecanismo de calidad; como antecedente en la noción y búsqueda de la información científica para la acumulación de conocimientos, generando hipótesis; cuestionamientos; esquemas, leyes y principios; delimitados en una especie de padrón sobre factibles hallazgos y creaciones, fundando un sitio de opinión, debate y diálogo entre investigadores. Con la condición de la reflexión anterior y destacando lo más significativo, se establece una revista científica que custodia un parecido al formato del vigente análisis de caso; denominada: “*Auditoría logística para evaluar el nivel de gestión de inventarios en empresas*”, confeccionada por los autores: Lopes Martínez, Igor y Gómez Acosta, Martha Inés (2013); con la expectativa de perfeccionar

El manejo de inventarios con el anhelo del reintegro de la inversión en el recurso físico de una sociedad mercantil, siendo imprescindible contar con la ejecución de valiosas operaciones de mejora. Pero el interés de estimación de la actividad organizacional respecto a los inventarios se segmenta en determinadas técnicas sin un enfoque integral, para lo que se propone la estimación de ciertas figuras organizacionales que no vulneran el manejo del inventario; y así, avalar una seguridad viable sobre los bienes físicos de una entidad mercantil. Un conveniente manejo del inventario se concentra en la administración de distintas figuras organizacionales que admiten la estimación y adaptación de una auditoría logística respecto al inventario de forma integral; pero con el uso de varios modelos matemáticos, como clave para el éxito de la gestión empresarial. (p. 108-118)

La edición científica precedente; ideada por los autores: Lopes Martínez, Igor y Gómez Acosta, Martha Inés; plantea una técnica de evaluación, que merecería ser seleccionada por la entidad comercial YUCAILLA Cía. Ltda., al ser un tipo de investigación de operaciones; basado en la optimización y balance de mercaderías; a partir de, auditar la logística, de aquellos procesos que influyen en el control y manejo de los inventarios; por medio de, la aplicación de posibles modelos matemáticos; proveyendo el acceso a la valoración de información eficaz, sobre las condiciones y los procedimientos de la ejecución laboral en la sociedad comercial, trabajando en la práctica de un competente control y manejo de inventarios, pero de una manera íntegra; impulsando la participación del personal involucrado, sirviéndole como una guía esencial a la entidad; destinándola al logro de sus metas organizacionales, con aspiración a un provechoso progreso financiero y económico en un futuro.

Además; se reconoce, que la función de una auditoría logística es el transmitir un mensaje respecto del estado actual a las particularidades de una estrategia logística de una organización mercantil.

El proceso de transmitir y propagar una adecuada ciencia metodológica como objeto de estudio para la sistematización de conocimientos; supone, un privilegiado instrumento para la comunicación entre posibles investigadores. La argumentación anterior; se acopla con el delineado problema de este análisis de caso, por lo que se cita a la siguiente publicación científica; citada: “*Administración del inventario: elemento clave para la optimización de las utilidades en las empresas* “; elaborada, por la autora: Durán, Yosmary (2012); con la idea, de que

Un inventario se delinea, como una inversión significativa; respecto al resto de activos de una entidad comercial, al ser esencial para las ventas e imprescindible para la optimización de utilidades. Por lo mismo, la aplicación pertinente de estrategias financieras; es imprescindible para una conveniente gestión de inventarios. En la investigación actual; se operó una metodología de análisis documental, con el objetivo de; dominar y manipular un mayor número de técnicas para la administración del inventario, fijando una probabilidad de éxito; ganancia; operatividad; supervivencia; crecimiento y, competitividad; originando una optimización sobre el registro de utilidades de una entidad comercial. (p. 55-78)

El conveniente manejo de una política de gestión de inventario; le permite, a una entidad introducir una mayor liquidez; reducir costos; y, por ende, efectuar un aumento sobre el registro de la rentabilidad de una entidad comercial.

Es necesario recalcar que; los problemas que causan, un inapropiado manejo del inventario es atribuible a la ineficiencia gerencial, situando en una mala posición a una entidad; al tener exceso de inventario, y no tener como pagar la nómina; o retrasar el proceso de producción de bienes, por no contar con abundante inventario en un explícito momento; lo que conduce, a la precisión de una serie de herramientas o técnicas para gestionar el inventario; para de esta manera, poder optimizar recursos; aludiendo que si se trata de inventarios, con demanda independiente o dependiente incumbe escoger cualquier método de valoración para las existencias (ABC; CEP; PR; PRM; y, JAT).

Es sustancial; no dejar de lado, incuestionables factores que aportan con una conforme administración de inventario, tales como: demanda; ciclo para ordenar; demoras en la entrega; reabasto del almacén; horizonte de tiempo; abastecimiento múltiple; y, números de artículos que, de manera directa o indirecta afecta a la eficiente administración del inventario, para una posible optimización de utilidades.”

En la observación científica; antes señalada de la inventora: Durán, Yosmary, se estima que, el disponer de un inventario en un óptimo nivel; le significaría de gran validez a una entidad comercial, para su correcto funcionamiento; resultando oportuno, señalar que a la entidad comercial YUCAILLA Cía. Ltda., le convendría; analizar esta idea de indagación, al reconocer que; el inventario a la entidad le representa una magna inversión; que por lo mismo, con la guía de una acertada política sobre el control y manejo de inventario; le permitirá alcanzar una mayor liquidez, una disminución en

costos, para un posible aumento de su rentabilidad; resultando pertinente, efectuarle al sistema financiero del inventario un acertado tratamiento contable; desde el momento en que se proyecta su adquisición, pasando por su proceso de fabricación y hasta la distribución del producto final la probabilidad de éxito, ganancia, operatividad, supervivencia, crecimiento y competitividad en la mencionada entidad comercial incrementaría

El difundir un escrito de una investigación, será ventajoso e importante por revelar nuevos conocimientos, respecto a ciertas propiedades teóricos o prácticas de las metodologías y métodos más utilizados por una sociedad científica. La argumentación anterior; se acopla con el delineado problema de este análisis de caso, por lo que se cita a la siguiente publicación científica; denominada: “*La gestión de inventario como factor estratégico en la administración de empresas*”, creado por los autores: Garrido Bayas, Irma Yolanda; Cejas Martínez, Magda (2017); con la idea,

De indagar sobre la efectividad de la gestión de inventarios; a través de, la aplicación de Modelos Matemáticos/Estadísticos con el intención de recalcar los costos inherentes al producto que se comercialice en las PYMES del Cantón Riobamba. Por lo cual; se definió una metodología para emplear modelos matemáticos, apoyados en herramientas estadísticas que admitan la planeación y la proyección de la gestión sobre los productos que comercialicen las PYMES. El poseer una eficaz gestión de los inventarios, le certificara registrar ganancias a una PYME, debido a la efectiva administración de su Inventario lo que sumara sus ingresos y el total de sus activos. Cabe mencionar; que al considerar el uso de modelos Matemáticos/Estadísticos exige un análisis sobre los costos de los productos que comercialice una PYME pero como un factor de predominio y de precisión. Se deduce; que un inventario tiene un importante efecto sobre las siguientes etapas descritas, a continuación: la planeación, la orientación, la dirección, el control y la evaluación de los elementos propios de un procedimiento de gestión adecuado y confiable para las PYMES. A tal efecto; las deducciones procedentes del citado estudio, hicieron posible que se razonen las siguientes correcciones:

1. La práctica gestión del inventario en una PYMES; representaría un instrumento clave para una oportuna toma de decisiones; de tal forma, que se logre puntualizar el procedimiento y el costo del inventario.
2. El elaborar un análisis colaborativo, sobre los inconvenientes que producirían una mala gestión del inventario; ha venido a sustituir el tradicional análisis individual que consecutivamente han venido realizando una organización, pero prefiriendo las Políticas de GANAR – PERDER, por las Políticas de GANAR – GANAR.
3. Por otra parte, cabe destacar si las entidades SUMINISTRADOR – COMPRADOR componen la cadena de abastecimiento, sería necesario evaluar

ciertas alternativas estratégicas; que permitan el elaborar un cálculo tanto del Costo del Producto, como del Precio del Producto; del modo que, se pueda indemnizar ambas partes.

En todo caso los modelos estadísticos aplicados son considerados una herramienta útil y clave para conocer los costos de la materia prima y el precio justo para comercializar los productos; lo que conlleva a establecer la buena gestión del funcionamiento de las empresas, de esta forma se garantiza un nivel de inventario necesario e idóneo para la actividad de comercialización en las empresas. (p.109-129)

En el contenido científico anterior, ejecutado por los autores: Garrido Bayas, Irma Yolanda; Cejas Martínez, Magda; se implanta una idea de investigación, por medio de; el uso de modelos estadísticos aplicados, que le significaría una ventaja para la entidad comercial YUCAILLA Cía. Ltda., con relación a su competencia; al considerarse como una herramienta útil y clave, que les permita familiarizarse con los costos de la materia prima y con el precio justo para comercializar sus productos; encaminándolos a, formar una buena gestión en el funcionamiento de su entidad, para de esta forma; garantizar un nivel favorable de inventario necesario e idóneo para su actividad de comercialización.

La siguiente argumentación; se ajusta con el proyectado problema de este análisis de caso, por lo que se cita a la siguiente publicación científica; citada la revista científica titulada: “*Manejo y control de inventarios*”, ideado por las autoras: Amaya, Mayra; Cevallos, Ma. José. (2012), con el objetivo único de

Proveer o distribuir adecuadamente los materiales necesarios a la empresa, colocándolos a disposición en el momento indicado para así evitar aumentos de costos perdidos de los mismos, permitiendo satisfacer correctamente las necesidades reales de la empresa a las cuales debe permanecer constantemente adaptado. Por lo tanto, la gestión de inventarios debe ser atentamente controlada y vigilada.” Asimismo “Como es de saber; la base de toda empresa comercial es la compra y ventas de bienes y servicios; de aquí viene la importancia del manejo de inventario por parte de la misma. Este manejo contable permitirá a la empresa mantener el control oportunamente, así como también conocer al final del periodo contable un estado confiable de la situación económica de la misma. El inventario tiene como propósito fundamental proveer a la empresa de materiales necesarios, para su continuo y regular desenvolvimiento, es decir, el inventario tiene un papel vital para el funcionamiento acorde y coherente dentro del proceso de producción y de esta forma afrontar la demanda. (p.20)

En el contenido científico anterior, ejecutado por los autores: Amaya, Mayra; Cevallos, Ma. José; realiza una investigación debido a los problemas que causa el inadecuado manejo y control de inventarios en las actividades empresariales, en la forma de almacenamiento de todos los bienes, siendo este uno de los activos más grandes que existen en la empresa, ya que aparece en el balance general, como en el estado de resultados, siendo indispensables debido a que los inventarios son parte de la mercancía de la empresa, el cual es el corazón del negocio. Es decir, que las empresas dedicadas a la compra y venta de mercadería, necesita de información constante sobre sus inventarios, donde constan las cuentas principales, convirtiéndose en efectivo por un periodo de tiempo.

La edición científica presente; ideada por el autor: Osorio, Carlos con su tema de investigación "*Modelos para el control de inventarios en las PYMES*"(2008), donde

“El propósito fundamental de una cadena de abastecimiento consiste en maximizar el valor de la organización, al tiempo que se satisfacen los requerimientos del cliente. En el cumplimiento de este objetivo deben participar de manera coordinada e integrada todos los actores involucrados en la cadena. Recientemente, las empresas han comprendido que la aplicación de buenas prácticas es sinónimo de integración, la cual empieza por la coordinación operativa de áreas tales como compras, transporte e inventarios, entre otras. La gestión de inventarios es relevante en este proceso de unificación, ya que refleja tanto la inversión realizada por los dueños de la empresa, como la capacidad de generar buenos niveles de servicio al cliente. Sin embargo, la administración de inventarios puede llegar a ser una actividad muy compleja por la incertidumbre que la rodea y la naturaleza misma de los productos que se gestionan. Esa complejidad puede manejarse por medio de los modelos de inventarios integrados en sistemas de información transaccionales, llamados “sistemas de soporte para la toma de decisiones” (SSD). (p. 7)

Con la investigación anterior se puede demostrar que el control de inventarios es un tema muy complejo por lo que una de los principales problemas es la administración de los inventarios como es el exceso o el faltante de mercadería, en todo tipo de empresa sea, industrial, comercial, o de servicios. Por lo que la obtención de información disponible y oportuna ayuda a ser precisa en tiempo real, consiguiendo la eficacia y la eficiencia. El mejoramiento de inventarios se desarrolla por las diferentes características que pueden tener el producto o servicio al momento de la demanda, aplicando métodos estadísticos para su entrega. Es por ello que se deben establecer un manejo y control de los mismos, encontrando puntos de seguridad, obteniendo

seguridad, diseñando estrategias adecuadas a través de sistemas de demanda, clasificación, abastecimiento, entre otros ítems que se pueden considerar para su sistema de control.

Con el estudio de investigación realizado por Pérez, Javier; Murillo, Oliver; Plascencia, Rubén; Arias, Felipe; con el tema de investigación “Norma de Información Financiera C-4 INVENTARIOS” con el cual propone la administración de los inventarios en todo tiempo de empresa u organización, debido a que con el tiempo ha ido evolucionando en donde cada vez son más métodos y mejores formas de controles que se adquieren hacia a ellos.

Es por ello que Pérez, Murillo, Plascencia, y Arias, (2015) en su objetivo

“establecer las normas de valuación, presentación y revelación para el reconocimiento inicial y posterior de los inventarios en el estado de posición financiera de una entidad económica; asimismo, trata sobre el reconocimiento contable de los inventarios como costo que debe reconocerse como un activo y diferirse como tal hasta el momento en que se vendan. Por lo tanto, esta NIF también establece las normas relativas para la valuación de los inventarios y su reconocimiento en resultados.

Se puede decir que esta Norma de Información Financiera nos indica la forma de valorar, presentar y revelar los inventarios en el estado de posición financiera y los costos en el estado de resultados” (p. 4)

Por lo descrito anteriormente en esta investigación la NIIF C-4 los inventarios deberán formar parte de los activos hasta el momento de la venta, por lo que se deben evaluar a su costo o a su valor neto de realización, así se entiende del monto de efectivo que se recibe por la venta o el cambio del activo. Además, con la NIIF permite tener normas de evaluación tanto para el costo de la compra, el costo de producción como para el costo de los inventarios, donde deben evaluarse a su costo o a su valor neto de realización. Asimismo, en esta investigación se puede encontrar varios métodos de inventarios como el costo de adquisición, el costo estándar y el método detallista, que determina el costo y el valor de los inventarios, evaluando su precio de venta y el porcentaje obtenido para la utilidad bruta del negocio.

El caso de estudio realizado por Garzón, Julián; con el tema: “*Diseño de un modelo de gestión y control de inventarios: Distribuidora de productos de consumo masivo en la ciudad de Ibagué*” con el establece que los métodos de inventarios son empíricos. La mayoría de problemas generados por establecer métodos y técnicas de

almacenamiento para su manejo y control, además se gasta mucho tiempo y dinero en la logística de suministros tanto en la producción, generando un valor al cliente con una variable competitiva mediante la calidad o un bajo precio.

De acuerdo al estudio de caso el autor Garzón (2015) tiene como objetivo “reducir los costos en sus operaciones diarias e incrementar los beneficios para los accionistas, ha generado la importancia de las actividades logísticas como un foco”. (p. 4) Con “esta necesidad surge como respuesta a la alta competitividad del mercado actual, causada en gran parte por la globalización, que en muchos casos obliga a las empresas a ofrecer sus productos a menor precio, con mejores características de calidad y con un mayor nivel de servicio al cliente (Sallenave, 2004).”. Mientras que como resultado tiene:

“del proceso del diagnóstico y el proceso investigativo desarrollado, se generan los siguientes resultados que soportan la investigación planteada.

- Caracterización de los productos más representativos de la empresa.
- Modelo de pronóstico de demanda que se ajusta a las características de los productos representativos de la empresa.
- Modelo de programación de pedidos de los productos más representativos de la empresa.
- Diseño de una herramienta computacional para gestionar los inventarios de los productos más representativos de la distribuidora.”

En conclusión

“Utilizar una clasificación de las referencias en los modelos de inventarios, permite agrupar mejor los productos con características similares en el impacto en las ventas y en el comportamiento de la demanda. Estas sub-clasificaciones permiten predefinir diferentes tiempos de volver a ordenar y agruparlos, factor que se aprovechó en los modelos de control de inventarios propuestos que, al compararse con modelos de inventarios de revisión continua y periódica, mostraron adaptarse muy bien a la realidad de la empresa.”

El utiliza y analizar con varias técnicas o métodos es necesario para la gestión de inventarios que analizan el problema de distribución para optimizar la administración de inventarios que tengan variados productos en almacenamiento según las características que tienen. Es por ello que prenda implementar un modelo de control de inventarios según los resultados ya establecidos, también plantea analizar los tiempos de entrega por los proveedores debido a que afecta directamente a los inventarios por una reducción de tiempo.

La edición investigada por: Rossetti, Germán; Arcusin Leticia con el tema “*Optimización del sistema de inventario en una empresa productora y comercializadora de helados*” donde el mantenimiento de inventarios adecuados posee desacuerdos económicos – financieros y también logísticos según la limitación de espacio físico o de producción determinando grandes cantidades de tiempo y de dinero, de igual manera si llega a ser exitoso propician una mejora en los inventarios.

Mediante el objetivo que establecen los autores Rossetti y Leticia (2013) señala que

“El objetivo principal de la política propuesta es responder a la demanda de productos finales, optimizando el uso de los recursos de capital invertidos en el control y mantenimiento de inventarios.”. Donde “utilizando técnicas apropiadas, y considerando las características que presenta la organización con respecto a las diversas variables de la gestión de inventarios, se selecciona el sistema Min-Max de control de inventarios de demanda. Las necesidades de tener un control riguroso sobre los inventarios y reducir el stock de seguridad, son las premisas que se tienen en cuenta para escoger dicho modelo.”

Como conclusión

“se propone la aplicación del Método Min-Max de Gestión de Inventario, el cual se focaliza en cada ítem individual, garantizando un excelente control del inventario asociado a través de un monitoreo continuo. Por sus características resulta en costos del sistema de inventario reducidos. Además, posee la ventaja que la cantidad a ordenar es constante, facilitando el procesamiento de las órdenes de pedido de producción.”

El establecer políticas para cada departamento ayuda a que los inventarios tengan una mejora efectiva, brindando importantes beneficios a la empresa, de acuerdo a la gran cantidad de datos que deben ser actualizados con regularidad. Con los datos que tenga la empresa se puede demostrar la disponibilidad de inventarios con la política de los mismos, teniendo en cuenta al tipo de sector productivo al que pertenece. La gestión de inventarios en una pyme según el control que lleva se puede encontrar un punto de equilibrio, entre la mercadería y los costos de mantenimiento que forman parte de la logística. Es por ello la implementación de establecer políticas para la mejorar del sistema de inventarios en los productos terminados, desarrollando un mejor manejo y control de estos.

2.2. Fundamentación filosófica

Un paradigma Crítico- Propositivo y Positivista aclaran la situación de un problema objeto de estudio, y en este análisis de caso se implica con la valoración de un conveniente control de inventarios favoreciendo a la liquidez de la entidad comercial YUCAILLA Cía. Ltda., ubicada en el sector de Huachi Chico perteneciente a la ciudad de Ambato, provincia de Tungurahua.

Según Recalde (2011) el paradigma Crítico-Propositivo es:

Es una alternativa para la investigación social debido a que privilegia la interpretación, comprensión y explicación de los fenómenos sociales; Crítico porque cuestiona los esquemas molde de hacer investigación comprometidas con lógicas instrumental del poder. Propositivo debido a que plantea alternativas de solución construidas en un clima de sinergia y pro actividad. (p. 1-2)

El existente análisis de caso se cimienta en el paradigma crítico-propositivo, por establecer una variada búsqueda orientada en la interpretación, comprensión e ilustración de estándares alternativos de solución, elaborados en un ámbito de concordancia a los lineamientos que establece la ejecución de un acertado control y manejo de inventarios en la entidad comercial YUCAILLA Cía. Ltda., en lo que concierne al área de bodega, con el objetivo de originar soluciones al planteado problema de este análisis de caso, para mejorar su rentabilidad figurado en la gestión de sus flujos económicos, por medio de la observación y la entrevista al personal administrativo de la entidad comercial.

2.2.1. Fundamentación epistemológica.

Interactúa con el objeto de estudio y con el investigador de manera directa puesto que tendrá que comprender e interpretar y dar alternativas de solución, motivándose con la participación de actores sociales.

En general, la investigación admite un procedimiento intencional, sistemático y legitimado al producir nuevos conocimientos, aunque una investigación implica la reducción, estabilización y formalización de la realidad, un asunto muy discutido desde diversas perspectivas, según las formas de definir una situación real, la investigación, al investigador, el método y el mismo conocimiento

2.2.2. Fundamentación axiológica.

Esta investigación empleara valores de respeto, honestidad y responsabilidad en el analista con respecto a su gestión de búsqueda

Trata tanto los valores positivos, como los contravalores, junto al diagnóstico de los principios del analista, admitiendo la estima de algo que será o no valioso, reconociendo los fundamentos de tal juicio

En el caso del delimitado análisis de caso, con su distribución axiológica refiere a la seguridad y ámbito de acción al identificar, jerarquizar y valorar las necesidades de un apropiado control de inventarios rentable para la entidad comercial YUCAILLA Cía. Ltda., puesto que incrementara su liquidez y hacer frente a sus obligaciones financieras.

2.3. Fundamentación legal

El reciente análisis de caso se argumenta en los términos legalmente esenciales, proporcionando una ratificación referencial y de soporte a la investigación al elegir y mencionar el escrito de los distintos artículos, numerales y literales de los tratados internacionales; leyes orgánicas; leyes ordinarias; normas regionales u ordenanzas distritales; decretos o reglamentos; estatutos y acuerdos o resoluciones para fijar su origen e importancia.

A la fundamentación legal se la interpreta como un principio reglamentado, al optar por determinadas instrucciones que aportan paulatinamente al ámbito investigativo de un problema explícito

De manera, que la reciente investigación se cimentará en las siguientes fuentes legales:

2.3.1. Normas internacionales de información financiera.

Las antiguas Normas (NIC) están implícitas en las Normas Internacionales de Información Financiera (NIIF), también conocidas por sus siglas en inglés como (IFRS), Internacional Financial Reporting Standard, son normas contables adoptadas por el IASB, institución privada con sede en Londres.

Componen a los Estándares Internacionales o Normas Internacionales en el progreso de la actividad contable y estiman un Manual Contable, al fijar lineamientos para llevar Contabilidad de aceptable forma en el mundo.

Las Normas Contables prescritas entre 1973 y 2001, reciben el nombre de Normas Internacionales de Contabilidad (NIC) y fueron impuestas por el (IASC) Internacional Accounting Standars Committee, precursor al actual IASB. Desde abril de 2001, período de constitución del IASB, este organismo acogió todas las NIC y continuó su desarrollo, designando a los nuevos regímenes como Normas Internacionales de Información Financiera (NIIF)

Adopción de las NIIF (Normas Internacionales de Información Financiera)

La adopción de normas requiere de información eficaz, clara y confrontable para sus usuarios como: inversionistas, prestamistas, analistas financieros, y otros interesados de los estados financieros.

Sin un normativo común, es complejo cotejar estados financieros elaborados por entidades que se localizan distintos lugares del mundo.

En una economía global progresiva, el empleo de normas contables de calidad reduce el costo del capital productivo y refuerza el poder de mercado.

Es evidente que las NIIF (Normas Internacionales de Información Financiera) están aprobadas en el contorno global al tratar las exigencias de los mercados de capital integro de la sociedad mundial. (Hansen-Holm, Hansen-Holm, Hansen-Holm, & Chávez, 2011, p. 66)

Componentes de las NIIF (Normas Internacionales de Información Financiera)

Las NIIF (Normas Internacionales de Información Financiera) son una combinación de normas junto a las NIC (Normas Internacionales de Contabilidad) y de sus relativas justificaciones, proporcionando una evidente alineación de cómo se debe emplear los diversos regímenes predeterminados en los argumentos que no se divisaron en las NIC o en las NIIF. (Flórez, 2015).

Finalidad de las NIIF (Normas Internacionales de Información Financiera)

Las NIIF (Normas Internacionales de Información Financiera) favorecen a los proveedores de capital mediante su aplicación, al:

Presentar información financiera comprensible por mostrar un esquema claramente comparable.

Los proveedores de capital desarrollan una confianza, por medio de estados financieros organizados razonablemente.

Logran que las compañías soliciten un capital, mediante:

- Disminución de costos de cumplimiento.
- Descartando incertidumbres que perjudiquen al costo de capital.
- Perfeccionando la estabilidad de una auditoría de excelencia, por medio de la instrucción y preparación. (Mantilla, 2013)

El empleo de las NIIF (Normas Internacionales de Información Financiera) alinea al registro contable de la gestión financiera que posea o alcance la situación económica de cualquier entidad, sin interesar la condición fiscal (impuesta o legal) que consiga asumir.

El manejo de las NIIF (Normas Internacionales de Información Financiera) en una sociedad que se dedique a una actividad laboral; interviene en la exposición acertada de información financiera razonable, de modo que pueda cautivar a futuros inversionistas, y ante todo asimile que la función de la actividad contable es una herramienta para el sustento de la toma de decisiones.

2.3.2. NIIF para las PYMES en el Ecuador.

La Superintendencia de Compañías, mediante resolución No. 08.G.DSC.010 bajo la dirección del Ab. Pedro Solines Chacón, Superintendente de Compañías; con fecha 20 de noviembre de 2008 estableció el siguiente cronograma de aplicación de las NIIF completas para las compañías bajo su supervisión y control:

| FECHA | APLICACIÓN | AÑO DE TRANSICION |
|--------------|--|-------------------|
| Enero 1/2010 | <ul style="list-style-type: none"> • Compañías y entes sujetos y regulados por la Ley de mercado de valores • Todas las compañías que ejercen actividades de auditoría externa | 2009 |
| Enero 1/2011 | <ul style="list-style-type: none"> • Compañías con activos totales iguales o superiores a \$4'000.000,00; al 31 de diciembre de 2007 • Compañías Holding o tenedoras de acciones • Compañías de economía mixta • Sociedades constituidas por el Estado • Entidades del sector público • Sucursales de compañías extranjeras • Otras empresas extranjeras estatales, para estatales, privadas o mixtas, organizadas como personas jurídicas. | 2010 |
| Enero 1/2012 | <ul style="list-style-type: none"> • Las demás compañías no consideradas en los dos grupos anteriores | 2011 |

Tabla N 1: Cronograma de aplicación de las NIIF

Fuente: Comercial Yucailla Cía. Ltda.

Elaborado por: Proaño, E. (2017)

En el Ecuador, con fecha 12 de enero de 2011, mediante resolución SC.Q.ICI.CPAIFRS.11.01., con el Superintendente Marcelo Icaza Ponce, se clasifica a las PYMES como personas jurídicas que al examinar sus estados financieros previos al año de transición 2010, presenten:

- Sus activos totales sean inferiores a cuatro millones de dólares.
- El valor bruto en ventas anuales sea inferior a cinco millones de dólares y
- Tengan menos de doscientos empleados ocupados (método promedio anual ponderado) (Art. 1).

El Instituto de Investigaciones Contables en el Ecuador, con la publicación de las NIIF (Normas Internacionales de Información Financiera) para PYMES de julio de 2009, por la Superintendencia de Compañías se delimita los rangos y la calificación para clasificar a una compañía como PYMES, por los niveles de activos y/o ventas; y presentan una disposición complementaria a fecha 20 de noviembre de 2008, donde se instituye que las asociaciones empleen las NIIF para PYMES dentro del período que

corresponda, principalmente aquellas compañías preestablecidas dentro del ciclo 2012.

Por lo tanto, las NIIF (Normas Internacionales de Información Financiera) para PYMES se engloban en el grupo de compañías que posee como año de transición el periodo 2011 y deben emplear las NIIF a partir del siguiente periodo de tiempo, sin embargo, hoy en día no existe un decreto por parte de la Superintendencia de Compañías, donde precise exactamente lo que significa una PYME, ni un plazo para emplear una norma de estándares internacionales.

Además, cabe señalar que un preludio de las NIIF (Normas Internacionales de Información Financiera) para PYMES señalado por el IASB en el P13, señala que:

“Las decisiones sobre las entidades que requieran o permitan el uso de las Normas del IASB recae sobre las autoridades legislativas y reguladoras emisoras de las normas en cada jurisdicción. Esto se cumple con las NIIF completas y con las NIIF para PYMES”

“Una definición clara es también esencial para que las entidades que no son pequeñas y medianas entidades, y no cumplan con los requisitos para utilizar las NIIF para PYMES, y no afirmen que estas obedecen para su cumplimiento”

El empleo de las NIIF (Normas Internacionales de Información Financiera) para PYMES en el país, generalizan la utilización de los principios contables al acoger estas normas de esquemas internacionales, lo que facilita la lectura y diagnóstico de los estados financieros que se elaboren, por ser emitidos bajo los mismos lineamientos, lo que certifica la eficacia de la gestión financiera.

2.3.3. Conceptos y principios generales.

Al igual que las demás empresas los estados financieros de las PYMES tienen un objetivo y deben cumplir con características cualitativas de información que permitan satisfacer las necesidades de los diferentes usuarios.

2.3.3.1. Objetivo de los estados financieros de las PYMES.

El objetivo de los estados financieros de una PYME es proporcionar información sobre la situación financiera, el rendimiento y los flujos de efectivo que sea útil para la toma

de decisiones económicas de los usuarios, además muestran los resultados de la administración llevada a cabo por la gerencia.

2.3.3.2. Características cualitativas de la información en los estados financieros.

Son los atributos que proporcionan a la información contenida en los estados financieros, la utilidad para los usuarios de estos. Las cuatro características principales son:

- C
A
R
A
C
T
E
R
Í
S
T
I
C
A
S
- **Comprensibilidad:** Fácilmente entendible para los usuarios con conocimientos razonables.
 - **Relevancia:** Cuando puede ejercer influencia sobre las decisiones económicas
 - **Fiabilidad:** Cuando está libre de error significativo y sesgo, y representa fielmente lo que pretende representar.
 - **Comparabilidad:** Permite identificar y analizar las diferencias y similitudes con la información de la misma entidad y con la de otras a lo largo del tiempo.

La actividad contable sobre la preparación de los estados financieros permite la emisión de información financiera confiable, íntegra, comparable, relevante y que sirva como un sustento para la toma de decisiones

Entonces, al hacer un diagnóstico de los estados financieros se valúa la condición financiera presente y pasada de una empresa, consintiendo estimaciones o predicciones sobre escenarios futuros. Un buen análisis otorga a los altos mandos de cualquier entidad un acertado análisis real junto a la localización de deficiencias o patrones negativos que necesiten de la aplicación de posibles operaciones correctivas, así como

también de la precisión de acciones preventivas en el caso de potenciales complicaciones de operatividad que afecte al ámbito financiero.

Un análisis permite predecir, comparar y evaluar el actuar de una empresa en un lapso determinado, con el fin de reconocer su predisposición y cotejarla con otras empresas dentro del sector económico, es decir, realizar benchmarking al evaluar sus operaciones

2.3.4. NIIF para PYMES - SECCIÓN 13 INVENTARIOS

2.3.4.1. Alcance de esta sección

Esta sección establece los principios para el reconocimiento y medición de los inventarios. Inventarios son activos:

- a) mantenidos para la venta en el curso normal de las operaciones
- b) en proceso de producción con vistas a esa venta; o
- c) en forma de materiales o suministros, para ser consumidos en el proceso de producción, o en la prestación de servicio

Esta sección se aplica a todos los inventarios, excepto a:

- a) Las obras en progreso, que surgen de contratos de construcción, incluyendo los contratos de servicios directamente relacionados (véase la Sección 23 Ingresos de Actividades Ordinarias)
- b) Los instrumentos financieros (véase la Sección 11 Instrumentos Financieros Básicos y la Sección 12 Otros Temas relacionados con los Instrumentos Financieros)
- c) Los activos biológicos relacionados con la actividad agrícola y productos agrícolas en el punto de cosecha o recolección (véase la Sección 34 Actividades Especiales).

Esta sección no se aplica a la medición de los inventarios mantenidos por:

- a. productores de productos agrícolas y forestales, de productos agrícolas tras la cosecha o recolección y de minerales y productos minerales, en la medida en que se midan por su valor razonable menos el costo de venta con cambios en resultados, o

- b. intermediarios que comercian con materias primas cotizadas, que midan sus inventarios al valor razonable menos costos de venta, con cambios en resultados.

2.3.4.2. Medición de los inventarios

- Una entidad medirá los inventarios al importe menor entre el costo y el precio de venta estimado menos los costos de terminación y venta. Costo de los inventarios
- Una entidad incluirá en el costo de los inventarios todos los costos de compra, costos de transformación y otros costos incurridos para darles su condición y ubicación actuales.

2.3.4.2.1. Costos de adquisición

Los costos de adquisición de los inventarios comprenderán el precio de compra, los aranceles de importación y otros impuestos (que no sean recuperables posteriormente de las autoridades fiscales), el transporte, la manipulación y otros costos directamente atribuibles a la adquisición de las mercaderías, materiales o servicios. Los descuentos comerciales, las rebajas y otras partidas similares se deducirán para determinar el costo de adquisición.

Una entidad puede adquirir inventarios con pago aplazado. En algunos casos, el acuerdo contiene de hecho un elemento de financiación implícito, por ejemplo, una diferencia entre el precio de compra para condiciones normales de crédito y el importe de pago aplazado. En estos casos, la diferencia se reconocerá como gasto por intereses a lo largo del periodo de financiación y no se añadirá al costo de los inventarios.

2.3.4.2.2. Costos de transformación

Los costos de transformación de los inventarios incluirán los costos directamente relacionados con las unidades de producción, tales como la mano de obra directa.

También incluirán una distribución sistemática de los costos indirectos de producción variables o fijos, en los que se haya incurrido para transformar las materias primas en productos terminados.

Son costos indirectos de producción fijos los que permanecen relativamente constantes, con independencia del volumen de producción, tales como la depreciación y mantenimiento de los edificios y equipos de la fábrica, así como el costo de gestión y administración de la planta.

Son costos indirectos variables los que varían directamente, o casi directamente, con el volumen de producción, tales como los materiales y la mano de obra indirecta.

2.3.4.3. Distribución de los costos indirectos de producción

Una entidad distribuirá los costos indirectos fijos de producción entre los costos de transformación sobre la base de la capacidad normal de los medios de producción. Capacidad normal es la producción que se espera conseguir en promedio, a lo largo de un número de periodos o temporadas en circunstancias normales, teniendo en cuenta la pérdida de capacidad procedente de las operaciones previstas de mantenimiento. Puede usarse el nivel real de producción si se aproxime a la capacidad normal.

El importe de costo indirecto fijo distribuido a cada unidad de producción no se incrementará como consecuencia de un nivel bajo de producción, ni por la existencia de capacidad ociosa. Los costos indirectos no distribuidos se reconocerán como gastos en el periodo en que hayan sido incurridos. En periodos de producción anormalmente alta, el importe de costo indirecto fijo distribuido a cada unidad de producción disminuirá, de manera que los inventarios no se midan por encima del costo.

Los costos indirectos variables se distribuirán a cada unidad de producción sobre la base del nivel real de uso de los medios de producción.

2.3.4.4. Producción conjunta y subproductos

El proceso de producción puede dar lugar a la fabricación simultánea de más de un producto. Este es el caso, por ejemplo, de la producción conjunta o de la producción de productos principales junto a subproductos. Cuando los costos de las materias primas o los costos de transformación de cada producto no sean identificables por separado, una entidad los distribuirá entre los productos utilizando bases coherentes y racionales.

La distribución puede basarse, por ejemplo, en el valor de mercado relativo de cada producto, ya sea como producción en proceso, en el momento en que los productos pasan a identificarse por separado, o cuando se termine el proceso de producción. La mayoría de los subproductos, por su propia naturaleza, no son significativos.

Cuando este sea el caso, la entidad los medirá al precio de venta, menos el costo de terminación y venta, deduciendo este importe del costo del producto principal. Como resultado, el importe en libros del producto principal no resultará significativamente diferente de su costo.

2.3.4.5. Otros costos incluidos en los inventarios

- Una entidad incluirá otros costos en el costo de los inventarios solo en la medida en que se haya incurrido en ellos para dar a los mismos su condición y ubicación actuales.
- En algunas circunstancias, el cambio en el valor razonable del instrumento de cobertura en una cobertura de riesgo de interés fijo o de riesgo de precio de materia prima cotizada mantenida ajuste el importe en libros de ésta.

2.3.4.6. Costos excluidos de los inventarios

Son ejemplos de costos excluidos del costo de los inventarios y reconocidos como gastos en el periodo en el que se incurren, los siguientes:

- a) Importes anormales de desperdicio de materiales, mano de obra u otros costos de producción.
- b) Costos de almacenamiento, a menos que sean necesarios durante el proceso productivo, previos a un proceso de elaboración ulterior.
- c) Costos indirectos de administración que no contribuyan a dar a los inventarios su condición y ubicación actuales.
- d) Costos de venta, Costo de los inventarios para un prestador de servicios

En la medida en que los prestadores de servicios tengan inventarios, los medirán por los costos que suponga su producción. Estos costos consisten fundamentalmente en mano de obra y otros costos del personal directamente involucrado en la prestación del servicio, incluyendo personal de supervisión y otros costos indirectos atribuibles. La mano de obra y los demás costos relacionados con las ventas, y con el personal de administración general, no se incluirán, pero se reconocerán como gastos en el periodo en el que se hayan incurrido.

Los costos de los inventarios de un prestador de servicios no incluirán márgenes de ganancia ni costos indirectos no atribuibles que, a menudo, se tienen en cuenta en los precios facturados por los prestadores de servicios.

2.3.4.7. Fórmulas de cálculo del costo

Una entidad medirá el costo de los inventarios de partidas que no son habitualmente intercambiables y de los bienes y servicios producidos y segregados para proyectos específicos, utilizando identificación específica de sus costos individuales.

Una entidad medirá el costo de los inventarios, distintos de los tratados en el párrafo 13.17, utilizando los métodos de primera entrada primera salida (FIFO) o costo promedio ponderado. Una entidad utilizará la misma fórmula de costo para todos los inventarios que tengan una naturaleza y uso similares. Para los inventarios con una naturaleza o uso diferente, puede estar justificada la utilización de fórmulas de costo

distintas. El método última entrada primera salida (LIFO) no está permitido en esta NIIF.

2.3.4.8. Deterioro del valor de los inventarios

Una entidad evalúa al final de cada periodo sobre el que se informa si los inventarios están deteriorados, es decir, si el importe en libros no es totalmente recuperable (por ejemplo, por daños, obsolescencia o precios de venta decrecientes). Si una partida (o grupos de partidas) de inventario está deteriorada esos párrafos requieren que la entidad mida el inventario a su precio de venta menos los costos de terminación y venta y que reconozca una pérdida por deterioro de valor. Los mencionados párrafos requieren también, en algunas circunstancias, la reversión del deterioro anterior.

2.3.4.9. Reconocimiento como un gasto

Cuando los inventarios se vendan, la entidad reconocerá el importe en libros de éstos como un gasto en el periodo en el que se reconozcan los correspondientes ingresos de actividades ordinarias.

Algunos inventarios pueden distribuirse a otras cuentas de activo, por ejemplo los inventarios que se emplean como un componente de las propiedades, planta y equipo de propia construcción. Los inventarios distribuidos a otro activo de esta forma se contabilizan posteriormente de acuerdo con la sección de esta NIIF aplicable a ese tipo de activo.

2.3.4.10. Información a revelar

Una entidad revelará la siguiente información:

- a) Las políticas contables adoptadas para la medición de los inventarios, incluyendo la fórmula de costo utilizada.
- b) El importe total en libros de los inventarios y los importes en libros según la clasificación apropiada para la entidad.

- c) El importe de los inventarios reconocido como gasto durante el periodo.
- d) Las pérdidas por deterioro del valor reconocidas o revertidas en el resultado, de acuerdo con la Sección 27.
- e) El importe total en libros de los inventarios pignorados en garantía de pasivos.

2.4. Fundamentación científico - técnica

Gráficos de inclusión interrelacionados

2.4.1. Súper ordenación conceptual

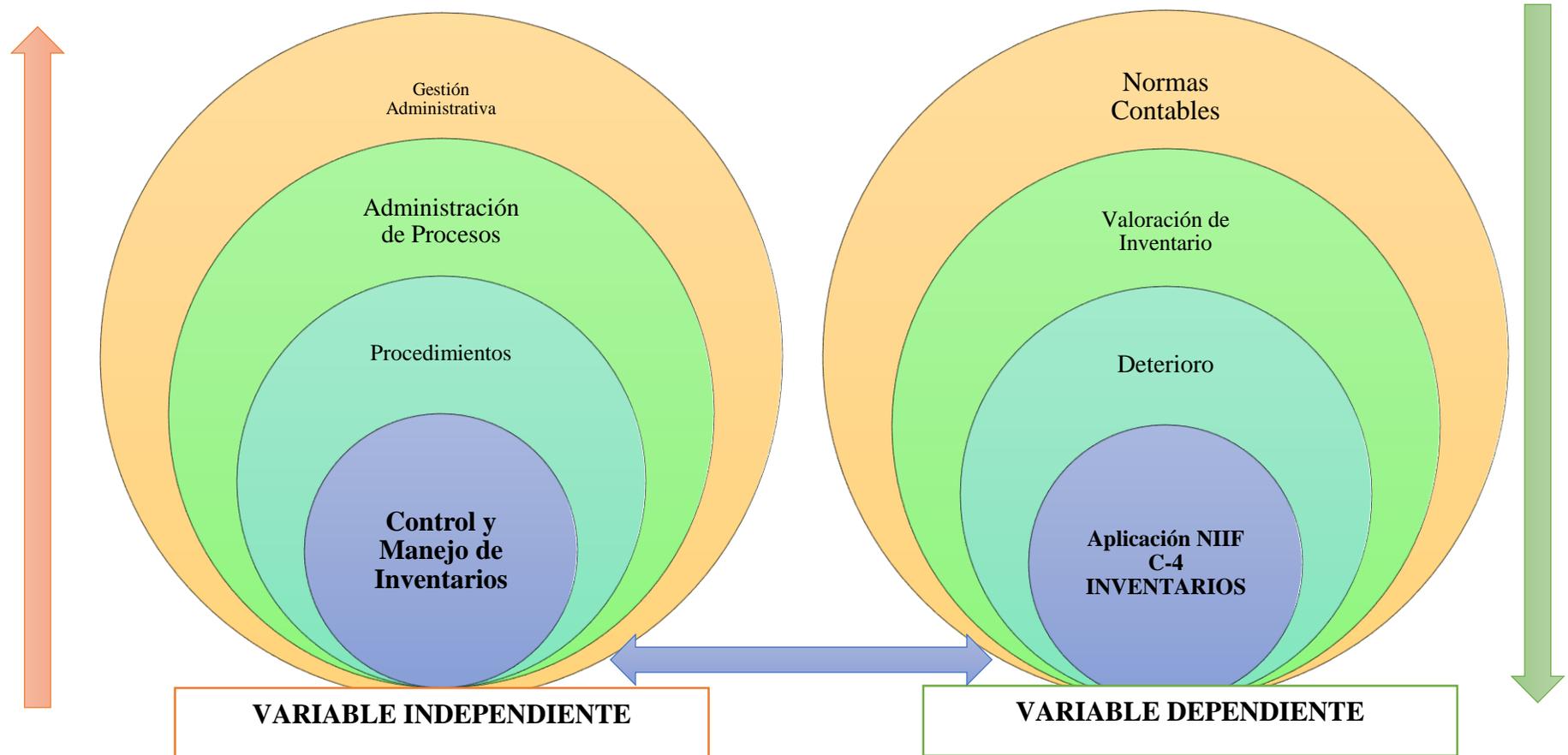


Gráfico N 3: Súper-ordinación conceptual

Fuente: Investigación

Elaborado por: Proaño, E. (2017)

2.4.2. Subordinación conceptual.

2.4.2.1. Variable independiente.

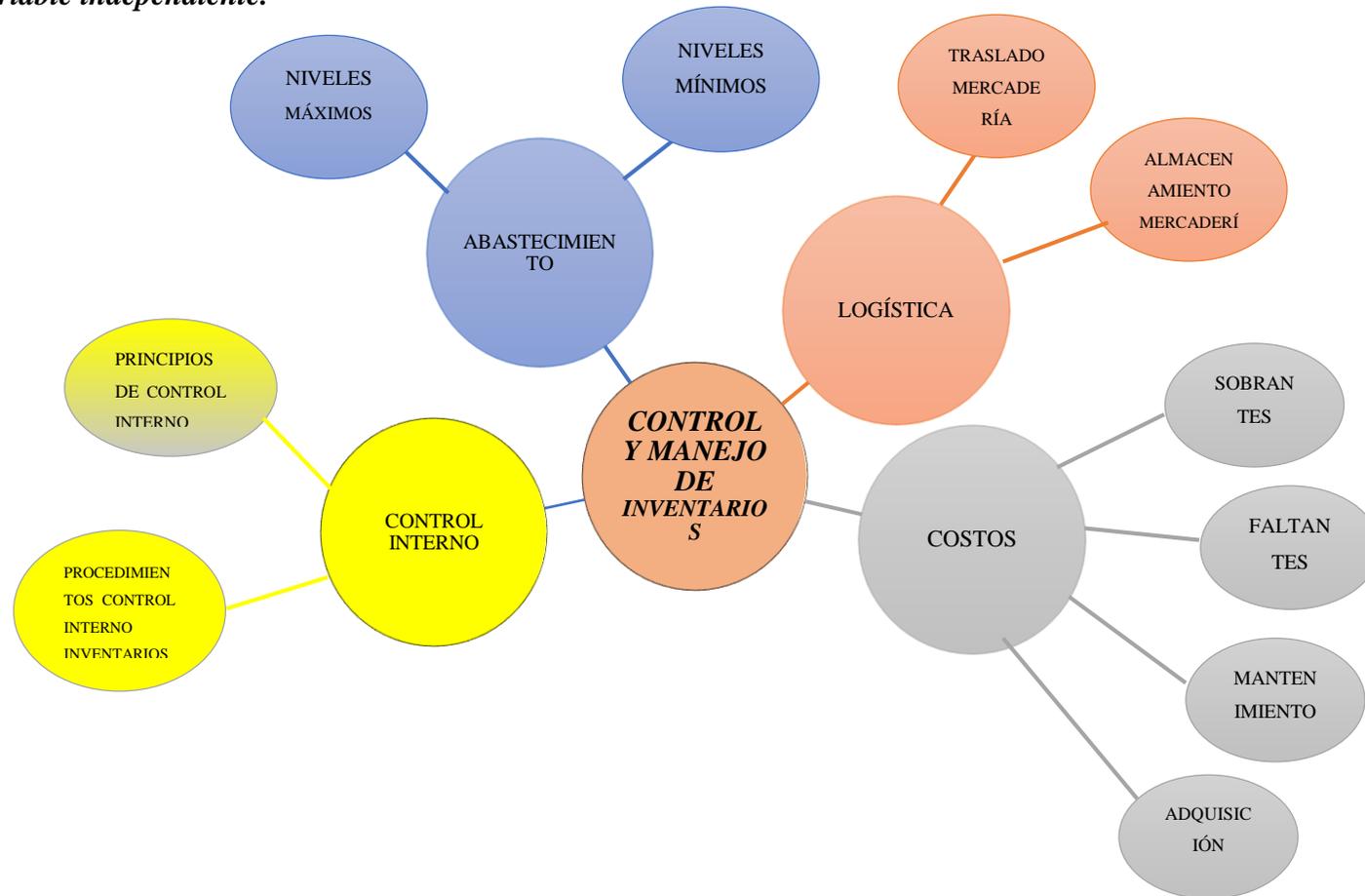


Gráfico N°4: Subordinación Conceptual-VARIABLE INDEPENDIENTE
Fuente: Investigación de Campo
Elaborado por: Proaño, E. (2017)

2.4.2.2. Variable dependiente.

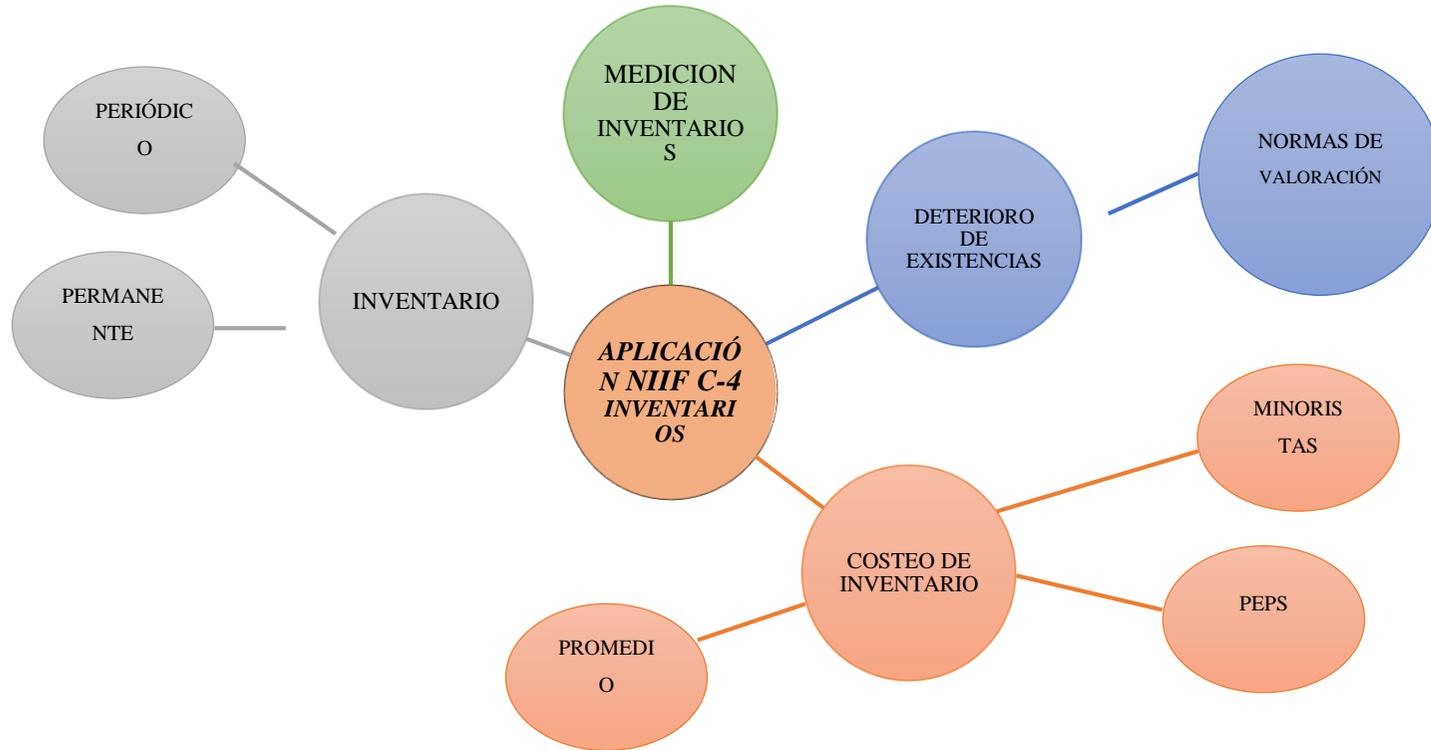


Gráfico N 4: Subordinación Conceptual-VARIABLE DEPENDIENTE
Fuente: Investigación de Campo
Elaborado por: Proaño, E. (2017)

2.4.3. Marco conceptual.

2.4.3.1. Variable independiente - control y manejo de inventarios.

Abastecimiento.

El siguiente aspecto trata de que; en la entidad comercial YUCAILLA Cía. Ltda., para poder operar con normalidad le conviene adquirir una nómina de existencias a un costo administrativo lo más bajo posible; de modo que, se consiga cumplir con su demanda en tiempo y forma; para después ofrecer al público a un valor superior, pero con un conforme nivel de calidad; para que, con la marcha del tiempo se tome una posición dominante y competitiva en el mercado

“Un abastecimiento o aprovisionamiento; configura un modelo de actividades que admite, el poder identificar y adquirir bienes, que una organización requiera para su adecuada y eficiente operación.

El objeto de estudio, en un sistema de abastecimiento; es el poder abastecer necesariamente al área de ventas de una entidad comercial, pero dentro de un tiempo anticipado y de una forma adecuada.

Conviene recalcar; además que, un sistema de abastecimiento o aprovisionamiento incluye la práctica de las siguientes subfunciones: gestión de compras; recepción y almacenaje” (Forteza, 2008, p. 2)

Cabe agregar que, la función principal de un sistema de abastecimiento o aprovisionamiento es el fijar niveles máximos y mínimos de suministro; con respecto, a las condiciones de requerimiento de una sociedad mercantil para el progreso normal de sus actividades administrativas y financieras.

Niveles Máximos.

Es el importe idóneo que debe tener una empresa en stock y satisfacer las necesidades de sus clientes, sin afectar la liquidez de una empresa.

Del anterior planteamiento se deduce que; la entidad comercial YUCAILLA Cía. Ltda., le convendría disponer con el transitar de cada periodo contable de una significativa cantidad de inventario pero al mismo tiempo no ser excesivo; para después, poder abastecerse en la adquisición de inventarios del próximo periodo contable; y así, conseguir reducir el tiempo de espera por la respuesta de un proveedor,

y el importe que resulta de la parte logística por el abastecimiento de los bienes; con la aspiración de obedecer al progreso de la demanda de exigencia del suministro de inventarios de los clientes; y así, no malgastar los recursos financieros y administrativos de la sociedad mercantil.

Niveles Mínimos.

Conforma la cantidad mínima que; cualquier sociedad mercantil debería poseer en stock y poder satisfacer la necesidad de requerimiento de un cliente; y así, impedir la pérdida de prodigiosos clientes por la escasez de algún tipo de producto.

Ante la situación planteada; una entidad comercial debe contemplar la idea de fijarse de manera cotidiana una mínima cantidad de inventario, o estar resguardado con un stock de reserva; siendo una reseña para efectuar un próximo nuevo pedido, y no desabastecerse por completo antes de su reposición; de modo que, no se evite registrar un pedido de venta de un cliente.

Después de lo expuesto anteriormente; el análisis oportuno de un nivel máximo o mínimo en el suministro de inventarios, obvia:

- Un posible sobre requerimiento que, con la marcha del tiempo; se convertiría en un inventario hueso, como también se impediría confeccionar un registro contable de pérdida por deterioro de mercadería; o,
- Una omisión de productos, originando una pérdida de potenciales clientes.

Logística.

En relación con la subsiguiente implicación; se acuerda que, un fragmento significativo para un acertado control y manejo de inventarios en la organización mercantil YUCAILLA Cía. Ltda., se penetra en el curso del área de logística de la entidad comercial; por ser la delegada de la gestión administrativa del desarrollo de la operación del registro contable del inventario, desde su adquisición hasta la entrega a su consumidor final.

Según Ediciones Díaz de Santos (1995), en su publicación editorial; denominada: “Compras e Inventarios”, ideado por su autor: Francisco Vásquez, señala que: “En un proceso logístico se planifica, implanta y controla, pero de manera eficiente para un practicable flujo de materias primas, material empaquetado, productos intermedios y productos terminados desde un punto

de origen a un punto de entrega a un conveniente coste y con el objetivo de cumplir con la necesidad de requerimiento de un cliente

Como complemento a la idea de contexto anterior, se delimita que; para el claro desarrollo del proceso de logística en cualquier entidad comercial, incumbe la acción de las siguientes funciones: formación de inventarios; almacenaje y manipulación; transporte y manipulación física, y; procesamiento y recolección“

En atención al delimitado problema; en la confección del presente análisis de caso, se prescribe que; en la entidad comercial YUCAILLA Cía. Ltda., la actual situación del área de logística efectúa las funciones de almacenaje; manipulación y transporte para la distribución física de las existencias tanto al cliente interno como externo; pero aun, correspondería meditar la idea de efectuar un recóndito estudio a esta área de la entidad; para que así, los directos implicados en los asuntos de esta área que son los funcionarios tanto financieros como administrativos, dispongan de herramientas técnicas y metodológicas para ser utilizadas apropiadamente en su diario laborar; con el único fin de, obtener los mejores resultados para la continua estabilidad existencial de la entidad

Costos de inventario.

Según el problema descubierto; en el desarrollo de este análisis de caso, se fija que; a la entidad comercial YUCAILLA Cía. Ltda., le convendría ejecutar un análisis que le sea favorable para la gestión de inventarios; con la aspiración a que se pueda alcanzar un posible costo bajo en una siguiente orden de adquisición; y así, poder obedecer a la necesidad de requerimiento de los clientes

Cosa parecida sucede también con; el sustento de un costo de almacenamiento que implica la necesidad de disponer de almacenes, personal, equipo de manejo de materiales, alquiler de espacio de almacenaje; costo que se acostumbra a calcular con respecto de, las unidades físicas disponibles en una entidad mercantil

Para un conforme control y manejo de inventarios; conviene emplear métodos y estrategias, para la rentabilidad y productividad de la tenencia de las existencias; y a la vez, vale ajustar los procedimientos de entradas y salidas de dichas existencias, pero con la permanente práctica de los siguientes costos: costo de adquisición; costo de mantenimiento; costo por faltante; y costo por sobrante

Costos de adquisición.

Según Zhingri (2015); en su difusión escrita, nominada *“Propuesta de un Sistema de Administración de Inventarios en la Comercializadora y Reparadora de CALZADO RECORDCALZA Cía. Ltda.”*, precisa que:

Es un costo en el que se incide al fijar una orden de compra si se acordase de una entidad mercantil, o si tratase de una sociedad manufactura se consideraría a este como un costo de preparación. Es un costo que trasfigura con cada orden de compra colocada e incluye costos de: servicio de correo; mano de obra; llamadas telefónicas; contabilidad; tiempo de cómputo para el mantenimiento del registro y abastecimiento para la elaboración de una orden de compra

Por otra parte; cuando se adquiere un inventario, convendría mencionar que cada pedido de compra figura como un costo de adquisición al ser un valor promedio de todos los gastos anuales en que se incurren, por el abastecimiento de esta adquisición. (p.7)

En contraste con lo anterior; se considera que, un costo de adquisición implica un valor a pagar por el abastecimiento de un pedido de mercadería para una entidad mercantil, valor que también comprende los importes financieros de: transporte; y estibaje.

Costo de mantenimiento.

Es justo mostrar; el estudio de investigación de Carlos Perozo (2017); por medio de su trasmisión escrita, designada *“ Costos de mantenimiento del inventario”*, donde determina que: una entidad mercantil incurre en un costo de mantenimiento (carrying costs) para la acertada administración de sus existencias. Sobre la base de la idea expuesta; se instituye que, un costo de mantenimiento también se cimenta en la agrupación de aquellas cuentas contables que en una entidad se maneje; para así, decretar a cuanto alcanzo su dimensión. Es más; un costo de mantenimiento no es un costo puntual, sino más bien es la parte consolidada del valor de capital (costo del dinero) invertido con cada obtención de inventario, pero permanentemente resguardando ciertos costos operativos, asignados de alguna manera a la mercadería.

Es necesario subrayar que; respecto a la base en volumen de stock que se conserve tanto el almacén o en la bodega de una entidad comercial; también, se incide en los detallados siguientes costos:

Inmovilización de capital.

Es un fondo de inversión destinada para conseguir inventario; en vez de, emplearlo en algún otro bien útil para una entidad.

Costo por seguro.

Es una prima de seguro en el que invierte una entidad comercial para salvaguardar a los inventarios de robos, incendios y desastres naturales

Costos por almacenamiento.

Es el importe que costea una compañía mercantil por el espacio físico donde se almacena el inventario.

Costo por obsolescencia.

Es un valor monetario; que también, conviene estimar por el reconocimiento inmediato por deterioro o pérdida de calidad de un producto.

Costo por mantenimiento de las instalaciones, equipos de acarreo de materiales, e impuestos.

Es una cuantía remunerada por una entidad comercial, para el sustento del inmueble y espacio físico donde se localiza el inventario, cuantía que también engloba los costos por: acomodos; pintura; cancelación de impuestos; reconocimiento del importe por la depreciación de propiedad, planta y equipo ocupada por el inventario; y, hasta la cancelación de sueldos de todo el personal administrador del manejo de inventarios.”

La notificación anterior se concierne; en que, al originar información de gran valor se conseguiría evaluar el desarrollo de la parte operativa financiera de la entidad comercial YUCAILLA Cía. Ltda., para así; visualizar fácilmente aquellos costos de mantenimiento que notifiquen un alto grado de interés debido a la prontitud de su crecimiento; pero por medio de, un manejo conveniente; y así, contribuir con el equipo de trabajo administrativo y financiero a estimar la barrera que existe, entre la competitividad y la ruina.

Costo por faltante.

De acuerdo; a la orden de idea siguiente se puede citar, Zhingri (2015) el ejemplar designado “*Propuesta de un Sistema de Administración de Inventarios en la*

Comercializadora y Reparadora de CALZADO RECORDCALZA Cía. Ltda.”, donde se puntualiza; que se incide en un costo por faltante; solo si, las existencias se agotan; es decir, es el valor por el registro de ventas pérdidas o de pedidos no entregados. Cuando se señala; una pérdida por venta, correspondiente a la falta de inventario, una entidad comercial pierde utilidades; y, por ende, se deja de receiptar un sustancial importe económico y se defrauda a la confianza de un cliente eligiendo negociar con la competencia. (p. 7)

Como se aseveró arriba; es aconsejable que para, beneficiarse con un control y manejo de inventarios adecuado, le correspondería a la entidad comercial YUCAILLA Cía. Ltda., considerar estructurar un servicio óptimo de calidad y emplearlo en la sociedad que estructura el comercio, pero con relación a la validez de las existencias disponibles en la entidad, para un adecuado procedimiento financiero; para prontamente, contemplar la idea de intervenir en el aumento de la inversión para la adquisición de nuevo inventario, pero a medida en que se anhele ofrecer un 100% de calidad en el servicio al cliente.

Costo por sobrante.

Se puntualiza; a la sugerida Itinerante (2014) redacción publica, llamada “*Sobrantes; Faltantes y Merma*”; en donde, se decreta que

“se infringe en un costo por sobrante, cuando al momento de efectuarse, una prueba selectiva se comprueba que la cifra en bienes y materiales es superior, a la cifra en bienes y materiales que se evidencia en el sistema de información de una entidad; este señalado importe excesivo, se lo vinculará a su estipulada acta; para inmediatamente, deliberar cual fue la causal que lo produjo; y de manera inmediata, hacer que su responsable administrativo confeccione el comprobante de entrada por sobrante respectivo; con mira a comunicar al departamento responsable de control interno, y a su vez; a la rama contable y a la revisoría fiscal de lo ocurrido en una entidad.”

En vínculo; al fundamento de la expuesta idea precedente, el delimitar un sistema de costos conveniente a partir de las necesidades de exigencia de la entidad comercial YUCAILLA Cía. Ltda., le permitirá forjar ciertos factores claves de éxito a partir del asentamiento de un precio de venta; para la confección eficaz y positiva de los procesos administrativos y financieros a cumplirse en la entidad, pero a nivel de mercado para una provechosa toma de decisiones con carácter prioritario y percatarse si efectivamente cuánto le está figurando económicamente un producto; y así, decretar

que métodos financieros realmente le representan más recursos a la entidad y ser sustituidos con la confección de aventajados nuevos acuerdos con estratégicos proveedores.

Control interno.

Los autores Horngren, Harrison Jr., & Oliver, (2010) exponen, lo siguiente:

Control interno es el plan organizacional y todas las medidas correlativas diseñadas para: salvaguardar los activos. Una compañía debe proteger sus activos; de lo contrario, estaría derrochando sus recursos. Si se dejara de cuidar el efectivo, el más líquido de los activos, este se agotará rápidamente.

No tiene resultados garantizados el proceso que por una “rapidez” en el cumplimiento de metas y necesidades, falte con los procesos establecidos, llevando a no solo gastos temporales, sino pérdidas sustanciales y evidentes en los estados financieros, perdiendo la confiabilidad en la información que estos emitan.

Motivar a los empleados para que sigan las políticas de la compañía. En una organización, todo mundo necesita trabajar hacia las mismas metas, es importante que la empresa identifique las políticas que ayuden a alcanzar las metas de la compañía. Estas políticas también son importantes para la empresa, de tal modo que todos los clientes sean tratados de una forma similar, y de que los resultados se midan con eficacia.

Los controles en el control interno, pueden ser caracterizados bien como contables o como administrativos: Los controles contables, comprenden el plan de organización y todos los métodos y procedimientos cuya misión es la salvaguarda de los bienes activos y la confiabilidad de los registros contables

Los controles administrativos se relacionan con la normativa y los procedimientos existentes en una empresa vinculados a la eficiencia operativa y el acatamiento de las políticas de la dirección y normalmente solo influyen indirectamente en los registros contables” (Horngren, Harrison Jr., & Oliver, 2010)

Un control interno se sujeta a la reunión de normas que certifican convenientemente que los activos de toda empresa están completos y resguardados, y que el manejo de datos es determinante junto al conforme consentimiento de la anotación de operaciones transaccionales, lo que establece una garantía sobre la emisión de informes, estados y datos generales procedentes de contabilidad, lo que instituye convenientes fundamentos acorde a la condición real de una empresa para el área de gerencia

Principios de control interno Anchaluisa (2012), especifica que:

Los principios de control interno a más de brindar las bases de cumplimiento de una estructura y funcionamiento institucional son indicadores aplicables a la Estructura Orgánica, para lo cual son los que a continuación se detallan:

- a) Responsabilidad de funciones de carácter incompatible, fija tareas para cada área.
- b) Separación de funciones de carácter incompatible, no permite que una sola persona cumpla con todo un proceso.
- c) Instrucciones por puesto, acorde al organizador de funciones de la empresa.

Componentes aptos para la confirmación del cumplimiento de una responsabilidad delegada, y la definición de la determinación de una autoridad que pertinentemente se profesa, siendo un medio imprescindible para el alcance de objetivos preestablecidos, correspondiendo a elementos de dominio que suprimen y/o disminuyen significativamente una afluencia de conflictos que puedan perjudicar a los diferentes tipos de organizaciones de naturaleza económica

Por ello se hace necesario; anotar que hablar de un ventajoso control interno de inventarios supone la práctica de procedimientos, métodos y medidas que faciliten una confiable información sobre el rubro de las existencias; y se alcanza, disponiendo de un plan de acción que consienta el manejo de entradas y salidas de mercancía: para rápidamente, ser mostradas en informes que apoyen con una toma de decisiones correctas y oportunas; de modo que, se logre salvaguardar regular las existencias de una entidad.

Se conseguiría abreviar; a continuación que, como desenlace para el planteado problema de este análisis de caso, se decreta que para elaborar un control y manejo de inventarios favorable para la entidad comercial YUCAILLA Cía. Ltda., resultaría del resguardo que se le proporcione; a los recursos mercantiles de la entidad y no, incidir en pérdidas por negligencia o fraude, que representaría un reembolso de posibles desviaciones económicas que serían significativas para la entidad.

Al mismo tiempo; la ejecución de, un efectivo control y manejo de inventarios, le concederá a la entidad comercial sustentar un sistema de información, que contribuya con la toma de decisiones, para así; aportar con la realización efectiva de auditorías tanto de gestión como financiera.

Para efectuar; un práctico control y manejo de inventario, es primordial contemplar el practicar los siguientes principios básicos definidos; a continuación:

- Separar las funciones de compra, custodia y registros contables, con el fin de evitar robos, extravíos, etc.
- El personal administrativo; que intervenga, en el manejo de inventarios no le corresponde poseer acceso a los registros contables.
- Al personal de almacén; sólo le debe, corresponder elaborar funciones de complemento más no de revisión.
- La valuación del inventario; se lo ejercerá, de manera constante e inalterablemente

2.4.3.2. Variable dependiente – aplicación NIIF C-4 inventarios.

Normas contables

Se estipula que, en una entidad; para efectivizar sus funciones, se ven en la obligación de emplear métodos y técnicas que conformen un registro sistemático de sus operaciones; de tal modo que, se vuelva rentable el manejo de regímenes informativos contables.

En combinación con; Amores (2015) un apartado investigativo, titulado “*Utilización de Normas de Contabilidad en el Ecuador*”; donde se especifica que, Son criterios técnicos, previamente establecidos y conocidos por los usuarios, utilizados como guía (pueden requerir el ejercicio del criterio o juicio del profesional en su aplicación, en especial cuando las normas contables ofrecen alternativas o nada prevén para el tratamiento contable de una determinada operación, situación o hecho) de las acciones que fundamentan la preparación y presentación de la información contable (en particular la destinada a terceros, o sea, estados contables) y que tienen como finalidad reflejar razonablemente (mostrar la imagen fiel) la situación patrimonial, económica y financiera de un ente. (p. 1-12)

Norma es toda ley o regla que se establece para ser cumplida por un sujeto en un espacio y lugar específico, en cuanto al estudio de normas contables; son reglas para la preparación de la información contable, su existencia es necesaria para el

reconocimiento, medición y exposición cuya finalidad es exponer en forma adecuada la situación patrimonial, económica y financiera de un ente.

Clasificación de normas contables.

Por su contenido:

- a) De reconocimiento - refieren a los momentos en que la contabilidad debe reconocer (registrar) o dar de baja (excluir) de sus registros elementos de los informes contables.
- b) De medición – establecen cómo valorar (asignar unidades monetarias) a dichos elementos tanto al momento de su incorporación (reconocimiento inicial) o posteriormente, a la fecha en que se prepara la información contable. A estos dos primeros grupos se los conoce también como normas de valuación.
- c) De exposición – indican qué estados financieros o contables deben presentarse y cómo deben exponerse en cuanto a sus formas y contenidos.

Por su ámbito de aplicación (alcance):

- a) Generales o sectoriales - Por ejemplo, la ley 16.060 tiene una aplicación generalizada sobre sociedades comerciales, sin embargo, las normas emitidas por el BCU (Banco Central del Uruguay) se aplican específicamente para instituciones de intermediación financiera.
- b) Nacionales o internacionales – Las primeras son emitidas a nivel local por los poderes ejecutivo (decretos) y legislativo (leyes), por el Colegio de contadores, administradores y economistas del Ecuador, mientras que las segundas provienen de organismos profesionales con amplia aceptación a nivel mundial (por ejemplo, Normas Internacionales emitidas por el IASB).

Por su origen (emisor)

- a) Normas Contables legales: emitidas por los poderes constituidos de una nación y de aplicación generalizada en la misma. (Leyes emitidas por el Poder Legislativo y Decretos del Poder Ejecutivo).
- b) Normas Contables profesionales: emitidas por los órganos profesionales, sean estos nacionales o internacionales y por supuesto también de aplicación generalizada. (Pronunciamentos del Colegio de Contadores, Economistas y

Administradores del Ecuador, NICS, NIIFS, Marco Conceptual para la Preparación y Presentación de Estados Contables).

- c) Normas Contables Institucionales: emitidas por determinadas instituciones y que obligan a las empresas que interactúan en el ámbito de quien las emite. (Emitidas por el BCE, SRI).
- d) Normas Particulares: emitidas por una organización, básicamente para su utilización en la formulación de información contable generada para uso interno; por ejemplo, las normas que una Casa Matriz imparte a sus filiales a efectos de la preparación de información contable en cada una de ellas sobre bases uniformes, que faciliten su interpretación por parte de los destinatarios de esta, posibiliten la consolidación de Estados Contables.

Valoración de inventarios.

Los Inventarios representan una de las cuentas o partidas más importantes del grupo de los Activos; si hablamos de una empresa comercial, los inventarios son la fuente de beneficios económicos, es decir, si se los vende ingresa efectivo, aquel efectivo permite seguir desarrollando las actividades comerciales.

Para visualizar los movimientos de los inventarios (compras, ventas, devoluciones) lo podemos lograr mediante el KARDEX, el mismo que funciona a base de un Método de Valuación o Método de Valoración de Inventarios.

Estos métodos de valoración de inventarios, las Normas Internacionales de Información Financiera (NIIF) las denominan Fórmulas del Cálculo del Costo.

Los métodos de valoración de inventarios o fórmulas del costo que permiten y reconocen las NIIF Completas y las NIIF para PYMES son:

- Identificación Específica de sus Costos Individuales
- Método Promedio Ponderado
- Método FIFO o PEPS (Primeras en entrar Primeras en Salir)

Por lo tanto, al aplicar la contabilidad con NIIF no se permite la aplicación de los siguientes métodos de valoración:

Método LIFO o UEPS (Últimas en Entrar Primeras en Salir)

La metodología de utilización del método UEPS o método LIFO, es a la inversa del Método PEPS o FIFO, en otras palabras, aquellos inventarios que recién ingresaron a la bodega son los que primero deben irse sacando Las Normas Internacionales de Información Financiera (NIIF), no permiten la aplicación del Método de Valoración de Inventarios UEPS, porque el inventario queda subvalorado.

Deterioro.

El deterioro de valor de los activos se define como una pérdida que se produce cuando el importe en libros de un activo es superior a su importe recuperable, es decir, si la empresa desea vender sus inventarios, un activo intangible o valorar los activos durante su vida útil, debe comparar el valor en libros del activo (costo – (menos) depreciación – (menos) pérdidas por deterioro) y su valor recuperable (mayor valor entre el valor razonable y el valor de uso), si el valor en libros es mayor que el valor recuperable, la empresa deberá reconocer una pérdida por deterioro.

El importe en libros de los inventarios puede no ser recuperable en caso de que los mismos estén dañados, si han devenido parcial o totalmente obsoletos, o bien si sus precios de venta han caído. Asimismo, el importe en libros de los inventarios podría no ser recuperable si los costos estimados para su terminación o los costos a incurrir para efectuar la venta han aumentado.

Bajo los PCGA, se habla de Depreciación como un deterioro, un desgaste por el uso de un activo, con las NIIF, estos dos términos son totalmente diferentes y no deben confundirse, la Depreciación técnicamente es la distribución del costo del activo durante los años de su vida útil, en cambio, el deterioro debe entenderse como un procedimiento mediante el cual la organización reconoce deméritos no previstos en dichas depreciaciones o amortizaciones, causadas por factores internos y externos, estos factores pueden ser:

Fuentes externas:

- Valor de mercado
- Cambios en el ambiente (tecnológicamente, mercado, económico, legal)
- Tasas de interés y tasas de retorno

- Capitalización bursátil

Fuentes internas:

- Obsolescencia y deterioro físico
- Cambios en el uso (reestructuración, eliminación, etc.)
- Bajo desempeño económico al esperado

El deterioro de valor no debe considerarse como un método para determinar en forma acelerada reconocimientos de depreciación o amortización, debe visualizarse como una buena práctica para que los activos sean valorizados de manera más cercana a un valor económico o valor de mercado, que la información proporcionada por cada entidad sea útil a sus usuarios, y además promueva el desarrollo de mercados de capitales eficientes, más transparentes y reales.

En la Sección 27 La comprobación del deterioro sólo es necesaria cuando existen indicios de deterioro (Excepto para inventarios que deben medirse anualmente). La Sección 27 describe los requerimientos para el reconocimiento del deterioro del valor de inventarios y otros activos distintos de los inventarios.

Las NIIF PYMES requiere que la entidad evalúe al final del periodo las existencias de DETERIORO en los inventarios como lo indica la sección 27, y dicho DETERIORO se debe registrar con cargo a los resultados del ejercicio.

Que son las NIIF.

En la actualidad; la aplicación de las NIIF (Normas Internacionales de Información Financiera) atraviesa de un plano netamente técnico, a ser un requisito por utilizarse; en una sociedad financiera en general.

La transformación; se evidencia frecuentemente en el Ecuador, forjando un motivo; para que, en los diversos sectores empresariales, planeen un esquema de variación; pero hacia el empleo de nuevas normas.

En la confección; de un modelo de evolución, para los estados financieros con la adaptación de las NIIF (Normas Internacionales de Información Financiera), conviene reconocer la realización de las siguientes etapas; definidas a continuación:

- FASE UNO. – Integra un diagnóstico precedente, sobre un juicio de una entidad en general
- FASE DOS. – Configura la ilustración; de lo que se pretende proyectar, sobre la estimación de cada componente que configura los estados financieros y su conversión inicial.
- FASE TRES. – Delimita los requerimientos mínimos, a ser efectuados como: procesos; personal y sistemas
- FASE CUATRO. – Define el mantenimiento y el seguimiento, para la aplicación de este tipo de normas.

Las Normas Internacionales de Información Financiera (IFRS por sus siglas en inglés) son el conjunto de estándares internacionales de contabilidad promulgadas por el International Accounting Standards Board (IASB), que establece los requisitos de reconocimiento, medición, presentación e información a revelar sobre las transacciones y hechos económicos que afectan a una empresa y que se reflejan en los estados financieros.

El mundo actual está cambiando constantemente, el entorno nunca es el mismo, las personas y las empresas buscan una evolución continua; es por esto por lo que las NIIF/IFRS buscan un punto en común, una homologación y consistencia en los temas.

El paradigma anterior puntualizado; se delimita en, que la entidad comercial YUCAILLA Cía. Ltda., para el uso continuo de las NIIF; requiere de que, su gerente; su contador – auditor, y demás profesionales involucrados en las distintas áreas financieras; se adapten al manejo de estas NIIF, por medio de: nuevos conceptos; términos; y formatos para una acertada exposición de la información financiera según lo dispuesto en esta normativa, y se consiga; entender sus derivaciones, pero desde un punto de vista tributario

¿Qué beneficios tienen?

El acceso de una sociedad financiera a las NIIF (Normas Internacionales de Información Financiera); implanta la realización de una tarea significativa, debido a que; ajusta ciertos lineamientos que presiden el tratamiento contable de distintas transacciones, a ser empleados en las actividades financieras de una entidad; con la

sola intención, de que todo contador se mantenga actualizado; sobre posibles cambios de estas normas

La adopción de las NIIF/IFRS ofrece una oportunidad para mejorar la función financiera a través de una mayor consistencia en las políticas contables, obteniendo beneficios potenciales de mayor transparencia, incremento en la comparabilidad y mejora en la eficiencia. Entre otros podemos destacar:

- Acceso a mercados de capital
- Transparencia en las cifras de los Estados Financieros
- Información consistente y comparable
- Mismo lenguaje contable y financiero
- Reducción de costos
- Herramienta para la alta gerencia en la toma de decisiones
- Modernización de la Información financiera
- Simplificar la preparación de los Estados Financieros

Métodos de valoración de inventarios o fórmulas de cálculo del costo en las NIIF.

Reconozco que los Inventarios en la contabilidad, representan una de las cuentas o partidas más importantes del grupo de los Activos, y lo digo con total seguridad, porque si hablamos de una empresa comercial, los inventarios son la fuente de beneficios económicos, es decir, si se los vende (a los inventarios) ingresa efectivo, aquel efectivo permite seguir desarrollando las actividades comerciales. ¡Verdad!

Para visualizar los movimientos de los inventarios (compras, ventas, devoluciones) lo podemos lograr mediante el KARDEX, el mismo que funciona a base de un Método de Valuación o Método de Valoración de Inventarios.

Por ello HOY, quiero exclusivamente darte a conocer, los métodos de valoración de inventarios permitidos por las NIIF.

Estos métodos de valoración de inventarios, las Normas Internacionales de Información Financiera (NIIF) las denominan Fórmulas del Cálculo del Costo.

Estos métodos de valoración de inventarios o fórmulas de Costo se encuentran en la Norma Internacional de Contabilidad 2 (Inventarios o Existencias), y también en la sección 13 de las NIIF para PYMES.

¡Entremos en Materia!...

Los métodos de valoración de inventarios o fórmulas del costo que permiten y reconocen las NIIF Completas y las NIIF para PYMES son:

- Identificación Específica de sus Costos Individuales
- Método Promedio Ponderado
- Método FIFO o PEPS (Primeras en entrar Primeras en Salir)

Por lo tanto, al aplicar la contabilidad con NIIF no se permite la aplicación de los siguientes métodos de valoración:

- Método LIFO o UEPS (Últimas en Entrar Primeras en Salir)
- Método del Último Precio de Mercado.
- Método Promedio Simple

Objetivo de los métodos de valoración de inventarios

Sea cual sea el método de valoración de inventario que decidas aplicar, los permitidos por las NIIF o los no permitidos, el objetivo que se persigue es:

- Lograr un control de los Costos de los inventarios
- Establecer el costo de los Inventarios disponibles
- Establecer el costo de los Inventarios vendidos

NIIF (Norma Internacional De Información Financiera) C-4 Inventarios

Esta Norma de Internacional Información Financiera (NIIF) tiene como objetivo establecer las normas de valuación, presentación y revelación para el reconocimiento inicial y posterior de los inventarios en el estado de posición financiera de una entidad.

Un asunto importante que se trata en esta NIIF en el reconocimiento contable de los inventarios es el importe de costo que debe reconocerse como un activo y diferirse como tal hasta el momento en que se vendan.

Esta NIIF también establece las normas relativas para la asignación del costo a los inventarios y su subsecuente reconocimiento en resultados.

Definición de términos.

- a) adquisición — incluye la compra, construcción, producción, fabricación, desarrollo, instalación o maduración de un activo;
- b) bienes genéricos (commodities) — son activos no financieros del tipo agrícola, pecuario, metalúrgico o energético, cuyo precio local se encuentra indexado a precios observados en mercados establecidos o, en su caso, a ciertos índices o indicadores que se incluyen en publicaciones internacionales especializadas;
- c) costo de adquisición — es el importe pagado de efectivo o equivalentes por un activo o servicio al momento de su adquisición;
- d) costo de disposición — son los costos directos necesarios para llevar a cabo la venta de los inventarios; es decir, los costos que resultan directamente y son esenciales para la operación de venta y que serían incurridos por la entidad de realizarse la transacción.
- e) costo de ventas — es el costo de adquisición correspondiente a los artículos vendidos;
- f) inventarios — son activos no monetarios: adquiridos y mantenidos para su venta en el curso normal de las operaciones de una entidad;
 - i. en proceso de producción o fabricación para su venta como productos terminados;
 - ii. en forma de materiales a ser consumidos en el proceso productivo o en la prestación de los servicios;
- g) valor de realización (valor neto de realización o valor neto realizable) — es el monto que se recibe, en efectivo, equivalentes de efectivo o en especie, por la venta o intercambio de un activo.
- h) valor razonable — representa el monto de efectivo o equivalentes que participantes en el mercado estarían dispuestos a intercambiar para la compra o venta de un activo, o para asumir o liquidar un pasivo, en una operación entre partes interesadas, dispuestas e informadas, en un mercado de libre competencia.

Normas de valuación.

Los inventarios deben valorarse a su costo de adquisición o a su valor neto de realización, el menor.

Costo de adquisición.

El costo de adquisición de los inventarios debe ser su costo de compra o de producción en que se incurre al comprar o fabricar un artículo, lo que significa la suma de todas las erogaciones aplicables a la compra y los cargos que directa o indirectamente se incurren para dar a un artículo su condición de uso o venta.

El costo de adquisición de los inventarios debe comprender todos los costos de compra, de transformación o procesamiento y todos los costos incurridos para poner los inventarios en la condición en que se encuentran.

Costo de compras.

El costo de adquisición de los artículos en inventarios debe incluir el precio de compra, los derechos de importación y otros impuestos (diferentes a aquéllos que posteriormente la entidad recupera de las autoridades impositivas), los costos de transporte, almacenaje, manejo, seguros y todos los otros costos y gastos directamente atribuibles a la adquisición de artículos terminados, materiales y servicios.

Costo de producción o de transformación.

El costo de producción o de transformación incluye los costos relacionados directamente con las unidades producidas, tales como materia prima y materiales directos y mano de obra directa.

Los gastos indirectos fijos de producción son aquéllos que permanecen relativamente constantes independientemente del volumen de producción, tales como la depreciación o arrendamiento, el mantenimiento de los edificios en los que se ubican la maquinaria y el equipo de producción y los costos de administración de la planta.

Para determinar el costo de producción no es factible definir una metodología aceptable única que sea aplicable en todos los casos, por lo que cada entidad, de acuerdo con su estructura y características, debe efectuar esa determinación. En todos los casos, es necesario cuantificar el efecto de circunstancias especiales que no deben

afectar el costo de producción, sino deben reconocerse directamente en resultados, tales como: importes anormales de desperdicio de materia prima, materiales, mano de obra y de otros costos de producción;

- a) costos de almacenaje, a menos que éstos sean necesarios en el proceso productivo antes de un proceso posterior de producción;
- b) gastos de administración que no contribuyen a poner los inventarios en su condición actual; y
- c) gastos de venta.

Para la valuación de inventarios, las entidades pueden seleccionar algunas de las diversas técnicas tales como el método del costo estándar, siempre y cuando los resultados del método aplicado se aproximen al costo real.

Elementos del costo de producción.

Los elementos que integran el costo de producción de los artículos son: materia prima y materiales directos, mano de obra directa y gastos indirectos de producción.

- a) materia prima y materiales directos – se refieren a los costos de adquisición de la materia prima y materiales más todos los gastos adicionales incurridos en colocarlos en el sitio para ser usados en el proceso de fabricación, tales como: fletes, gastos aduanales, impuestos de importación, seguros, acarreos, entre otros.
- b) mano de obra directa – también denominada trabajo directo. En este elemento del costo de producción, debe reconocerse el importe incurrido por el trabajo utilizado directamente en la producción.
- c) gastos indirectos de producción – también se denominan gastos de producción y deben reconocerse en este elemento del costo todos los costos y gastos que se incurren en la producción pero que por su naturaleza no son aplicables directamente a ésta.

Costos financieros relativos a inventarios.

La NIIF D-6, Capitalización del resultado integral de financiamiento establece las limitadas circunstancias en las que el RIF debe incluirse en el costo de los inventarios y también que el RIF:

- a) debe capitalizarse en los inventarios que requieren de un periodo de adquisición o de producción prolongado para ponerlos en condiciones de venta; y.
- b) no debe capitalizarse en los inventarios que se fabrican o producen rutinariamente durante un periodo corto.

Una entidad puede adquirir inventarios mediante pagos a plazo. Cuando las condiciones para el pago efectivamente contienen un elemento financiero; por ejemplo, cuando exista una diferencia entre el precio de compra para operaciones bajo condiciones de crédito normales y el importe pagado, ese elemento debe reconocerse como costo financiero considerando lo establecido en el párrafo anterior.

Costos de los inventarios de prestadores de servicios.

Los inventarios de prestadores de servicios deben valorarse a sus costos de producción, los cuales consisten principalmente en mano de obra y otros costos del personal directamente involucrado con la prestación del servicio, incluyendo personal de supervisión y gastos indirectos relacionados con el servicio.

La mano de obra y otros costos correspondientes al personal de ventas y de administración no deben incluirse en los inventarios de prestadores de servicios y deben reconocerse como gastos en el periodo en que se incurren.

Costos de productos agrícolas cosechados.

El Boletín E-1 Agricultura (Actividades agropecuarias) establece que “el producto agrícola cosechado de los activos biológicos de una entidad debe ser valuado a su valor razonable menos los costos estimados de punto de venta en el momento de la cosecha.”

Esta valuación debe constituir el costo inicial del producto agrícola a esa fecha.

RUBROS DE INVENTARIOS

MATERIA PRIMA

Las materias primas son materiales extraídos de la naturaleza o que se obtienen de ella y que se transforman para elaborar bienes de consumo u otros materiales.

PRODUCCIÓN EN PROCESO

Por la naturaleza continua del proceso de fabricación y la necesidad de preparar información a ciertas fechas, contablemente debe efectuarse un corte de operaciones

ARTÍCULOS TERMINADOS

Este rubro comprende aquellos artículos destinados preferentemente a su venta dentro del curso normal de las operaciones de la entidad y el importe reconocido debe ser el costo de producción tratándose de industrias y el costo de compra si se trata de comercios.

ARTÍCULOS EN CONSIGNACIÓN Y/O EN DEMOSTRACIÓN

Los artículos terminados entregados en consignación y/o demostración o a vistas deben formar parte de los inventarios al costo que les corresponda, ya que su venta aún no se ha efectuado.

MERCANCÍAS EN TRÁNSITO

Los artículos que se compran libre a bordo, a partir del momento en que se transfieren a la entidad adquirente los beneficios y riesgos inherentes a ellos deben reconocerse como parte de los inventarios en una cuenta de tránsito para su control e información.

Los gastos de compra y traslado deben acumularse a los costos aquí reconocidos.

ANTICIPOS A PROVEEDORES

Sólo deben reconocerse como inventarios los anticipos a proveedores a partir del momento en que se transfieren, a la entidad que efectuó los anticipos, los beneficios y riesgos inherentes a los artículos que se adquieren

Métodos de asignación del costo

Cuando se venden los inventarios, su valor contable (valor en libros) debe reconocerse como costo de ventas en el periodo en el que se reconocen los ingresos relativos.

El costo de los inventarios debe asignarse a cada una de las partidas que integran el inventario utilizando el método de costos identificados, el método de costos promedios, el método de primeras entradas-primeras salidas (PEPS) o el método de detallistas.

Una entidad debe utilizar el mismo método de asignación del costo para todos los inventarios con naturaleza y uso similar para ella.

COSTOS IDENTIFICADOS

El costo de los inventarios de partidas que normalmente no son intercambiables entre sí y de artículos o servicios producidos y segregados para proyectos específicos debe asignarse utilizando la identificación específica de sus costos individuales.

La asignación específica de costos significa atribuir estos costos a partidas identificadas del inventario. Este es el tratamiento apropiado para partidas que se segregan para un proyecto específico, sin tomar en cuenta si esas partidas fueron compradas o producidas por la entidad.

COSTOS PROMEDIOS

De acuerdo con el método de costos promedios, el costo de cada partida debe determinarse mediante el promedio del costo de partidas similares al inicio de un periodo y el costo de partidas similares compradas o producidas durante éste.

PRIMERAS ENTRADAS PRIMERAS SALIDAS (PEPS)

El método “PEPS” se basa en la suposición de que los primeros artículos en entrar al almacén o a la producción, son los primeros en salir; por lo que las existencias al finalizar cada ejercicio quedan reconocidas a los últimos precios de adquisición o de producción,

DETALLISTAS

Con el método de detallistas, los inventarios se valúan a los precios de venta de los artículos que los integran deducidos del correspondiente margen de utilidad bruta.

Para efectos del método de detallistas, por margen de utilidad bruta debe entenderse el importe del precio de venta asignado a un artículo disminuido de su costo de compra.

CAMBIO DE MÉTODO DE ASIGNACIÓN DE COSTO

El cambio de un método de asignación del costo de inventarios debe tratarse como un cambio en una norma particular conforme a la NIIF B-1.

Asignación de inventarios a otros activos

Algunos inventarios pueden incorporarse en otras cuentas de activo; por ejemplo, los inventarios utilizados como un componente de inmuebles, maquinaria y equipo construidos por la propia entidad.

VALOR NETO DE REALIZACIÓN

Tomando en cuenta que los inventarios pueden sufrir variaciones importantes por cambios en los precios de mercado, por obsolescencia, por daño y por lento movimiento de los artículos que forman parte de ellos, es indispensable, para cumplir con el postulado de devengación contable, que se modifique la valuación de su costo sobre la base del costo o valor neto de realización, el que sea menor.

NORMAS DE PRESENTACIÓN

La presentación en el estado de posición financiera de los inventarios y de las estimaciones creadas sobre ellos debe hacerse clasificándolos como integrantes de los activos a corto plazo (circulantes) a menos que, debido a la naturaleza de las operaciones de la entidad, ésta tenga en existencia inventarios que serán realizados o utilizados después de doce meses posteriores a la fecha del estado de posición financiera o en un plazo que exceda al ciclo normal de operaciones de la entidad, según sea el caso.

NORMAS DE REVELACIÓN

En los estados financieros o en sus notas debe revelarse la siguiente información:

Las políticas contables adoptadas para la valuación de los inventarios, así como los métodos de asignación del costo utilizado;

- a) las razones de las variaciones significativas en los rubros de inventarios;
- b) el importe contable de los inventarios, reconocidos a su valor razonable menos los costos a incurrir para realizar su venta,
- c) el importe de los inventarios reconocido como costo de ventas durante el periodo;
- d) el importe reconocido en resultados, de acuerdo con esta NIIF, correspondiente a bajas significativas en el costo de operación de la planta, como consecuencia de la no utilización, total o parcial, de las instalaciones productivas;
- e) el importe de estimaciones y castigos de inventarios reconocidos en el periodo;

- f) el importe de cualquier reversión reconocida en el periodo de estimaciones y castigos de inventarios reconocidas en periodos anteriores;
- g) las circunstancias o eventos que originaron la reversión de castigos de inventarios,
- h) una descripción de cualquier cambio del método de valuación o de asignación de costo de inventarios; y
- i) los gravámenes existentes sobre los inventarios y/o si éstos han sido cedidos en garantía, haciendo referencia al pasivo correspondiente

2.5. Hipótesis

La aplicación de la NIIF C-4 INVENTARIOS; permitirá componer un eficiente control y manejo de inventarios en la entidad comercial YUCAILLA Cía. Ltda.

2.6. Identificación de variables

Variable Independiente: Control y Manejo de Inventarios

Variable Dependiente: Aplicación NIIF (Norma Internacional de Información Financiera) C-4 INVENTARIOS

Unidad de Observación: Comercial YUCAILLA Cía. Ltda.

Términos de Referencia: La; de; permitirá; un conveniente; de; en la

CAPÍTULO III METODOLOGÍA

3.1 Modalidad de la investigación

Modalidad; Enfoque y Nivel de Investigación

Por lo que se especifica; en el formulado problema de este análisis de caso, se estima el desarrollo de una Investigación Bibliográfica – Documental; de tal modo que, se obtenga una concreta y diversa información acorde con el tema establecido; lo que admitirá, el conveniente control tanto de la Variable Independiente; así como de la Variable Dependiente, con el anhelo de afianzar los conocimientos del investigador; con respecto a la elaboración de este Análisis de Caso, pero todo esto junto a una correcta Investigación de Campo; por ser una indagación que simplificara el contacto directo, tanto con el representante legal; así como con el personal responsable de efectuar el Control y Manejo del Inventario de la empresa que está siendo objeto de estudio del vigente análisis de caso, mediante una adecuada exploración.

3.1.1. Investigación bibliográfica - documental

Según una averiguación explicada por los literatos Méndez y Sandoval; puntualizan a una Investigación Bibliográfica – Documental como

una técnica que se encauza a conseguir información de otros inventores que han redactado sobre un tema a investigar, con mira a complementar el marco teórico del escrito, o más bien para saber de buena tinta parte de la historia; por lo tanto, con este tipo de técnica continuamente se acude a ciertas fuentes secundarias de información. (Del Cid, Méndez, & Sandoval, 2011, p. 111)

Como se anotó arriba; esta modalidad básica de investigación; se manejará en el presente análisis de caso, cuando se recurra a los documentos contables de la entidad comercial YUCAILLA Cía. Ltda., tales como: Registro del Inventario Físico; Órdenes de Compra; Estados Financieros; y, demás otros expedientes contables que la Compañía Limitada conserve en su establecimiento.

Según una exploración expuesta por el autor (Fidias G. Arias (2012)); detalla a una Investigación Bibliográfica – Documental como un proceso que indaga; redime; considera; evalúa y describe ciertos datos secundarios de especificas referencias

bibliográficas elaborados y asentados por otros investigadores, ya sean estas impresas, audiovisuales o electrónicas; y como toda búsqueda, su objetivo es perfilar una aportación de nuevos conocimientos.

Hay que recalcar que; debido al proceso de búsqueda que se define, con el desarrollo de este Análisis de Caso es oportuno originar una Investigación Bibliográfica – Documental, por ser una búsqueda que se afirmara en determinada referencia contable y financiera de la entidad comercial YUCAILLA Cía. Ltda., correspondiente al Registro de Inventarios y a la Nómina de Políticas de Control y Manejo de Inventarios, respaldando elocuentemente a la solución del problema procedente del tema de este Análisis de Caso.

Según una afirmación mostrada por los publicistas Herrera (2006); estipulan a una Investigación Bibliográfica – Documental “como una modalidad básica que asume la resolución de saber, cotejar y acrecentar cualquier teoría o criterio de ciertos autores pero con el manejo del internet, para saber de buena fuente que aportación científica del pasado se vincularía con el contenido de algún trazado problema en estudio.”(p. 103)

Por consiguiente; el objetivo de una Investigación Bibliográfica – Documental, se fundamenta concretamente en revelar, aumentar y profundizar los distintos puntos de vista, teorías, conceptualizaciones y criterios de algunos autores; respecto de, emprender un efectivo Control y Manejo de Inventarios dentro de la entidad comercial YUCAILLA Cía. Ltda.

La idea central del descubridor Rodríguez; respecto a una Investigación Bibliográfica – Documental es respaldar a una exploración que se quiera ejecutar y prescindir abordar ciertas observaciones probadas que ya se han elaborado o usurpar algún discernimiento de cualquier experimento que ya se ha resuelto, con el afán de duplicarlos si fuese necesario; asimismo reanudar con algunas investigaciones interrumpidas o incompletas, indagar en información sugerente o preferir unos elementos para elaborar el marco teórico originario de un tema de indagación entre otras finalidades. (Rodríguez, 2013)

Dicho de otra manera; para el avance de la investigación del presente Análisis de Caso, se estimará el empleo bibliográfico con respecto a un Instructivo para la utilización de la NIIF C-4 INVENTARIOS; para así puntualizar el oportuno Control y Manejo de Inventarios, dentro de la entidad comercial YUCAILLA Cía. Ltda.

3.1.2. Investigación de campo

Para los términos de este Análisis de Caso; la técnica a desempeñar por intermedio de la modalidad básica de Investigación de Campo, sería notoriamente la entrevista gestionándose como un medio interpersonal claramente fijado tanto al personal administrativo como operativo de la entidad comercial YUCAILLA Cía. Ltda., al ser los ejecutores del Control y Manejo del Inventario de la Compañía Limitada.

El objetivo principal; de la averiguación explicada por los ejecutores Palella, y Martínez, (2010) es

Enunciar que una Investigación de Campo se fundamenta en la directa recopilación de datos del entorno donde acontecen elementales hechos sin operar o regular las variables resultantes de un tema objeto a indagación. Cabe aludir que; un investigador no debe operar estas variables debido a que esto, estimula la pérdida del ambiente de naturalidad en el cual se manifiesta un tema por averiguar (p. 88).

En pocas palabras; la técnica de la entrevista asumirá el objetivo de analizar aquellos elementos de la gestión administrativa junto a un práctico Instructivo sobre el manejo de la NIIF C-4, que aporte elocuentemente con un práctico Control y Manejo del Inventario dentro de la entidad comercial YUCAILLA Cía. Ltda., en la actualidad al ser un mecanismo de la Investigación de Campo que se efectuara con el progreso de búsqueda de este Análisis de Caso.

Según una manifestación prescrita; por el literato Graterol (2013) estipula que una Investigación de Campo

Es señalada como una exploración in situ, por efectuarse en el propio sitio donde se ubica el objeto de estudio a indagar. Esto le admite al investigador; adquirir un conocimiento más a fondo sobre cualquier exploración que se encuentre ampliando en algún momento; para así conseguir operar datos con mayor seguridad, y conseguir sobrellevar ciertos diseños exploratorios y descriptivos (p.13).

Generalmente con el tratamiento de una Investigación de Campo; se obtendrá una información directa, sobre el vigente procedimiento del Control y Manejo de Inventarios que se desarrolle dentro de la compañía limitada; juicio por el cual, esta indagación científica involucraría la combinación de ciertos métodos de estimación de datos; tales como: por un lado la entrevista y por el otro la observación constantemente basados, en la realidad económica de la empresa que es el objeto de búsqueda de este Análisis de Caso.

3.2. Enfoque de la investigación

Con el avance de la investigación; de este Análisis de Caso se estima el tratamiento de un Enfoque Cualitativo, al generarse una literatura técnica propia de los lineamientos vigentes de las Normas Internacionales de Información Financiera, tratándose concretamente de la NIIF referente al rubro de Inventarios y la importancia de emplear un Instructivo para desarrollar un adecuado Control y Manejo de Inventarios dentro de la entidad comercial YUCAILLA Cía. Ltda.

Conforme a una búsqueda producida por los autores: Samperio, Collado y Bautista; a un Enfoque Cualitativo se entiende también como una Investigación Naturalista, Fenomenológica o Interpretativa, al ser una especie de “paraguas” que encierra una diversidad de concepciones, visiones, técnicas y estudios que no sean cuantitativos. Este prototipo de enfoque se maneja, para revelar y pulir ciertas preguntas que se desarrollan con alguna investigación. En resumen; un Enfoque Cualitativo, rastrea esencialmente la “dispersión o expansión” de datos específicos o de alguna información puntual (Sampieri, Collado, & Bautista, 2010).

Con relación a lo puntualizado anteriormente; es por medio de un Enfoque Cualitativo, que se indagara sobre cuál sería el procedimiento real que siguen los responsables del Control y Manejo de Inventarios de la entidad comercial YUCAILLA Cía. Ltda.; junto a la descripción del grado de uso de vigentes lineamientos de estándares internacionales respecto al rubro de Inventarios, que para el desarrollo de este Análisis de caso sería la NIIF C-4 INVENTARIOS; de tal forma que con esto, se logre prescribir algunos aspectos positivos o negativos que precisen la actual administración de los bienes físicos de la Compañía Limitada.

El concepto esencial de un apartado teórico; denominado Hincapié, se detalla a un “Enfoque Cualitativo como un fragmento de la aplicación de algunas técnicas para la recopilación de ciertas reseñas descriptivas; a través de, la observación para revelar en forma prolongada diversas categorías conceptuales” (Hincapié, 2015).

Entonces un Enfoque Cualitativo; precisa el tratamiento de las preguntas directrices o hipótesis para este Análisis de Caso, por lo que se preside la recopilación y el estudio de datos específicos, con el anhelo de conseguir aumentar varias preguntas directrices o modificar el contexto de la hipótesis, ya sea durante o después de la recopilación y el estudio de esos datos específicos.

3.3 Nivel o tipo de investigación

En coordinación; con el transcurso de la investigación de este Análisis de Caso, se acordó que un Nivel de Investigación aportaría a la mejora del vigente estudio, al admitir un contacto con la realidad de la entidad que está siendo el centro de observación, con el objetivo de entender mejor la situación de la empresa.

NIVEL DE INVESTIGACIÓN.- Se refiere al “grado de profundidad con que se aborda un fenómeno o un evento de estudio.” (Hernández, 2012)

Por lo tanto; para obtener un conocimiento más exacto sobre lo anteriormente descrito, importaría emplear en el proceso de indagación de este Análisis de Caso los diferentes Tipos de Investigación que imposibilitan el desarrollo de algún desacierto por la selección de un cierto método para un procedimiento definido. Y de acuerdo; con la naturaleza de este Análisis de Caso propia de su modalidad de investigación, junta las características de un nivel de búsqueda exploratorio, descriptivo y correlacional.

TIPO DE INVESTIGACIÓN: permite darle la dimensión al nivel de acuerdo a los objetivos establecidos, el tipo de investigación determina la manera de cómo el investigador abordara el evento de estudio, de acuerdo a las técnicas, métodos, instrumentos y procedimientos propios de cada uno. (Hernández, 2012)

Los Tipos de Investigación a efectuarse; con el avance del estudio de este Análisis de Caso se puntualizan, continuación:

3.3.1. Investigación exploratoria

Una Investigación Exploratoria como un estudio oportuno en las fases iniciales del proceso de toma de soluciones. Comúnmente, con este Tipo de Investigación se consigue un análisis preliminar de algún escenario a un mínimo costo y tiempo. El esquema de la Investigación Exploratoria se caracteriza por su accesibilidad, al ser susceptible a lo inesperado como el revelar ciertos puntos de vista no registrados anticipadamente (Simba, Ortega, Narváez, & Costales, 2013, p. 122)

Por ende, con este Nivel de Investigación se confeccionara un análisis del proyectado problema en forma general, que con un práctico estudio y una conveniente comparación de la información recopilada, se conseguirá contratar un criterio basado en la investigación explicada.

Según una información mostrada; por los publicistas la Kotler y otros, en donde se detalla a una Investigación Exploratoria como aquella indagación que previamente selecciona la información precisa, para lograr precisar problemas o mencionar alguna hipótesis. Una Investigación Exploratoria establece un diseño conforme a la investigación que se lleve a cabo, junto a un método apropiado de recolección de datos y clasificación de temas. Por su básico entorno; la Investigación Exploratoria finiquita ordinariamente un asunto detallando, la no posible presencia del problema que se esté interpretando.

Es así; que la investigación a confeccionarse en este Análisis de Caso, se fundamenta en el Nivel Exploratorio, al facultar el sondeo de los vigentes procedimientos; en relación al Control y Manejo del Inventario, con la intención de examinar las posibles soluciones de mejora a los procesos que convengan el disponer de mercadería la entidad comercial YUCAILLA Cía. Ltda.

3.3.2. Investigación descriptiva

Una Investigación Descriptiva se genera, solo cuando se quiera describir todos los componentes principales de una situación. (Hernández, 2012)

La subsiguiente enunciación; precisa que al manejar una Investigación Descriptiva, se recurre a ciertas elementos de análisis, de procesamiento de datos y de categorización del objeto de estudio. Además; se especificará que se va a evaluar,

y a quienes va a implicar en esta evaluación, lo que admitirá un mejor desarrollo de la actual labor investigativa.

Fidias, G. (2010) explica;

que una Investigación Descriptiva, se fundamenta en la identificación de un acontecimiento; un fenómeno; una persona o un grupo de personas, con el objetivo de organizar un respaldo o una pauta. Los efectos de una Investigación Descriptiva; se sitúan en un paralelismo intermedio, en proporción a la profundidad del entendimiento respecto de algún tema que se esté escrutando. (p. 24)

En proporción; a la afirmación anterior con el manejo de una Investigación Descriptiva, en la composición del actual Análisis de Caso se conseguirá puntualizar cuáles serían los procedimientos que hoy en día se estén elaborando dentro de la entidad comercial YUCAILLA Cía. Ltda., al ser estos procedimientos los que sustentan el vigente Control y Manejo de Inventarios de la Compañía Limitada, este Tipo de Investigación también admite la definición de cuáles serían los puestos y de cuáles serían las funciones del personal que este gestionando los bienes físicos de la empresa.

Pero con relación; a la Variable Dependiente llamada Aplicación de la NIIF C-4 INVENTARIOS resultante del tema objeto de estudio, al emplear este Tipo de Investigación se intenta averiguar si alguna vez en la entidad comercial YUCAILLA Cía. Ltda., se ha manejado o no los vigentes lineamientos de estándares internacionales tales como las NIIF, por lo que; se ha especificado una referencia bibliográfica sobre qué tan significativo sería usar el reglamento de la NIIF C-4 INVENTARIOS, y que la Compañía Limitada logre Controlar y Manejar efectivamente su Inventario.

3.3.3. Investigación correlacional

En relación; a una enunciación formulada por Hernández donde se estipula que una Investigación Correlacional, es un Tipo de Estudio que busca evaluar el grado de relación que pueda existir entre dos o más ideas o variables. (Hernández, 2012)

El argumento previo; estipula que tan significativo resulta elaborar un análisis entre las Variables provenientes del tema a investigar, lo que originaría una información elemental después de estudiar su semejanza, diferente a la información que se

lograría obtener si se ejemplificara o si se entendiera estas Variables junto a los resultados que se consiguen en ambas.

Según una teoría explicada por Rodríguez Vera (2012):

Una Investigación Correlacional, es una observación que opera en el presente y en proporción con la Variable Independiente y Dependiente; las cuales, componen un tema de investigación. Además; con este Tipo de Investigación se podría estimar y conceptuar con precisión el grado de correlación que exista, entre los conceptos o variables que configuran un tema para indagación con un grupo de individuos en el transcurso de la exploración. Una Investigación Correlacional puede ser positiva o negativa; y además, demanda el Planteamiento de una Hipótesis para que el investigador consiga el estar al tanto de cómo poder sobrellevar un concepto o variable, dominando el proceder de otra variable relacionada, lo que en cierto sentido se obtiene un valor explicativo aunque parcial.

La anterior teoría; se pondrá en práctica con el avance de la investigación del actual Análisis de Caso, de tal manera que se logre acoplar tanto a la Variable Independiente denominada: Control y Manejo de Inventarios como a la Variable Dependiente designada: Aplicación de la NIIF C-4 INVENTARIOS que son las que configuran el tema que está siendo objeto de observación, y buscar cuales serían los Resultados Positivos o Negativos que originaría la rectificación de una de ellas, para que luego pueda ser probada la planteada hipótesis al manejar las técnicas de la Ficha de Observación y la Entrevista de manera adecuada con la intención de que la entidad comercial YUCAILLA Cía. Ltda., mejore el Manejo y el Control de su Inventario.

3.3.4. Técnicas de investigación

En el presente Análisis de Caso, se manejará las siguientes Técnicas de Investigación:

3.3.4.1. Ficha de observación

En un escrito emitido; por el publicista Adriana Herrera se especifica que una Ficha de Observación, es un instrumento de la investigación de campo. Se usan cuando el investigador debe registrar datos que aportan otras fuentes como son personas, grupos sociales o lugares donde se presenta la problemática. (Herrera, 2011)

En proporción; al contenido anterior, se efectuara una visita a las diferentes Agencias Sucursales y a la Agencia Matriz de entidad comercial YUCAILLA CÍA.

LTDA., para saber de buena fuente cuales son los actuales procedimientos que se estén generando para Adquirir, Almacenar, Aprovisionar y Vender el Inventario. Por lo que; se organizaría una Ficha de Observación para elaborar un análisis contable y económico, con respecto a los Estados Financieros emitidos en el periodo contable 2016 por la Compañía Limitada de modo que contribuya con el progreso de la presente investigación, al ser demandada para lograr usar la Técnica de la Entrevista.

3.3.4.2. Entrevista

Con respecto; a una afirmación formulada por el publicista Manuel, en donde se prescribe que una Entrevista es una técnica para interrogar, pero con la que se consigue tener un contacto directo con las personas implicadas en una investigación. (Manuel, 2017)

Hay que destacar; que en la Agencia Matriz de entidad comercial YUCAILLA Cía. Ltda., se usara la Técnica de la Entrevista al manejar un Cuestionario constituido con cerca de 15 preguntas dirigido al Gerente General, al Jefe Financiero, al Contador General, al Auxiliar Contable y al Gerente de Compras y Negocios; con la intención de conseguir examinar los actuales procedimientos que desarrollen en la Compañía Limitada, de modo que se logre entender cuál sería el inconveniente por el que la empresa no este Controlando ni Manejando adecuadamente su Inventario.

3.3.5. Instrumentos de investigación

Entre los Instrumentos de Investigación; se dispone de la Ficha de Observación, para progresar con el desarrollo de la presente investigación.

3.4. Población y muestra

3.4.1. Población

Según Gordas, Cardiel y Zamorano (2011); en su libro de Estadística Básica para estudiantes de Ciencias:

Se denomina población a un grupo completo de elementos, con alguna característica común, que sería objeto de un estudio. Esta definición envuelve, por ejemplo, aquellos sucesos en donde se podría concretar un fenómeno o un experimento, aunque una población alcanzaría ser finita o infinita. (p. 11)

El tratado argumento; establece que la población que conformaría la actual investigación, sería tanto el personal administrativo así como el personal operativo de la entidad comercial YUCAILLA Cía. Ltda., al ser ellos los encargados de controlar y manejar el inventario de la empresa; por lo tanto, está Población la componen: el Gerente General, el Jefe Financiero, el Contador General, el Auxiliar Contable y el Gerente de Compras y Negocios

Como lo indican; en una afirmación formulada por los literatos Del Cid, Méndez y Sandoval, en donde establecen que una Población o un Universo, se relaciona tanto con los sujetos seleccionados como con el objeto de estudio. (Del Cid, Méndez, & Sandoval, 2011, p. 103)

Entonces; la Población que sería el objeto de observación en este Análisis de Caso, la configuraría los empleados que estén ofreciendo sus servicios en la Agencia Sucursal de la entidad comercial YUCAILLA CÍA. LTDA., que se encuentra situada en la Ciudad de Ambato perteneciente a la Provincia de Tungurahua; en la Parroquia Huachi Chico, en la Calle José Peralta y Gonzalo Zaldumbide; cabe indicar, que se seleccionó esta Agencia Sucursal debido a la fácil accesibilidad del investigador. Población que se puntualiza, a continuación:

| AGENCIA | PUESTO | Nº DE PERSONAS | TÉCNICA | OBJETIVO |
|---|-------------------|----------------|------------------------|---|
| <i>Agencia Sucursal de Huachi Chico</i> | Jefe Financiero | 1 | ENTREVISTA Nº 1 | Determinar la Aplicación o No de la NIIF C-4 INVENTARIOS, junto a sus motivos y su incidencia en el desempeño contable y financiero de la entidad comercial YUCAILLA Cía. Ltda. |
| | Contador General | 1 | | |
| | Auxiliar Contable | 1 | | |
| <i>Agencia Sucursal de Huachi Chico</i> | Gerente General | 1 | ENTREVISTA Nº 2 | Analizar sobre el desarrollo del |
| | Jefe Financiero | 1 | | |

| | | | |
|-------------------------------|---|----------|---|
| Contador General | 1 | | actual Control y Manejo de Inventarios en la entidad comercial YUCAILLA Cía. Ltda., para luego estipular reforzadas políticas que serían objetivas para conseguir emplear oportunamente la NIIF C-4 INVENTARIOS |
| Auxiliar Contable | 1 | | |
| Gerente de Compras y Negocios | 1 | | |
| POBLACIÓN TOTAL: | | 5 | |

Tabla N 2: Población de la Agencia Sucursal de Huachi Chico de la Entidad Comercial YUCAILLA Cía. Ltda.
Elaborado por: Erika, P.
Fuente: Entidad Comercial YUCAILLA Cía. Ltda.

| Nº DE DOCUMENTO | DOCUMENTOS | REGISTROS CONTABLES | MÉTODOS |
|--|---------------------|--|--|
| <p>Documento Nº: 1</p> <p>Documento Nº: 2</p> <p>Documento Nº: 3</p> | Nóminas Financieras | <ul style="list-style-type: none"> Balance de Resultados Del 01 de Enero de 2012 al 31 de Diciembre de 2016 Estado de Situación o Balance General Del 01 de Enero de 2012 al 31 de Diciembre de 2016 | <ul style="list-style-type: none"> Proceso Operativo de la Entidad Comercial YUCAILLA Cía. Ltda. – DEPARTAMENTO DE COMPRAS y DEPARTAMENTO DE VENTAS Determinación de Resultados por el Empleo de la Técnica de la Entrevista Aplicación de los Índices Financieros de Actividad |

Tabla N 3: Nominas Financieras y Métodos de la Agencia Sucursal de Huachi Chico de la Entidad Comercial YUCAILLA Cía. Ltda.
Elaborado por: Erika, P.
Fuente: Entidad Comercial YUCAILLA Cía. Ltda.

3.4.2. Muestra

Herrera, Medina, y Naranjo (2010), estipulan que una muestra, debería ser confiable, representativa; y además, debería procurar ser la más ventajosa, la más práctica, la más económica y la más eficiente cuando al ser aplicada.

La Población; puntualizada anteriormente es satisfactoria, para el investigador argumento por el cual no amerita el cálculo de la Muestra.

3.5. Operacionalización de las variables

La definición conceptual; de las variables descritas, en la presente investigación muestra la expresión de su significado o de sus plano teórico con lo que el investigador le impone a cada variable, con la intención de cumplir con los planeados objetivos específicos de este Análisis de Caso.

Lo que subrayará; en forma directa lo que se debería observar o medir, para el avance de investigación del actual Análisis de Caso residiendo tanto en sus más significativos aspectos así como en su valor.

3.5.1. Operacionalización de la variable independiente

VARIABLE INDEPENDIENTE: Control y Manejo de Inventarios

| CONCEPTUALIZACIÓN | CATEGORÍA | INDICADORES | ITEMS | TÉCNICAS E INSTRUMENTOS |
|---|------------------|------------------------------------|--|---|
| <p><i>Control y Manejo de Inventarios.-</i></p> <p><i>Son las técnicas utilizadas en los procesos de compra, almacenamiento, abastecimiento y ventas, los mismos que permitan mantener la existencia de mercaderías en los más adecuados niveles; de tal manera, que no exista escasez ni exceso de inventario con el objetivo de satisfacer las necesidades de los clientes.</i></p> | Gestión de Stock | Análisis de ventas | ¿A qué cree Ud. que se debe que en el año 2016, el índice de rotación de cartera haya experimentado una abrupta subida? | Entrevista dirigida; al Gerente General, al Jefe Financiero, al Contador General, al Auxiliar Contable y al Gerente de Compras y Negocios de la entidad comercial YUCAILLA Cía. Ltda. |
| | | Estrategias | ¿Cree Ud. que las políticas de crédito y cobranzas se están cumpliendo estrictamente? | |
| | | Desempeño | ¿A qué cree Ud. que se debe, que en la bodega de entidad comercial YUCAILLA Cía. Ltda., exista cuantiosa mercadería y que no rote rápidamente? | |
| | Logística | Almacenamiento, ubicación, alcance | ¿Qué departamento es el encargado de buscar alternativas, para vender la mercadería que no está rotando rápidamente? | |
| | | Salv guarda | ¿Existen políticas claramente definidas para determinar las cantidades máximas y mínimas que se debe tener en el inventario? | |
| | | Tomas Físicas | ¿Conoce Ud. por qué motivos pueden deteriorarse los inventarios de baja rotación? | |
| | Metodología | Registros Contables | ¿Conoce Ud., cuáles son los productos estrellas o de mayor rotación en el inventario? | |
| | | Niveles Óptimos | ¿Se han tomado las medidas necesarias para asegurar los inventarios de la empresa? | |

Tabla N 4: Operacionalización de la Variable Independiente: Control y Manejo de Inventarios

Elaborado por: Erika, P.

Fuente: Entidad Comercial YUCAILLA Cía. Ltda.

3.5.2. Operacionalización de la variable dependiente

| VARIABLE DEPENDIENTE: Aplicación de la NIIF C-4 INVENTARIOS | | | | |
|---|------------------|-----------------------|--|---|
| CONCEPTUALIZACIÓN | CATEGORÍA | INDICADORES | ITEMS | TÉCNICAS E INSTRUMENTOS |
| <p>NIIF C-4 INVENTARIOS.-</p> <p>La NIIF C-4 INVENTARIOS establece normas de valuación, presentación y revelación de los Inventarios para que los Estados Financieros de una entidad sean confiables y transparentes.</p> <p>Además, define las normas relativas para la asignación del Costo a los inventarios y su subsecuente reconocimiento en resultados.</p> | Marco Conceptual | Norma de Valuación | ¿Considera que la aplicación de la NIIF C-4 afecta a la situación económica de la empresa? | Entrevista dirigida; al Jefe Financiero, al Contador General y al Auxiliar Contable de la entidad comercial YUCAILLA Cía. Ltda. |
| | | Norma de Presentación | ¿Existe una política por escrito de valuación de Inventarios? | |
| | | Norma de Revelación | ¿Conoce todos los elementos que conforman el Costo de Adquisición? | |
| | Contabilidad | Conocimiento | ¿Tiene conocimiento de la NIIF C-4? | |
| | | Evaluación | ¿Qué método de valuación de Inventarios aplica? | |
| | | Capacitación | ¿Se realiza un análisis, para evitar las pérdidas por deterioro? | |
| | | Monitoreo | ¿El personal está capacitado? | |
| | | | | |

Tabla N 5: Operacionalización de la Variable Dependiente: Aplicación de la NIIF C-4 INVENTARIOS

Elaborado por: Erika, P.

Fuente: Entidad Comercial YUCAILLA Cía. Ltda.

3.6. Plan para la recolección de información

Para definir; un Plan para la Recolección de Información, se estima utilizar ciertas técnicas acorde con cada uno de los objetivos y con la hipótesis del presente Análisis de Caso, aunque al estudiar el Enfoque de Investigación previamente seleccionado se han precisado los siguientes elementos:

| PREGUNTAS BÁSICAS | EXPLICACIÓN |
|-------------------------------------|---|
| <i>¿Para qué?</i> | Para perfeccionar cada uno de los objetivos del presente Análisis de Caso. |
| <i>¿De qué personas u objetos?</i> | Será necesario; investigar al Gerente General, al Jefe Financiero, al Contador General, al Auxiliar Contable y al Gerente de Compras y Negocios de la entidad comercial YUCAILLA Cía. Ltda. |
| <i>¿Sobre qué aspecto?</i> | El Control y el Manejo de Inventarios. |
| <i>¿Quién?</i> | Investigadora: Erika Tatiana Proaño Lizano |
| <i>¿Cuándo?</i> | Durante el primer semestre del año 2018 |
| <i>¿Dónde?</i> | En la Agencia Sucursal de la entidad comercial YUCAILLA Cía. Ltda., ubicada en la ciudad de Ambato perteneciente a la provincia de Tungurahua; en la parroquia Huachi Chico, y en las calles José Peralta y Gonzalo Zaldumbide. |
| <i>¿Cuántas veces?</i> | Se llevara a cabo, una sola vez para lograr precisar y justificar personalmente la autenticidad de los datos proporcionados al investigador. |
| <i>¿Qué técnica de recolección?</i> | Ficha de Observación; y Entrevista |
| <i>¿Con qué?</i> | Se cumplirá; con varias visitas a la Agencia Sucursal antes descrita de la entidad comercial YUCAILLA Cía. Ltda. |
| <i>¿En qué situación?</i> | En los horarios normales de trabajo, previo a la autorización del Gerente General de la Compañía Limitada. |

Tabla N 6: Plan para la Recolección de Información
Elaborado por: Erika, P.
Fuente: Entidad Comercial YUCAILLA Cía. Ltda.

3.7. Plan de procesamiento de datos

La información que se examinará; para respaldar lo antes establecido, se procurará respetar el siguiente procedimiento:

- Diseño de un cuestionario; para procesar una entrevista al personal que este prestando actualmente sus servicios, en la Agencia Sucursal ubicada en la Parroquia de Huachi Chico de la entidad comercial YUCAILLA Cía. Ltda., que está siendo el actual objeto de observación en esta investigación.
- Aplicación de los instrumentos de la Ficha de Observación y de la Entrevista
- Recopilación y análisis de la información facilitada al investigador
- Compresión de la información proporcionada.
- Comprobación de la información para el avance de la investigación.

3.7.1. Plan de análisis e interpretación de resultados

- **Análisis de los resultados estadísticos.-** Esto se definiría; en base a la alineación de la Ficha de Observación y a la Entrevista realizada, para así considerar los resultados más destacados en relación con los objetivos e hipótesis del presente Análisis de Caso.
- **Interpretación de los resultados.-** Se determinará en combinación con el marco teórico junto a los datos resultantes de la Ficha de Observación y de la Entrevista del presente Análisis de Caso.
- La justificación de la hipótesis procederá del desarrollo de algunos gráficos estadísticos junto a su análisis e interpretación en base a la información proporcionada por la Compañía Limitada al Investigador.
- Se organizara algunas Conclusiones y Recomendaciones, provenientes de los análisis e interpretaciones propios de cada uno de los valores obtenidos.

CAPÍTULO IV

ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN DE RESULTADOS

4.1. Principales resultados obtenidos del diagnóstico

En el vigente capítulo; se elaborará, una entrevista al gerente general y personal encargado del control y manejo de inventarios en la entidad comercial YUCAILLA Cía. Ltda., con la única intención de conocer mejor, los métodos que se emplean en la administración del inventario. Para lo cual, convendrá efectuar un análisis financiero a los resultados reflejados en los diversos estados financieros, previamente proporcionados por la entidad comercial que está siendo; el objeto de investigación de este análisis de caso, por medio de; la utilización de gráficos estadísticos, cuadros de estudio de resultados e interpretaciones; y así, justificar la hipótesis planteada, para después proponer un plan de solución.

Esta propuesta de solución; se cimentará, en los objetivos anticipadamente presentados con el primer capítulo; para lo que, se enfatiza en uno de ellos que, es analizar el proceso de control y manejo de inventarios de Mercaderías para establecer decisiones oportunas de abastecimiento en la entidad comercial YUCAILLA Cía. Ltda.; por lo que, se empleará un análisis financiero, con la medición de los índices de actividad, para dicha entrevista, cotejando sus últimos cinco periodos contables; ligado, a su comportamiento financiero.

4.2. Análisis del proceso operativo de la entidad comercial

Con el empleo de varios métodos; se alcanzó cierta información efectiva sobre la entidad comercial, referente a la realización de diversos procesos; procedimientos y funciones del departamento de compras; de la sección de abastecimiento; de la sección de almacenamiento y exhibición; y del departamento de promoción y ventas, que configuran como piezas claves, para un efectivo control y manejo de inventarios; de modo que, se alcanzó a representar algunas de sus dificultades más relevantes.

4.2.1. Principales resultados obtenidos del levantamiento de los procesos y procedimientos – Departamento de compras

La actividad principal del Departamento de Compras; perteneciente a la entidad comercial YUCAILLA Cía. Ltda., es el asegurar los requerimientos de la entidad; mediante el aprovisionamiento necesario de productos y servicios.

Por consiguiente; en el Departamento de Compras de la entidad comercial, labora un Gerente de Compras y Negocios con múltiples ocupaciones y obligaciones, continuamente administradas y controladas, por el Gerente General de la empresa; cabe mencionar que, la persona encargada de este departamento, gestiona en el cargo que actualmente desempeña con varios años de experiencia.

El Departamento de Compras de la Compañía Limitada, asume la función de indagar y monitorear las distintas decisiones de compra de los diferentes departamentos de la entidad; de acuerdo, a los requerimientos diarios que recibe. Estos requerimientos; se transcriben a un documento, empleado para pedir al Departamento de Compras realizar la adquisición de bienes y servicios que la empresa comercial exige, para el eficaz cumplimiento de sus operaciones; que a su vez, es originado y aprobado por el Departamento que lo requiere.

Una vez aprobado este documento; el Departamento de Compras se encarga, de enviar al Departamento de Gerencia General para ser certificado; y con dicha legalización, el Departamento de Compras se encarga de emitir diversas órdenes de compra a sus proveedores. Al instante; en que los proveedores efectúen el despacho de la mercadería cotizada, la misma es receptada en las múltiples bodegas de la entidad comercial, correspondiendo a cada bodeguero, el deber de entregarse las facturas emitidas al Departamento de Compras; y con esta información, la persona encargada de este Departamento procura registrar en el sistema que maneja la entidad comercial, el inventario disponible en sus distintas bodegas.

En caso de; verificarse algún inconveniente con el inventario admitido, el Departamento de Compras, asume las acciones que correspondan como, el efectuar los respectivos

reclamos a los proveedores, y por ende elaborar solicitudes de devoluciones; y, emisiones de notas de crédito.

Finalmente; las facturas asentadas en el sistema de la entidad comercial, son llevadas al Departamento de Contabilidad, en donde se encargan de cumplir, con los pagos concernientes a los proveedores.

4.2.1.1. Caracterización del proceso - Departamento de compras

| CARACTERIZACIÓN DEL PROCESO | | | | |
|--|-------------|------------------------------------|---|----------|
| DEPARTAMENTO DE COMPRAS | | | | |
| ÁREA: Departamento de Compras | | | | |
| PROCESO: Adquisición de Inventario | | | | |
| ACTIVIDAD | DEPENDENCIA | RESPONSABLE | PROCEDIMIENTO | TIEMPO |
| Verifica el inventario. | Compras | Bodeguero | Controla la existencia y realiza el pedido para enviarle al Gerente de Compras y Negociaciones. | 1 HORA |
| Recibe y unifica los pedidos de mercadería. | Compras | Gerente de Compras y Negociaciones | Verifica el inventario general, realiza las cotizaciones, negocia plazos y formas de pago por ultimo elabora los órdenes de compra, para enviar al jefe financiero. | 24 HORAS |
| Realiza el análisis de flujo de efectivo | Compras | Jefe Financiero | El jefe financiero recibe los órdenes de compra, para realizar un cuadro para la emisión de pagos, autoriza y entrega a Gerencia General. | 2 HORAS |
| Aprueba los órdenes de compras. | Compras | Gerencia General | Recibe la orden de compra autorizada, analiza el informe y entrega al Gerente de Compras y Negociaciones. | 1 HORA |
| Realiza el pedido a los proveedores. | Compras | Gerente de Compras y Negociaciones | Recibe los órdenes de compras autorizadas y aprobadas, posteriormente adquiere y da seguimiento para entregar al Jefe de Bodega. | 48 HORAS |
| Recibe, controla y | Compras | Jefe de Bodega | Comprobando con los pedidos autorizados y según las facturas de | 24 HORAS |

| | | | | |
|---|---------|-------------------|--|------------------|
| revisa la mercadería. | | | compra, para su posterior almacenamiento, para entregar al auxiliar contable. | |
| Revisa los costos y fija precios de venta | Compras | Auxiliar Contable | Recepta todas las de facturas de compras, y realiza los registros contables en el sistema. | 5 horas |
| TIEMPO TOTAL: | | | | 105 HORAS |

Tabla N 7: Caracterización del Proceso – DEPARTAMENTO DE COMPRAS

Elaborado por: Erika, P.

Fuente: Entidad Comercial YUCAILLA Cía. Ltda.,

4.2.1.2. Diagrama de flujo – Departamento de compras

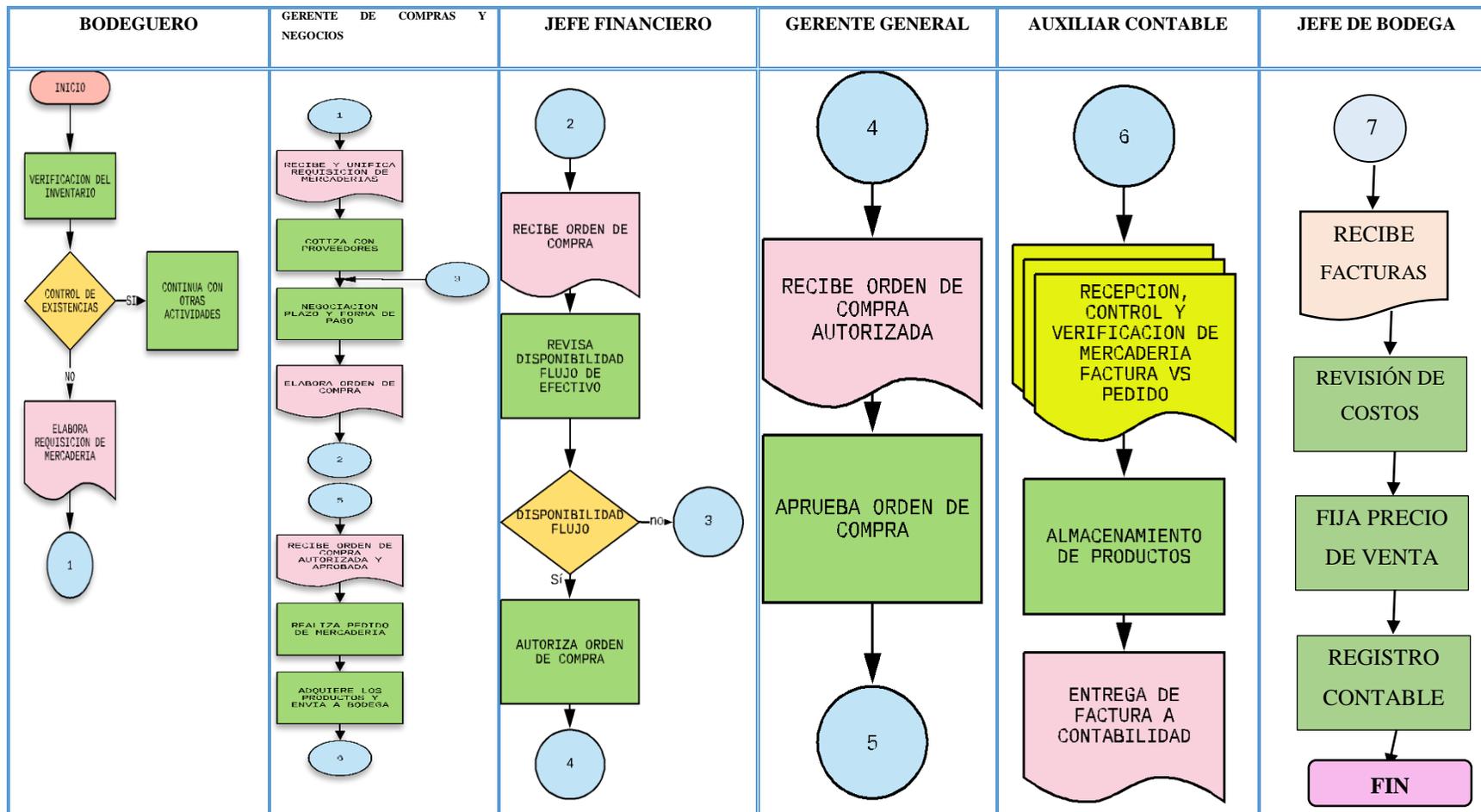


Gráfico N 5: Diagrama de Flujo – DEPARTAMENTO DE COMPRAS

Elaborado por: Erika, P.

Fuente: Entidad Comercial YUCAILLA Cía. Ltda.

Como se especifica; en el Diagrama de Flujo anterior, se determina importantes falencias en el presente Proceso de Compras, que ejecuta la entidad comercial; las cuales se mencionan, a continuación:

- No se efectúan procesos formales de calificación o de evaluación, al ejercicio contable de sus proveedores.
- El Gerente de Compras y Negocios de la entidad comercial YUCAILLA Cía. Ltda., se retrasa 24 horas para efectuar cotizaciones; para pactar plazos y formas de pago; para finalmente, elaborar órdenes de compra; luego de, acoger y consolidar los diversos documentos de requerimiento para pedido de bienes o servicios, que son confeccionados por cada uno de los dirigentes de los distintos Departamentos de la empresa.
- El Asistente Financiero de la entidad comercial, al disponer de las distintas órdenes de compra, que son emitidas por el Departamento de Compras, el Asistente Financiero se retarda 2 horas, en examinar y ejecutar una Plantilla de Flujo de Efectivo; para después, ser entregado y autorizado por Gerencia General; de modo que, se certifique el pago de abonos a los créditos contraídos con sus proveedores.
- El Gerente de Compras y Negocios; se demora 48 horas en, receiptar las diversas Órdenes de Compra aprobadas por el Asistente Financiero de la entidad comercial; para posteriormente, pedir a los proveedores dar cumplimiento a esas Órdenes de Compra; de modo que, los bodegueros puedan receiptar en el almacenamiento de la entidad ese inventarios pedido anticipadamente.
- Los Jefes de Bodega de la Agencia Matiz; y, de las diferentes Agencias Sucursales de la entidad comercial YUCAILLA Cía. Ltda., se tardan 24 horas en receiptar; registrar; y, examinar la mercadería, para ser almacenadas; después de, recoger del Departamento de Compras de la entidad comercial, las Solicitudes de Compra autorizadas equiparando juntamente con las Facturas de Compra emitidas por los proveedores, facturas que son proporcionadas al Auxiliar Contable.

- El Auxiliar Contable de la entidad comercial; se demora 5 horas en, acoger las de Facturas de Compras que son emitidas por los proveedores, pero suministradas por los Jefes de Bodega de la Agencia Matriz y de las distintas Agencias Sucursales; de forma que, el Auxiliar Contable consiga elaborar los pertinentes movimientos económicos en el sistema contable que emplea la entidad comercial; para así, considerar el costo de la mercadería; y, estipular posibles precios de venta al público consumidor.

4.2.2. Principales resultados obtenidos del levantamiento de los procesos y procedimientos – Departamento de compras

La función esencial; del Módulo de Abastecimiento concerniente a la entidad comercial YUCAILLA Cía. Ltda., es el puntualizar posibles planes de compra; pero con el reconocimiento de elementales proveedores; de forma que, se consiga obtener innegables alianzas estratégicas para la empresa; con la notable idea, de perfeccionar el Departamento de Compra de la entidad comercial, mediante el eficaz manejo de la cadena de valor.

Por consiguiente; lo precedentemente señalado, le ha otorgado a la compañía limitada, operar con un flujo permanente de bienes o servicios, esenciales para el buen funcionamiento de la empresa; y, al salvaguardar una cantidad suficiente de inventario, el personal financiero y administrativo de la empresa, incrementará la continua demanda de sus productos; cumpliendo en tiempo y forma, pero con un nivel de calidad adecuado. Para una mejor percepción; de cómo se lleva a cabo, el Proceso de Abastecimiento vigente en la entidad comercial YUCAILLA Cía. Ltda.; por lo que, se confeccionó un Diagrama de Flujo, que se fija a continuación, en donde se puntualiza paso a paso, el actual procedimiento para el abastecimiento de mercadería.

4.2.2.1. Caracterización del proceso – Departamento de compras

| CARACTERIZACIÓN DEL PROCESO | | | | |
|---|--------------------|--------------------|---|------------------------|
| DEPARTAMENTO DE COMPRAS | | | | |
| ÁREA: Departamento de Compras | | | | |
| PROCESO: Abastecimiento de Inventarios | | | | |
| ACTIVIDAD | DEPENDENCIA | RESPONSABLE | PROCEDIMIENTO | TIEMPO |
| Ingresa el pedido. | Abastecimiento | Bodeguero | Realiza el pedido de mercadería en el sistema, y confirma al Jefe de Bodega. | 35 MINUTOS |
| Revisa y aprueba los pedidos. | Abastecimiento | Jefe de Bodega | Según pedidos verifica siempre en el sistema y según el inventario, coordina con el Auxiliar Contable | 10 MINUTOS |
| Revisa y realiza las transferencias | Abastecimiento | Auxiliar Contable | De toda la mercadería según existencias entre las agencias y envía al Jefe de Bodega | 20 MINUTOS |
| Elabora las guías de remisión | Abastecimiento | Jefe de Bodega | Revisa cada una de las transferencias realizadas, y según cronograma de recorrido se procederá a la entrega de los productos al transportista | 60 MINUTOS |
| Entrega la mercadería | Abastecimiento | Transportista | Recibe las guías de remisión, realiza el embarque, y entrega según las guías de remisión a los bodegueros en las agencias. | 120 MINUTOS |
| Recibe la mercadería según transferencias y/o guías de remisión | Abastecimiento | Bodeguero | Recibe siempre y cuando coteje con el pedido y clasifica, revisa la mercadería realizando pruebas físicas y funcionales, para elaborar un plan de exhibición. | 60 MINUTOS |
| TIEMPO TOTAL | | | | 305 MINUTOS |

Tabla N 8: Caracterización del Proceso – DEPARTAMENTO DE COMPRAS

Elaborado por: Erika, P.

Fuente: Entidad Comercial YUCAILLA Cía. Ltda.

4.2.2.2. Diagrama de flujo – Departamento de compras

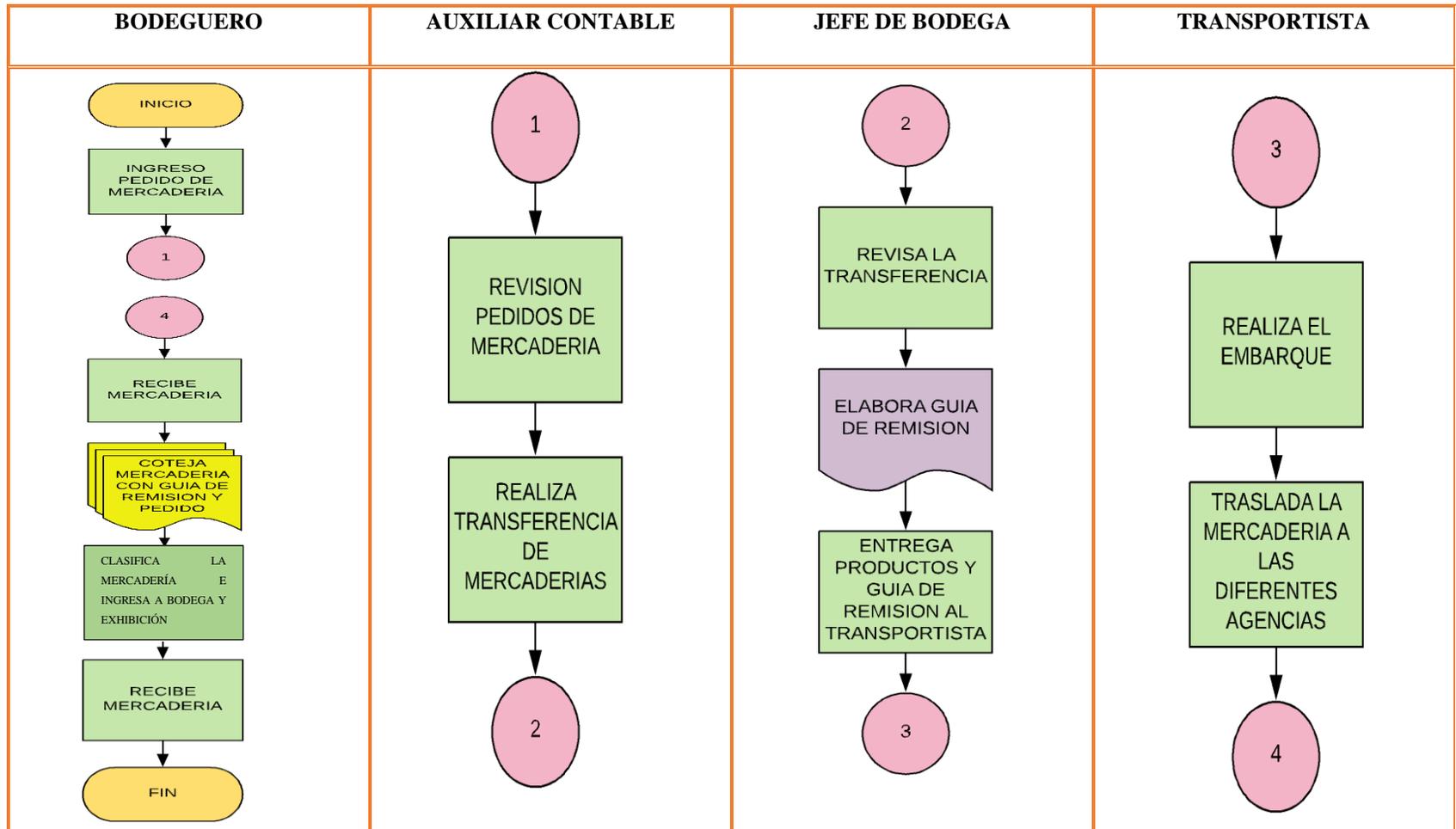


Gráfico N 6: Diagrama de Flujo – DEPARTAMENTO DE COMPRAS

Elaborado por: Erika, P.

Fuente: Entidad Comercial YUCAILLA Cía. Ltda.

Con el anterior Diagrama de Flujo; surgen falencias significativas, en el actual Proceso de Abastecimiento, que elabora la entidad comercial; las cuales se señalan, a continuación:

- El Jefe de Bodega de la entidad comercial; se retrasa 60 minutos, en idear una Guía de Remisión; y un Cronograma de Recorrido, para cada transferencia de mercadería que se ejecute en un día laborable, información que después de ser planeada por el Jefe de Bodega es transmitida al transportista de la empresa.
- El Transportista de la entidad comercial YUCAILLA Cía. Ltda.; se retrasa 120 minutos, solo en recoger las Guías de Remisión; y, el Cronograma de Recorrido; para a continuación, proceder con el embarque de la mercadería al camión que le pertenece a la empresa, para últimamente entregar la mercadería solicitada, a los correspondiente Jefes de Almacenamiento de cada Agencia Sucursal, pero según el Cronograma de Recorrido; y, las Guías de Remisión que son anticipadamente emitidas por el Jefe de Bodega de la Agencia Matriz.
- El Bodeguero de cada Agencia Sucursal; se demora 60 minutos, en aceptar la nueva mercadería, una vez cotejado con la Orden de Compra previamente formulada, al Jefe de Compras y Negocio; y junto, a la Guía de Remisión proporcionada por el Transportista de la entidad comercial; para luego, mediante un práctico experimento físico, medir el nuevo inventario; de modo que, este puede ser clasificado en el almacenamiento de cada Agencia Sucursal de la entidad; con la finalidad de, elaborar un plan de exhibición para el nueva mercadería.

4.2.3. Principales resultados obtenidos del levantamiento de los procesos y procedimientos – Departamento de compras

El oficio fundamental; del elemento de Almacenamiento y Exhibición de la entidad comercial YUCAILLA Cía. Ltda., es el crear múltiples reservas de inventario; para luego, ser exhibido a sus potenciales clientes; para consecutivamente ser, transportado de un lugar a otro, sin que eso le genere a la entidad comercial un gasto mayor.

La entidad comercial YUCAILLA Cía. Ltda.; le certifica a cualquier cliente, la confección de soluciones integrales acorde a sus necesidades de requerimiento; y, la calidad en los productos ofertados; esto corresponde a que, con el servicio de atención proveído al cliente, la entidad le da un completo seguimiento, no solo durante la ejecución; y, desarrollo de una posible venta de mercadería; sino hasta después, de la venta realizada.

Para una mayor apreciación; de cómo se elabora, el actual Proceso de Almacenamiento y Exhibición en la entidad comercial, se creó un Diagrama de Flujo, que se precisa a continuación, en donde se especifica paso a paso, cual es el vigente procedimiento del Almacenamiento y Exhibición de la mercadería.

4.2.3.1. Caracterización del proceso – Departamento de compras

| CARACTERIZACIÓN DEL PROCESO | | | | |
|---|-----------------------------|--------------------|--|----------------|
| DEPARTAMENTO DE COMPRAS | | | | |
| ÁREA: Departamento de Compras | | | | |
| Proceso: Almacenamiento y Exhibición del Inventario | | | | |
| ACTIVIDAD | DEPENDENCIA | RESPONSABLE | PROCEDIMIENTO | TIEMPO |
| Elabora plan de exhibición | Almacenamiento y Exhibición | Bodeguero | Presenta por escrito el plan de exhibición al jefe de ventas | 1 HORA |
| Revisa, analiza y aprueba el plan de exhibición | Almacenamiento y Exhibición | Jefe de Ventas | Realiza un análisis exhaustivo de las ventajas y desventajas del plan propuesto, pondrá a consideración cambios y aprobará, para su ejecución conjuntamente con el bodeguero | 1 HORA |
| Ejecuta el plan de exhibición | Almacenamiento y Exhibición | Bodeguero | El realiza la exhibición en el local según el plan, y lo pondrá a consideración del Jefe de Ventas | 6 HORAS |
| Revisa y aprueba la exhibición | Almacenamiento y Exhibición | Jefe de Ventas | Realiza los últimos cambios y está al pendiente del impacto en el mercado, y entrega a los vendedores. | 1 HORA |
| TIEMPO TOTAL: | | | | 9 HORAS |

Tabla N 9: Caracterización del Proceso – DEPARTAMENTO DE COMPRAS

Elaborado por: Erika, P.

Fuente: Entidad Comercial YUCAILLA Cía. Ltda.

4.2.3.2. Diagrama de flujo – Departamento de compras

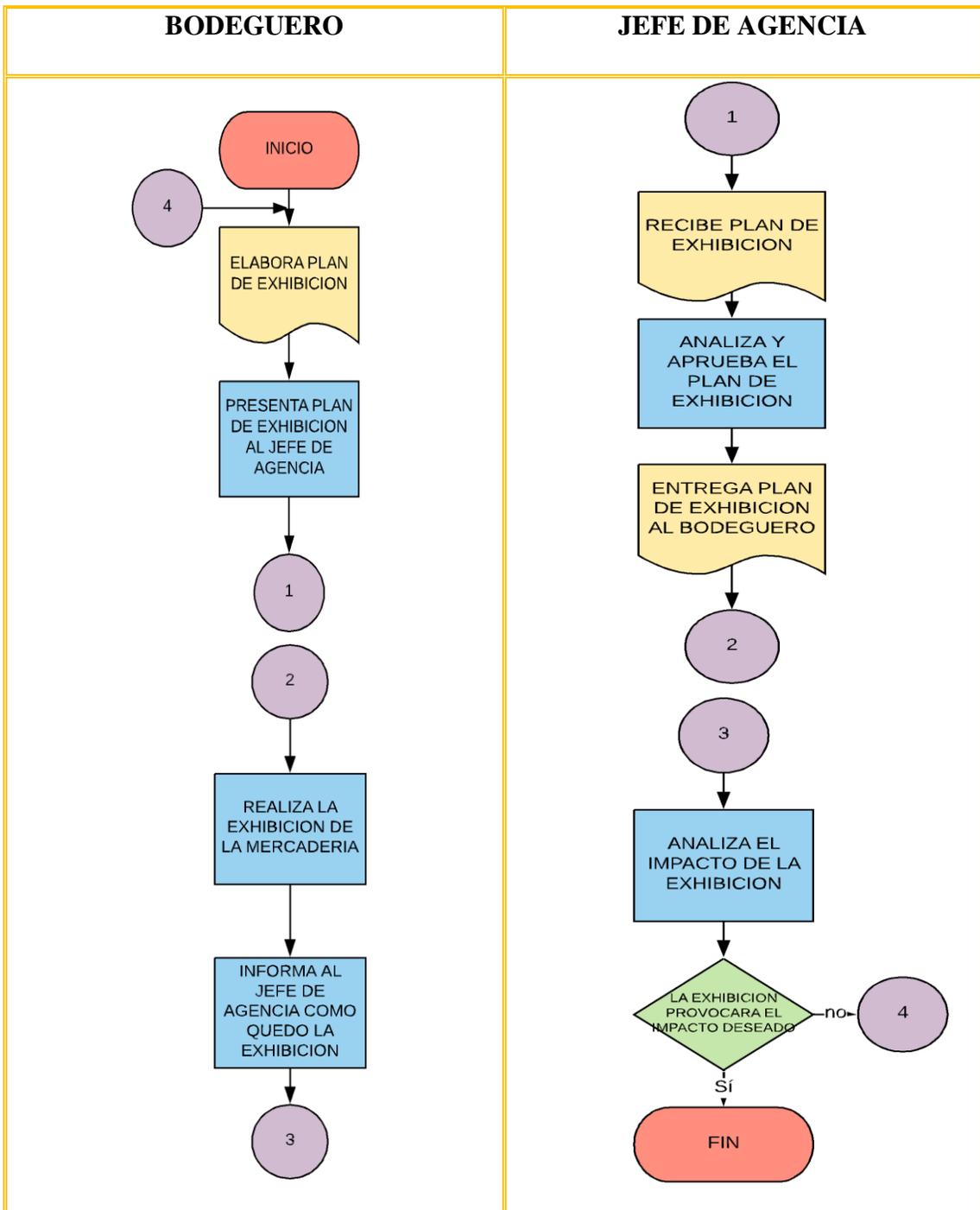


Gráfico N 7: Diagrama de Flujo – DEPARTAMENTO DE COMPRAS

Elaborado por: Erika, P.

Fuente: Entidad Comercial YUCAILLA Cía. Ltda.

Con el previo Diagrama de Flujo; aparecen importantes falencias, que debería resolver la persona encargada, del vigente Proceso de Almacenamiento y Exhibición de la Mercadería; las mismas que son destacadas, a continuación:

- ❖ Cuando el bodeguero; quien es el encargado del almacenamiento de la mercadería, al recibir un nuevo inventario; y, al concluir rápidamente con esta actividad, va ubicando ese nuevo inventario en los lugares o huecos vacíos de la bodega; de forma que, la reservas de la entidad comercial se cargan al máximo; ocasionando que un mismo artículo, se almacene en varios lugares, imposibilitando a su acceso.
- ❖ El Bodeguero de las distintas Agencias Sucursales de la entidad comercial, se tarda 6 horas; en tan solo, establecer un Plan de Exhibición de una nueva Mercadería; para después, poner esa información a consideración del Jefe de Bodega.
- ❖ El Jefe de Bodega; se demora una hora, en estudiar; y, efectuar cambios al Plan de Exhibición de Mercadería, que anticipadamente le proveyó, el Bodeguero a cargo del almacenamiento de los productos; para luego, entregar a los respectivos vendedores de la entidad comercial; y, estar pendiente de cuan impacto fue ese Plan de Exhibición en el mercado consumidor.

4.2.4. Principales resultados obtenidos de los procesos y procedimientos – Departamento de promoción y ventas

La labor esencial ejercicio; del Departamento de Promoción y Ventas, de la entidad comercial YUCAILLA Cía. Ltda., es la comercialización estratégica de ventas a un corto plazo; por medio de, una reducción temporal de precios, o de una campaña donde se, consiga introducir en el mercado consumidor un inventario diferente; al ya disponible, en la compañía limitada.

La entidad comercial al forjar la técnica de Promoción en Ventas; le ha favorecido, para diferenciar sus productos, de los de productos de sus competidores, específicamente porque la oferta de sus productos, esencialmente ejemplifica las mismas características y beneficios, que los productos de la competencia en el mercado consumidor.

Con la Promoción de Ventas; manejada por la entidad comercial, consiguió atraer múltiples clientes, durante períodos de ventas bajas; lo que le permitió, a la empresa originar un aumento en su cuota de mercado, por parte del fabricante de sus productos; impidiéndoles a sus competidores establecer alguna venta, ocasionando la disminución de la cuota de mercado de su competencia.

Para una mayor valoración; de cómo se gestiona, la actividad actual de Promoción y Ventas de Mercaderías en la entidad comercial, se organizó un Diagrama de Flujo, en donde se especifica paso a paso, la realización de la actividad real de la Promoción y Venta del Inventario; Diagrama de Flujo que se define, a continuación:

4.2.4.1. Caracterización del proceso – Departamento de promoción y ventas

| CARACTERIZACIÓN DEL PROCESO | | | | |
|--|--------------------|--------------------------------|--|----------------|
| DEPARTAMENTO DE PROMOCIÓN Y VENTAS | | | | |
| ÁREA: Departamento de Ventas | | | | |
| PROCESO: Promoción y Venta del Inventario | | | | |
| ACTIVIDAD | DEPENDENCIA | RESPONSABLE | PROCEDIMIENTO | TIEMPO |
| Elabora presupuesto de ventas anual. | Promoción y Ventas | Gerente de Compras y Negocios. | Realiza el presupuesto de ventas anual, el mismo que se encuentra dividido en meses, según las necesidades y/o expectativas requeridas por Comercial Yucailla Cía. Ltda. | 120 MINUTOS |
| Sociabiliza el presupuesto de ventas. | Promoción y Ventas | Jefe de Ventas | El Jefe de Ventas recibe, revisa y analiza el presupuesto de ventas anual, que se encuentra dividido en meses, el cual sociabiliza entre su cuerpo de ventas. | 30 MINUTOS |
| Proforma, atiende, cotiza y cierra ventas. | Promoción y Ventas | Vendedor | Realiza llamadas telefónicas, atiende a los clientes, cotiza los productos aplicando los descuentos según la política de ventas, e ingresa los datos al sistema de los mismos si lo amerita. Ingresa el pedido al sistema | 45 MINUTOS |
| Aprueba e imprime la factura. | Promoción y Ventas | Cajera | Comprueba si los datos ingresados para la factura son los correctos, aprueba el pedido, recibe el efectivo e imprime la factura de compra (contado); verifica la documentación, elabora la tabla de pagos e imprime la factura y emite orden de entrega. | 20 MINUTOS |
| Revisa, verifica la funcionalidad y entrega el producto. | Promoción y Ventas | Bodeguero | El bodeguero recibe la orden de entrega, verifica el estado físico y funcional del producto delante del cliente, y lo entrega cerciorándose que este en muy buen estado. | 15 MINUTOS |

| | |
|----------------------|-----------------------|
| TIEMPO TOTAL: | 230 MINUTOS |
|----------------------|-----------------------|

Tabla N 10: Caracterización del Proceso – DEPARTAMENTO DE PROMOCIÓN Y VENTAS

Elaborado por: Erika, P.

Fuente: Entidad Comercial YUCAILLA Cía. Ltda.

4.2.4.2. Diagrama de flujo – Departamento de promoción y ventas

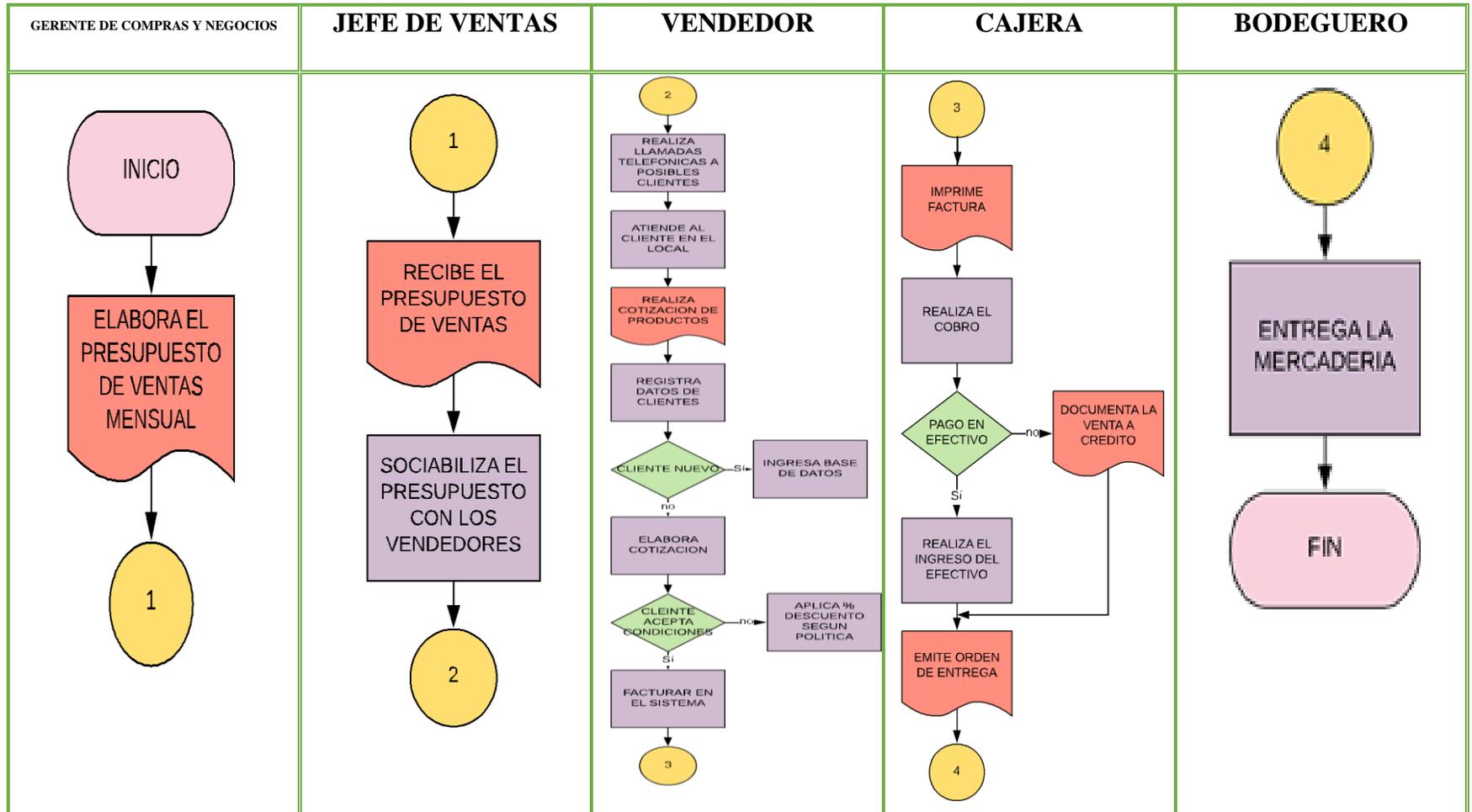


Gráfico N 8: Diagrama de Flujo – DEPARTAMENTO DE PROMOCIÓN Y VENTAS

Elaborado por: Erika, P.

Fuente: Entidad Comercial YUCAILLA Cía. Ltda.,

Con el precedente Diagrama de Flujo; surgen trascendentales falencias, que debería solucionar la persona encargada, del actual Proceso de Promoción y Ventas de Mercadería; las mismas que son definidas, a continuación:

- El Gerente de Compras y Negocios; de la entidad comercial YUCAILLA Cía. Ltda., se retrasa 120 minutos, en efectuar un Presupuesto de Ventas Anual, segmentando por meses, según las limitaciones y/o perspectivas demandadas por la compañía limitada.
- El Jefe de Ventas; se tarda 30 minutos en receptor; en estudiar; y en considerar, el ideado Presupuesto de Ventas Anual, fraccionado en meses; una vez cumplida su labor profesional, este presupuesto lo sociabiliza con el resto del personal, encargo del Departamento de Promoción y Ventas.
- Los vendedores de las diversas Agencias Sucursales; se retrasan 45 minutos, en tan solo ejecutar una llamada telefónica; y a su vez, proporcionarle una atención efectiva a los clientes; para luego, cotizar un producto con un descuento considerable; de acuerdo, con su política de ventas, e inmediatamente cargar los datos de esa posible pedido de venta, en el sistema contable que la compañía limitada utiliza.
- Cada cajera; sea de la Agencia Matriz, o de las Agencias Sucursales de la entidad comercial YUCAILLA Cía. Ltda., se dilatan 20 minutos, en evidenciar si los datos de una venta registrados en el sistema contable son los correctos, para poder emitir su respectiva factura; y por ende certificar ese pedido de venta al contado; recibiendo en forma inmediata el dinero en efectivo, del posible consumidor final; a quien se le entregara la factura de compra impresa; en caso de tratarse de un pedido de venta a crédito, de igual manera, se verifica la documentación requerida; y se procede a elaborar una tabla de pagos, con una factura de compra junto con una Orden de Entrega de Mercadería, y esto lo hace la cajera en el mismo tiempo, en el que desarrolla un pedido de venta al contado.

- El bodeguero de la entidad comercial, receipta esa Orden de Entrega de Mercadería; para luego, cotejar el buen estado físico y funcional del solicitado producto ante el cliente, certificando la entrega inmediata de la mercadería.

4.3. Determinación de resultados por el empleo de la técnica de entrevista

4.3.1. Variable independiente - control y manejo de inventarios

EMPLEO DE LA TÉCNICA DE ENTREVISTA

| | |
|---|---|
| NOMBRE DEL ENTREVISTADOR: | Erika Tatiana Proaño Lizano |
| TIEMPO PROMEDIO: | 2 HORAS con 30 MINUTOS |
| OBJETIVO GENERAL: | Unificar; una conveniente información, explicada por el personal responsable de organizar el Control y Manejo del Inventario de la entidad comercial YUCAILLA Cía. Ltda., que de alguna manera están relacionados con el actual tema de investigación. |
| CARGOS DE LOS ENTREVISTADOS: | <ul style="list-style-type: none"> ✓ Gerente General ✓ Jefe Financiero ✓ Contador General ✓ Auxiliar Contable ✓ Gerente de Compras y Negocios |
| PREGUNTA | INTERPRETACIÓN |
| 1) ¿A qué cree Ud. que se debe que en el año 2016, el índice de rotación de cartera haya experimentado una abrupta subida? | En este periodo; la entidad comercial, dejo de disponer específicamente del área Administrativa de Cobranza; desistiendo al vigoroso compromiso de, generar favorables resultados, motivo por el cual; la entidad empezó a contratar asesores de cobranza externos; y también, el servicio profesional de abogados externos, que por confianza a sus nuevos colaboradores, la entidad comercial no realizaba un efectivo seguimiento, originando persuasivos resultados para el negocio. |
| 2) ¿Cree Ud. que las políticas de crédito y cobranzas se están cumpliendo estrictamente? | No, porque las finanzas del negocio se encuentran altamente limitadas, haciendo que su rendimiento sobre la inversión, este elevado a su máximo nivel; y en la medida en que la se otorgando créditos, se están comprometiendo los fondos de la empresa y al mismo tiempo la capacidad del negocio para pagar sus obligaciones |
| 3) ¿Por qué motivo cree Ud. que en el año 2016, el índice de rotación de inventarios da un resultado de 181 días? | La entidad comercial YUCAILLA Cía. Ltda.; en el curso del año 2016, redujo sus ventas anuales, debido a que en la entidad se decidió concluir con sus ejercicios operativos y administrativos, en cinco de sus seis sucursales; contando con tan sólo su Agencia Matriz; y su Agencia Sucursal en la Provincia de Tungurahua – Cantón Ambato, porque sus proveedores desistieron de suministrales inventario, al ya no contar de manera inmediata con efectivo, para conseguir saldar sus cuentas a crédito; es más, la Cooperativa |

4) **¿A qué cree Ud. que se debe, que en la bodega de entidad comercial YUCAILLA Cía. Ltda., exista cuantiosa mercadería y que no rote rápidamente?**

de Ahorro y Crédito Sierra Centro por pedido de la SEPS (Superintendencia de Economía Popular y Solidaria) desistió de darles crédito directo a los clientes de la entidad comercial; razón por la cual, la entidad ya no alcanzó un mayor registro de ventas anuales en el año 2016.

Cuando el bodeguero; quien es el encargado del almacenamiento de la mercadería, al recibir un nuevo inventario; y, al concluir rápidamente con esta actividad, va ubicando ese nuevo inventario en los lugares o huecos vacíos de la bodega; de forma que, la reservas de la entidad comercial se cargan al máximo; ocasionando que un mismo artículo, se almacene en varios lugares, imposibilitando a su acceso.

5) **¿Qué departamento es el encargado de buscar alternativas, para vender la mercadería que no está rotando rápidamente?**

El Departamento de Promoción y Ventas de la entidad comercial; al determinar, por medio de este departamento incentivos o actividades conocidas como promociones de ventas, que suelen tener como finalidad, promover la posible venta de ese inventario que no está rotando, en la entidad comercial, estas promociones le motivarán al consumidor a decidirse por la compra o adquisición de ese inventario.

6) **¿Existen políticas claramente definidas para determinar las cantidades máximas y mínimas que se debe tener en el inventario?**

No se ha definido claramente; cual debería ser, la cantidad máxima y mínima que se debiera mantener con respecto al inventario en la empresa.

7) **¿Conoce Ud. por qué motivos pueden deteriorarse los inventarios de baja rotación?**

Los inventarios de baja rotación se han ido deteriorando por la baja de su precio, por su daño físico, por su obsolescencia y por otras razones significativas.

8) **¿Conoce Ud., cuáles son los productos estrellas o de mayor rotación en el inventario?**

Se consideran; como productos estrella de la entidad comercial YUCAILLA Cía. Ltda., a la nómina de llantas y de motos

9) **¿Se han tomado las medidas necesarias para asegurar los inventarios de la empresa?**

En la actualidad; el inventario de la entidad comercial, no se encuentra asegurado porque anteriormente pasaron por una mala experiencia, cuando una aseguradora no les reconoció el valor de un inventario que se les fue robado; razón por lo que, la administración de la empresa considero que esto sería un gasto innecesario para la Compañía Limitada.

10) **¿Existen manuales de funciones donde se identifiquen claramente los**

La entidad comercial YUCAILLA Cía. Ltda., si posee Manuales de Funciones donde se identifiquen claramente los responsables del

| | |
|---|---|
| responsables del manejo del inventario, su registro y custodia? | manejo del inventario, su registro y custodia; aunque hoy por hoy, estos Manuales no están vigentes. |
| 11) ¿Con qué frecuencia se realizan tomas físicas de inventarios? | La frecuencia; con la que se realizan las tomas físicas del inventario, es mensualmente |
| 12) ¿La persona que realiza la toma de inventarios es alguien ajeno al custodio y registro de los mismos? | La persona quien cumple con la toma de Inventarios, si es ajeno a la persona responsable de custodiar y registrar el inventario porque regularmente lo hace el Sr. Contador General de la entidad comercial YUCAILLA Cía. Ltda. |
| 13) ¿Considera Ud. que los espacios físicos de la bodega son los adecuados para un correcto almacenaje de los productos? | El espacio físico de la bodega; no es el adecuado, para el correcto almacenamiento de los productos, dificultando la pronta localización de los productos disponibles |

Tabla N 11: Empleo de la Técnica de Entrevista – Variable Independiente (CONTROL Y MANEJO DE INVENTARIOS)

Elaborado por: Erika, P.

Fuente: Entidad Comercial YUCAILLA Cía. Ltda.,

4.3.2. Variable dependiente – aplicación de la NIIF C-4 inventarios

EMPLEO DE LA TÉCNICA DE ENTREVISTA

| | |
|--|--|
| NOMBRE DEL ENTREVISTADOR: | Erika Tatiana Proaño Lizano |
| TIEMPO PROMEDIO: | 1 HORA con 30 MINUTOS |
| OBJETIVO GENERAL: | Conseguir; algunos datos precisos, directamente del recurso humano encargado del Departamento de Contabilidad de la entidad comercial YUCAILLA Cía. Ltda., que son quienes le explicaran al Investigador cuan significativo le seria a la Compañía Limitada, el emplear o no la NIIF C-4 INVENTARIOS que de alguna forma está conectado con el vigente tema de investigación. |
| CARGOS DE LOS ENTREVISTADOS: | <ul style="list-style-type: none"> ✓ Jefe Financiero ✓ Contador General ✓ Auxiliar Contable |
| PREGUNTA | INTERPRETACIÓN |
| 1) ¿Considera que la aplicación de la NIIF C-4 afecta a la situación económica de la empresa? | Si se considera; que la Aplicación de la NIIF C-4 INVENTARIOS afectaría a la situación económica de la entidad comercial YUCAILLA Cía. Ltda., porque cuando la Compañía Limitada empiece a utilizar esta NIIF al Contador General le tocaría procesar ciertas estimaciones por Pérdida por el Deterioro de ese Inventario que no esté rotando la empresa; lo que se vería reflejado en el resultado de los próximos Estados Financieros, que emita la empresa en cualquier período contable. |
| 2) ¿Qué se considera Inventario? | Los inventarios son activos destinados para la venta, en el curso normal de la operación del negocio |
| 3) ¿Existe una política por escrito de valuación de inventarios? | No, porque la valuación del inventario; lo han venido realizando a criterio del Contador General de la entidad comercial YUCAILLA Cía. Ltda. |
| 4) ¿Conoce todos los elementos que conforman el Costo de Adquisición? | Si, un Costo de Adquisición; se conforma por: el Costo de la Mercadería + el Flete + los Repuestos o Accesorios, que se precisan mediante un ensamblaje |
| 5) ¿Tiene conocimiento de la NIIF C-4 INVENTARIOS? | No, porque la implementación de las NIIF's; no lo ha ejecutado en forma interna la entidad comercial; sino que constantemente la empresa ha recurrido a una empresa consultora, para que esta ejecute un procedimiento que el recurso humano responsable del Inventario de la Compañía Limitada lo implemente sin ningún inconveniente. |
| 6) ¿Qué método de valuación de Inventarios aplica? | La entidad comercial YUCAILLA Cía. Ltda., ha venido utilizando el método de valoración de inventarios, conocido como Método Ponderado. |

| | |
|---|--|
| 7) ¿Por qué utiliza dicho método de valuación de Inventarios? | <p>Este método de valoración; fue utilizado por la entidad comercial a criterio del Departamento de Contabilidad, porque continuamente el Método Ponderado les proporcionaba el Costo Real de su Mercadería.</p> <p>La Compañía Limitada; puede realizar los cálculos solicitados por este método de valuación, como un importe de un lote o ajustar los costos de todos los inventarios actuales y nuevos. En cualquiera de los casos, es un método usualmente aceptable para un negocio.</p> |
| 8) ¿Se realiza un análisis, para evitar las pérdidas por deterioro? | <p>No, porque el Gerente de Compras y Negocios utiliza su criterio personal; para adquirir mercadería, y él no analiza detenidamente cuanto a rotado el inventario con el transcurso de cada periodo contable, sin considerar que mercadería se va quedando en bodega.</p> |
| 9) ¿El personal está capacitado con respecto a la aplicación de NIIF? | <p>No, porque el personal financiero; en ningún momento ha cursado alguna capacitación, con respecto a la aplicación de las NIIF's.</p> <p>Cabe indicar que; las NIIF's son un lenguaje globalmente utilizado, para informar a terceros sobre la situación financiera y el desempeño de los negocios de una empresa.</p> <p>No contar con un lenguaje común, dificulta los negocios y las inversiones.</p> <p>Además, se resta agilidad y confianza entre los inversionistas y se pierde competitividad en el mercado.</p> |
| 10) ¿Cómo se calcula el Valor Neto de Realización? | <p>El personal administrativo de la entidad comercial, desconoce cómo realmente se debería calcular un Valor Neto Realizable.</p> <p>El personal administrativo de la entidad comercial YUCAILLA Cía. Ltda., al ignorar el cómputo del valor neto realizable no conseguiría estimar el importe de venta de su inventario; así como también, no conocerían lo que les significaría vender dicho inventario.</p> |
| 11) ¿Los costos de financiamiento por la mercadería que se compra a plazos son sumados al costo o se va directo al estado de resultados? | <p>Los Costos de Financiamiento; se lo ha venido permanentemente sumando al Costo de la Mercadería, importe que continuamente han venido registrando en el Estado de Resultados emitido por la entidad comercial YUCAILLA Cía. Ltda.</p> |

Tabla N 12: Empleo de la Técnica de Entrevista – Variable Dependiente (APLICACIÓN DE LA NIIF C-4 INVENTARIOS)

Elaborado por: Erika, P.

Fuente: Entidad Comercial YUCAILLA Cía. Ltda.,

4.4. Aplicación de los Índices Financieros de Actividad

4.4.1. Principales resultados obtenidos con la aplicación de los índices financieros de actividad

A continuación; se muestran, diversos gráficos de tendencia; que corresponden, a la información financiera real alzada en la entidad comercial YUCAILLA Cía. Ltda.; referente al Control y Manejo de Inventarios.

Con cada gráfico de tendencia; se representará, a la realidad de la situación financiera de la entidad comercial, seguido de un análisis a los resultados originados de sus estados financieros; para así, proyectar una conclusión acertada de los mismos.

4.4.1.1. Principales resultados obtenidos con el indicador de actividad – (número de días de cartera; rotación de cartera)

Gráfico de Tendencia - (Número de Días de Cartera)

| <i>Tabla N^o 1</i> | Indicador de Actividad - (Número de Días Cartera; Rotación de Cartera) | | | |
|----------------------------------|---|-------------------------------|----------------------------|-------|
| | AÑOS | NÚMERO DE DÍAS CARTERA | ROTACIÓN DE CARTERA | |
| 2012 | 31 | DÍAS | 11,76 | VECES |
| 2013 | 41 | DÍAS | 8,81 | VECES |
| 2014 | 40 | DÍAS | 8,94 | VECES |
| 2015 | 100 | DÍAS | 3,61 | VECES |
| 2016 | 443 | DÍAS | 0,81 | VECES |

Tabla N 13: Indicador de Actividad – (Número de Días Cartera; Rotación de Cartera)

Elaborado por: Erika, P.

Fuente: Comercial Yucailla Cía. Ltda., (Estados Financieros – Periodo Contable de 2012 al 2016)



Gráfico N 9: Indicador de Actividad – (Número de Días Cartera; Rotación de Cartera)
Elaborado por: Erika, P.
Fuente: Comercial Yucailla Cía. Ltda., (Estados Financieros – Periodo Contable de 2012 al 2016)

Análisis de Resultados.-

El personal encargado del control y manejo de inventarios de la entidad comercial YUCAILLA Cía. Ltda., se ha demorado 31 días en el año 2012; 41 días en el año 2013; 40 días en el año 2014; 100 días en el año 2015 y 443 días en el año 2016 para recuperar su cartera de crédito.

Estos resultados; se comparan con los plazos otorgados a los clientes para evaluar la eficiencia de la entidad comercial YUCAILLA Cía. Ltda., en la recuperación de la cartera de crédito. Por lo general; cualquier entidad comercial, no discriminan a las ventas a crédito y al contado, acotándose que en la mayoría de casos; una cartera a crédito ocupa el total de ventas netas.

Gráfico de Tendencia - (Rotación de Cartera)



Gráfico N 10: Indicador de Actividad – (Número de Días Cartera; Rotación de Cartera)

Elaborado por: Erika, P.

Fuente: Comercial Yucailla Cía. Ltda., (Estados Financieros – Periodo Contable de 2012 al 2016)

Análisis de Resultados.-

En la entidad comercial YUCAILLA Cía. Ltda., para el año 2012 su cartera de crédito roto 11,76 veces; es decir, que el valor registrado en el año 2012 del rubro de Cuentas por cobrar Brutas de \$238.069,25; se convirtió en efectivo en 11,76 veces.

- Para el año 2013 su cartera de crédito roto 8,81 veces; es decir, que el valor registrado en el año 2013 del rubro de Cuentas por cobrar Brutas de \$333.716,70; se convirtió en efectivo en 8,81 veces.
- Para el año 2014 su cartera de crédito roto 8,94 veces; es decir, que el valor registrado en el año 2014 del rubro de Cuentas por cobrar Brutas de \$364.720,57; se convirtió en efectivo en 8,94 veces.
- Para el año 2015 su cartera de crédito roto 3,61 veces; es decir, que el valor registrado en el año 2014 del rubro de Cuentas por cobrar Brutas de \$334.160,16; se convirtió en efectivo en 3,61 veces.

- Para el año 2016 su cartera de crédito roto 0,81 veces; es decir, que el valor registrado en el año 2014 del rubro de Cuentas por cobrar Brutas de \$305.821,97; se convirtió en efectivo en 0,81 veces.

Se determina entonces; que en los años 2012; 2013; y 2014, la conversión de la cartera de crédito a efectivo fue más ágil; por cuanto que, en los años 2015 y 2016, hubo una demora de 100 días y 443 días, rotando 8,94 veces y 0,81 veces, respectivamente; en tanto que, en los años 2012; 2013 y 2014, se han demorado 31 días; 41 días y 40 días, en hacerse efectiva y sus rotaciones fueron de 11.76 veces; 8,81 veces y 8,94 veces respectivamente.

Interpretación de Resultados.-

Con la representación gráfica precedente; se determina que, durante el período contable 2012 la entidad comercial YUCAILLA Cía. Ltda., ha ido prósperamente recuperando su cartera de crédito cada 31 días; lo que significa, que en el transcurso promedio de este periodo se ha cobrado en 11,76 veces un valor de \$238.069,25; destacando que, la entidad comercial en este ciclo contable disponía de una muy buena infraestructura; al contar con varios departamentos administrativos y operativos, que contribuían a su crecimiento empresarial; de manera que, podían definir futuras proyecciones; materializadas en la pronta recuperación de su cartera de crédito, pero con la eficaz cooperación de su jefe de crédito, quien a su cargo disponía de un asesor comercial por cada sucursal que mantenía la entidad comercial a nivel provincial.

En cambio con; el transcurso del periodo contable 2016, se estipula que la entidad comercial YUCAILLA Cía. Ltda., de forma contraproducente ha ido redimiendo su cartera de crédito cada 443 días; precisando que la sociedad mercantil, en el lapso promedio de ese período, ha logrado cobrar en 0,81 veces un valor de \$305.821,97; señalando que, en este periodo dejó de disponer específicamente del área Administrativa de Cobranza; desistiendo al vigoroso compromiso de, generar favorables resultados, motivo por el cual; la entidad empezó a contratar asesores de cobranza externos; y también, el servicio profesional de abogados externos, que por confianza a sus nuevos colaboradores, la entidad comercial no realizaba un efectivo seguimiento, originando persuasivos resultados para el negocio.

4.4.1.2. Principales resultados obtenidos con el indicador de actividad – número de días inventario)

Gráfico de Tendencia - (Número de Días Inventario)

| Tabla N° 2 | | Indicador de Actividad - (Número de Días de Inventario a Mano; Rotación de Inventarios) | | |
|-------------------|----------------------------------|--|-------------------------------|-------|
| AÑOS | Número de Días Inventario | | Rotación de Inventario | |
| 2012 | 93 | DÍAS | 3,89 | VECES |
| 2013 | 109 | DÍAS | 3,29 | VECES |
| 2014 | 56 | DÍAS | 6,39 | VECES |
| 2015 | 103 | DÍAS | 3,51 | VECES |
| 2016 | 181 | DÍAS | 1,99 | VECES |

Tabla N 14: Indicador de Actividad – (Número de Días Inventario; Rotación de Inventario)

Elaborado por: Erika, P.

Fuente: Comercial Yucailla Cía. Ltda., (Estados Financieros – Periodo Contable de 2012 al 2016)



Gráfico N 11: Indicador de Actividad – (Número de Días Inventario; Rotación de Inventario)

Elaborado por: Erika, P.

Fuente: Comercial Yucailla Cía. Ltda., (Estados Financieros – Periodo Contable de 2012 al 2016)

Análisis de Resultados.-

Los resultados obtenidos; indican que la entidad comercial YUCAILLA Cía. Ltda., ha poseído existencias para atender a la demanda de sus productos, por un lapso de 93 días en el año 2012; por un lapso de 109 días en el año 2013; por un lapso de 56 días en el año 2014; por un lapso de 103 días en el año 2015 y por un lapso de 181 días en el año 2016.

En otros términos, se afirma que la entidad comercial YUCAILLA Cía. Ltda., se demora en convertir su inventario en cuentas comerciales por cobrar o en efectivo, pero si se realizaba ventas de estricto contado en 93 días en el año 2012; en 109 días en el año 2013; en 56 días en el año 2014; en 103 días en el año 2015 y en 181 días en el año 2016.

Gráfico de Tendencia - (Rotación de Inventario)

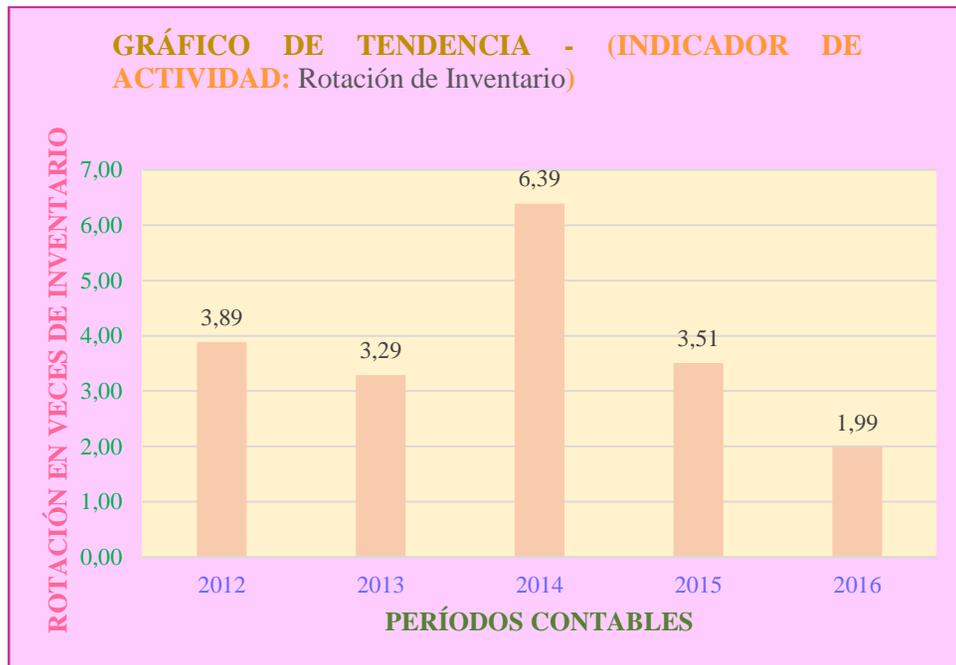


Gráfico N 12: Indicador de Actividad – (Número de Días Inventario; Rotación de Inventario)

Elaborado por: Erika, P.

Fuente: Comercial Yucailla Cía. Ltda., (Estados Financieros – Periodo Contable de 2012 al 2016)

Análisis de Resultados.-

Se manifiesta que en el año 2012 el inventario se convirtió en cuentas por cobrar o a efectivo 3,89 veces.

- En el año 2013 el inventario se convirtió en cuentas por cobrar o a efectivo 3,29 veces.
- En el año 2014 el inventario se convirtió en cuentas por cobrar o a efectivo 6,39 veces.
- En el año 2015 el inventario se convirtió en cuentas por cobrar o a efectivo 3,51 veces; y,
- En el año 2016 el inventario se convirtió en cuentas por cobrar o a efectivo 1,99 veces.

La fórmula prescrita, es aplicable para las diferentes clases de inventarios.

Interpretación de Resultados.-

En el período contable 2014 la entidad comercial YUCAILLA Cía. Ltda.; ha conseguido vender su mercadería cada 56 días; y por ende, a la entidad le representó un costo menor por almacenamiento, al conservar por poco tiempo su mercadería en bodega. Es más el personal administrativo; responsable de gestionar el inventario consiguió renovar su mercadería en 6,39 veces, como resultado de las ventas efectuadas en ese período contable.

Cabe enfatizar; que hasta el ciclo contable 2014 la entidad comercial YUCAILLA Cía. Ltda., disponía de la colaboración de la Cooperativa de Ahorro y Crédito Sierra Centro, facilitándoles a los clientes de la entidad comercial un crédito directo; con tan solo, la apertura de una cuenta de ahorros por \$32,00 junto con la copia a color de la cedula de identidad; de la papela de votación; y de la planilla de un servicio básico; de forma que, el cliente pudiera adquirir más sencillamente un producto; y esto, a la entidad le

significaba, generar valor en el largo plazo; y así, aportar con la edificación de una comunidad de clientes potenciales aún mayor.

Por lo que se define en; la representación precedente, se especifica que en el período contable 2016 la entidad comercial YUCAILLA Cía. Ltda.; consiguió vender su mercadería cada 181 días; y por ende, a la entidad le significó un costo mayor por almacenamiento, al conservar por bastante tiempo su mercadería en bodega. Es más el personal administrativo; responsable de tramitar el inventario logró cambiar su mercadería en 1,99 veces, como resultado de las ventas realizadas en ese ciclo contable.

La entidad comercial YUCAILLA Cía. Ltda.; en el curso del año 2016, redujo sus ventas anuales, debido a que en la entidad se decidió concluir con sus ejercicios operativos y administrativos, en cinco de sus seis sucursales; contando con tan sólo su Agencia Matriz en la Provincia de Cotopaxi – Cantón Latacunga (en la Av. Eloy Alfaro Y Gral. Montero); y su Agencia Sucursal en la Provincia de Tungurahua – Cantón Ambato (en la Calle José Peralta y Gonzalo Zaldumbide), porque sus proveedores desistieron de suministrarle inventario, al ya no contar de manera inmediata con efectivo, para conseguir saldar sus cuentas a crédito; es más, la Cooperativa de Ahorro y Crédito Sierra Centro por pedido de la CEPS (Superintendencia de Economía Popular y Solidaria) desistió de darles crédito directo a los clientes de la entidad comercial; razón por la cual, la entidad ya no alcanzó un mayor registro de ventas anuales en el año 2016.

Adicionalmente los inventarios llevan implícito un determinado grado de riesgo, como pueden ser: la moda; una perecibilidad muy corta; artículos lujosos que de hecho poseen una menor demanda; inventarios de mala calidad que conllevan a una baja aceptación en el mercado; inventarios empeñados. Todos estos aspectos son importantes tenerlos en cuenta para una sana evaluación de la conservación de los mismos, a cuentas por cobrar o a efectivo.

4.4.1.3. Principales resultados obtenidos con el indicador de actividad – ciclo operacional)

Gráfico de Tendencia - (Ciclo Operacional)

| <i>Tabla N° 3</i> | Indicador de Actividad - (Ciclo Operacional) | |
|-------------------|---|------|
| AÑOS | CICLO OPERACIONAL | |
| 2012 | 123 | DÍAS |
| 2013 | 150 | DÍAS |
| 2014 | 97 | DÍAS |
| 2015 | 202 | DÍAS |
| 2016 | 624 | DÍAS |

Tabla N 15: Indicador de Actividad – (Ciclo Operacional)

Elaborado por: Erika, P.

Fuente: Comercial Yucailla Cía. Ltda., (Estados Financieros – Periodo Contable de 2012 al 2016)



Gráfico N 13: Indicador de Actividad – (Ciclo Operacional)

Elaborado por: Erika, P.

Fuente: Comercial Yucailla Cía. Ltda., (Estados Financieros – Periodo Contable de 2012 al 2016)

Análisis de Resultados.-

Lo anterior se interpreta; en el sentido que la entidad comercial YUCAILLA Cía. Ltda., tiene un ciclo operacional de 123 días para el año 2012; 150 días para el año 2013; 97 días para el año 2014; 202 días para el año 2015 y 624 días para el año 2016.

Los valores antes prescritos, resultan de la suma total de los valores registrados en los rubros de cartera a crédito e inventarios, cantidades provenientes de los distintos estados financieros elaborados y proporcionados por la entidad comercial YUCAILLA Cía. Ltda.

Interpretación de Resultados.-

Luego de haber evaluado; al gráfico anterior se determina que, el tiempo promedio que transcurre entre la adquisición inicial de inventario, a la recaudación de fondos en efectivo por su venta fue de 97 días, para el periodo contable 2014; de modo que, la entidad comercial YUCAILLA Cía. Ltda., se aseguró contar con el capital de trabajo necesario, para lograr satisfacer sus necesidades operacionales. Lo que quiere decir, que pudo maniobrar de forma eficiente, con una cantidad relativamente pequeña en activos circulantes; determinando que los productos ofertantes, en el año 2014 fueron rentables, al conseguir generar una ventajosa utilidad.

Pero para el ciclo contable 2016, el tiempo que requirió la entidad comercial YUCAILLA Cía. Ltda.; fue de 624 días, para conseguir mercadería; venderla; y lograr recuperar aquellas cuentas por cobrar, que una venta a crédito genera, perjudicando a la liquidez de la empresa; y no lograr acreditar sus compromisos de pago, que por lo mismo; deterioró su imagen como una entidad solvente, y ya no ser elegible para recibir una posible ayuda financiera.

4.4.1.4. Principales resultados obtenidos con el indicador de actividad – rotación de activos operacionales)

Gráfico de Tendencia – (Rotación Activos Operacionales en \$)

Tabla N°4 **Indicador de Actividad - (Rotación de Activos Operacionales)**

| AÑOS | Rotación Activos Operacionales (en \$) | | Rotación Activos Operacionales (en veces) | |
|-------------|--|---------|---|-------|
| | <u>2012</u> | \$ 2,98 | DÓLARES | 2,98 |
| <u>2013</u> | \$ 2,00 | DÓLARES | 2,00 | VECES |
| <u>2014</u> | \$ 4,07 | DÓLARES | 4,07 | VECES |
| <u>2015</u> | \$ 1,80 | DÓLARES | 1,80 | VECES |
| <u>2016</u> | \$ 0,61 | DÓLARES | 0,61 | VECES |

Tabla N 16: Indicador de Actividad – (Rotación Activos Operacionales)

Elaborado por: Erika, P.

Fuente: Comercial Yucailla Cía. Ltda., (Estados Financieros – Periodo Contable de 2012 al 2016)



Gráfico N 14: Indicador de Actividad – (Rotación Activos Operacionales en \$)

Elaborado por: Erika, P.

Fuente: Comercial Yucailla Cía. Ltda., (Estados Financieros – Periodo Contable de 2012 al 2016)

Gráfico de Tendencia – (Rotación Activos Operacionales en VECES)



Gráfico N 15: Indicador de Actividad – (Rotación Activos Operacionales en VECES)

Elaborado por: Erika, P.

Fuente: Comercial Yucailla Cía. Ltda., (Estados Financieros – Periodo Contable de 2012 al 2016)

Análisis de Resultados.-

Los deducciones precedentes; muestran que la entidad comercial YUCAILLA Cía. Ltda., han alcanzado a vender en el año 2012 \$2,98 (dos dólares con noventa y ocho centavos); en el año 2013 \$2,00 (dos dólares); en el año 2014 \$4,07 (cuatro dólares con siete centavos); en el año 2015 \$1,80 (un dólar con ochenta centavos); y, en el año 2016 ¢ 0,61 (sesenta y un centavos); por cada dólar invertido en los diversos ACTIVOS OPERACIONALES, activos pertenecientes a la entidad comercial YUCAILLA Cía. Ltda.

Interpretación de Resultados.-

Por lo que concierne al; procesamiento de los datos antecesores, en el periodo contable 2014 la entidad comercial YUCAILLA Cía. Ltda., originó un valor por ventas realizadas de \$4,07; respecto de, cada dólar invertido en sus Activos Operacionales; entendiéndose como tales, los que guardan una vinculación directa con el desarrollo del objeto social, fijando con que eficiencia, la entidad utilizó sus Activos Operacionales para crear ventas.

Este resultado estableció, una productividad sobre las acciones que se debió llevar a término, para alcanzar los objetivos predeterminados por la entidad junto al buen clima laboral; pero siempre, asumieron la relación, entre los recursos que se invirtieron para alcanzar esos objetivos y los resultados de los mismos; impulsados al crecimiento de su economía y competitividad; para así conseguir, una organización mucho más eficiente.

Aunque para el ciclo contable 2016; la entidad comercial YUCAILLA Cía. Ltda., produjo una cuantía por ventas realizadas de ¢0,61; con relación a, cada dólar invertido en sus Activos Operacionales; lo que determinó, una baja productividad para la entidad comercial; por dejar de brindarle, a su personal administrativo y operativo el ambiente y los recursos necesarios, para el normal desarrollo de sus tareas los cuales no sólo favorecerán a la organización; sino que también, respaldarán el crecimiento profesional de sus empleados; porque actualmente la productividad, se ha convertido en el principal problema de la mayoría de las empresas, puesto que existen muchas situaciones internas que afectan al rendimiento de los empleados y muy pocas se han detenido a solucionarlas.

4.4.1.5. Principales resultados obtenidos con el indicador de actividad – rotación de activos fijos)

Gráfico de Tendencia – (Rotación Activos Fijos)

| Tabla N° 5 | | Indicador de Actividad - (Rotación de Activos Fijos) | | |
|-------------------|---------------------------------------|---|--|-------|
| AÑOS | Rotación Activos Fijos (en \$) | | Rotación Activos Fijos (en veces) | |
| 2012 | \$ 3,83 | DÓLARES | 3,83 | VECES |
| 2013 | \$ 2,78 | DÓLARES | 2,78 | VECES |
| 2014 | \$ 2,88 | DÓLARES | 2,88 | VECES |
| 2015 | \$ 1,23 | DÓLARES | 1,23 | VECES |
| 2016 | \$ 0,61 | DÓLARES | 0,61 | VECES |

Tabla N 17: Indicador de Actividad – (Rotación Activos Fijos)

Elaborado por: Erika, P.

Fuente: Comercial Yucailla Cía. Ltda., (Estados Financieros – Periodo Contable de 2012 al 2016)



Gráfico N 16: Indicador de Actividad – (Rotación Activos Fijos en \$)

Elaborado por: Erika, P.

Fuente: Comercial Yucailla Cía. Ltda., (Estados Financieros – Periodo Contable de 2012 al 2016)

Gráfico de Tendencia – (Rotación Activos Fijos en VECES)



Gráfico N 17: Indicador de Actividad – (Rotación Activos Fijos en VECES)

Elaborado por: Erika, P.

Fuente: Comercial Yucailla Cía. Ltda., (Estados Financieros – Periodo Contable de 2012 al 2016)

Análisis de Resultados.-

Con esta interpretación; se fija que, la entidad comercial YUCAILLA Cía. Ltda., durante el año 2012 vendió por cada dólar gastado en sus ACTIVOS FIJOS \$3,83;

- Durante el año 2013 cedió por cada dólar destinado a sus ACTIVOS FIJOS \$2,78;
- En el año 2014 suministró \$2,88 por cada dólar invertido en sus ACTIVOS FIJOS;
- Durante el año 2015 proveyó \$1,23 por cada dólar empleado en sus ACTIVOS FIJOS;
- Durante el año 2016 vendió por cada dólar gastado en sus ACTIVOS FIJOS ¢ 0,61.

Se puede descifrar; también indicando que en la entidad comercial YUCAILLA Cía. Ltda., en el año 2012 sus ACTIVOS FIJOS rotaron 3,83 veces;

- En el año 2013 sus ACTIVOS FIJOS rotaron 2,78 veces;
- En el año 2014 sus ACTIVOS FIJOS rotaron 2,88 veces;
- En el año 2015 sus ACTIVOS FIJOS rotaron 1,23 veces; y,
- En el año 2016 sus ACTIVOS FIJOS rotaron 0,61 veces.

Interpretación de Resultados.-

Hay que mencionar; que la entidad comercial YUCAILLA Cía. Ltda., para el período contable 2012 creó un importe de \$3,83, por su efectiva ejecución en ventas frente a la inversión que realizó en sus Activos Fijos; es así, que la entidad comercial en el año 2014; por aproximadamente 3,83 veces, invirtió en este tipo de activos; lo que le resultó beneficioso para la empresa, porque logró colocar por un mayor valor en el mercado de lo invertido en sus Activos Fijos, generándoles mayores ingresos; y así, consiguieron evaluar la eficiencia y efectividad del negocio. De lo contrario, las utilidades se hubieran reducido; al verse afectados, por la depreciación de un equipo excedente o demasiado caro; por los intereses de los préstamos contraídos y por posibles gastos de mantenimiento.

Por lo que respecta al; ciclo contable 2016 la entidad comercial YUCAILLA Cía. Ltda., introdujo una cuantía de ¢0,61; respecto de las ventas realizadas en ese año, por cada dólar invertido en sus Activos Fijos; de forma que, la organización comercial en el año 2016; por cerca de 0,61 veces destinó un importe económico para este tipo de activos; lo que le pudo, significar dos cosas: que las ventas fueron disminuyendo o que las compras de equipo superaron la utilidad que generaron. Lo que representa, que si las ventas cayeron, es porque la administración no determinó rápidamente, que una acertada operación pudo apoyar una siguiente inversión en Activos Fijos.

Pero si las compras de equipo aumento rápidamente; pudo ser porque la entidad comercial, gastó demasiado o significó simplemente que las ventas ganaron terreno con el nuevo equipo.

4.4.1.6. Principales resultados obtenidos con el indicador de actividad – rotación de activo total)

Gráfico de Tendencia – (Rotación Activo Total en \$)

| <i>Tabla N° 6</i> | | Indicador de Actividad - (Rotación de Activo Total) | | |
|-------------------|--------------------------------------|--|---|-------|
| <i>AÑOS</i> | Rotación Activo Total (en \$) | | Rotación Activo Total (en veces) | |
| 2012 | \$ 1,63 | DÓLARES | 1,63 | VECES |
| 2013 | \$ 1,14 | DÓLARES | 1,14 | VECES |
| 2014 | \$ 1,68 | DÓLARES | 1,68 | VECES |
| 2015 | \$ 0,73 | DÓLARES | 0,73 | VECES |
| 2016 | \$ 0,30 | DÓLARES | 0,30 | VECES |

Tabla N 18: Indicador de Actividad – (Rotación Activo Total)

Elaborado por: Erika, P.

Fuente: Comercial Yucailla Cía. Ltda., (Estados Financieros – Periodo Contable de 2012 al 2016)



Gráfico N 18: Indicador de Actividad – (Rotación Activo Total en \$)

Elaborado por: Erika, P.

Fuente: Comercial Yucailla Cía. Ltda., (Estados Financieros – Periodo Contable de 2012 al 2016)

Gráfico de Tendencia – (Rotación Activo Total en VECES)

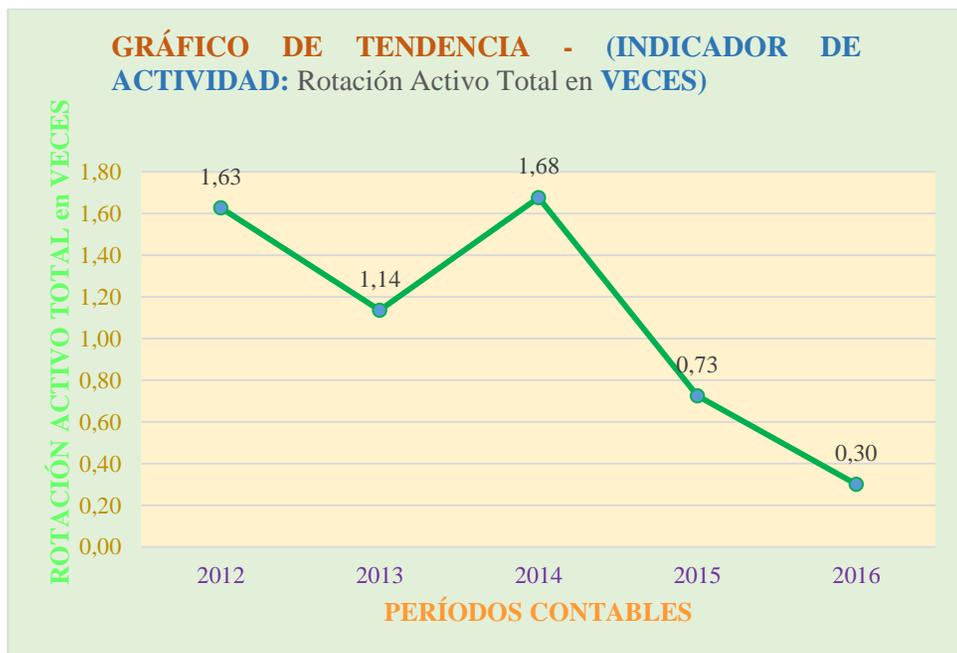


Gráfico N 19: Indicador de Actividad – (Rotación Activo Total en VECES)

Elaborado por: Erika, P.

Fuente: Comercial Yucailla Cía. Ltda., (Estados Financieros – Periodo Contable de 2012 al 2016)

Análisis de Resultados.-

Con las resoluciones preliminares; se determina que, en la entidad comercial YUCAILLA Cía. Ltda., durante el año 2012 vendió por cada dólar gastado en sus ACTIVOS TOTALES \$1,63;

- Durante el año 2013 cedió por cada dólar destinado a sus ACTIVOS TOTALES \$1,14;
- En el año 2014 suministró \$1,68 por cada dólar invertido en sus ACTIVOS TOTALES;
- Durante el año 2015 proveyó ¢ 0,73 por cada dólar empleado en sus ACTIVOS TOTALES;
- Durante el año 2016 vendió por cada dólar gastado en sus ACTIVOS TOTALES ¢ 0,30.

Se puede descifrar; también indicando que en la entidad comercial YUCAILLA Cía. Ltda., en el año 2012 sus ACTIVOS TOTALES rotaron 1,63 veces;

- En el año 2013 sus ACTIVOS TOTALES rotaron 1,14 veces;
 - En el año 2014 sus ACTIVOS TOTALES rotaron 1,68 veces;
 - En el año 2015 sus ACTIVOS TOTALES rotaron 0,73 veces; y,
 - En el año 2016 sus ACTIVOS TOTALES rotaron 0,30 veces.
- Cuando el resultado de este indicador es mayor en forma significativa al de los activos operacionales, nos indica que la empresa está orientando unos recursos cuantiosos, al sector de activos residuales, situación que de hecho debe ser objeto de un análisis más detallado.

Interpretación de Resultados.-

Por lo señalado; en la ilustración previa, se estima que al generar un ingreso anual por Ventas Netas de \$284.547,72 junto a un Activo Total Bruto de \$828.044,13, en el ciclo contable 2016; la entidad comercial YUCAILLA Cía. Ltda., alcanzó a rotar estos activos en 0,30 veces durante ese año. Por lo cual; cabe señalar que, ese valor por Ventas Netas, a la entidad comercial le significó un ingreso de dinero, por causa de sus normales

operaciones comerciales; importe económico que se logró verificar, en el Estado de Resultados del año 2016; de modo que, se logró medir qué tan bien se utilizó los activos para generar ganancias; con relación a cada dólar invertido en el Activo Total de la empresa. Es aconsejable; para la entidad que esta rotación sea elevada, lo que indica una gran actividad, al ser mayor la rotación, se le diera un mejor uso al Activo Total para la generación de posibles próximas ventas.

Por el contrario, en el período contable 2014, la entidad comercial YUCAILLA Cía. Ltda., originó una cuantía por Ventas Netas de \$3'260.000,32 junto a un Activo Total Bruto de \$1'944.747,49; de modo que, logró rotar estos activos en 1,68 veces en el transcurso de ese año; determinando que la entidad comercial, consiguió generar un ingreso equivalente a cada dólar invertido en esos Activos Totales; de modo que, se alcanzó a estipular un posible grado de participación de sus acreedores potenciales, sobre los activos de la compañía.

4.4.1.7. Principales resultados obtenidos con el indicador de actividad – rotación de cuentas por pagar; proveedores)

Gráfico de Tendencia – (Rotación Cuentas por Pagar; PROVEEDORES)

| <i>Tabla N° 7</i> | Indicador de Actividad - (Rotación Cuentas por Pagar; PROVEEDORES) | |
|-------------------|---|-------|
| AÑOS | Rotación Cuentas por Pagar; PROVEEDORES | |
| 2012 | 3,96 | VECES |
| 2013 | 2,66 | VECES |
| 2014 | 2,68 | VECES |
| 2015 | 1,60 | VECES |
| 2016 | 0,62 | VECES |

Tabla N 19: Indicador de Actividad – (Rotación Cuentas por Pagar; PROVEEDORES)

Elaborado por: Erika, P.

Fuente: Comercial Yucailla Cía. Ltda., (Estados Financieros – Periodo Contable de 2012 al 2016)



Gráfico N 20: Indicador de Actividad – (Rotación Cuentas por Pagar; PROVEEDORES en veces)

Elaborado por: Erika, P.

Fuente: Comercial Yucailla Cía. Ltda., (Estados Financieros – Periodo Contable de 2012 al 2016)

Análisis de Resultados.-

De acuerdo; con los resultados prescritos, en la entidad comercial YUCAILLA Cía. Ltda., en el año 2012; el valor registrado en las cuentas por pagar a proveedores, que ascendían a \$1'114.600,05 ocasionó salidas de efectivo durante 3,96 veces en dicho período;

- En el año 2013; el valor registrado en las cuentas por pagar a proveedores, que ascendían a \$2'283.469,81 produjo salidas de efectivo por 2,66 veces en ese período
- En el año 2014; a cantidad reconocida en las cuentas por pagar a proveedores, que ascendían a \$2'457.224,29 originó salidas de efectivo por 2,68 veces durante este período
- Con el año 2015; el importe registrado en las cuentas por pagar a proveedores, que ascendían a \$1'191.427,73 causó salidas de efectivo por 1,60 veces en el transcurrir de ese período

- Con el año 2016; la cuantía asentada en las cuentas por pagar a proveedores, que ascendían a \$607.369,73 provocó salidas de efectivo por 0,62 veces con el acontecer de este último período

Interpretación de Resultados.-

En el período contable 2012; la entidad comercial YUCAILLA Cía. Ltda., debido a su razón social, se financió principalmente de los créditos concedidos por sus proveedores; y que por lo mismo, la entidad comercial alcanzó a liquidar estos, en tan sólo 3,96 veces.; y al conocer la frecuencia, como fue pagando se decreta que, la entidad comercial en el año 2012 contaba con una planeación financiera eficaz; es decir, hubo una clara visión del negocio a partir de la definición de sus objetivos, metas, y estrategias, permitiéndoles delimitar un itinerario deseado, en base a lo que se podía cuantificar; pero según, las variables financieras de inversión, financiación, operación y creación de valor.

Pero en el periodo contable 2016; en la entidad comercial YUCAILLA Cía. Ltda., se dejó de lado a su acertada planeación financiera; que por lo mismo, ya no se minimizó posibles riesgos; y ya no se aprovechó las oportunidades de mejora que se les iban presentando, como el recaudar provechosamente recursos financieros; de modo que, pudieran mejorar su rendimiento y su seguridad financiera; razón por la cual, la entidad comercial en el año 2016, consiguió saldar los créditos otorgados por sus proveedores en 0,62 veces; es decir, que en menos de una vez, la empresa consiguió renovar sus cuentas por pagar en el transcurrir de ese año

4.5. Resultados del diagnóstico

Durante el período de evaluación, la entidad Comercial Yucailla Cía. Ltda., ha mantenido una constante variación en los diferentes indicadores de actividad, los mismos que con el paso de los años se van deteriorando, debido a una falta de control por parte de los niveles gerenciales y la muy poca participación de los niveles directivos, un constante cambio en la organización ha provocado que los empleados no conozcan a ciencia cierta los niveles jerárquicos de la organización además el nivel académico de los trabajadores de la empresa es intermedio, y no tienen la suficiente capacitación para un correcto desempeño de sus funciones.

La baja rotación de la cartera en el año 2016 (443 días), ha provocado una falta de liquidez en la empresa, la misma que provoca una falta de cumplimiento con las obligaciones a proveedores.

Se pudo identificar que la mercadería es constantemente trasladada entre agencias, sin el más mínimo cuidado, provocando daños y deterioros.

La baja rotación en los inventarios demuestra que para las adquisiciones no se realiza una planificación, en la cual se tome en cuenta un criterio técnico, dando énfasis en las especificaciones de los productos, su vida útil y el paso de la moda. Producto de esta falencia se tiene un valor muy significativo en inventario estancado.

La entidad Comercial Yucailla Cía. Ltda., tiene un sistema contable de última generación, el mismo que se encuentra subutilizado, con módulos que no se utilizan por desconocimiento de los usuarios, provocando pérdidas de tiempo en la elaboración de los informes contables y gerenciales que ayuden a una correcta y oportuna toma de decisiones.

Del análisis de los flujogramas de los diferentes procesos podemos determinar que los empleados tienen mucho tiempo muerto, hay duplicidad de funciones y excesiva burocracia, lo que provoca una deficiente utilización de los recursos de la empresa.

El Gerente de Compras y Negocios de la entidad comercial YUCAILLA Cía. Ltda., se retrasa 24 horas para efectuar cotizaciones; para pactar plazos y formas de pago; para finalmente, elaborar órdenes de compra; luego de, acoger y consolidar los diversos

documentos de requerimiento para pedido de bienes o servicios, que son confeccionados por cada uno de los dirigentes de los distintos Departamentos de la empresa; este debería ser un procedimiento que el representante del Departamento de Compras, lo ejecute en un lapso de 8 horas; lo que correspondería a, un solo día laborable.

El Asistente Financiero de la entidad comercial, al disponer de las distintas órdenes de compra, que son emitidas por el Departamento de Compras, el Asistente Financiero se retarda 2 horas, en examinar y ejecutar una Plantilla de Flujo de Efectivo; para después, ser entregado y autorizado por Gerencia General; de modo que, se pueda ir abonando a los créditos contraídos con sus proveedores. En lugar de pasar tiempo trabajando; sobre plantillas de flujo de caja proyectado o esperando, el Asistente Financiero de la entidad comercial para alcanzar respuestas inmediatas, le incumbiría considerar el uso de una herramienta especializada que le prometa información en tiempo real. De esta forma, le sería mucho más rápido tomar decisiones y asegurar que todo va a funcionar; de acuerdo, a un plan sin conjeturas; y, ahorrando tiempo.

Para obtener información acerca de los efectos que han ocasionado las NIIF en las PYMES, se ha analizado los conceptos generales y teóricos de la normativa, luego se establecieron los posibles cambios que su aplicación ha tenido frente al enfoque tradicional de las NEC.

Por lo mismo; se subraya que, la transición de NEC a NIIF se realizó en el año 2012 y desde ese año hasta la presente fecha no se han revisado los procesos y políticas contables, no se ha determinado el valor actual de la provisión por deterioro del inventario y se ha evidenciado que el personal involucrado, no tiene un conocimiento profundo de las Normas Internacionales de Información Financiera.

Por ello, la adopción de las NIIF dentro de una empresa es un proceso de cambio que involucra más que simples en sus políticas contables o en el reajuste de cálculos numéricos en los libros contables de una compañía comercial. Las NIIF producen un esquema de reporte de la información financiera que brinda un nuevo sistema para medir su desempeño, esquema que se debería integrar en toda organización.

En correlación a las PYMES; que han empleado las NIIF, les ha generado un efecto considerable al interior de ellas, debido al cambio en sus estimaciones financieras al considerar perfeccionar sus prácticas contables del tradicional enfoque de las NEC, basadas en las NIC. Aunque se podría pensar que por su tamaño no tendría igual efecto; y que por, esto solo estaba reservado para las empresas grandes pero por el contrario, en su justa medida y guardando su relación, si existe resultados evidentes sobre todo contables y financieros. Sin embargo; no todas han aplicado las NIIF ya sea por desconocimiento, temor u otras razones varias.

Las instalaciones de la empresa no se encuentran resguardadas o aseguradas en contra de robos y desastres naturales, lo que provocaría que en el momento de suscitarse un evento imprevisto las pérdidas que tendría que asumir la empresa serían enormes.

Se adoptado como práctica el inventario físico de la mercadería de manera mensual, en los cuales se ha podido determinar la existencia de faltantes, y mercadería que no cuenta con sus accesorios completos, lo que da como resultado una pérdida y un costo de reposición de los accesorios incompletos.

4.6. Limitaciones del estudio

Para el desarrollo del presente análisis de caso; se manejó distintas fuentes informativas, como por ejemplo: libros; revistas científicas; enciclopedias; diccionarios; y algunos artículos de internet; aunque en ocasiones, ciertas fuentes informativas no fueron lo suficientemente efectivas, para poder respaldar el contexto de este análisis de caso; se puede decir también, que al recurrir a la entidad que fue el objeto de esta investigación, no le facilitó al analista de forma inmediata, la información financiera necesaria; debido a que, la empresa pasó por un peritaje contable por algunos días; y después, el sistema contable que la entidad maneja se deterioró al quemarse las placas del disco duro de su servidor; motivo por el cual, el investigador colaboró con la entidad, digitando manualmente toda la información financiera ; para así, acceder a esa información que era importante para que continúe desarrollando este análisis de caso; aunque el personal administrativo y operativo de la entidad, siempre mantuvo una muy buena predisposición para colaborar con el investigador.

En cuanto a; la limitación de la parte metodológica, de este análisis de caso fue el procesar entrevistas directas con el personal encargado del control y manejo de inventarios; por lo que le tocó al observador acoplarse, al tiempo que el empleado de la entidad, le pudiera otorgar de su horario de trabajo; aunque también, ellos le facilitaron ciertos documentos contables confidenciales de la empresa; que no fueron, los menos importante para desarrollar este análisis de caso.

4.7. Conclusiones

Con el desarrollo del presente análisis de caso; a continuación, se logró prescribir las subsiguientes conclusiones, en base a los respectivos resultados:

- La omisión de un práctico control y manejo de inventarios; en la entidad comercial YUCAILLA Cía. Ltda., radica en que no existe un efectivo plan de procesos para su Gestión Organizacional; que le permita administrar sus recursos financieros, aunque si se han emprendido un plan de procesos, basado solo en los aspectos generales de la compañía limitada; pero poco específico, en relación a los demás procesos que se elabora en la empresa.
- La entidad comercial YUCAILLA Cía. Ltda., al no presentar un proceso sólido de control y manejo de inventarios, presenta una rentabilidad baja y problemas en su sistema financiero; y al implantar un modelo de gestión adecuado para el manejo logístico de su Inventario junto al empleo de la NIIF C-4, conseguirían resguardar los recursos de la Compañía Limitada; y por ende, restablecerían su rentabilidad.
- Se requirió de procedimientos correctivos; en base a los descubrimientos detectados, al analizar el control interno de inventarios; descubrimientos que se pudieron plasmar, planteando algunos Diagramas de Flujo; en cuanto a, los procesos de entrada; salidas de mercaderías; y control de bodega.

4.8. Recomendaciones

- Actualizar de manera constante el sistema contable de la empresa, según las necesidades de la entidad comercial YUCAILLA Cía. Ltda., basado en establecer los procedimientos de la obtención de recursos financieros, para mejorar el control interno de Inventarios al implementar un módulo integrado al sistema contable existente, eliminando así los dobles y triples registros de datos.
- Diseñar un Plan Estratégico de Gestión Organizacional por procesos; junto a un Modelo de Aplicación de la NIIF C-4, para una efectiva administración del Inventario.
- Se debería considerar; ejecutar el cálculo de los índices financieros, mensual o trimestralmente, para poder medir la rentabilidad de la empresa; y al final de cada ejercicio económico, evitar generar una posible pérdida.

CAPÍTULO V

PROPUESTA

5.1. Datos informativos

5.1.1. Título

Modelo de Gestión para la adquisición, el almacenamiento, el abastecimiento y la venta del inventario; con un Instructivo de la NIIF C-4, con el fin de salvaguardar los recursos de la entidad comercial YUCAILLA Cía. Ltda., y mejorar su rentabilidad.

5.1.2. Institución ejecutora

Entidad Comercial YUCAILLA Cía. Ltda.

5.1.3. Beneficiarios

Los principales beneficiados; con el desarrollo y la ejecución de esta propuesta de solución, son:

1. Gerente General
2. Personal Administrativo
3. Clientes
4. Proveedores

5.1.4. Ubicación

La entidad comercial; se sitúa, en:

- **Provincia:** Cotopaxi
- **Cantón:** Latacunga
- **Parroquia:** Eloy Alfaro
- **Calle:** Calle Antonia Vela y Pastaza.
- **Teléfono:** 032 - 586510
- **Email:** juanyucailla@grupofinancieroyucailla.com
- **Celular:** 0999539797.

5.1.5. Tiempo estimado de ejecución

El tiempo considerado; para el empleo y la realización de esta propuesta de solución, sería:

Periodo Estimado: Junio 2018 – Junio 2019

5.1.6. Equipo técnico responsable

El Equipo Técnico comprometido; con el proceso de desarrollo, de esta propuesta solución es:

| | |
|-------------------------------------|--------------------------------------|
| Investigador | Erika Tatiana Proaño Lizano |
| Gerente | Lic. Juan José Yucailla Baltazar |
| Jefe Financiero | Ing. Inés Cristina Asubadín Asubadín |
| Contador | Dr. Ricardo Mesías Guangasi Lagua |
| Auxiliar Contable | Tlgo. Nely Beatriz Toalombo Yucailla |
| Gerente de Compras y Negocio | Ing. Martha Cecilia Calvopiña Chacón |
| Tutor Universidad Técnica de Ambato | Ing. Anita Consuelo Córdova Pacheco |

Tabla N 20: Nómina del Equipo Técnico comprometido; con el proceso de desarrollo, de esta propuesta solución

Elaborado por: Erika, P.

Fuente: Entidad Comercial YUCAILLA Cía. Ltda.

5.1.7 Costo

El costo calculado; para la elaboración de esta propuesta de solución, asciende a \$ 880,00; importe que se puntualiza, en la siguiente lista de costos:

| DESCRIPCIÓN | VALOR |
|-----------------------------|----------|
| Recolección de información. | \$100,00 |

| | |
|--|-----------------|
| Confección de un Modelo para el Control y Manejo de Inventarios; a través, de los diferentes Procesos que establece la entidad comercial (Adquisición, Almacenamiento, Abastecimiento y Ventas), y el Instructivo de la NIIF C-4 | \$500,00 |
| Impresiones | \$100,00 |
| Fotocopiado | \$50,00 |
| Transporte | \$100,00 |
| Gastos Varios | \$50,00 |
| COSTO TOTAL | \$900,00 |

Tabla N 21: Detalle de los costos estimados, para la elaboración de esta propuesta de solución

Elaborado por: Erika, P.

Fuente: Propuesta de Solución de este Análisis de Caso

5.2. Antecedentes de la propuesta

En la entidad comercial YUCAILLA Cía. Ltda.; se observa y determina, que no se efectúa un conveniente Control y Manejo de Inventarios, al reconocerse un inconsistente proceso de gestión de mercaderías; por no especificarse oportunamente políticas, normas y/o procedimientos, en las diversas áreas de registro del inventario; tales como: adquisición, almacenamiento, abastecimiento y ventas, junto a una desfavorable segregación de funciones; al no estipularse claramente las responsabilidades y los tiempos a ejecutarse, por cada uno de sus recursos humanos en cada uno de los procesos de gestión del inventario.

Por otra parte; en la entidad comercial YUCAILLA Cía. Ltda., normalmente no se maneja un registro contable de inventarios; en base a los lineamientos de una Norma Internacional de Información Financiera, lo que ha dado como resultado un inoperante control y manejo diario del producto que sigue infiltrando en la entidad.

Por lo anteriormente expuesto; es fundamental examinar, aquellos puntos críticos que serían claves para confeccionar un acertado nuevo proceso de gestión del inventario, que abarque sus distintas áreas; tales como: adquisición, almacenamiento, abastecimiento y ventas; y que por lo mismo, se definiría algunos Diagramas de Flujo en donde

notoriamente se precise; cuales deberían ser los procedimientos a cumplirse en estas áreas, con el anhelo de producirse un efectivo Control y Manejo de Inventarios; así como también, la preparación de un beneficioso Instructivo de una Norma Internacional de Información Financiera; que esencialmente para esta Propuesta de Solución sería la NIIF C-4 INVENTARIOS, instructivo que se administrará en el Departamento Contable de la entidad comercial; con mira a salvaguardar los recursos de la empresa, y por ende mejorar su rentabilidad.

5.3. Justificación

Con el desarrollo y la aplicación; de esta Propuesta de Solución, le permitirá a la entidad comercial YUCAILLA Cía. Ltda., generar algunos procedimientos apropiados para las distintas áreas de la entidad; tales como: adquisición, almacenamiento, abastecimiento y ventas, todo esto junto con un Instructivo de la NIIF C.4; debido a que la mayoría, de los ordenamientos de la gestión del inventario, que se efectúa habitualmente en la entidad es empíricamente; por lo que, se ha visto afectada la rentabilidad de la empresa, no llevándose a cabo un cuantioso registro contable en ventas; razón por la cual, se procesara e implementara nuevos Diagramas de Flujo sobre otras instrucciones a desarrollarse en las distintas áreas de la empresa, con aspiración a perfeccionar los procesos de gestión del inventario, contribuyendo con la compañía limitada; con un vigoroso control de estos procesos al obviarse algunos errores, que solían ser perjudiciales para la entidad comercial; y por ende, con sus clientes y sus proveedores; de manera que, se podrá ver reflejado una mejoría al conocer oportunamente, en que instante correspondería generar un nuevo aprovisionamiento de stock y en qué cantidad, al conservar un adecuado nivel de productos.

Al aplicarse correctamente; lo prescrito anteriormente, con el transcurrir de pocos meses se apareciera una gran mejoría en las distintas áreas, que configuran la gestión de procesos del inventario de la entidad comercial YUCAILLA Cía. Ltda.

5.4. Objetivos de la propuesta

5.4.1. Objetivo general

Diseñar un Nuevo Modelo de Gestión para el Control y Manejo de Inventarios; con un Instructivo de la NIIF-C4, para salvaguardar los recursos de la entidad comercial YUCAILLA Cía. Ltda., y contribuir con la correcta toma de decisiones.

5.4.2. Objetivos específicos

- Establecer Políticas de Control Interno de Inventarios; que determinen las Actividades y los Procedimientos; de los procesos de Adquisición, Almacenamiento, Abastecimiento y Ventas con un correcto Instructivo de la NIIF C-4; para implantar pertinentes niveles de atención.
- Ilustrar nuevas actividades y procedimientos; para un práctico Control y Manejo de Inventarios, e implantar un documento de socialización interna.
- Plantear ciertos Indicadores de Gestión, que aporten al reconocimiento de la eficiencia en la entidad comercial YUCAILLA Cía. Ltda.

5.5. Análisis de factibilidad

5.5.1. Factibilidad política

“En el país; las Pequeñas y Medianas Empresas (PYMES) dominan una parte importante de la economía ecuatoriana; debido a que, cerca del 90% de empresas ecuatorianas son Pymes; pero para efectos de aplicación de las NIIF, se consideran como Pymes a aquellas empresas que cumplen con los siguientes requisitos:

- Activos totales, inferiores a \$4´000,000.
- Registren un Valor Bruto de Ventas Anuales hasta \$5´000,000.
- Tengan menos de 200 trabajadores (Personal Ocupado). Promedio anual ponderado.

Las Pequeñas y Medianas Empresas (PYMES) del Ecuador; requirieron acoplarse a los diversos cambios de su parte financiera-contable, al conformar el Tercer Grupo de Empresas, al que les corresponde desarrollar Normas Internacionales de Información Financiera (NIIF)

En el Ecuador se empezó a aplicar en el 2008, por el organismo regulador de las empresas, en este caso la Superintendencia de Compañía, que mediante Resolución

No. 08.G.D.DSC.010 del 20 de noviembre de 2008, estableció el siguiente cronograma para la adopción de NIIF por parte de las compañías que están bajo su control:

Primer Grupo: A partir del 1 de enero de 2010, vienen aplicando NIIF, las compañías y entes sujetos y regulados por la Ley de Mercado de Valores, así como las compañías que ejercen actividades de auditoría externa.

Segundo Grupo: A partir del 1 de enero de 2011, se encuentran aplicando NIIF, las compañías que al 31 de diciembre de 2007 tenían activos totales iguales o superiores a US \$4.000.000, las compañías Holding o tenedoras de acciones; Compañías de Economía Mixta y las Sucursales de compañías extranjeras y las asociaciones que éstas formen y que ejerzan sus actividades en el Ecuador.

Tercer Grupo: A partir del 1 de enero de 2012, aplicarán NIIF, todas las demás compañías no consideradas en los dos grupos anteriores, que por lo general son las PYMES”, según la Superintendencia de Compañías del Ecuador.

Pero, **¿qué son las PYMES?**; “normalmente en el Ecuador, las Pequeñas y Medianas Empresas (PYMES) son aquellas entidades que efectúan diversos tipos de actividades económica; entre las que se enfatiza, las siguientes: El Comercio al POR MAYOR y al POR MENOR; Agricultura; Silvicultura y Pesca; Industrias Manufactureras; Construcción; Transporte – Almacenamiento – Comunicaciones; Bienes Inmuebles y Servicios Prestados a las Empresas; y los, Servicios Comunales, Sociales y Personales.”, (SRI, 2018)

5.5.2 Factibilidad técnica

La propuesta planteada se enfoca principalmente en el diseño de un nuevo sistema de adquisiciones, almacenamiento, abastecimiento y ventas con la aplicación adecuada de la NIIF C-4, en donde la empresa Comercial Yucailla Cía. Ltda., cuenta con el apoyo suficiente para la presente investigación, por parte de la Gerencia; Contabilidad; Jefe Financiero; Gerente de Compras y Negociaciones; Jefe de Bodega; Jefe de Ventas; y Vendedores.

5.5.3. Factibilidad económica – financiera

La presente investigación es factible; ya que la empresa Comercial Yucailla Cía. Ltda., cuenta con capital propio, la misma que cubrirá los gastos económicos necesarios, para su desarrollo, implementación, seguimiento, control y administración.

5.5.4. Factibilidad tecnológica

Los sectores económicos mediante el uso de la tecnología hoy en día pueden ir innovando y mejorando la calidad del producto gracias al avance de la tecnología los mismos van obteniendo mayor aceptación en el mercado.

Por otra parte, también es importante que la infraestructura de la empresa comercial sea confortable para facilitar el control y desarrollo adecuado de las actividades, por lo que la empresa Comercial Yucailla Cía. Ltda., cuenta con un espacio adecuado, equipo de cómputo de última generación para el desarrollo de las actividades diarias.

Por lo anteriormente expuesto se puede decir que la empresa Comercial Yucailla Cía. Ltda., cuenta con la tecnología necesaria para el desarrollo e implementación del proyecto.

5.5.5. Factibilidad legal

El estudio promueve el mejoramiento y cumplimiento de las actividades que realiza la empresa Comercial Yucailla Cía. Ltda., debe cumplir con los aspectos legales que rigen al control interno de las existencias, de esta manera también cumplirá las normativas reglamentarias para el desarrollo del país por lo tanto es factible.

5.6. Fundamentación científica – técnica

Para la realización de la siguiente propuesta fue óptimo y adecuado basarnos nuevamente en varia información basada en libros, revistas, sitios web, entrevistas al personal administrativo, operativo y la información de la empresa Comercial Yucailla Cía. Ltda., institución objeto del estudio.

GESTIÓN DE INVENTARIOS

Pinzón y Pérez (citado por Krajewski & Ritzman, 2000); “establecen que uno de los grandes desafíos de la gestión de inventarios consiste en mantener la cantidad adecuada para que la empresa alcance sus prioridades competitivas con mayor eficiencia y productividad”. (p.14)

Pérez y Cifuentes (2013) menciona que: “la gestión de inventarios permite determinar la cantidad de inventario del producto que debe mantenerse”. (p. 2)

DIAGRAMA DE FLUJO

Según Enríquez (2012)

“son representaciones gráficas que emplean elementos geométricos para representar secuencias de un proceso, de igual modo permiten describir la secuencia y su interacción de las distintas etapas de un procedimiento. Estos diagramas utilizan símbolos con significados bien definidos que representan los pasos de alguna actividad dentro de una organización, y representan el flujo de ejecución mediante flechas que conectan los puntos de inicio y de fin de proceso.” (p. 1).

NORMA INTERNACIONAL DE INFORMACIÓN FINANCIERA C-4 INVENTARIOS

Según (CINIF - Consejo Mexicano para la Investigación y Desarrollo de las Normas de Información Financiera) “esta Norma de Información Financiera (NIIF) tiene como objetivo establecer las normas de valuación, presentación y revelación para el reconocimiento inicial y posterior de los inventarios en el estado de posición financiera de una entidad económica”.

“Otro asunto importante que se trata en esta NIIF en el reconocimiento contable de los inventarios es el importe de costo que debe reconocerse como un activo y diferirse como al hasta el momento en que se vendan. Por lo tanto, esta NIIF también establece las normas relativas para la valuación de los inventarios y su subsecuente reconocimiento en resultados”.

5.7. Metodología del modelo operativo

| N° | FASE | RESPONSABLES | ACTIVIDADES |
|----|---------------------------|---|---|
| 1 | Planteamiento Estratégico | <ul style="list-style-type: none">Gerente GeneralJefe FinancieroContador GeneralAuxiliar ContableGerente de Compras y NegociosInvestigador | <ul style="list-style-type: none">Reseña Histórica.MisiónVisiónObjetivos CorporativosValores CorporativosOrganigrama de la estructura organizacionalPrincipales Productos Ofertados |

| | | | |
|---|--|--|--|
| 2 | <p>Instructivo de Aplicación de la NIIF C-4 INVENTARIOS y la Descripción detallada del Mejoramiento de los Procesos de Adquisición; Abastecimiento; Almacenamiento y Exhibición y Promoción Y Ventas</p> | <ul style="list-style-type: none"> • Gerente General • Jefe Financiero • Contador General • Auxiliar Contable • Gerente de Compras y Negocios • Investigador | <ul style="list-style-type: none"> • Perfil del Encargado del Instructivo de la NIIF C-4 INVENTARIOS • Actividades para el Instructivo de la NIIF C-4 INVENTARIOS • Responsable del Instructivo de la NIIF C-4 INVENTARIOS • Análisis Contable detallado del Instructivo de la NIIF C-4 INVENTARIOS • Políticas de los Procesos de Adquisición; Abastecimiento; Almacenamiento y Exhibición; y Promoción y Ventas • Procesos de Adquisición; Abastecimiento; Almacenamiento y Exhibición; y Promoción y Ventas • Definición del perfil de la persona encargada de los Procesos de Adquisición; Abastecimiento; Almacenamiento y Exhibición; y Promoción y Ventas • Cuadro Resumen del Levantamiento del Proceso y Procedimientos del DEPARTAMENTO DE COMPRAS y VENTAS • Elaboración del Diagrama de Flujo de los Procesos de Adquisición; Abastecimiento; Almacenamiento y Exhibición; y Promoción y Ventas |
| 3 | <p>Diseño de Indicadores de Gestión para el Control Interno del Inventario</p> | <ul style="list-style-type: none"> • Gerente General • Jefe Financiero • Contador General • Auxiliar Contable • Gerente de Compras y Negocios • Investigador | <p>Indicadores de Gestión para el Control Interno de los Procesos de Adquisición; Abastecimiento; Almacenamiento y Exhibición; y Promoción y Ventas</p> |

Tabla N 22: Metodología del Modelo Operativo de la Propuesta de Solución

Elaborado por: Erika, P.

Fuente: Entidad Comercial YUCAILLA Cía. Ltda.

Índice de la PROPUESTA DE SOLUCIÓN

Índice de la Propuesta.....150

5.7.1. Planteamiento Estratégico de la Entidad Comercial YUCAILLA Cía. Ltda..... ¡Error! Marcador no definido.

5.7.1.1. Reseña Histórica..... **¡Error! Marcador no definido.**

5.7.1.2. Misión **¡Error! Marcador no definido.**

5.7.1.3. Visión **¡Error! Marcador no definido.**

5.7.1.4. Objetivos Corporativos **¡Error! Marcador no definido.**

5.7.1.5. Valores Corporativos **¡Error! Marcador no definido.**

5.7.1.6. Organigrama de la Estructura Organizacional;**¡Error! Marcador no definido.**

5.7.1.4. Principales Productos Ofertados ... **¡Error! Marcador no definido.**

5.7.2. Instructivo de Aplicación de la NIIF C-4 INVENTARIOS y la Descripción detallada del Mejoramiento de los Procesos de Adquisición; Abastecimiento; Almacenamiento y Exhibición; y, Promoción y Ventas ¡Error! Marcador no definido.

5.7.2. Instructivo de Aplicación de la NIIF C-4 INVENTARIOS**¡Error! Marcador no definido.**

5.7.2.1. POLITICA DE INVENTARIOS .. **¡Error! Marcador no definido.**

5.7.2.2. Perfil del Encargado del Instructivo de Aplicación de la NIIF C-4 INVENTARIOS **¡Error! Marcador no definido.**

5.7.2.3. Actividades para el Instructivo de Aplicación de la NIIF C-4 INVENTARIOS **¡Error! Marcador no definido.**

5.7.2.4. Responsable del Instructivo de Aplicación de la NIIF C-4 INVENTARIOS **¡Error! Marcador no definido.**

5.7.2.5. Políticas del Proceso de Adquisición;**¡Error! Marcador no definido.**

5.7.2.5.1. Proceso de Adquisición de Inventario;**Error! Marcador no definido.**

5.7.2.5.2. Definición del perfil de la persona encargada del Proceso de Adquisición**¡Error! Marcador no definido.**

5.7.2.5.3. Cuadro Resumen del Levantamiento del Proceso y Procedimientos – DEPARTAMENTO DE COMPRAS.....**¡Error! Marcador no definido.**

5.7.2.5.4. Elaboración del Diagrama de Flujo del Proceso de Adquisición de Inventario**¡Error! Marcador no definido.**

5.7.2.6. Políticas del Proceso de Abastecimiento;**Error! Marcador no definido.**

5.7.2.6.1. Proceso de Abastecimiento**¡Error! Marcador no definido.**

5.7.2.6.2. Definición del perfil de la persona encargada del Proceso de Abastecimiento.....**¡Error! Marcador no definido.**

5.7.2.6.3. Cuadro Resumen del Levantamiento del Proceso y Procedimientos – DEPARTAMENTO DE COMPRAS.....**¡Error! Marcador no definido.**

5.7.2.6.4. Elaboración del Diagrama de Flujo del Proceso de Abastecimiento**¡Error! Marcador no definido.**

5.7.2.7. Políticas del Proceso de Almacenamiento y Exhibición.....**¡Error! Marcador no definido.**

5.7.2.7.1. Proceso de Almacenamiento y Exhibición;**Error! Marcador no definido.**

5.7.2.7.2. Definición del perfil de la persona encargada del Proceso de Almacenamiento y Exhibición**¡Error! Marcador no definido.**

5.7.2.7.3. Cuadro Resumen del Levantamiento del Proceso y Procedimientos – DEPARTAMENTO DE COMPRAS.....**¡Error! Marcador no definido.**

5.7.2.7.4. Elaboración del Diagrama de Flujo del Proceso de Almacenamiento y Exhibición**¡Error! Marcador no definido.**

5.7.2.8. Políticas del Proceso de Promoción y Ventas; **Error! Marcador no definido.**

5.7.2.8.1. Proceso de Promoción y Ventas. ; **Error! Marcador no definido.**

5.7.2.8.2. Definición del perfil de la persona encargada del Proceso de Promoción y Ventas ; **Error! Marcador no definido.**

5.7.2.8.3. Cuadro Resumen del Levantamiento del Proceso y Procedimientos – DEPARTAMENTO DE PROMOCIÓN Y VENTAS; **Error! Marcador no definido.**

5.7.2.8.4. Elaboración del Diagrama de Flujo del Proceso de Promoción y Ventas..... ; **Error! Marcador no definido.**

5.7.3. Indicadores de Control Interno ; Error! Marcador no definido.

5.7.3.1. PROCESO DE ADQUISICIÓN DE INVENTARIO – Departamento de Compras ; **Error! Marcador no definido.**

5.7.3.1.1. Indicador de Gestión (Eficiencia de los Pedidos Generados); **Error! Marcador no definido.**

5.7.3.1.2. Indicador de Gestión (Evaluación de Proveedores) ; **Error! Marcador no definido.**

5.7.3.2. PROCESO DE ABASTECIMIENTO DE INVENTARIO – Departamento de Compras ; **Error! Marcador no definido.**

5.7.3.2.1. Indicador de Gestión (Nivel de Cumplimiento de Abastecimiento) ; **Error! Marcador no definido.**

5.7.3.2.2. Indicador de Gestión (Comparativo Transporte); **Error! Marcador no definido.**

5.7.3.3. PROCESO DE ALMACENAMIENTO Y EXHIBICIÓN DEL INVENTARIO – Departamento de Compras; **Error! Marcador no definido.**

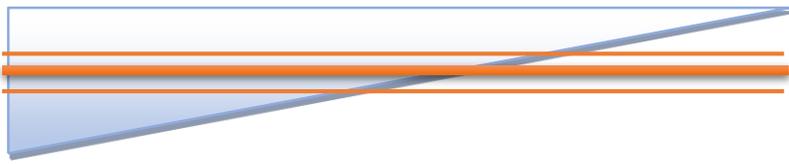
5.7.3.3.1. Indicador de Gestión (Capacidad de Almacenamiento Utilizada) ; **Error! Marcador no definido.**

5.7.3.3.2. Indicador de Gestión (Costo Metro Cuadrado de Almacenamiento)
.....; **Error! Marcador no definido.**

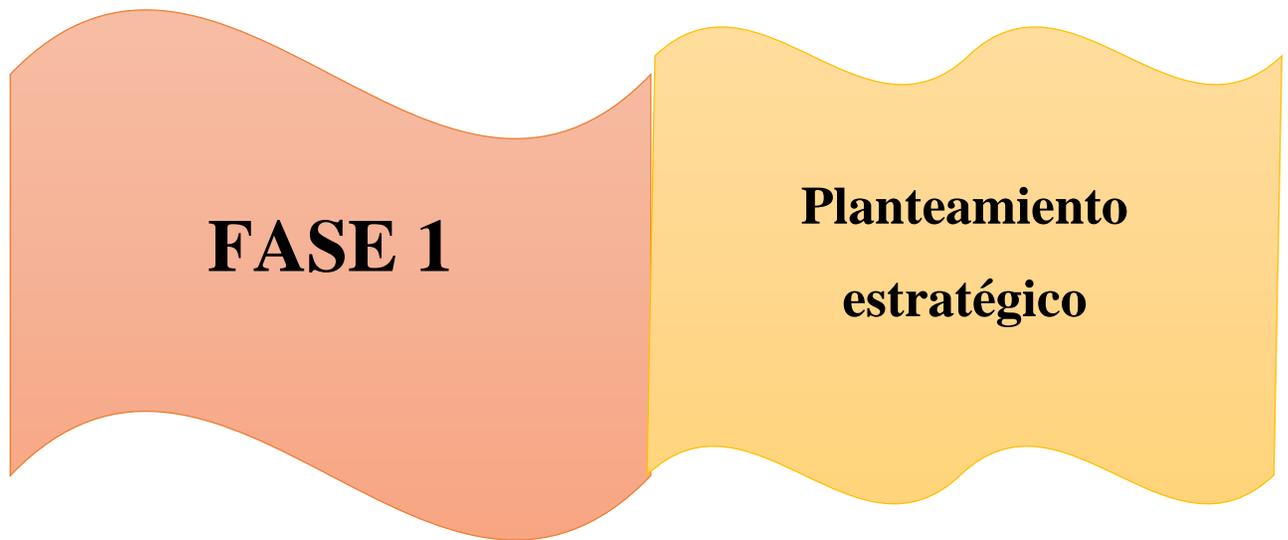
5.7.3.4. PROCESO DE PROMOCIÓN Y VENTAS DEL INVENTARIO –
Departamento de Ventas; **Error! Marcador no definido.**

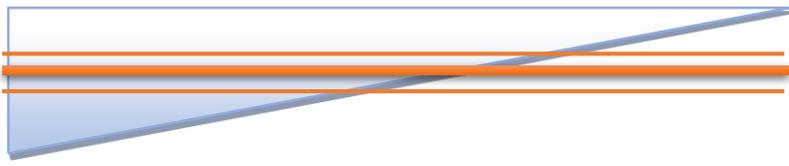
5.7.3.4.1. Indicador de Gestión (Volumen de Ventas); **Error! Marcador no
definido.**

5.7.3.4.2. Indicador de Gestión (Satisfacción del Cliente).....-
.....; **Error! Marcador no definido.**



5.7.1. Planteamiento estratégico de la entidad comercial Yucailla Cía. Ltda.





5.7.1.1. Reseña histórica.

Comercial Yucailla nació de un grupo de jóvenes indígenas pertenecientes a las comunidades de Chibuleo San Alfonso; Pelileo; y Salasaca, pensando en crear fuentes de trabajo, el 15 de Abril de 2007 se apertura la primera oficina en la Ciudad de Latacunga en el sector de San Felipe, siendo inscrita en la Superintendencia de Compañías el 17 de Julio del 2007, y en la actualidad contamos con 7 agencias en el centro del país.

5.7.1.2. Misión

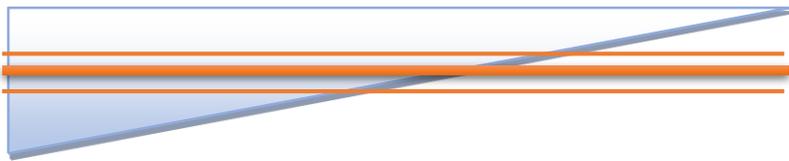
Comercializar productos y servicios de calidad en el país, satisfaciendo las necesidades de los clientes mediante la administración eficiente y competitiva en el mercado, generando rentabilidad para sus accionistas y bienestar a sus colaboradores.

5.7.1.3. Visión

Ser una empresa líder e innovadora, consolidada entre las primeras del país en brindar productos y servicios de calidad.

5.7.1.4. Objetivos corporativos

- Disponer de mercadería eficiente y en buen estado.
- Clientes satisfechos.
- Recurso humano capacitado, comprometido y motivado
- Gestión Profesional
- Finanzas Sanas
- Rendición de cuentas y auditoría interna
- Uso y desarrollo de tecnología de punta

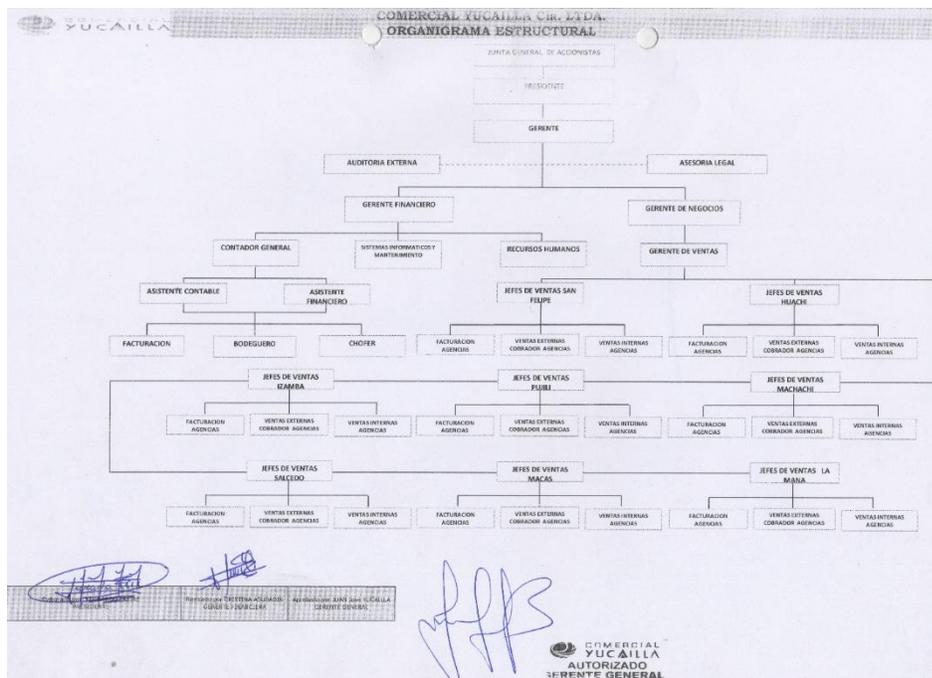


- Atención cálida oportuna y eficaz
- Sistema de capacitación continua.

5.7.1.5. Valores corporativos

- Compromiso
- Honestidad
- Confianza
- Solidaridad

5.7.1.6. Organigrama de la estructura organizacional





5.7.1.7. Principales productos ofertados

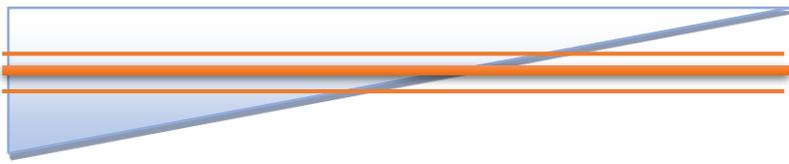
Entre los principales productos ofertados por la entidad están:

**LLANTAS Y AROS PARA
CAMIÓN, AUTOMÓVIL,
CAMIONETA.**



MOTOCICLETAS

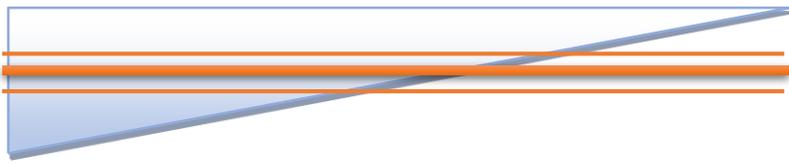




5.7.2. Instructivo de aplicación de la NIIF C-4 inventarios y la descripción detallada del mejoramiento de los procesos de adquisición; abastecimiento; almacenamiento y exhibición; y, promoción y ventas

FASE 2

Instructivo de aplicación de la NIIF C-4 inventarios y la descripción detallada del mejoramiento de los procesos de adquisición; abastecimiento; almacenamiento y exhibición; y, promoción y ventas



5.7.2.1. Instructivo de aplicación de la NIIF C-4 inventarios

Para la aplicación de la NIIF C-4 primero la Administración de la empresa debe determinar las políticas que se van aplicar en relación a Inventarios.

5.7.2.2. Política de inventarios

OBJETIVO GENERAL

El objetivo de esta política contable es definir los criterios que Comercial YUCAILLA Cía. Ltda., aplicará para el reconocimiento y valoración de sus Inventarios.

Esta política debe ser utilizada por Comercial YUCAILLA Cía. Ltda., para la elaboración de los estados financieros y las revelaciones de la información financiera bajo la NIIF C-4 INVENTARIOS.

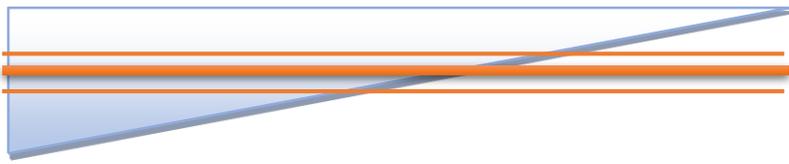
POLITICAS

1. EXISTENCIAS

Los inventarios de Comercial YUCAILLA Cía. Ltda., son activos destinados para la venta, en el curso normal de sus operaciones.

2. VALORACION O MEDICION DE LAS EXISTENCIAS.

- ✓ Las existencias se valorarán al costo, aplicando para su valoración el método promedio ponderado.
- ✓ El costo de los inventarios comprenderá el costo derivado de su adquisición, así como otros costos en los que incurra para darles su condición y ubicación actuales.
- ✓ El costo de adquisición comprenderá el precio de compra, los aranceles de importación y otros impuestos (que no sean recuperables posteriormente de las autoridades fiscales) los transportes, el almacenamiento y otros costos directamente atribuibles a la adquisición de las mercaderías.



3. INVENTARIO FISICO

Al término de cada semestre la entidad deberá realizar un conteo físico de todas las existencias con el fin de:

- Confirmar el saldo que a la fecha muestra el software de inventarios.
- Determinar el estado físico de los mismos, procediendo a realizar los ajustes que se deriven del resultado.

4. TIEMPO DE PERMANENCIA DEL INVENTARIO

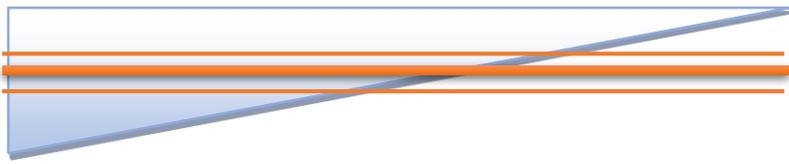
Comercial YUCAILLA Cía. Ltda., establece como tiempos máximos de permanencia en el inventario de acuerdo a las líneas que maneja de la siguiente manera:

| LINEA | TIEMPO MAXIMO |
|--------------|---------------|
| Motocicletas | 3 meses |
| Llantas | 2 meses |
| Otros | 6 meses |

Una vez transcurrido este tiempo, el departamento de compras y negocios buscará la forma de vender este inventario sea con promociones, descuentos y de ser el caso hasta vendiendo al costo.

5.7.2.3. Perfil del encargado del instructivo de aplicación de la NIIF C-4 inventarios

La aplicación de la NIIF C-4 en Comercial YUCAILLA Cía. Ltda., como establece la política, está a cargo del Jefe Financiero, el mismo que debe cumplir el siguiente perfil profesional:



**Descripción del Puesto y del Perfil del Encargado del Instructivo de Aplicación de la NIIF C-4
INVENTARIOS**

| | |
|------------------------------|----------------------|
| PUESTO DEL ENCARGADO: | Jefe Financiero |
| AREA O DEPARTAMENTO: | Dirección Financiera |

OBJETIVO DEL PUESTO DEL ENCARGADO.-

Dirigir y controlar la aplicación de las Normativas y políticas de Administración de Recursos Humanos, Financieros y Materiales que regulan las actividades de Comercial YUCAILLA Cía. Ltda., con apego a las Leyes, Decretos, Acuerdos; Reglamentos, Normas, y Manuales Vigentes.

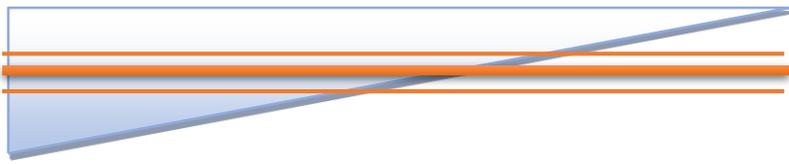
PERFIL DEL PUESTO

| | | |
|----------------------------------|---|---------------------------|
| ESCOLARIDAD | Contador Público C.P.A. | |
| | TIEMPO | PUESTO PREVIO |
| EXPERIENCIA | 5 años | Gerente Administrativo |
| CONOCIMIENTOS | <ul style="list-style-type: none"> ✓ Ley del Impuesto sobre la Renta ✓ Ley del Impuesto al Valor Agregado ✓ Código Tributario ✓ Reglamento de Aplicación Código Tributario ✓ Ley de Seguridad Social ✓ Código de Trabajo ✓ Normas Internacionales de Información Financiera ✓ Computación (Word, Excel y PowerPoint) ✓ Ley Orgánica de Aduanas | |
| CAPACIDADES Y HABILIDADES | <ul style="list-style-type: none"> ○ Liderazgo ○ Trabajo en Equipo ○ Habilidad de Negociación ○ Comunicación ○ Trabajo Bajo Presión ○ Toma de Decisiones ○ Solución de Problemas ○ Orientado a Logros ○ Honestidad ○ Responsabilidad | |
| IDIOMAS | EDAD | ESTADO CIVIL |
| No requerido | 30 - 45 años | Indistinto |

Tabla N 23: Descripción del Puesto y del Perfil del Encargado del Instructivo de Aplicación de la NIIF C-4 INVENTARIOS

Elaborado por: Erika, P.

Fuente: Entidad Comercial YUCAILLA Cía. Ltda.



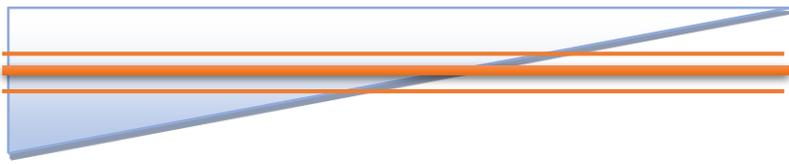
5.7.2.4. Actividades para el instructivo de aplicación de la NIIF C-4 inventarios

Para la aplicación de la NIIF C-4 Inventarios es necesario desarrollar las siguientes actividades:

1. Descargarse del Sistema PAC el informe de COSTO DEL INVENTARIO, el mismo que nos proporciona las existencias y los costos del inventario.
2. Descargarse del Sistema PAC un informe donde se encuentre la información de las CANTIDADES VENDIDAS por producto.
3. Descargarse del Sistema PAC un informe que nos proporcione la información correspondiente a la fecha de la última compra por producto.
4. En base a los reportes descargados del Sistema PAC, realizar un archivo en Excel que nos permita realizar un Análisis de Rotación y lento movimiento de los inventarios para la venta.
5. Determinar el costo unitario de cada producto dividiendo la Cantidad en Stock para el Costo Stock en libros.

5.7.2.5. Responsable del instructivo de aplicación de la NIIF C-4 inventarios

La preparación, implementación, mantenimiento y actualización de las políticas contables, así como el monitoreo y el debido resguardo para velar por el cumplimiento y aplicación de las mismas, corresponderá a la Gerencia Financiera a través del Departamento de Contabilidad.



5.7.2.6. Políticas del proceso de adquisición

OBJETIVO GENERAL

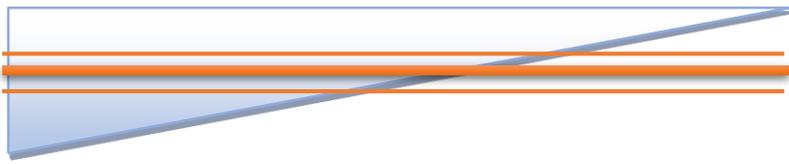
Aplicar las políticas de compras establecidas por la empresa “Comercial Yucailla Cía. Ltda.”, siempre adquiriendo productos de calidad con precios competitivos, y mejorar la rentabilidad incluyendo indicadores de crecimiento y control.

OBJETIVOS ESPECÍFICOS

- ✚ Generar planes de venta, de acuerdo a cada nivel de compras, para mantener la rentabilidad.
- ✚ Analizar tres ofertas de distintos proveedores, para obtener precios competitivos en nuestra lista de precios.
- ✚ Analizar el inventario actual y tener siempre presente el tiempo de permanecía en el stock, para fijar planes de venta para este tipo de mercadería.

POLÍTICAS

- Antes de realizar una compra revisar la mercadería existente en bodegas y sucursales.
- Las compras serán analizadas mediante un plan de compras y el flujo de bancos.
- Las compras se lo realizarán mediante la resolución y aprobación del comité de compras.
- Toda compra debe ser respaldada con las órdenes de compras numeradas y autorizadas por Gerencia.
- Para realizar una adquisición de Inventario en la entidad comercial Yucailla Cía. Ltda., se debería obedecer a las medidas que prescriba el Comité de Recursos Humanos,



respecto al proceso de Adquisición de Inventario, el mismo que se describe a continuación :

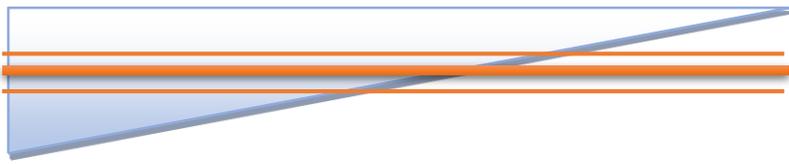
Medidas que se debería cumplir, luego de elaborar un Comité de Recursos Humanos para

| <u>COMITÉ DE RECURSOS HUMANOS PARA EL PROCESO DE ADOUSIÓN DE INVENTARIO</u> | | | | |
|--|----------------|---|---------------|------------------------------------|
| COMITÉ | NIVELES | RESPONSABLES | COMPRA | TIEMPO |
| Desde 500 a 5000 | A | <ul style="list-style-type: none"> ○ Gerente de Compras y Negocios ○ Asistente Financiero | BAJO | Todos los días de 12:00 a 13:00 |
| Desde 5001 a 25000 | AA | <ul style="list-style-type: none"> ○ Gerente de Compras y Negocios ○ Jefe Financiero ○ Asistente Financiero | MEDIO | Lunes y Miércoles de 12:00 a 13:00 |
| Desde 25001 a 50000 | AAA | <ul style="list-style-type: none"> ○ Gerente General ○ Jefe Financiero ○ Asistente Financiero ○ Gerente de Compras y Negocios | ALTO | Viernes de 15:00 a 16:00 |

perfeccionar el proceso de Adquisición de Inventario en la entidad comercial YUCAILLA Cía. Ltda.:

- ❖ Realizar la negociación de compras con el proveedor según comité aprobado.
- ❖ El Gerente de Compras y Negocios realiza la adquisición de mercaderías mediante orden de compra aprobado por Gerencia General.
- ❖ Una vez aprobado la compra se realizará el respectivo seguimiento de la mercadería adquirida, la persona encargada de realizar este seguimiento es Gerente de Compras y Negocios. Como también planificará la cantidad de pedidos en compras con el que justificará las estrategias de ventas para el producto solicitado.
- ❖ El seguimiento de las compras consiste en el levantamiento de información que realiza para verificar la rentabilidad que se obtuvo en las ventas.

$$\text{Rentabilidad} = \text{Ventas} / \text{Compras}$$



- ❖ Para el control de compras se realizará la rotación de inventarios.
$$\text{Rotación de Inventarios} = \text{Total de Inventarios} / (\text{Costo de Ventas} / 360 \text{ días})$$
- ❖ Analizar las compras y presupuestos de ventas Gerente de Compras y Negocios.
- ❖ Presentar informes a Gerencia de los resultados obtenidos del seguimiento en compras realizadas en cada comité por cada mes.

5.7.2.6.1. Proceso de Adquisición de Inventario

OBJETIVO GENERAL

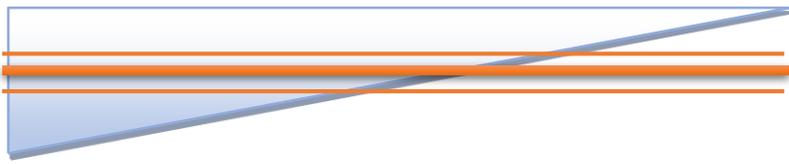
Administrar el proceso de compras mediante el control interno logrando analizar el potencial de compras y determinar el volumen de ventas mensuales por línea de productos.

OBJETIVOS ESPECIFICOS

- ✚ Dotar a la institución de una descripción minuciosa de cada una de las etapas en las cuales se forma la tarea del manejo de las compras.
- ✚ Ofrecer al personal un manual descriptivo que determine la secuencia a seguir en el proceso de Compras.
- ✚ Proporcionar una herramienta para medir la eficiencia de las operaciones de Compras que sirva para controlar la ejecución del proceso.
- ✚ Optimizar el control interno de compras para evitar la duplicación de funciones y así lograr ejecutar esta acción con menor dedicación de tiempo y esfuerzo.

PROCEDIMIENTOS PARA LA ADQUISICIÓN DE INVENTARIO

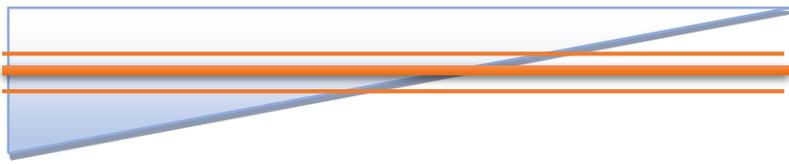
- a) Analizar las órdenes de pedido de las oficinas de la empresa Comercial Yucaila Cía. Ltda., y planificar las compras de la empresa.



- b) Seleccionar al proveedor, de acuerdo al precio, calidad, condiciones y las garantías de cada empresa que va a suministrar el producto.
- c) Negociar las Condiciones las cuales deben especificar los puntos de oferta que pueden ser negociables.
- d) Elaborar la Orden de Compra del proveedor seleccionado después que se haya negociado la compra.
- e) Aprobación y autorización de la Orden de Compra la misma que debe contener las firmas de: Gerente de Compras y Negocios como realizado, firma de Asistente Financiero como revisado, Firma de Gerente General como Autorizado y aprobado para que se realice la compra.
- f) La orden de compra del proveedor, deberá contener la firma del proveedor.
- g) Recepción de mercancías y materiales lo realizara el Jefe de bodega quien debe recibir la mercadería previa orden de compra y la guía de remisión que llega junto con la factura del proveedor para su respectiva revisión y control de la mercadería.
- h) Revisión y Autorización de la factura de compra, cuando el proveedor envía la factura a la parte contable se encarga de revisar la factura según el convenio y acuerdo que se haya tenido con el proveedor, la factura original pasa a Contabilidad.
- i) Los documentos ingresados en el sistema pasan al Jefe Financiero para su respectivo pago en cheque previa autorización de Gerencia, una vez aprobados y pagados, procede a archivar las facturas por fechas con sus respectivas ordenes de compras.

5.7.2.6.2. Definición del perfil de la persona encargada del Proceso de Adquisición

| | |
|-------------------------|---|
| Educación Formal | Estudios superiores en Marketing, Administración o afines. |
| Experiencia | 1 año en funciones similares Conocimiento en el manejo del Sistema PAC |



| | |
|---------------------|--|
| Competencias | <ul style="list-style-type: none">• Buenas relaciones interpersonales.• Capacidad de organizar y controlar sus funciones.• Trabajo bajo presión.• Honorabilidad.• Responsabilidad y ética. |
|---------------------|--|

Además; la persona delegada del Proceso de Adquisición de Inventario, debe hacerse cargo

- 1) Revisar, analizar y examinar exhaustivamente los pedidos de compras de mercaderías.
- 2) Organizar, controlar, verificar los pedidos de las mercaderías en cada una de las agencias. mantener un buen ambiente de trabajo en su área.
- 3) Cuidar su imagen personal y de la empresa.
- 4) Leer y aplicar el Manual de Funciones y sugerir modificaciones.

**5.7.2.6.3. Cuadro resumen del levantamiento del proceso y procedimientos –
Departamento de compras**

**CARACTERIZACIÓN DEL PROCESO
DEPARTAMENTO DE COMPRAS**

ÁREA:

Departamento Compras

PROCESO:

Adquisición del Inventario

| ACTIVIDAD | DEPENDENCIA | RESPONSABLE | PROCEDIMIENTO | TIEMPO |
|---|--------------------|------------------------------------|---|---------------|
| Verifica el inventario. | Compras | Bodeguero | Controla la existencia y realiza el pedido para enviarle al Gerente de Compras y Negociaciones. | 1 HORA |
| Recibe y unifica los pedidos de mercadería. | Compras | Gerente de Compras y Negociaciones | Verifica el inventario general, realiza las cotizaciones, negocia plazos y formas de pago por ultimo elabora las órdenes de compra, para enviar al jefe financiero. | 8 HORAS |
| Realiza el análisis de flujo de efectivo | Compras | Jefe Financiero | El Jefe Financiero recibe las órdenes de compra, para realizar un cuadro para la emisión de pagos, autoriza y entrega a Gerencia General. | 1 HORA |
| Aprueba las órdenes de compras. | Compras | Gerencia General | Recibe la orden de compra autorizada, analiza el informe y entrega al Gerente de Compras y Negociaciones | 1 HORA |
| Realiza el pedido a los proveedores. | Compras | Gerente de Compras y Negociaciones | Recibe las órdenes de compras autorizadas y aprobadas, posteriormente adquiere y da seguimiento para entregar al Jefe de Bodega. | 24 HORAS |
| Recibe, controla y | Compras | Jefe de Bodega | Comprobando con los pedidos autorizados y según las facturas de compra, para su posterior almacenamiento, para entregar al auxiliar contable. | 8 HORAS |



| | | | |
|---|---------|----------------------|--|
| | | | |
| Revisa los costos y fija precios de venta | Compras | Auxiliar contable | Recepta todas las de facturas de compras, y realiza los registros contables en el sistema. |
| | | | 4 HORAS |
| | | | 47 HORAS |
| | | <i>TIEMPO TOTAL:</i> | |

Tabla N 24: Cuadro Resumen del Levantamiento del Proceso y Procedimientos – DEPARTAMENTO DE COMPRAS

Elaborado por: Erika, P.

Fuente: Entidad Comercial YUCAILLA Cía. Ltda.



5.7.2.6.4. Elaboración del diagrama de flujo del proceso de adquisición de inventario

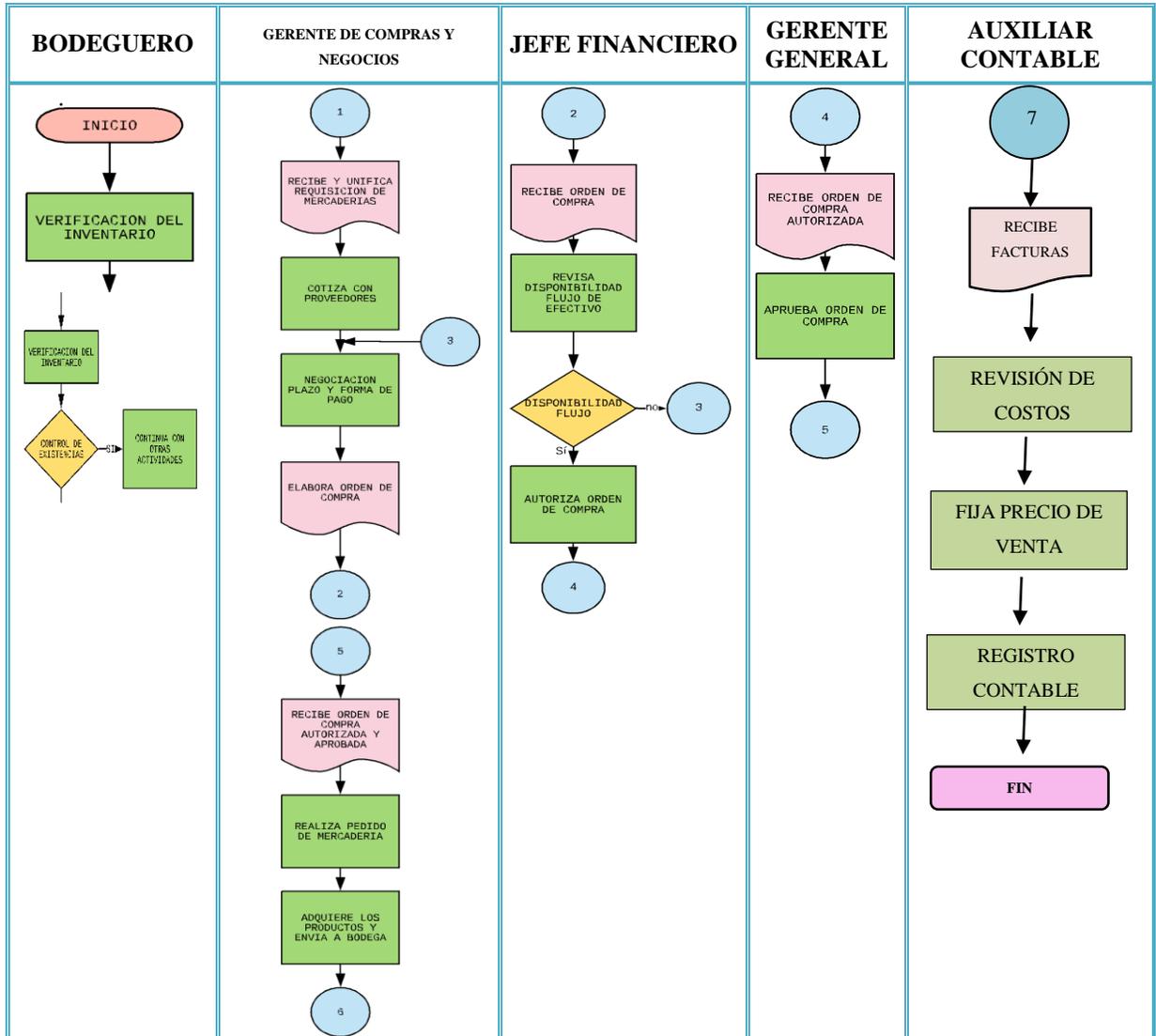
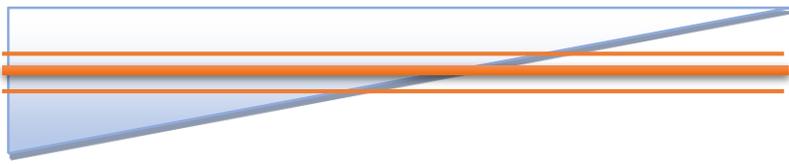


Gráfico N 21: Diagrama de Flujo del Proceso de Adquisición del Inventario

Elaborado por: Erika, P.

Fuente: Entidad Comercial YUCAILLA Cía. Ltda.



5.7.2.7. Políticas del proceso de abastecimiento

OBJETIVO GENERAL

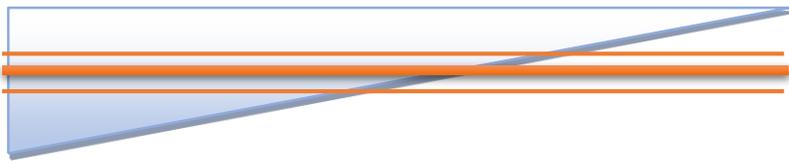
Brindar los lineamientos mediante los cuales se regirá el abastecimiento en cada una de las oficinas de Comercial Yucailla Cía. Ltda., para fomentar las mejores prácticas en la gestión de competitividad, calidad y cumplimiento de normas para mantener la rentabilidad.

OBJETIVOS ESPECÍFICOS

- ✚ Generar planes de venta, de acuerdo a cada nivel de compras, para mantener la rentabilidad.
- ✚ Analizar tres ofertas de distintos proveedores, para obtener precios competitivos en nuestra lista de precios.
- ✚ Analizar el inventario actual y tener siempre presente el tiempo de permanecía en el stock, para fijar planes de venta para este tipo de mercadería.

POLÍTICAS

- Definir técnicamente los productos que se necesitan.
- Tener existencias para operar con normalidad.
- Mantener un flujo ininterrumpido de productos necesarios para el funcionamiento de la empresa Comercial Yucailla Cía. Ltda.
- Atender la demanda en tiempo y forma con un nivel de calidad adecuado.
- La disposición de cada producto deberá ser lo más flexible posible para poder realizar modificaciones con la mínima inversión.
- Se debe establecer el orden y la ubicación de cada producto pensando siempre en cuándo y cómo se va a necesitar, para facilitar el movimiento de mercancías.



- Cuando se reciben nuevas mercancías, deben estar el mínimo tiempo posible sin ordenar y sin entregar a la agencia correspondiente.
- El seguimiento del abastecimiento consiste en el levantamiento de información que realiza para verificar el porcentaje de accesibilidad.

Productos accesibles almacenados / Total productos almacenados * 100%

5.7.2.7.1. Proceso de abastecimiento

OBJETIVO GENERAL

Administrar el proceso de abastecimiento mediante el control interno logrando analizar el potencial de compras y determinar el volumen de ventas mensuales por línea de productos.

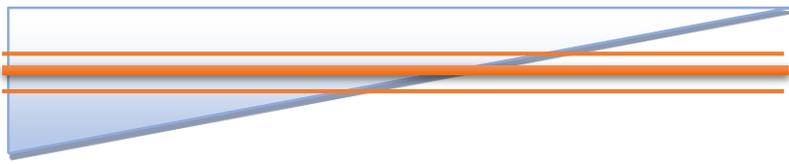
OBJETIVOS ESPECIFICOS

- Definir técnicamente de los productos que se necesiten.
- Tener existencias para operar con normalidad.
- Mantener un flujo ininterrumpido de productos necesarios para el funcionamiento.
- Atender la demanda en tiempo y forma con un nivel de calidad adecuado.

PROCEDIMIENTO DEL PROCESO DE ABASTECIMIENTO

1. RECEPCIÓN DE MERCADERIAS DE PROVEEDORES

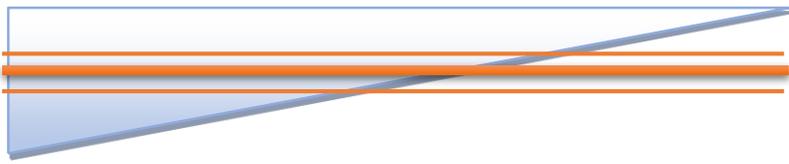
- a) El Jefe de bodega es la persona que recibe la mercadería de adquisición que es realizado por la empresa.



- b) Toda mercadería de adquisición llegará con su respectiva Guía de remisión y la Factura de compra por parte del proveedor.
- c) Revisar la Guía de remisión y comparar con la factura de compra del proveedor para la constatación de la mercadería que va a recibir.
- d) Para la recepción de la mercadería el bodeguero debe revisar la mercadería física con la factura de compra del proveedor.
- e) Para el respaldo de la recepción sacar la copia del a guía de remisión y factura.
- f) Una vez recibido la mercadería pasar al Departamento de Compras la Guía de Remisión y la Factura de Compra para el ingreso respectivo en el sistema.
- g) Una vez recibido la mercadería debe archivar las Copias de la Guía de Remisión y la Factura del proveedor.

2. ENVIO DE MERCADERIA PARA LAS AGENCIAS

- a) Para él envío de la mercadería para las agencias el Jefe Bodega debe ingresar al sistema verificar el pedido de mercadería, y realizar la Transferencias y la Guía de Remisión debidamente llenas.
- b) El Jefe Bodega antes de enviar la mercadería deberá revisar las transferencias, el pedido con la guía de remisión que se encuentren los mismos datos para poder despachar.
- c) Una vez revisado y constatado que la Guía de remisión este igual al pedido y a las transferencias, sacará la mercadería revisando que sea el mismo producto para entregar al Transportista encargado del traslado de mercaderías para las agencias.
- d) El Jefe Bodega entregará la mercadería al Transportista conjuntamente con la transferencia, la Guía de Remisión Original y la copia, estos documentos deben

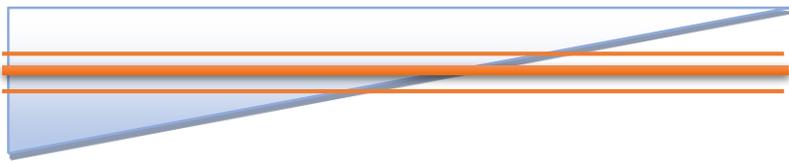


estar firmadas, por parte del Jefe Bodega que entrega la mercadería y del chofer que recibe la mercadería.

- e) Una vez enviada la mercadería, el Jefe Bodega debe entregar la transferencia, la Guía de Remisión original y copia previamente firmadas por el Jefe Bodega y Transportista al Departamento de Compras y debe tener una para su respaldo.
- f) El Jefe Bodega debe archivar la transferencia y la orden de pedido de las mercaderías que envía a las agencias.
- g) Debe llevar una Hoja de Kárdex del producto para controlar los ingresos y salidas de las mercaderías

5.7.2.7.2. Definición del perfil de la persona encargada del proceso de abastecimiento

| | |
|------------------|--|
| Educación Formal | Estudios superiores en Marketing, Administración o afines. |
| Experiencia | 1 año en funciones similares Conocimiento en el manejo del Sistema PAC |
| Competencias | <ul style="list-style-type: none">• Buenas relaciones interpersonales.• Capacidad de organizar y controlar sus funciones.• Trabajo bajo presión.• Honorabilidad.• Responsabilidad y ética. |



**5.7.2.7.3. Cuadro resumen del levantamiento del proceso y procedimientos –
Departamento de compras**

| CARACTERIZACIÓN DEL RPOCESO DE ABASTECIMIENTO | | | | |
|---|--------------------|--------------------|---|------------------------|
| DEPARTAMENTO DE COMPRAS | | | | |
| ÁREA: Departamento de Compras | | | | |
| PROCESO: Abastecimiento de Inventario | | | | |
| ACTIVIDAD | DEPENDENCIA | RESPONSABLE | PROCEDIMIENTO | TIEMPO |
| Revisa los pedidos, realiza las transferencias y elabora las guías de remisión. | Abastecimiento | Jefe de Bodega | Según pedidos realizados, verifica en el sistema según el inventario existente, realiza las transferencias, y elabora las guías de remisión. | 20 MINUTOS |
| Entrega la mercadería | Abastecimiento | Transportista | Recibe las guías de remisión, realiza el embarque, y entrega según las guías de remisión a los bodegueros en las agencias. | 60 MINUTOS |
| Recibe la mercadería según transferencias y/o guías de remisión | Abastecimiento | Bodeguero | Recibe siempre y cuando coteje con el pedido y clasifica, revisa la mercadería realizando pruebas físicas y funcionales, para elaborar un plan de exhibición. | 20 MINUTOS |
| TIEMPO TOTAL: | | | | 100 MINUTOS |

Tabla N 25: Cuadro Resumen del Levantamiento del Proceso y Procedimientos – DEPARTAMENTO DE COMPRAS

Elaborado por: Erika, P.

Fuente: Entidad Comercial YUCAILLA Cía. Ltda.



5.7.2.7.4. Elaboración del diagrama de flujo del proceso de abastecimiento

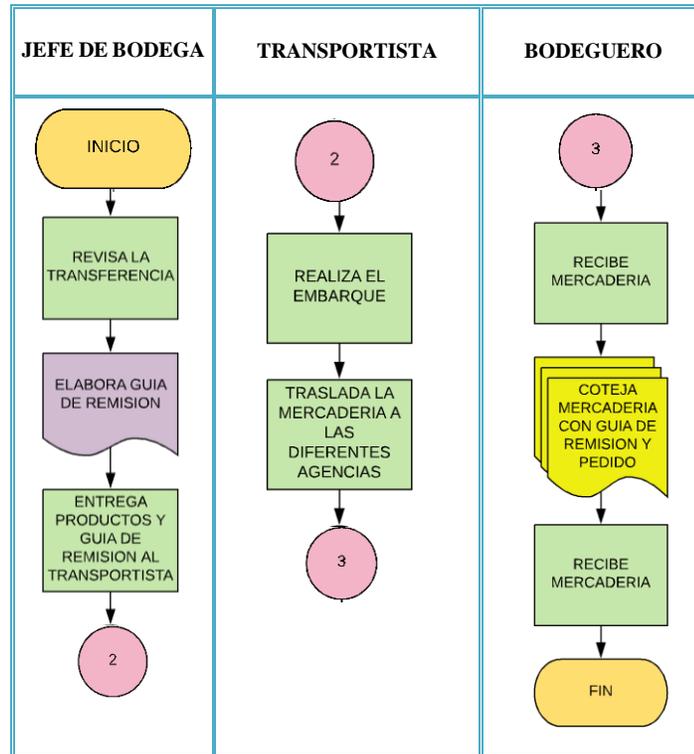
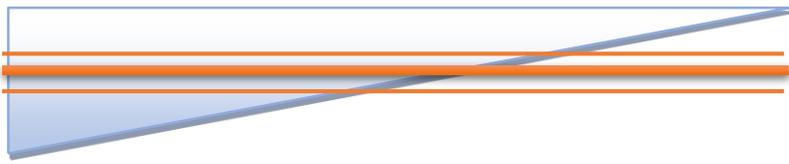


Gráfico N 22: Diagrama de Flujo del Proceso de Abastecimiento del Inventario

Elaborado por: Erika, P.

Fuente: Entidad Comercial YUCAILLA Cía. Ltda.



5.7.2.8. Políticas del proceso de almacenamiento y exhibición

OBJETIVO GENERAL

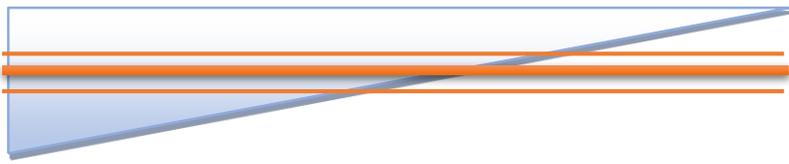
Establecer las pautas y requisitos mínimos necesarios que permitan garantizar el cumplimiento en cada las oficinas de Comercial Yucailla Cía. Ltda., para fomentar las buenas prácticas de almacenamiento en la gestión de cumplimiento de normas para mantener la rentabilidad.

OBJETIVOS ESPECÍFICOS

- ✚ Aprovechar los espacios físicos.
- ✚ Protección e identificación de los productos.
- ✚ Ordenamiento seguro de productos
- ✚ Optimizar el alistamiento en forma rápida y segura
- ✚ Asegurar existencia del producto.
- ✚ Evitar siniestros y robos.

POLÍTICAS

- Los ambientes de almacenamiento deben estar debidamente identificados y debe tomarse precauciones para impedir que personas no autorizadas ingresen en las áreas de almacenamiento.
- Realizar la revisión de los documentos y verificación de los productos antes de su almacenamiento.
- La documentación de entrega recepción (transferencias y guías de remisión) son importantes deben ser diseñados, revisados, distribuidos y controlados cuidadosamente por el jefe de cada proceso de almacenamiento.

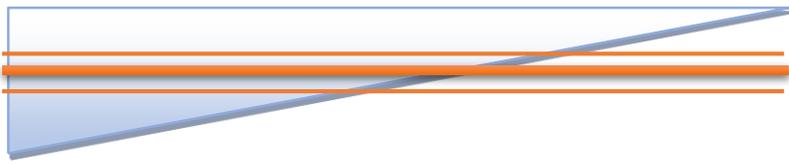


- Los documentos deber ser aprobados, firmados y fechados por las personas autorizadas. Y no debe modificarse sin autorización. .
- Mantener un registro de todas las acciones efectuadas o contempladas de tal forma que se pueda tomar conocimiento de todas las actividades importantes relacionadas con el almacenamiento de productos.
- Conservar los registros de existencias de manera comprensiva, documentada y revisada periódicamente mostrando todas las transferencias y guías de remisión de acuerdo a un sistema específico y debe verificarse periódicamente esta información, según política de la compañía Comercial Yucailla Cía. Ltda.
- Establecer el control de existencias a través de inventarios periódicos de los mismos, el que será de utilidad para: (Verificar el registro de existencias, Identificar la existencia de excedentes, Verificar la existencia de faltantes, Verificar condiciones de almacenamiento y estado de conservación).
- El seguimiento del almacenamiento consiste en el levantamiento de información que realiza para verificar el Costo de mercancías almacenadas:
$$\text{Costo de Almacenamiento} / \text{Unidades almacenados} * 100\%$$
- También se tomara en cuenta en el levantamiento de información para verificar Rotación de mercancías:
$$\text{Costo de Mercancías Almacenadas} / \text{Inventario Promedio} * 100\%$$

5.7.2.8.1. Proceso de almacenamiento y exhibición

OBJETIVO GENERAL

Revisar y controlar de forma eficiente y eficaz la recepción, entrega y transferencias entre agencias de los productos que se encuentra en el área de almacenamiento, con el propósito de evitar descuadres de inventarios en el momento de realizar la constatación física de los inventarios y sobre todo mantener el control que debe tener el bodeguero en la mercadería que se encuentra a su cargo.



OBJETIVOS ESPECÍFICOS

- ✚ Establecer normas y reglamentos de cada uno de los procesos de almacenamiento que se realizan.
- ✚ Señalar procedimientos generales para el almacenamiento de los productos adquiridos.
- ✚ Tener uno documento de apoyo para la ejecución de las actividades propias del sistema de Abastecimiento.

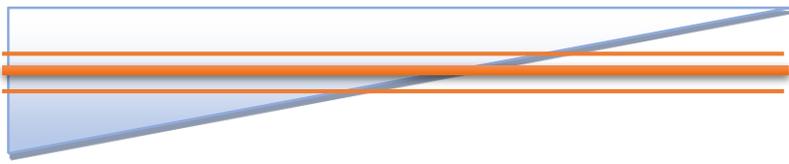
PROCEDIMIENTO DEL PROCESO DE ALMACENAMIENTO Y EXHIBICIÓN DEL INVENTARIO

1. RECEPCION DE MERCADERIAS DE LAS AGENCIAS

- a) Para la recepción de la mercadería de las agencias el Bodeguero recibe la mercadería conjuntamente con la transferencia y la guía de remisión original y copia que envían desde cada una de las agencias.
- b) El Bodeguero revisa la mercadería que se encuentre completo como consta en la transferencia y guía de remisión para recibir la mercadería sin novedades.
- c) Si la mercadería no está completa comunicar al departamento de compras – Jefe de Bodega para comunicar a la agencia sobre el inconveniente.
- d) Una vez recibida la mercadería el bodeguero debe firmar la Transferencia y Guía de remisión e ingresar la mercadería a bodega.
- e) El Transportista entregará la transferencia y copia de la guía de remisión al departamento de compras y/o Jefe de Bodega para el ingreso en el sistema.

2. DESPACHO DE MERCADERIA – VENTAS

- a) Para el despacho de mercadería de ventas, el bodeguero debe pedir la factura de venta original al cliente.



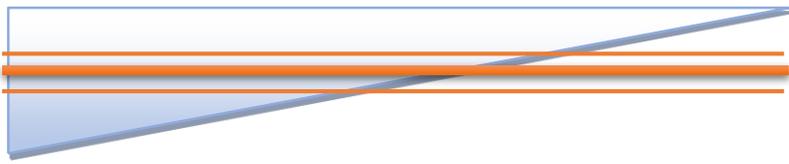
- b) Con la factura de venta debe revisar en bodega la mercadería que solicitada por el cliente y realizar el despacho correspondiente.
- c) El(los) producto(s) deben estar en óptimas condiciones físicas y funcionales; siempre probadas en presencia del cliente.
- d) Una vez entregada la mercadería entregar la factura al cliente.

3. DESPACHO DE MERCADERIAS – VENTAS EXTERNAS

- a) El Bodeguero realiza la Guía de Remisión del producto que va a salir para la venta externa.
- b) El Bodeguero revisa y entrega el producto al vendedor externo de acuerdo a la guía de remisión.
- c) El bodeguero entrega la copia de la guía de remisión al vendedor externo para el control de salida de mercadería, la misma que debe estar firmada.
- d) El bodeguero archiva la guía de remisión original para el control de salida de la mercadería.
- e) Al culminar el día el Bodeguero recibe la mercadería que no haya sido vendido por el vendedor externo previa revisión física y funcional que consta en la guía de remisión.
- f) Para verificar que la mercadería que no ha sido entregada al Bodeguero y que consta en la Guía de Remisión está vendida debe acercarse a Caja / Facturación para comprobar que la venta esté realizada.
- g) El señor bodeguero debe mantener un archivo de las Guías de remisión.

4. DEL ORDEN DE LA BODEGA

- a) El Bodeguero está encargado de la limpieza general de la bodega, mantener limpio las motocicletas, accesorios de motocicletas, los exhibidores en general, aros, baterías, llantas.
- b) Mantener en orden la mercadería por líneas:



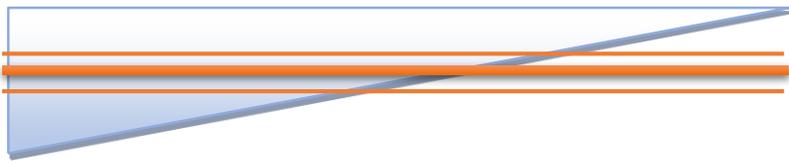
1. Las llantas deben permanecer clasificadas de acuerdo a las medidas según su tipo de llantas como son medidas y rines.
2. De la misma manera se debe mantener en orden Los Aros y Baterías
 - Aros: encartonados por códigos para automóviles
 - Aros: por medidas para camiones
 - Baterías: POR PLACAS, PL15, PL12 ETC
3. La mercadería como Motocicletas conjuntamente con sus accesorios deben estar de acuerdo a su tipo y marca del producto Ejemplo:

MOTOS PISTERA: Honda, Yamaha, Hero, Shineray, Dukare, Axxo.

MOTO CROSS: Honda, Yamaha, Hero, Shineray, Dukare, Axxo.
- c) Mantener siempre el archivo de documentos en orden por fechas en perfecto estado.
- d) Cuidar de su imagen personal y de la empresa.

5.7.2.8.2. Definición del perfil de la persona encargada del proceso de almacenamiento y exhibición

| | |
|------------------|--|
| Educación Formal | Estudios superiores en Administración o afines. |
| Experiencia | 1 año en funciones similares Conocimiento en el manejo del Sistema PAC |
| Competencias | <ul style="list-style-type: none"> • Buenas relaciones interpersonales. • Capacidad de organizar y controlar sus funciones. • Trabajo bajo presión. • Honorabilidad. • Responsabilidad y ética. |



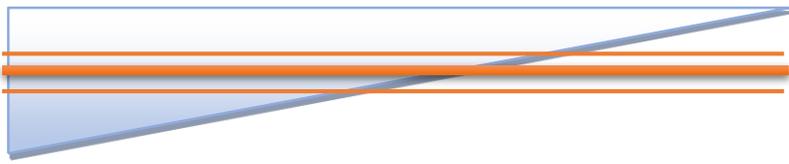
**5.7.2.8.3. Cuadro resumen del levantamiento del proceso y procedimientos –
Departamento de compras**

| CARACTERIZACIÓN DEL PROCESO | | | | |
|---|-----------------------------|--------------------|--|------------------------|
| DEPARTAMENTO DE COMPRAS | | | | |
| ÁREA: Departamento de Compras | | | | |
| PROCESO: Almacenamiento y Exhibición del Inventario | | | | |
| ACTIVIDAD | DEPENDENCIA | RESPONSABLE | PROCEDIMIENTO | TIEMPO |
| Elabora el plan de exhibición | Almacenamiento y Exhibición | Bodeguero | Elaboran por escrito el plan de exhibición | 25 MINUTOS |
| Analiza y aprueba el plan de exhibición. | Almacenamiento y Exhibición | Jefe de Ventas | Realiza un análisis exhaustivo de las ventajas y desventajas del plan propuesto. | 20 MINUTOS |
| Ejecuta el plan de exhibición | Almacenamiento y Exhibición | Bodeguero | El Bodeguero realiza la exhibición en el local según el plan | 30 MINUTOS |
| Revisa y aprueba la exhibición | Almacenamiento y Exhibición | Jefe de Ventas | Realiza los últimos cambios y está al pendiente del impacto en el mercado, y entrega a los vendedores. | 30 MINUTOS |
| TIEMPO TOTAL: | | | | 105 MINUTOS |

Tabla N 26: Cuadro Resumen del Levantamiento del Proceso y Procedimientos – DEPARTAMENTO DE COMPRAS

Elaborado por: Erika, P.

Fuente: Entidad Comercial YUCAILLA Cía. Ltda.



5.7.2.8.4. Elaboración del diagrama de flujo del proceso de almacenamiento y exhibición

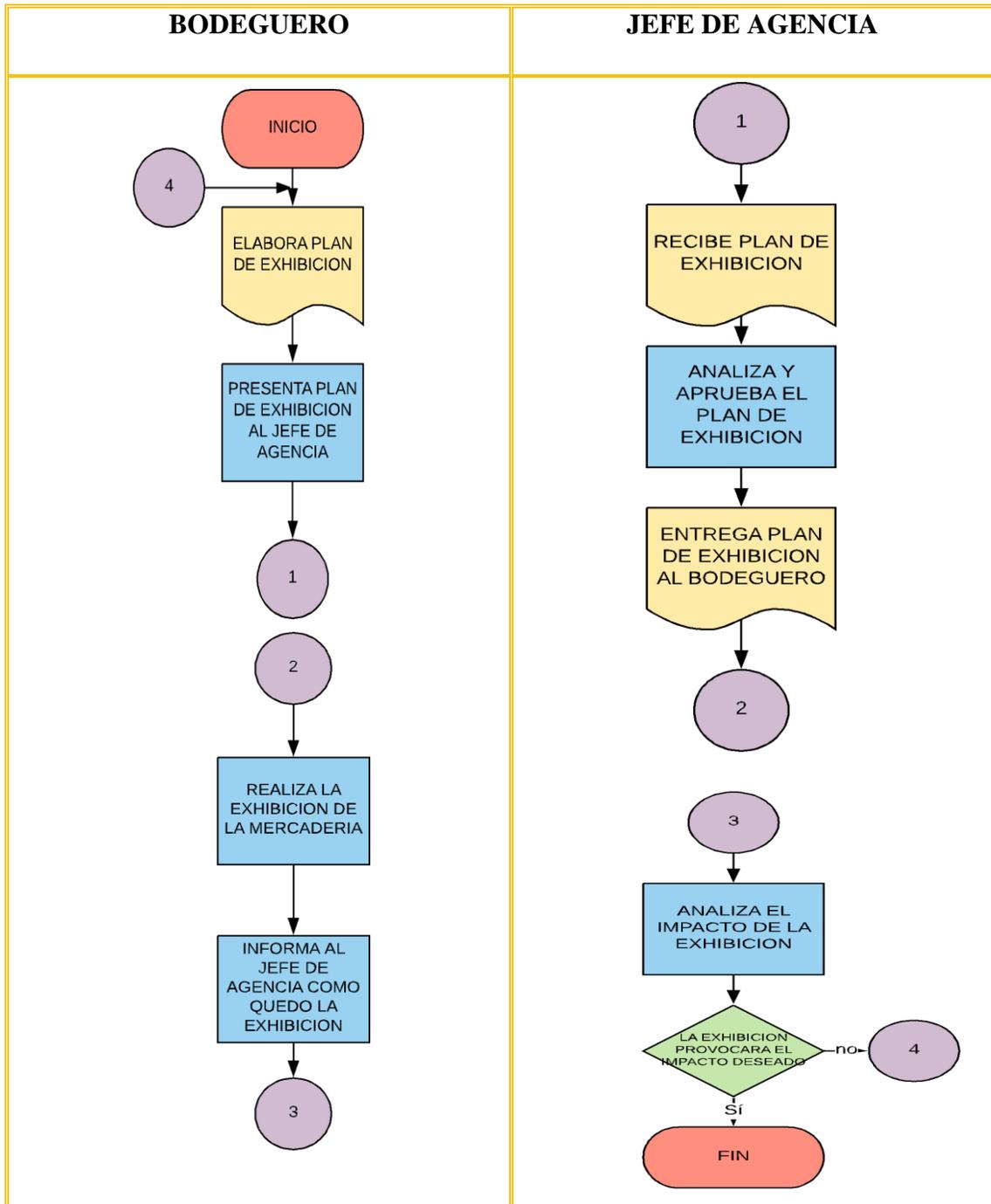
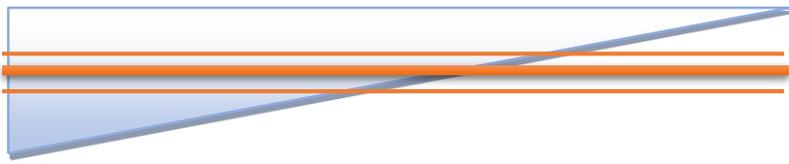


Gráfico N 23: Diagrama de Flujo del Proceso de Almacenamiento y Exhibición del Inventario

Elaborado por: Erika, P.

Fuente: Entidad Comercial YUCAILLA Cía. Ltda.,



5.7.2.9. Políticas del proceso de promoción y ventas

OBJETIVO GENERAL

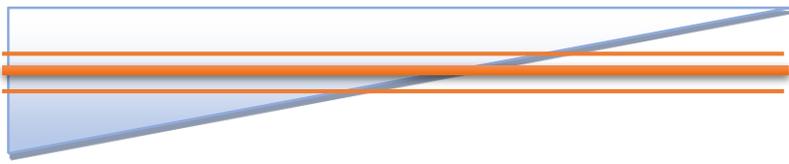
Cumplir el presupuesto establecido por la empresa Comercial Yucailla Cía. Ltda., para controlar y cumplir la meta prevista mediante una planificación efectiva que ayude al crecimiento de la empresa.

OBJETIVOS ESPECIFICOS

- ✚ Desarrollar una herramienta que contenga una estrategia para lograr una venta eficiente que contemplen las necesidades de clientes internos, externos y consumidores finales.
- ✚ Contar con instrucciones apropiadas de procesos, funciones, y manejo de las necesidades reales de la empresa
- ✚ Hacer uso racional y adecuado, por parte del personal a cargo de cada una de las actividades a que sean desarrolladas de la mejor manera.
- ✚ Tener un proceso continuo de revisión y actualización y así facilitar a través de un diseño básico, su aplicación y actualización

DEL PRESUPUESTO DE VENTAS

- a) El Jefe de Ventas de cada una de las agencias está en la obligación de cumplir el presupuesto de ventas que le corresponde.
- b) Los Jefes de Ventas deben planificar y buscar elegir la mejor estrategia para lograr el cumplimiento del presupuesto.
- c) El Jefe de Ventas coordinará con el Gerente de Compras y Negociaciones para lograr los objetivos y metas planteados.
- d) Trabajar conjuntamente con todos los integrantes de la agencia para el logro del presupuesto.



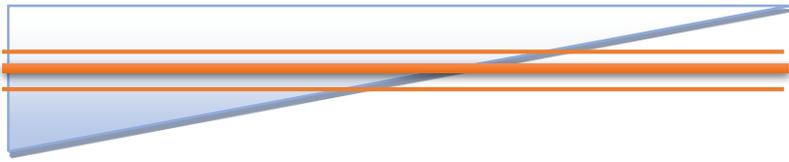
- e) Los Jefes de Ventas recibirán sus comisiones según el cumplimiento del presupuesto establecido por la empresa Comercial Yucailla Cía. Ltda.
 - a. Si el Jefe de Ventas no cumple con el presupuesto establecido por la empresa Comercial Yucailla Cía. Ltda. hasta por tres meses consecutivos se tomara la decisión de cambio de puesto para que los resultados programados se cumplan.

DEL TIEMPO DE CRÉDITO

- Los créditos otorgados a los clientes lo deben realizar bajo garantías (copia a color de cedula y papeleta de votación, planilla de servicio básico, letras de cambio firmada, pagaré firmado y cheques si fuera el caso)
- Revisar a todos los clientes que se les concede créditos en el Buró de crédito para ver su historial crediticio y máximo de pago.
- Se deben llenar correctamente las solicitudes de los clientes (sin borrones, tachones o enmendaduras) para tener una correcta y amplia información.
- El tiempo de crédito que se otorga al cliente es hasta cuatro meses siempre y cuando sea con la empresa Comercial Yucailla Cía. Ltda.

DE LAS POLITICAS DE DESCUENTOS

- a) Los descuentos en ventas se lo realiza de acuerdo al tiempo que se le concede el crédito:
 - Si las ventas a crédito con la empresa Comercial Yucailla Cía. Ltda. es para un mes se lo considera un Crédito Contado 30 días y se le concede del 10% de descuento.
 - Si las ventas a crédito son otorgadas para dos meses en adelante se le concede el sin la aplicación de ningún tipo de descuento en cualquier producto.
 - Si las ventas se lo realiza con alguna entidad financiera se le concede el descuento de venta de contado.



5.7.2.9.1. Proceso de promoción y ventas

OBJETIVO GENERAL

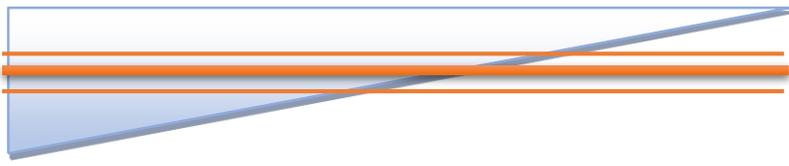
Gestionar de manera eficiente la información necesaria al cliente sobre una atención confortable y novedosa para lograr introducir y posicionar el nombre de la empresa Comercial Yucailla Cía. Ltda., en el mercado y captar clientes.

OBJETIVOS ESPECIFICOS

- a) Programar todas las actividades diarias de acuerdo a los horarios establecidos por la empresa Comercial Yucailla Cía. Ltda.
- b) Revisar todos los días la lista de actividades que debe regirse de acuerdo a lo establecidos por la empresa Comercial Yucailla Cía. Ltda.
- c) Aplicar todas las actividades programadas para un resultado exitoso.

REPORTE DE CARTERA VENCIDA Y POR VENCERSE

- a) Imprimir el reporte de cartera vencida que genera el sistema de la agencia correspondiente.
- b) Llamar a todos los clientes que se encuentran vencidos vía telefónica.
- c) Llamar a todos los clientes que se encuentran próximos a vencer para recordarles su deuda con la empresa Comercial Yucailla Cía. Ltda. En esta llamada debe usar palabras que no molesten al cliente a lo contrario deben ser llamados de manera amable.
- d) Mantener un orden cronológico de llamadas a los clientes morosos y clientes por vencer.
- e) Dar un seguimiento a los clientes de la cartera vencida que se les llama por teléfono.
- f) Dar un seguimiento a los clientes de la cartera por vencer que se les llama por teléfono.
- g) Realizar el reporte de seguimiento de la llamada a los clientes.
- h) Coordinar las llamadas telefónicas de la cartera con atención al cliente y caja.

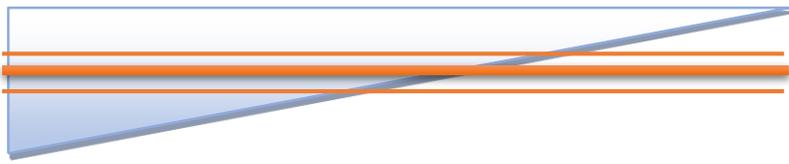


ACTIVIDADES DE POST VENTA

- i) Almacenar toda la información del cliente para realizar la post venta
- j) Para la post Venta debe almacenar información del cliente:
 - Nombres y apellidos
 - Dirección del domicilio
 - Dirección del Trabajo
 - E-mail del cliente
 - Número de teléfono del trabajo
 - Número de teléfono de la casa y del teléfono celular
 - Negocio al que se dedica
 - Si permanece en la misma ciudad
 - Si viaja Constantemente
- k) Llamada por teléfono a clientes que ya realizaron la compra y efectuar la post-venta para evaluar la atención recibida y si se encuentra conforme con el producto adquirido.
- l) Mantener la custodia de los documentos de la base de datos generados.

ATENCIÓN TELEFÓNICA

- a) Brindar una imagen de confianza y seguridad al cliente.
- b) Brindar una atención al cliente de manera profesional y con calidad de servicio.
- c) Establecer un sistema de comunicación con el cliente sobre los productos que ofrece la empresa Comercial Yucailla Cía. Ltda.
- d) Brindar una orientación y asesoramiento al cliente sobre el producto que se oferta.

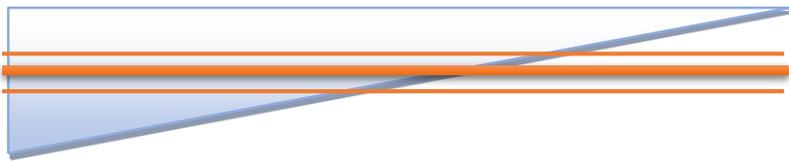


ATENCIÓN AL CLIENTE

- a) Brindar una imagen de confianza y seguridad al cliente.
- b) Brindar una atención al cliente de manera profesional y con calidad de servicio.
- c) Establecer un sistema de comunicación con el cliente sobre los productos que ofrece la empresa Comercial Yucailla Cía. Ltda.
- d) Brindar una orientación y asesoramiento al cliente sobre el producto que se oferta.
- e) Estudiar la situación del cliente- aplicar post venta.
- f) Brindar información sobre las líneas de productos que la empresa Comercial Yucailla Cía. Ltda. dispone
- g) Asesorar al cliente sobre los precios y ofertas que la empresa Comercial Yucailla Cía. Ltda. ofrece
- h) Asegurar la venta del producto
- i) Vender el producto que solicita el cliente bajo la recomendación que usted lo oriente.
- j) Vender el producto bajo estudio previo del cliente- revisión en Credit Report
- k) Llenar todos los documentos necesarios para la venta: solicitud, medios de aprobación, letras de cambio, Buró de crédito, egresos de mercadería a contado o a crédito
- l) Armar la carpeta de las ventas efectuados durante el día.

SEGUIMIENTO DE PROFORMAS DEL CLIENTE

- a) Brindar una imagen de confianza y seguridad al cliente.
- b) Orientar y asesorar al cliente sobre los productos que ofrece la empresa Comercial Yucailla Cía. Ltda.



- c) Llenar la proforma en forma completa con toda la información necesaria para dar seguimiento al cliente.

CONTROL Y SEGUIMIENTO DE AJUSTES Y RECLAMOS DE CLIENTES

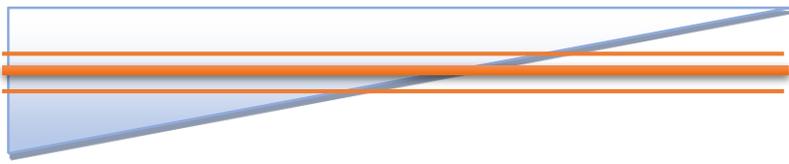
- a) Recibir y dar solución a las quejas de reclamo
- b) Verificar la factura original de compra que ha realizado en la empresa Comercial Yucailla Cía. Ltda.
- c) Verificar el estado y hacer un breve estudio del problema que tiene el producto.
- d) Sugerir soluciones de garantías que puedan satisfacer al cliente
- e) Llenar el comprobante de **Ingreso de mercadería por Garantías** para recibir el producto objeto del reclamo.
- f) Entregar el documento original del Ingreso de mercadería por garantía a Gerente de Compras y Negocios.

SEGUIMIENTO DIARIO DE CUPOS

- a) Generar los reportes de la atención al cliente
- b) Generar los reportes de las llamadas telefónicas de la cartera vencida según
- c) Generar los reportes de las llamadas telefónicas de la cartera por vencerse
- d) Generar los reportes de las proformas de los clientes

ARCHIVO DE DOCUMENTOS

- a) Archivar la carpeta de las ventas a crédito o contado realizadas en el día en forma secuencial.
- b) Archivar la copia del documento Ingreso de mercadería por garantía en forma secuencial.
- c) Archivar la copia del Comprobante de Ingreso como de Egreso de mercaderías que se utiliza para la venta en forma secuencial.



- d) Archivar los reportes de las llamadas por teléfono a los clientes de la cartera vencida
- e) Archivar los reportes de las llamadas por teléfono a los clientes de la cartera por vencerse
- f) Archivar los reportes de la Post-Venta
- g) Archivar los reportes de la atención al cliente.

INFORME DE GESTION DIARIA

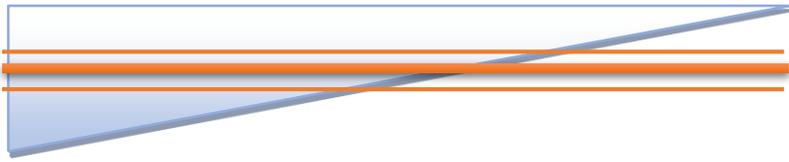
- a) Presentar a Gerente de Compras y Negocios mediante informes semanales, con valores los resultados que se obtuvo de los procesos en ventas

5.7.2.9.2. Definición del perfil de la persona encargada del proceso de promoción y ventas

| | |
|-------------------------|---|
| Educación Formal | Estudios superiores en Contabilidad Y Auditoría o Afines. |
| Experiencia | 1 año en funciones similares Conocimiento en el manejo del Sistema Fénix |
| Competencias | Buenas relaciones interpersonales, capacidad de organizar y controlar sus funciones, trabajo bajo presión, honorabilidad, responsabilidad, ética. |

**5.7.2.9.3. Cuadro resumen del levantamiento del proceso y procedimientos –
Departamento de promoción y ventas**

| CARACTERIZACIÓN DEL PROCESO | | | | |
|--|--------------------|-------------------------------|--|---------------|
| DEPARTAMENTO DE PROMOCIÓN Y VENTAS | | | | |
| ÁREA: Departamento de Promoción y Ventas | | | | |
| PROCESO: Promoción y Ventas del Inventario | | | | |
| ACTIVIDAD | DEPENDENCIA | RESPONSABLE | PROCEDIMIENTO | TIEMPO |
| Elabora presupuesto de ventas anual. | Promoción y Ventas | Gerente de Compras y Negocios | Realiza el presupuesto de ventas anual, el mismo que se encuentra dividido en meses, según las necesidades y/o expectativas requeridas por Comercial YUCAILLA Cía. Ltda. | 60 MINUTOS |
| Sociabiliza el presupuesto de ventas. | Promoción y Ventas | Jefe de Ventas | El Jefe de Ventas recibe, revisa y analiza el presupuesto de ventas anual, que se encuentra dividido en meses, el cual sociabiliza entre su cuerpo de ventas. | 10 MINUTOS |
| Proforma, atiende, cotiza y cierra ventas | Promoción y Ventas | Vendedor | Realiza llamadas telefónicas, atiende a los clientes, cotiza los productos aplicando los descuentos según la política de ventas, e ingresa los datos al sistema de los mismos si lo amerita. Ingresar el pedido al sistema | 45 MINUTOS |
| Aprueba e imprime la factura. | Promoción y Ventas | Cajera | Comprueba si los datos ingresados para la factura son los correctos, aprueba el pedido, recibe el efectivo e imprime la factura de compra (contado); verifica la documentación, elabora la tabla de pagos e | 20 MINUTOS |



| | | | | |
|--|--------------------|-----------|--|------------------------|
| | | | imprime la factura y emite orden de entrega. | |
| Revisa, verifica la funcionalidad y entrega el producto. | Promoción y Ventas | Bodeguero | El bodeguero recibe la orden de entrega, verifica el estado físico y funcional del producto delante del cliente, y lo entrega cerciorándose que este en muy buen estado. | 15 MINUTOS |
| TIEMPO TOTAL: | | | | 150 MINUTOS |

Tabla N 27: Cuadro Resumen del Levantamiento del Proceso y Procedimientos – DEPARTAMENTO DE PROMOCIÓN Y VENTAS

Elaborado por: Erika, P.

Fuente: Entidad Comercial YUCAILLA Cía. Ltda.



5.7.2.9.4. Elaboración del diagrama de flujo del proceso de promoción y ventas

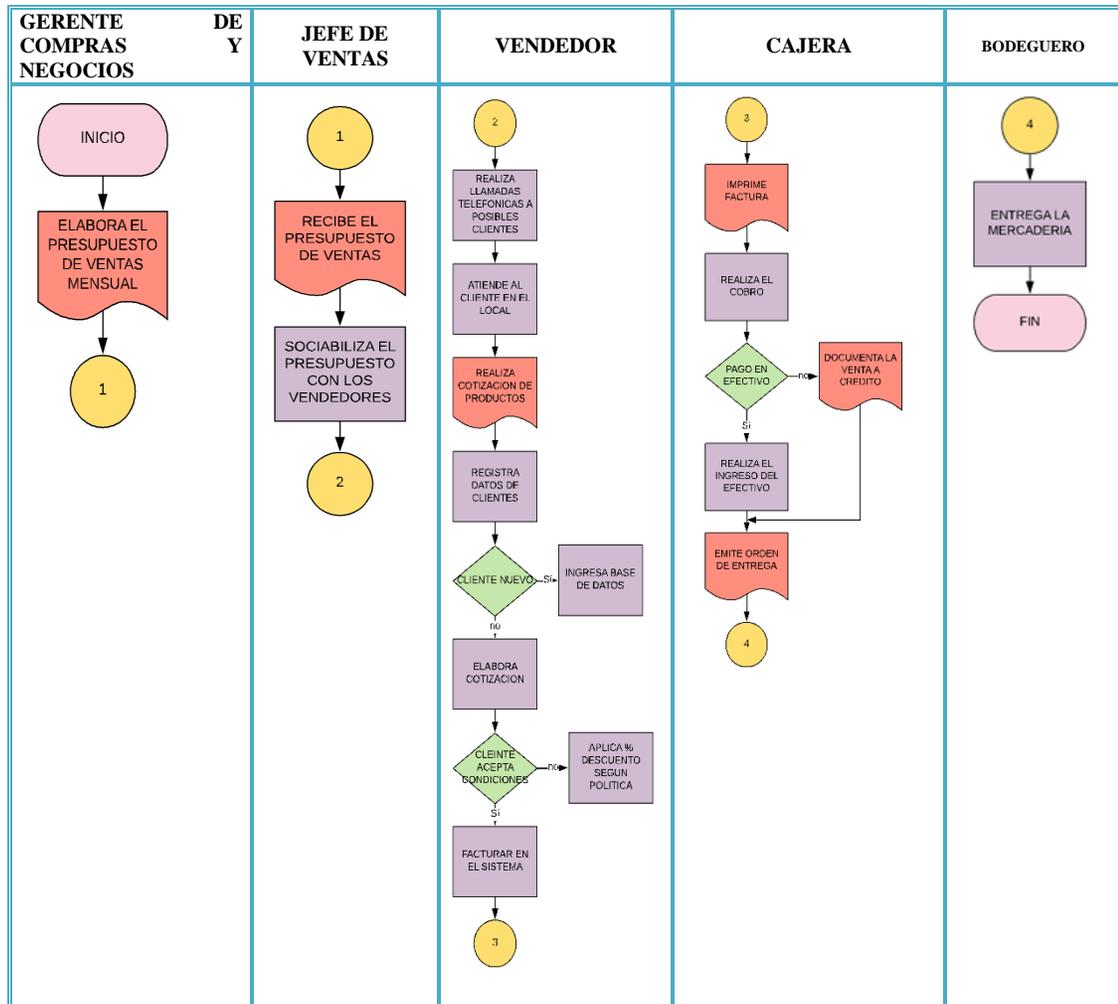
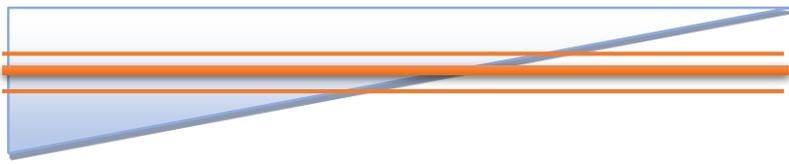


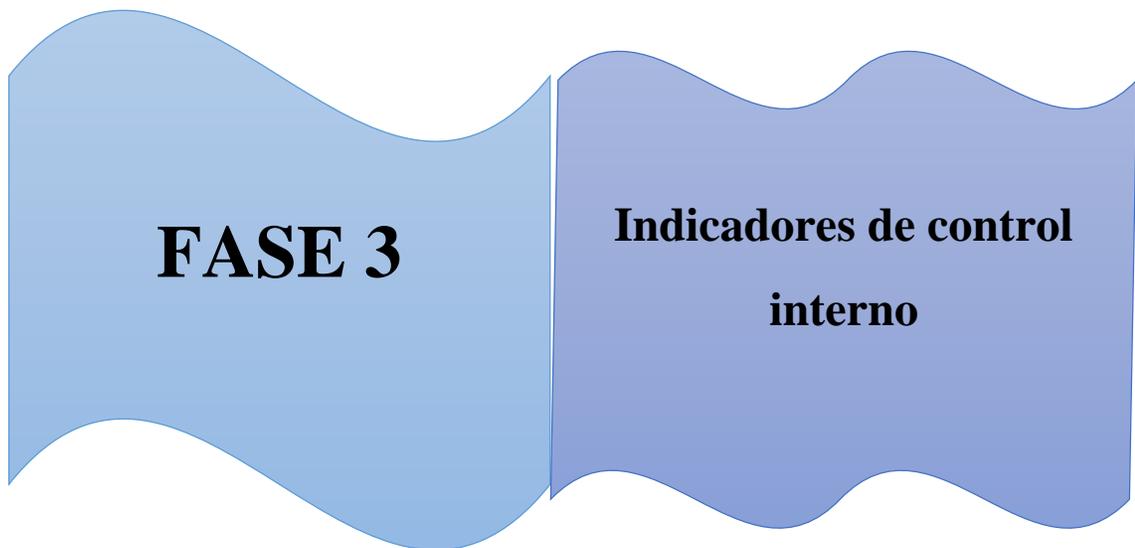
Gráfico N 24: Diagrama de Flujo del Proceso de Promoción y Ventas del Inventario

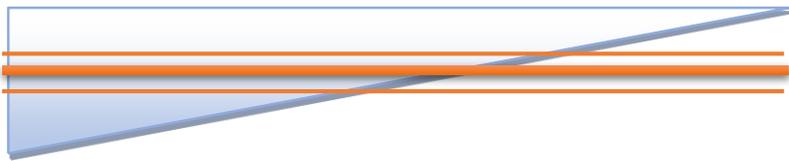
Elaborado por: Erika, P.

Fuente: Entidad Comercial YUCAILLA Cía. Ltda.



5.7.3. Indicadores de control interno





5.7.3.1. Proceso de adquisición de inventario – Departamento de compras

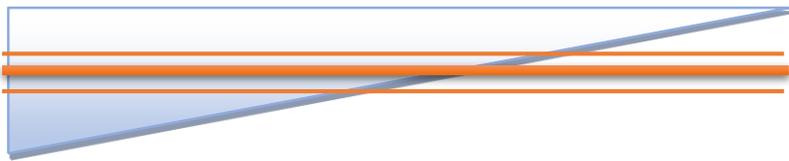
5.7.3.1.1. Indicador de gestión (eficiencia de los pedidos generados)

| FICHA TECNICA | |
|---|---|
| Nombre del Indicador de Gestión: | Eficiencia de los pedidos generados |
| Definición: | Controlar la eficiencia de los pedidos generados por el área de compras |
| Proceso: | Adquisición de Inventario |
| Responsable: | Gerente de Compras y negocios |
| CARACTERIZACIÓN DEL INDICADOR | |
| UNIDAD DE MEDIDA | ÁMBITO DE DESEMPEÑO |
| % | Eficacia |
| EXPRESIÓN MATEMÁTICA | |
| $\frac{\text{Pedidos Generados sin Problema}}{\text{Total Pedidos Generados}} \times 100$ | |
| RECOLECCIÓN Y PROCESAMIENTO DE INFORMACIÓN | |
| FRECUENCIA DE MEDICIÓN | FRECUENCIA DE REPORTE |
| Trimestral | Trimestral |
| FUENTE DE INFORMACIÓN | PROCESAMIENTO DE LA INFORMACIÓN |
| Reporte | Hoja de cálculo Excel |
| RESPONSABLE DE LA INFORMACIÓN | RESPONSABLE DEL PROCESAMIENTO |
| GERENTE DE COMPRAS Y NEGOCIOS | CONTADOR |

Tabla N 28: Ficha Técnica del Indicador de Gestión para el Proceso de Adquisición - Eficiencia de los pedidos generados

Elaborado por: Erika, P.

Fuente: Entidad Comercial YUCAILLA Cía. Ltda.



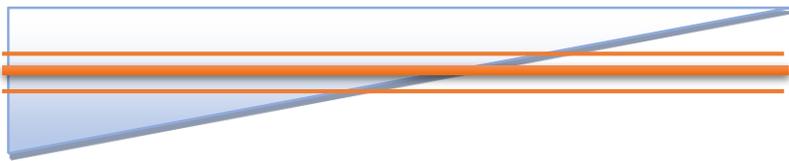
5.7.3.1.2. Indicador de gestión (evaluación de proveedores)

| FICHA TÉCNICA | |
|---|--|
| Nombre del Indicador de Gestión: | Evaluación de Proveedores (Calidad del producto) |
| Definición: | Evaluar los productos recibidos de los proveedores |
| Proceso: | Adquisición de Inventarios |
| Responsable: | Gerente de Compras y negocios |
| CARACTERIZACIÓN DEL INDICADOR | |
| UNIDAD DE MEDIDA | ÁMBITO DE DESEMPEÑO |
| % | Eficacia |
| EXPRESIÓN MATEMÁTICA | |
| $\frac{\text{Número de Productos con Defectos}}{\text{Total Productos Comprados}} \times 100$ | |
| RECOLECCIÓN Y PROCESAMIENTO DE INFORMACIÓN | |
| FRECUENCIA DE MEDICIÓN | FRECUENCIA DE REPORTE |
| Mensual | Mensual |
| FUENTE DE INFORMACIÓN | PROCESAMIENTO DE LA INFORMACIÓN |
| Reporte | Hoja de cálculo Excel |
| RESPONSABLE DE LA INFORMACIÓN | RESPONSABLE DEL PROCESAMIENTO |
| GERENTE DE COMPRAS Y NEGOCIOS | CONTADOR |

Tabla N 29: Ficha Técnica del Indicador de Gestión para el Proceso de Adquisición - Evaluación de Proveedores (Calidad del producto)

Elaborado por: Erika, P.

Fuente: Entidad Comercial YUCAILLA Cía. Ltda.



5.7.3.2. Proceso de abastecimiento de inventario – Departamento de compras

5.7.3.2.1. Indicador de gestión (nivel de cumplimiento de abastecimiento)

FICHA TECNICA

| | |
|---|--|
| Nombre del Indicador de Gestión: | Nivel de cumplimiento de abastecimiento |
| Definición: | Consiste en conocer el nivel de efectividad de los despachos de mercaderías a las diferentes agencias en un tiempo determinado |
| Proceso: | Abastecimiento de Inventario |
| Responsable: | JEFE DE BODEGA |

CARACTERIZACIÓN DEL INDICADOR

UNIDAD DE MEDIDA

%

ÁMBITO DE DESEMPEÑO

Eficacia

EXPRESIÓN MATEMÁTICA

$$\frac{\text{Número de Despachos Cumplidos a Tiempo}}{\text{Número Total de Despachos Requeridos}} \times 100$$

RECOLECCIÓN Y PROCESAMIENTO DE INFORMACIÓN

FRECUENCIA DE MEDICIÓN

Mensual

FRECUENCIA DE REPORTE

Mensual

FUENTE DE INFORMACIÓN

Reporte

PROCESAMIENTO DE LA INFORMACIÓN

Hoja de cálculo Excel

RESPONSABLE DE LA INFORMACIÓN

Jefe de Bodega

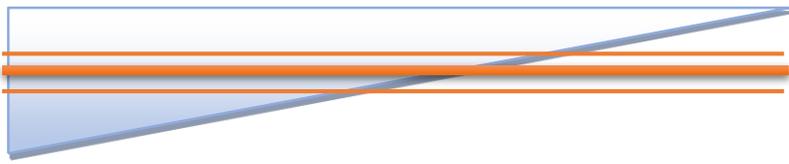
RESPONSABLE DEL PROCESAMIENTO

CONTADOR

Tabla N 30: Ficha Técnica del Indicador de Gestión para el Proceso de Abastecimiento - Evaluación de Proveedores (Nivel de Cumplimiento de Abastecimiento)

Elaborado por: Erika, P.

Fuente: Entidad Comercial YUCAILLA Cía. Ltda.



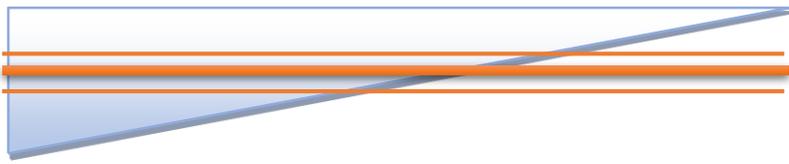
5.7.3.2.2. Indicador de gestión (comparativo transporte)

| FICHA TECNICA DE INDICADOR | |
|---|---|
| Nombre del Indicador de Gestión: | Comparativo Transporte |
| Definición: | Sirve para tomar la decisión si contratar el servicio de transporte de mercadería o hacerlo en unidades propias |
| Proceso: | Abastecimiento de Inventario |
| Responsable: | Gerente de Compras y Negocios |
| CARACTERIZACIÓN DEL INDICADOR | |
| UNIDAD DE MEDIDA | ÁMBITO DE DESEMPEÑO |
| % | Eficacia |
| EXPRESIÓN MATEMÁTICA | |
| $\frac{\text{Costo de Transporte Propio (mensual)}}{\text{Costo de Transporte Alquilado (mensual)}} \times 100$ | |
| RECOLECCIÓN Y PROCESAMIENTO DE INFORMACIÓN | |
| FRECUENCIA DE MEDICIÓN | FRECUENCIA DE REPORTE |
| Mensual | Mensual |
| FUENTE DE INFORMACIÓN | PROCESAMIENTO DE LA INFORMACIÓN |
| Reporte | Hoja de cálculo Excel |
| RESPONSABLE DE LA INFORMACIÓN | RESPONSABLE DEL PROCESAMIENTO |
| Contador | Gerente de Compras y Negocios |

Tabla N 31: Ficha Técnica del Indicador de Gestión para el Proceso de Abastecimiento - Evaluación de Proveedores (Comparativo Transporte)

Elaborado por: Erika, P.

Fuente: Entidad Comercial YUCAILLA Cía. Ltda.



5.7.3.3. Proceso de almacenamiento y exhibición del inventario – Departamento de compras

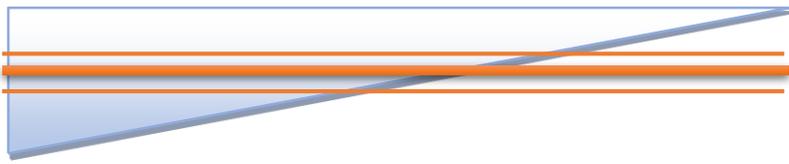
5.7.3.3.1. Indicador de gestión (capacidad de almacenamiento utilizada)

| FICHA TECNICA | |
|---|--|
| Nombre del Indicador de Gestión: | Capacidad de Almacenamiento Utilizada |
| Definición: | Controlar la utilización efectiva de las instalaciones |
| Proceso: | Almacenamiento y Exhibición del Inventario |
| Responsable: | JEFE DE VENTAS |
| CARACTERIZACIÓN DEL INDICADOR | |
| UNIDAD DE MEDIDA | ÁMBITO DE DESEMPEÑO |
| % | Eficacia |
| EXPRESIÓN MATEMÁTICA | |
| $\frac{\text{Área Utilizada}}{\text{Área Total de la Bodega}} \times 100$ | |
| RECOLECCIÓN Y PROCESAMIENTO DE INFORMACIÓN | |
| FRECUENCIA DE MEDICIÓN | FRECUENCIA DE REPORTE |
| Mensual | Mensual |
| FUENTE DE INFORMACIÓN | PROCESAMIENTO DE LA INFORMACIÓN |
| Reporte | Hoja de cálculo Excel |
| RESPONSABLE DE LA INFORMACIÓN | RESPONSABLE DEL PROCESAMIENTO |
| Bodeguero | CONTADOR |

Tabla N 32: Ficha Técnica del Indicador de Gestión para el Proceso de Almacenamiento y Exhibición - Capacidad de Almacenamiento Utilizada

Elaborado por: Erika, P.

Fuente: Entidad Comercial YUCAILLA Cía. Ltda.



5.7.3.3.2. Indicador de gestión (costo metro cuadrado de almacenamiento)

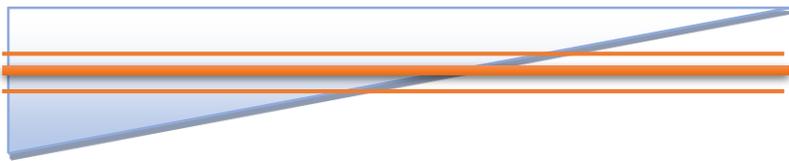
FICHA TECNICA DE INDICADOR

| | |
|---|--|
| Nombre del Indicador de Gestión: | Costo Metro Cuadrado de Almacenamiento |
| Definición: | Sirve para costear el valor por metro cuadrado y poder negociar los valores de arrendamiento |
| Proceso: | Almacenamiento y Exhibición del Inventario |
| Responsable: | JEFE DE VENTAS |
| CARACTERIZACIÓN DEL INDICADOR | |
| UNIDAD DE MEDIDA | ÁMBITO DE DESEMPEÑO |
| USD | Eficacia |
| EXPRESIÓN MATEMÁTICA | |
| $\frac{\text{Costo Operativo Total de la Bodega}}{\text{Total Área de Almacenamiento}}$ | |
| RECOLECCIÓN Y PROCESAMIENTO DE INFORMACIÓN | |
| FRECUENCIA DE MEDICIÓN | FRECUENCIA DE REPORTE |
| Mensual | Mensual |
| FUENTE DE INFORMACIÓN | PROCESAMIENTO DE LA INFORMACIÓN |
| Reporte | Hoja de cálculo Excel |
| RESPONSABLE DE LA INFORMACIÓN | RESPONSABLE DEL PROCESAMIENTO |
| JEFE DE VENTAS | CONTADOR |

Tabla N 33: Ficha Técnica del Indicador de Gestión para el Proceso de Almacenamiento y Exhibición - Costo Metro Cuadrado de Almacenamiento

Elaborado por: Erika, P.

Fuente: Entidad Comercial YUCAILLA Cía. Ltda.



5.7.3.4. Proceso de promoción y ventas del inventario – Departamento de ventas

5.7.3.4.1. Indicador de gestión (volumen de ventas)

| FICHA TECNICA | |
|--|---|
| Nombre del Indicador de Gestión: | Volumen de Ventas |
| Definición: | Medir el cumplimiento de los presupuestos |
| Proceso: | Promoción y Ventas del Inventario |
| Responsable: | JEFE DE VENTAS |
| CARACTERIZACIÓN DEL INDICADOR | |
| UNIDAD DE MEDIDA | ÁMBITO DE DESEMPEÑO |
| % | Eficacia |
| EXPRESIÓN MATEMÁTICA | |
| $\frac{\text{Ventas Reales}}{\text{Ventas Presupuestadas}} \times 100$ | |
| RECOLECCIÓN Y PROCESAMIENTO DE INFORMACIÓN | |
| FRECUENCIA DE MEDICIÓN | FRECUENCIA DE REPORTE |
| Trimestral | Trimestral |
| FUENTE DE INFORMACIÓN | PROCESAMIENTO DE LA INFORMACIÓN |
| Reporte | Hoja de cálculo Excel |
| RESPONSABLE DE LA INFORMACIÓN | RESPONSABLE DEL PROCESAMIENTO |
| JEFE DE VENTAS | CONTADOR |

Tabla N 34: Ficha Técnica del Indicador de Gestión para el Proceso de Promoción y Ventas - Volumen de Ventas

Elaborado por: Erika, P.

Fuente: Entidad Comercial YUCAILLA Cía. Ltda.



5.7.3.4.2. Indicador de gestión (satisfacción del cliente)

| FICHA TECNICA | |
|--|--|
| Nombre del Indicador de Gestión: | Satisfacción del Cliente |
| Definición: | Medir el nivel de satisfacción de los clientes |
| Proceso: | Promoción y Ventas del Inventario |
| Responsable: | JEFE DE VENTAS |
| CARACTERIZACIÓN DEL INDICADOR | |
| UNIDAD DE MEDIDA | ÁMBITO DE DESEMPEÑO |
| % | Eficacia |
| EXPRESIÓN MATEMÁTICA | |
| $\frac{\text{Número de Reclamos}}{\text{Número de Ventas}} \times 100$ | |
| RECOLECCIÓN Y PROCESAMIENTO DE INFORMACIÓN | |
| FRECUENCIA DE MEDICIÓN | FRECUENCIA DE REPORTE |
| Mensual | Mensual |
| FUENTE DE INFORMACIÓN | PROCESAMIENTO DE LA INFORMACIÓN |
| Reporte | Hoja de cálculo Excel |
| RESPONSABLE DE LA INFORMACIÓN | RESPONSABLE DEL PROCESAMIENTO |
| JEFE DE VENTAS | CONTADOR |

Tabla N 35: Ficha Técnica del Indicador de Gestión para el Proceso de Promoción y Ventas – Satisfacción del Cliente

Elaborado por: Erika, P.

Fuente: Entidad Comercial YUCAILLA Cía. Ltda.

BIBLIOGRAFÍA

- Amaya, M., & Cevallos, M. J. (2012). MANEJO Y CONTROL DE INVENTARIOS . *digital*, 20.
- Amores, R. E. (febrero de 2015). Utilización de Normas de Contabilidad en el Ecuador. *OBSERVATORIO DE LA ECONOMÍA LATINOAMERICANA*, 1-12. Recuperado el 14 de febrero de 2018, de <http://www.eumed.net/coursecon/ecolat/ec/2015/contabilidad.html>
- Carlos Perozo, M. C. (06 de marzo de 2017). *sigmacol - SUPPLY CHAIN SOLUTIONS*. Recuperado el 07 de febrero de 2018, de <https://www.sigmacol.com/single-post/2017/03/06/Costos-de-mantenimiento-del-inventario>
- Durán, Y. (enero-junio de 2012). Administración del inventario: elemento clave para la optimización de las utilidades en las empresas. *Visión Gerencial*(1), 55-78. Recuperado el 03 de enero de 2018, de <http://www.redalyc.org/articulo.oa?id=465545892008>
- Forteza, C. (2008). Aprovisionamiento y Control de Productos y Materiales. En C. Forteza, *Aprovisionamiento y Control de Productos y Materiales* (pág. 2). Managua, Nicaragua. Recuperado el 06 de febrero de 2018, de <http://enah.edu.ni/files/uploads/biblioteca/880.pdf>
- Garrido Bayas, I. Y., & Cejas Martínez, M. (23 de julio de 2017). La Gestión de Inventario como factor estratégico en la Administración de Empresas. *Negotium*, 13, 109-129. Recuperado el 03 de marzo de 2018, de <http://www.redalyc.org/articulo.oa?id=78252811007>
- Garzón, J. (2015). Diseño de un modelo de gestión y control de inventarios caso de estudio: Distribuidora de productos de consumo masivo en la ciudad de Ibagué. *GESICOM*, 4.

- INEC. (2015). *Resumen Ejecutivo Encuesta de Comercio*. Quito: Instituto Nacional de Estadística y censo.
- Itinerante. (29 de mayo de 2014). *ITINERANTE BLOG*. Recuperado el 09 de febrero de 2018, de Sobrantes; Faltantes y Merma: <http://itinerante.blogspot.es/1401329283/sobrantes-faltantes-y-merma/>
- Joshi, T. G. (2012). América Latina está en el camino de las IFRS ¿Seguirá con la misma velocidad? En *Globalización y Perspectivas de la Integración Regional*. España: Ediciones de la Universidad de Murcia .
- Lopes Martínez, I. y. (enero-abril de 2013). Auditoría logística para evaluar el nivel de gestión de inventarios en empresas. *Ingeniería Industrial*, XXXIV(1), 108-118. Recuperado el 26 de octubre de 2017, de <http://www.redalyc.org/articulo.oa?id=360433593011>
- Osorio, C. (2008). Modelos para el control de inventarios en las pymes. *Dialnet*, 7.
- Pérez, J., Murillo, O., Plascencia, R., & Arias, F. (2015). “Norma de Información Financiera C-4” INVENTARIOS . *UNIVERSIDAD DE GUADALAJARA A.C*, 4.
- Quevedo, D. N. (2013). Estado Actual de Latinoamérica en Relación a su Proceso de Adopción de las NIIF. *Contabilidad y Auditoría Investigaciones en Teoría Contable*, 58-103.
- Rossetti, G., & Leticia, A. (2013). OPTIMIZACIÓN DEL SISTEMA DE INVENTARIO EN UNA EMPRESA PRODUCTORA Y COMERCIALIZADORA DE HELADOS. *UNL*, 20.
- Toro Benítez, L. A., & Bastidas Guzmán, V. E. (diciembre de 2011). Metodología para el control y la gestión de inventarios en una empresa minorista de electrodomésticos. *Scientia Et Technica*, XVI(49), 85-91. Recuperado el 02 de octubre de 2017, de <http://www.redalyc.org/articulo.oa?id=84922625015>

- Zhingri, G. Y. (febrero de 2015). *Propuesta de un Sistema de Administración de Inventarios en la Comercializadora y Reparadora de CALZADO RECORDCALZA Cía. Ltda.* Recuperado el 07 de febrero de 2018, de <https://dspace.ups.edu.ec/bitstream/123456789/8533/1/UPS-CT004961.pdf>
- Zhingri, G. Y. (febrero de 2015). *Propuesta de un Sistema de Administración de Inventarios en la Comercializadora y Reparadora de CALZADO RECORDCALZA Cía. Ltda.* Recuperado el 08 de febrero de 2018, de <https://dspace.ups.edu.ec/bitstream/123456789/8533/1/UPS-CT004961.pdf>

A

N

E

X

O

S

ANEXO.- Registro Único de Contribuyentes – SOCIEDADES (Entidad Comercial YUCAILLA Cía. Ltda.)

| REGISTRO ÚNICO DE CONTRIBUYENTES SOCIEDADES | | | |
|---|-------------------------------|--------------------------------------|------------|
| NÚMERO RUC: | 0591713221001 | | |
| RAZÓN SOCIAL: | COMERCIAL YUCAILLA CIA. LTDA. | | |
| NOMBRE COMERCIAL: | | | |
| CLASE CONTRIBUYENTE: | ESPECIAL | OBLIGADO LLEVAR CONTABILIDAD: | SI |
| CALIFICACIÓN ARTESANAL: | S/N | NÚMERO: | S/N |
| FEC. NACIMIENTO: | | FEC. INICIO ACTIVIDADES: | 16/07/2007 |
| FEC. INSCRIPCIÓN: | 25/05/2007 | FEC. ACTUALIZACIÓN: | 17/07/2014 |
| FEC. SUSPENSIÓN DEFINITIVA: | | FEC. REINICIO ACTIVIDADES: | |
| ACTIVIDAD ECONOMICA PRINCIPAL | | | |
| VENTA AL POR MAYOR Y MENOR DE CELULARES, ACCESORIOS, PARTES Y PIEZAS | | | |
| DOMICILIO TRIBUTARIO | | | |
| Provincia: COTOPAXI Cantón: LATACUNGA Parroquia: ELOY ALFARO (SAN FELIPE) Barrio: SAN FELIPE Calle: AV. ELOY ALFARO Número: S/N Intersección: GENERAL MONTERO Referencia ubicación: FRENTE AL HOTEL LATACUNGA Teléfono Trabajo: 032600579 Teléfono Trabajo: 099539797 Fax: 032600234 Email: juanyucailla@grupofinancieroyucailla Web: WWW.GRUPOFINANCIEROYUCAILLA.COM | | | |
| OBLIGACIONES TRIBUTARIAS | | | |
| * ANEXO ACCIONISTAS, PARTICIPES, SOCIOS, MIEMBROS DEL DIRECTORIO Y ADMINISTRADORES | | | |
| * ANEXO RELACION DEPENDENCIA | | | |
| * ANEXO TRANSACCIONAL SIMPLIFICADO | | | |
| * DECLARACIÓN DE IMPUESTO A LA RENTA, SOCIEDADES | | | |
| * DECLARACIÓN DE RETENCIONES EN LA FUENTE | | | |
| * DECLARACIÓN MENSUAL DE IVA | | | |
| # DE ESTABLECIMIENTOS REGISTRADOS | | | |
| # DE ESTABLECIMIENTOS REGISTRADOS | 13 | ABIERTOS | 11 |
| JURISDICCIÓN | 1 REGIONAL CENTRO I, COTOPAXI | CERRADOS | 2 |

**REGISTRO ÚNICO DE CONTRIBUYENTES
SOCIEDADES**

NÚMERO RUC: 0991713221001
RAZÓN SOCIAL: COMERCIAL YUGAILLA CIA. LTDA.

ESTABLECIMIENTOS REGISTRADOS

No. ESTABLECIMIENTO: 005 **Estado:** ABIERTO - MATRIZ **FECH. INICIO ACT.:** 07/06/2008
NOMBRE COMERCIAL: **FECH. CIERRE:** **FECH. RENUNCIO:**

ACTIVIDAD ECONOMICA:

VENTA AL POR MAYOR Y MENOR DE LLANTAS
VENTA AL POR MENOR DE VEHICULOS NUEVOS Y USADOS
VENTA AL POR MAYOR Y MENOR DE COMPUTADORAS INCLUSO PARTES Y PIEZAS
VENTA AL POR MAYOR Y MENOR DE ARTEFACTOS ELECTRODOMESTICOS
ACTIVIDADES DE ALQUILER DE BIENES INMUEBLES PARA LOCAL COMERCIAL
VENTA AL POR MAYOR Y MENOR DE CELULARES, ACCESORIOS, PARTES Y PIEZAS

DIRECCION ESTABLECIMIENTO:

Provincia: COTOPAXI Canton: LATACUNGA Parroquia: ELOY ALFARO (SAN FELIPE) Barrio: SAN FELIPE Calle: AV. ELOY ALFARO Numero: S/N Interseccion: GENERAL MONTERO Referencia: FRENTE AL HOTEL LATACUNGA Telefono Trabajo: 032800579 Telefono Trabajo: 099539797 Fax: 032800234 Email: juanyucalla@grupofinancieroyucalla Web: WWW.GRUPOFINANCIEROYUCALLA.COM

No. ESTABLECIMIENTO: 001 **Estado:** ABIERTO - LOCAL COMERCIAL **FECH. INICIO ACT.:** 16/07/2007
NOMBRE COMERCIAL: **FECH. CIERRE:** **FECH. RENUNCIO:**

ACTIVIDAD ECONOMICA:

VENTA AL POR MAYOR Y MENOR DE LLANTAS
VENTA AL POR MENOR DE VEHICULOS NUEVOS Y USADOS
VENTA AL POR MAYOR Y MENOR DE COMPUTADORAS INCLUSO PARTES Y PIEZAS
VENTA AL POR MAYOR Y MENOR DE ARTEFACTOS ELECTRODOMESTICOS
VENTA AL POR MAYOR Y MENOR DE CELULARES, ACCESORIOS, PARTES Y PIEZAS
ACTIVIDADES DE ALQUILER DE BIENES INMUEBLES PARA LOCAL COMERCIAL

DIRECCION ESTABLECIMIENTO:

Provincia: COTOPAXI Canton: LATACUNGA Parroquia: ELOY ALFARO (SAN FELIPE) Calle: AV. 5 DE JUNIO Numero: S/N Interseccion: RAYMUNDO TORRES Referencia: DIAGONAL AL PARQUE Telefono Trabajo: 032808049 Celular: 099539797 Email: juanyucalla@grupofinancieroyucalla

No. ESTABLECIMIENTO: 002 **Estado:** ABIERTO - LOCAL COMERCIAL **FECH. INICIO ACT.:** 11/01/2008
NOMBRE COMERCIAL: **FECH. CIERRE:** **FECH. RENUNCIO:**

ACTIVIDAD ECONOMICA:

VENTA AL POR MAYOR Y MENOR DE LLANTAS
VENTA AL POR MENOR DE VEHICULOS NUEVOS Y USADOS
VENTA AL POR MAYOR Y MENOR DE COMPUTADORAS INCLUSO PARTES Y PIEZAS
VENTA AL POR MAYOR Y MENOR DE ARTEFACTOS ELECTRODOMESTICOS
VENTA AL POR MAYOR Y MENOR DE CELULARES, ACCESORIOS, PARTES Y PIEZAS
ACTIVIDADES DE ALQUILER DE BIENES INMUEBLES PARA LOCAL COMERCIAL

DIRECCION ESTABLECIMIENTO:

Provincia: TUNGURAHUA Canton: AMBATO Parroquia: HUACHI CHICO Calle: AV. ATAHUALPA Numero: S/N Interseccion: MELENDEZ DELAYO Referencia: FRENTE A LA CONSEJONARIA DE VEHICULOS CHIBULEO Telefono Trabajo: 032846450 Celular: 099539797 Email: juanyucalla@grupofinancieroyucalla

No. ESTABLECIMIENTO: 003 **Estado:** ABIERTO - LOCAL COMERCIAL **FECH. INICIO ACT.:** 02/06/2008
NOMBRE COMERCIAL: **FECH. CIERRE:** **FECH. RENUNCIO:**

ACTIVIDAD ECONOMICA:

VENTA AL POR MAYOR Y MENOR DE LLANTAS
VENTA AL POR MENOR DE VEHICULOS NUEVOS Y USADOS
VENTA AL POR MAYOR Y MENOR DE COMPUTADORAS INCLUSO PARTES Y PIEZAS
VENTA AL POR MAYOR Y MENOR DE ARTEFACTOS ELECTRODOMESTICOS
VENTA AL POR MAYOR Y MENOR DE CELULARES, ACCESORIOS, PARTES Y PIEZAS
ACTIVIDADES DE ALQUILER DE BIENES INMUEBLES PARA LOCAL COMERCIAL

DIRECCION ESTABLECIMIENTO:

Provincia: PICHINCHA Canton: MEJIA Parroquia: MACHACHI Calle: AV. CRISTOBAL COLON Numero: 11-00 Interseccion: PABLO GUARDERAS Referencia: FRENTE AL COLEGIO NACIONAL MACHACHI Telefono Trabajo: 022310562 Celular: 099539797 Email: juanyucalla@grupofinancieroyucalla

No. ESTABLECIMIENTO: 004 **Estado:** ABIERTO - LOCAL COMERCIAL **FECH. INICIO ACT.:** 03/07/2008
NOMBRE COMERCIAL: **FECH. CIERRE:** **FECH. RENUNCIO:**

ACTIVIDAD ECONOMICA:

VENTA AL POR MAYOR Y MENOR DE LLANTAS
VENTA AL POR MAYOR Y MENOR DE COMPUTADORAS INCLUSO PARTES Y PIEZAS
VENTA AL POR MAYOR Y MENOR DE ARTEFACTOS ELECTRODOMESTICOS
VENTA AL POR MENOR DE VEHICULOS NUEVOS Y USADOS
VENTA AL POR MAYOR Y MENOR DE CELULARES, ACCESORIOS, PARTES Y PIEZAS
ACTIVIDADES DE ALQUILER DE BIENES INMUEBLES PARA LOCAL COMERCIAL

DIRECCION ESTABLECIMIENTO:

Provincia: COTOPAXI Canton: PUJILI Parroquia: PUJILI Barrio: CENTRO Calle: OLMEDO Numero: S/N Interseccion: BELISARIO QUEVEDO Referencia: FRENTE A LA PLAZA SUCRE Telefono Trabajo: 032725886 Celular: 099539797 Email: juanyucalla@grupofinancieroyucalla

No. ESTABLECIMIENTO: 006 Estado: ABIERTO - LOCAL COMERCIAL FEC. INICIO ACT.: 27/10/2009

NOMBRE COMERCIAL:

FEC. CIERRE:

FEC. RENICIO:

ACTIVIDAD ECONOMICA:

VENTA AL POR MAYOR Y MENOR DE LLANTAS
VENTA AL POR MENOR DE VEHICULOS NUEVOS Y USADOS
VENTA AL POR MAYOR Y MENOR DE COMPUTADORAS INCLUSO PARTES Y PIEZAS
VENTA AL POR MAYOR Y MENOR DE ARTEFACTOS ELECTRODOMESTICOS
VENTA AL POR MAYOR Y MENOR DE CELULARES, ACCESORIOS, PARTES Y PIEZAS
ACTIVIDADES DE ALQUILER DE BIENES INMUEBLES PARA LOCAL COMERCIAL

DIRECCION ESTABLECIMIENTO:

Provincia: TUNDURAHUA Canton: AMBATO Parroquia: IZAMBA Barrio: SAN VICENTE Calle: AV. CIRCUNVALACION Numero: S/N Referencia: DIAGONAL AL REDONDEL DE LAS FOGAS Telefono Trabajo: 032451196 Celular: 0990539797 Email: juanyuca@grupofinancieroyuca.com

**REGISTRO ÚNICO DE CONTRIBUYENTES
SOCIEDADES**

NÚMERO RUC: 0591713221001
RAZÓN SOCIAL: COMERCIAL YUCAILLA CIA. LTDA.

No. ESTABLECIMIENTO: 007 **Estado:** ABIERTO - LOCAL COMERCIAL **FEC. INICIO ACT.:** 12/05/2010
NOMBRE COMERCIAL: **FEC. CIERRE:** **FEC. RENICIO:**

ACTIVIDAD ECONOMICA:

VENTA AL POR MAYOR Y MENOR DE LLANTAS
VENTA AL POR MENOR DE VEHICULOS NUEVOS Y USADOS
VENTA AL POR MAYOR Y MENOR DE COMPUTADORAS INCLUSO PARTES Y PIEZAS
VENTA AL POR MAYOR Y MENOR DE ARTEFACTOS ELECTRODOMESTICOS
VENTA AL POR MAYOR Y MENOR DE CELULARES, ACCESORIOS, PARTES Y PIEZAS
ACTIVIDADES DE ALQUILER DE BIENES INMUEBLES PARA LOCAL COMERCIAL

DIRECCION ESTABLECIMIENTO:

Provincia: COTOPAXI Cantón: SALCEDO Parroquia: SAN MIGUEL Calle: 24 DEMAYO Numero: S/N Interseccion: ANA PAREDES Referencia: DIAGONAL A ANDINATEL Celular: 0999539797 Email: juanyucailla@grupofinancieroyucailla

No. ESTABLECIMIENTO: 008 **Estado:** ABIERTO - LOCAL COMERCIAL **FEC. INICIO ACT.:** 11/04/2012
NOMBRE COMERCIAL: **FEC. CIERRE:** **FEC. RENICIO:**

ACTIVIDAD ECONOMICA:

VENTA AL POR MAYOR Y MENOR DE LLANTAS
VENTA AL POR MENOR DE VEHICULOS NUEVOS Y USADOS
ACTIVIDADES DE ALQUILER DE BIENES INMUEBLES PARA LOCAL COMERCIAL
VENTA AL POR MAYOR Y MENOR DE COMPUTADORAS INCLUSO PARTES Y PIEZAS
VENTA AL POR MAYOR Y MENOR DE ARTEFACTOS ELECTRODOMESTICOS
VENTA AL POR MAYOR Y MENOR DE CELULARES, ACCESORIOS, PARTES Y PIEZAS

DIRECCION ESTABLECIMIENTO:

Provincia: MORONA SANTIAGO Cantón: MORONA Parroquia: MACAS Barrio: CENTRO Calle: SOASTI Numero: S/N Interseccion: BOLIVAR Y SUCRE Referencia: A DOS CUADRAS DEL AEROPUERTO Celular: 0999539797 Email: juanyucailla@grupofinancieroyucailla

No. ESTABLECIMIENTO: 011 **Estado:** ABIERTO - LOCAL COMERCIAL **FEC. INICIO ACT.:** 07/11/2012
NOMBRE COMERCIAL: **FEC. CIERRE:** **FEC. RENICIO:**

ACTIVIDAD ECONOMICA:

VENTA AL POR MAYOR Y MENOR DE LLANTAS
ACTIVIDADES DE ALQUILER DE BIENES INMUEBLES PARA LOCAL COMERCIAL
VENTA AL POR MENOR DE VEHICULOS NUEVOS Y USADOS
VENTA AL POR MAYOR Y MENOR DE COMPUTADORAS INCLUSO PARTES Y PIEZAS
VENTA AL POR MAYOR Y MENOR DE ARTEFACTOS ELECTRODOMESTICOS
VENTA AL POR MAYOR Y MENOR DE CELULARES, ACCESORIOS, PARTES Y PIEZAS

DIRECCION ESTABLECIMIENTO:

Provincia: COTOPAXI Cantón: LA MANA Parroquia: LA MANA Calle: GONZALO ALBARRACIN Numero: 217 Interseccion: SAN PABLO CALDERON Referencia: A DIEZ METROS DE LA BAHIA Celular: 0984413211

No. ESTABLECIMIENTO: 012 **Estado:** ABIERTO - LOCAL COMERCIAL **FEC. INICIO ACT.:** 10/01/2014
NOMBRE COMERCIAL: **FEC. CIERRE:** **FEC. RENICIO:**

ACTIVIDAD ECONOMICA:

VENTA AL POR MAYOR Y MENOR DE REPUESTOS PARA MOTOCICLETAS
ALQUILER DE LOCAL COMERCIAL
VENTA AL POR MAYOR Y MENOR DE MOTOCICLETAS Y TRINIDOS MOTORIZADOS.
VENTA AL POR MAYOR Y MENOR DE ARTEFACTOS ELECTRODOMESTICOS
VENTA AL POR MAYOR Y MENOR DE COMPUTADORAS INCLUSO PARTES Y PIEZAS
ACTIVIDADES DE MANTENIMIENTO Y REPARACION DE MOTOCICLETAS.

DIRECCION ESTABLECIMIENTO:

Provincia: TUNDURAHUA Cantón: AMBATO Parroquia: HUACHI CHICO Calle: AV. ATAHUALPA Numero: S/N Interseccion: SECONDO GRANJA Referencia: FRENTE A LA IGLESIA Web: WWW.GRUPOFINANCIEROYUCAILLA.COM Celular: 0987726967 Email: juanyucailla@grupofinancieroyucailla

No. ESTABLECIMIENTO: 013 **Estado:** ABIERTO - LOCAL COMERCIAL **FEC. INICIO ACT.:** 09/05/2014
NOMBRE COMERCIAL: COMERCIAL YUCAILLA **FEC. CIERRE:** **FEC. RENICIO:**

ACTIVIDAD ECONOMICA:

VENTA AL POR MAYOR Y MENOR DE LLANTAS
VENTA AL POR MENOR DE VEHICULOS NUEVOS Y USADOS
VENTA AL POR MAYOR Y MENOR DE ARTEFACTOS ELECTRODOMESTICOS
VENTA AL POR MAYOR Y MENOR DE COMPUTADORAS INCLUSO PARTES Y PIEZAS
VENTA AL POR MAYOR Y MENOR DE CELULARES INCLUIDO SUS PARTES Y PIEZAS.

DIRECCION ESTABLECIMIENTO:

Provincia: TUNDURAHUA Cantón: SANTIAGO DE PILLARO Parroquia: PILLARO Calle: URBINA Numero: S/N Interseccion: FLORES Referencia: FRENTE AL MERCADO SAN JUAN Celular: 0987726967 Web: WWW.GRUPOFINANCIEROYUCAILLA.COM Email: juanyucailla@grupofinancieroyucailla

No. ESTABLECIMIENTO: 009 **Estado:** CERRADO - LOCAL COMERCIAL **FEC. INICIO ACT.:** 29/05/2012
NOMBRE COMERCIAL: **FEC. CIERRE:** 31/01/2013 **FEC. RENICIO:**

ACTIVIDAD ECONOMICA:

VENTA AL POR MAYOR Y MENOR DE LLANTAS
VENTA AL POR MENOR DE VEHICULOS NUEVOS Y USADOS
ACTIVIDADES DE ALQUILER DE BIENES INMUEBLES PARA LOCAL COMERCIAL
VENTA AL POR MAYOR Y MENOR DE COMPUTADORAS INCLUIDO PARTES Y PIEZAS
VENTA AL POR MAYOR Y MENOR DE ARTEFACTOS ELECTRODOMESTICOS
VENTA AL POR MAYOR Y MENOR DE CELULARES, ACCESORIOS, PARTES Y PIEZAS

DIRECCION ESTABLECIMIENTO:

Provincia: MORONA SANTIAGO Canton: SUCUA Parroquia: SUCUA Calle: DOMINGO COMIN Numero: S/N Interseccion: SERAFIN SOLIS Referencia: FRENTE AL HOTEL ATENAS Celular: 0980580920

**REGISTRO ÚNICO DE CONTRIBUYENTES
SOCIEDADES**

NÚMERO RUC: 0591713221001
RAZÓN SOCIAL: COMERCIAL YUCAILLA CIA. LTDA.

| | | |
|---------------------------------|--|--------------------------------------|
| Nº. ESTABLECIMIENTO: 010 | Estado: CERRADO - LOCAL COMERCIAL | FECH. INICIO ACT.: 20/06/2012 |
| NOMBRE COMERCIAL: | FECH. CIERRE: 15/10/2012 | FECH. RENUNCIO: |

ACTIVIDAD ECONOMICA:

VENTA AL POR MAYOR Y MENOR DE LLANTAS
ACTIVIDADES DE ALQUILER DE BIENES INMUEBLES PARA LOCAL COMERCIAL
VENTA AL POR MENOR DE VEHICULOS NUEVOS Y USADOS
VENTA AL POR MAYOR Y MENOR DE COMPUTADORAS INCLUIDO PARTES Y PIEZAS
VENTA AL POR MAYOR Y MENOR DE ARTEFACTOS ELECTRODOMESTICOS
VENTA AL POR MAYOR Y MENOR DE CELULARES, ACCESORIOS, PARTES Y PIEZAS

DIRECCION ESTABLECIMIENTO:

Provincia: TUNJURAHUA Canton: AMBATO Parroquia: HUACHI CHICO Calle: AV. JULIO JARAMILLO Numero: 51N Interseccion: AV. LOS CHASQUIS Referencia:
A CINCUENTA METROS DEL REDONDEL Telefono Trabajo: 032406001

ANEXO.- Estado de Resultados – Del 01 de enero de 2012 Al 31 de diciembre de 2016
(Entidad Comercial YUCAILLA Cía. Ltda.)



¿Porque comprar en Comercial Yucaila...
...si es negocio!

RESOLUCIÓN # 07 A DIC 2017 SUPERINTENDENCIA DE COMPAÑÍAS

| COMERCIAL YUCAILLA Cía. Ltda. | | | | | |
|---|---------------------|---------------------|---------------------|---------------------|---------------------|
| ESTADO DE RESULTADOS | | | | | |
| De 01 de enero de 2012 al 31 de diciembre de 2016 | | | | | |
| DETALLE | 2012 | 2013 | 2014 | 2015 | 2016 |
| INGRESOS | | | | | |
| VENTAS | | | | | |
| Ventas | (3,224,220.03) | (3,438,171.43) | (3,874,979.51) | (1,452,538.57) | (301,999.22) |
| Descuento en Ventas | 401,348.42 | 450,924.14 | 519,998.16 | 202,821.52 | 43,262.44 |
| Devolucion en Ventas | 24,181.90 | 47,817.04 | 94,981.03 | 43,129.02 | 10,189.06 |
| Ventas Netas | (2,798,689.71) | (2,939,430.25) | (3,260,000.32) | (1,296,588.03) | (248,547.72) |
| Costo de Ventas Mercaderías | 2,207,751.00 | 2,283,469.81 | 2,457,224.29 | 955,912.46 | 188,336.14 |
| UTILIDAD BRUTA | (590,938.71) | (655,960.44) | (802,776.03) | (250,675.57) | (60,211.58) |
| OTROS INGRESOS | (89,096.15) | (196,150.56) | (153,779.36) | (141,848.04) | (300,596.19) |
| Ingresos por Racombios | (2,780.00) | (4,773.00) | | | (3,372.57) |
| Comisiones | (9,241.08) | (51,114.01) | | | |
| Ingresos por Arrendos | (36,744.48) | (44,447.52) | | (25,000.00) | |
| Rendimientos Financieros | (1,213.25) | (1,793.15) | (4,456.02) | (1,545.98) | (101.33) |
| Gestion de Cobranzas | (9,677.10) | (23,730.14) | (39,376.57) | (74,255.52) | (90,651.01) |
| Otros Ingresos rendimientos Financieros | | (2,795.18) | (48,961.26) | (20,934.99) | (2,162.54) |
| Descuento en Compras | (4,830.52) | (24,534.27) | (30,467.84) | (11,823.70) | (2,170.75) |
| Ingresos por NIF | (21,609.72) | | | | |
| Financiamiento | | (36,131.30) | (28,725.31) | (7,043.14) | (2,312.92) |
| Utilidad en venta de activos fijos | | (6,830.93) | (1,792.36) | (1,244.71) | (199,825.07) |
| | 673,910.95 | 854,792.90 | 928,859.67 | 556,334.81 | 344,919.48 |
| GASTOS ADMINISTRATIVOS | 498,730.35 | 605,602.89 | 483,034.39 | 267,818.99 | 237,498.68 |
| Sueldos y Salarios | 153,362.63 | 185,946.07 | 63,246.94 | 39,536.12 | 27,605.84 |
| Aportes patronales | 26,582.92 | 26,230.20 | 10,501.57 | 6,048.06 | 3,840.72 |
| Fondos de Reserva | 14,199.53 | 11,124.70 | 5,726.27 | 3,166.95 | 2,461.12 |
| Décimo tercer sueldo | 18,142.37 | 17,901.12 | 6,059.71 | 4,289.19 | 3,711.53 |
| Décimo cuarto sueldo | 6,197.59 | 9,084.12 | 2,875.79 | 2,014.29 | 1,770.02 |
| Horas extras | 22,242.87 | 25,211.57 | 14,490.56 | 9,791.07 | 3,661.00 |
| Vacaciones | 544.57 | 1,411.43 | 109.85 | 356.01 | 1,223.02 |
| Comisiones y bonificaciones pagadas | 51,981.78 | 6,969.29 | 433.91 | 2,272.29 | 35,874.05 |
| Honorarios profesionales | 15,822.46 | 16,137.29 | 26,472.02 | 20,120.08 | 14,584.18 |
| Gastos transporte y fletes | | 262.18 | 590.70 | 17,065.38 | 3,911.23 |
| Capacitación personal | 1,326.00 | 75.00 | 1,250.00 | | |
| Refrigerios | 259.56 | 188.21 | | | |
| Uniformes | 3,488.41 | 4,670.00 | 104.84 | 1,716.99 | 135.15 |
| Gastos de viaje | 872.76 | | | | |
| Gastos de Gestión | 102.04 | 6,365.86 | 11,122.45 | | |
| Arrendamiento locales | 80,198.75 | 93,160.83 | 73,841.03 | | |
| Mantenimiento y reparación equipos | 4,532.58 | 10,888.10 | 12,883.32 | 4,373.57 | 6,201.38 |
| Mantenimiento vehiculos | 5,475.31 | 10,004.46 | 9,887.22 | 5,276.84 | 3,343.08 |
| Energía Eléctrica y agua | 3,342.27 | 6,546.72 | 7,531.95 | 6,411.79 | 6,753.05 |
| Teléfono fijo | 6,544.19 | 7,413.04 | 3,985.15 | 3,255.42 | 2,256.43 |
| Teléfono celular | 3,967.23 | 3,523.66 | 3,201.93 | 3,987.03 | 1,437.02 |
| Internet | 478.45 | 585.00 | 295.32 | 92.29 | |
| Amortizaciones | | | 108.67 | | |
| Suministros y materiales | 8,981.46 | 6,973.92 | 8,753.46 | 1,319.63 | 300.49 |
| Copias y correos | | | 68.05 | | 9.10 |
| Mantenimiento local | 5,998.45 | 3,654.01 | 14,004.87 | 9,145.06 | 4,061.15 |

www.grupofinancieroyucaila.com Visitanos facebook Síguenos twitter

Teléfono: 032586510 Celular: 0999530797
Dirección: Redondel de Huachi Chico, calle José Peralta y Gonzalo Zaldumbide
Ambato - Ecuador

| | | | | | |
|--|-------------------|-------------------|-------------------|-------------------|------------------|
| Material de asno | | 328.37 | 150.00 | | 140.00 |
| Patentes y software informáticos | 884.20 | 510.38 | 20.00 | 921.91 | 2,666.12 |
| Gastos Varios | 342.12 | 50.89 | | 2.59 | |
| Suscripciones | 1,322.72 | 415.57 | 195.57 | 130.30 | |
| Guardiania y monitoreo | 2,043.12 | 2,192.00 | 2,019.04 | 2,333.96 | 870.66 |
| Central de Riesgos/Buro de crédito | 1,504.00 | 1,666.06 | 3,625.37 | 4,290.94 | 2,981.50 |
| Impuestos fiscales/municipales | 15,092.50 | 5,953.55 | 6,012.08 | 2,395.86 | 4,504.48 |
| Liquidaciones Trabajadores | | | | | |
| Gastos navideños | 30.00 | 1,515.15 | | | 334.82 |
| Gastos alimentación y hospedaje | 1,072.41 | 855.39 | 3,652.58 | 4,317.41 | 1,269.77 |
| Gastos generales | 4,956.77 | 11,831.90 | 11,932.12 | 7,018.99 | 956.40 |
| Matriculas y Seat | 5,389.44 | 38,127.31 | 55,788.66 | | |
| Gastos judiciales | 268.05 | 1,201.03 | 3,187.24 | 4,165.20 | 21,338.23 |
| Gasto reconocimiento de garantías | 37.03 | | | | |
| Multas e intereses fiscales | 415.10 | 8,663.57 | 18,434.72 | 5,928.30 | 4,436.98 |
| Depreciación equipo de oficina | 534.51 | 1,015.32 | 1,015.32 | 1,408.94 | 1,508.28 |
| Depreciación muebles y enseres | 1,879.78 | 2,712.79 | 2,979.89 | 3,051.96 | 2,991.12 |
| Depreciación equipo de cómputo | 2,544.23 | 3,114.48 | 3,480.77 | 3,748.95 | 3,384.94 |
| Depreciación vehículos | 6,998.84 | 5,926.32 | 8,083.54 | 4,610.60 | 214.09 |
| Depreciación edificio | 14,644.23 | 15,577.80 | 10,962.72 | 12,018.62 | 12,018.60 |
| Gasto IVA | 3,343.14 | | | 13,997.00 | 3,484.80 |
| Prensa escrita | 314.86 | | | 170.00 | |
| Gasto construcción edificios | | 25,217.60 | | | |
| Convenios varios | | 1,072.29 | | | |
| Tv cable | | 485.52 | 799.68 | 517.29 | |
| Gasto depreciación equipos tecnocentro | | 2,846.70 | 3,416.04 | 3,416.04 | 3,416.04 |
| Gastos no deducibles | | 14,893.42 | 5,446.42 | 51.67 | 5,574.47 |
| Provisión Jubilación Patronal | | 1,772.17 | | | |
| Provisión Desahucio | | 1,230.51 | | 4,229.78 | 5,266.10 |
| Servicios personales | | | 64,283.03 | 47,355.62 | 33,537.38 |
| Gasto cuentas incobrables | 609.06 | | | 1,099.00 | 2,975.14 |
| GASTOS DE VENTAS | 133,759.03 | 181,233.85 | 411,725.07 | 264,838.98 | 89,729.87 |
| Comisiones y bonificaciones pagadas | | | | | |
| Transportes y Flete | 42,986.96 | 65,784.29 | 77,053.79 | 45,759.33 | 7,281.28 |
| Uniformes | | | | | |
| Mantenimiento y reparación muebles | | | | | |
| Mantenimiento y reparación Moto | | 835.00 | 4,098.04 | 4,916.55 | 3,561.09 |
| Amortizaciones Inversiones e intangibles | | | | 9,785.69 | 9,894.36 |
| Suministros y materiales | | 31.25 | | 720.52 | 414.10 |
| Mantenimiento Vehículos | | | | | |
| Gasto Provisión cuentas incobrables | | | | | |
| Publicidad y Comunicación | 42,924.81 | 20,602.48 | 16,206.66 | 11,389.08 | 4,008.19 |
| Seguros y reaseguros | 15,384.46 | 2,514.59 | 500.00 | | |
| Combustibles | 3,205.60 | 7,406.37 | 11,650.68 | 5,431.33 | 3,345.73 |
| Lubricantes | | | | | |
| Movilización y peajes | 933.24 | 1,042.89 | 1,410.80 | 1,080.97 | 3.00 |
| Servicios ocasionales | 10,002.23 | 50,719.14 | 135,032.63 | 10,032.81 | 7,964.03 |
| Gastos equipos electrónicos | 9,636.67 | 1,783.54 | 6,313.66 | | 165.00 |
| Gastos Tecnocentro | | 17,030.44 | 48.16 | | 2,518.79 |
| Mantenimiento vehiculos Patio | | 1,313.75 | 307.00 | | |
| Reembolso de gastos por viajes | | 1,322.00 | | | |
| Gasto muebles y enseres | 5,451.53 | 1,140.00 | 124.00 | | 37.13 |
| Sueldos y Salarios | | | 105,806.52 | 71,911.27 | 24,150.96 |
| Aportes patronales | | | 14,677.75 | 9,595.62 | 3,365.11 |

| | | | | | |
|---|-------------------|------------------|--------------------|-------------------|--------------------|
| Horas extras | | | 13,973.10 | 5,915.91 | 3,889.12 |
| Fondos de Reserva | | | 2,839.72 | 4,333.07 | 1,939.94 |
| Decimo tercer sueldo | | | 9,899.37 | 3,132.08 | 1,230.72 |
| Decimo cuarto sueldo | | | 8,678.58 | 4,162.78 | 950.60 |
| Vacaciones | | | 1,212.48 | 315.00 | 1,341.79 |
| Gasto Herramientas Alistamiento motos | | | 854.72 | | |
| Arrendamiento locales | | | | 51,345.36 | 3,034.35 |
| Gastos de gestión | | | | 9,830.65 | 1,275.64 |
| Reconocimiento garantías todo seguro | | | | 246.23 | 241.04 |
| Gasto taller Motocicletas | | | 1,216.81 | 528.49 | |
| Pérdida en venta de activos | 3,233.43 | 9,648.11 | | 12,186.04 | 9,097.90 |
| GASTOS FINANCIEROS | 2,513.16 | 2,796.64 | 2,996.85 | 2,258.73 | 518.51 |
| Servicios Bancarios | 2,465.85 | 2,679.91 | 2,996.85 | 2,258.73 | 515.51 |
| Comisión tarjetas de crédito | 47.31 | 116.73 | | | |
| GASTOS INTERESES | 38,908.41 | 65,159.52 | 31,103.36 | 21,418.11 | 17,175.42 |
| Interés Banco Pichincha | 1,169.67 | 460.41 | | | |
| Interés produbanco | 349.47 | | | | |
| Interés COAC Mambuc Rans | | | | | |
| Interés COAC Virgen del Cuzco | | | | | |
| Intereses Importadora Tomsamba | | 991.61 | 5,188.42 | | |
| Intereses banco internacional | 794.93 | 2,849.72 | 8,454.31 | 5,381.60 | 1,148.77 |
| Intereses banco del auztro | 1,773.82 | 848.09 | | | |
| Intereses COAC Ambato | 1,630.12 | 1,498.14 | 4,301.67 | 6,598.24 | 4,482.60 |
| Interes Hipotecario Banco internacional | 9,177.61 | 5,933.93 | 1,968.70 | | |
| Interes Hipotecario produbanco | 14,027.03 | 8,528.77 | 2,542.94 | | |
| Interes COAC Sierra Centro | 4,232.22 | 6,902.09 | 7,254.81 | 9,438.27 | 11,544.05 |
| Intereses a terceros NO DEDUCIBLES | | 52.77 | 46.02 | | |
| Intereses tejama Comercial | | 5,214.72 | | | |
| Intereses Sierra centro | | 31,315.45 | | | |
| Interes Banco Auztro | | 563.82 | 1,366.69 | | |
| Gastos por NIIF | 5,763.54 | | | | |
| UTILIDAD NETA | - 6,123.91 | 2,681.96 | - 27,695.72 | 163,811.20 | - 15,888.29 |



Juan José Yucaila
COMERCIAL YUCAILLA Cía. Ltda.
GERENTE



COMERCIAL
YUCAILLA
C.P.A. Dr. Ricardo Guanzani
COMERCIAL YUCAILLA Cía. Ltda.
CONTADOR

ANEXO.- Estado de Situación Financiera o Balance General – Del 01 de enero de 2012 Al 31 de diciembre de 2016 (Entidad Comercial YUCAILLA Cía. Ltda.)



**COMERCIAL
YUCAILLA®**

¡Porque comprar en Comercial Yucaila...
...si es negocio!

RESOLUCIÓN # 97-A.DIC.207 SUPERINTENDENCIA DE COMPAÑÍAS

| COMERCIAL YUCAILLA Cía. Ltda. | | | | | |
|--|-----------------------|-----------------------|-----------------------|-----------------------|---------------------|
| BALANCE GENERAL | | | | | |
| Del 01 de enero de 2012 al 31 de diciembre de 2016 | | | | | |
| DETALLE | 2012 | 2013 | 2014 | 2015 | 2016 |
| ACTIVO | | | | | |
| ACTIVO CORRIENTE | | | | | |
| DISPONIBLE | 116,746.08 | 344,438.98 | 33,703.88 | 19,236.15 | 8,409.29 |
| Bancos | 66,746.08 | 152,038.98 | 11,332.88 | 17,235.15 | 8,409.29 |
| Polizas | 50,000.00 | 192,400.00 | 22,371.00 | 2,001.00 | |
| EXIGIBLE | 312,812.39 | 491,344.95 | 441,393.79 | 436,843.42 | 361,261.39 |
| Cuentas por cobrar a clientes | 238,069.25 | 333,716.70 | 364,720.57 | 334,100.16 | 305,821.97 |
| Cuentas por cobrar a socios | 1,200.00 | 71,210.72 | 9,710.72 | 12,216.78 | 9,620.06 |
| Anticipo proveedores | 72,842.27 | 83,451.71 | 281.00 | 6,549.79 | 4,328.19 |
| Anticipo tribuaciones | 700.87 | 2,963.82 | 9,754.85 | 4,250.82 | 5,000.00 |
| Otras | | | 56,926.55 | 79,865.87 | 36,285.17 |
| REALIZABLE | 509,772.87 | 635,918.22 | 326,232.52 | 215,673.18 | 38,111.47 |
| Inventarios mercaderías | 507,927.55 | 634,072.90 | 384,387.20 | 272,225.56 | 94,603.55 |
| Provisión por deterioro inventarios | (38,154.68) | (38,154.68) | (38,154.68) | (36,552.38) | (36,552.38) |
| TOTAL ACTIVO CORRIENTE | 939,331.34 | 1,471,702.15 | 801,329.19 | 671,752.75 | 407,781.85 |
| ACTIVOS FIJOS | 731,311.37 | 1,055,588.02 | 1,130,892.46 | 983,298.65 | 410,582.27 |
| ACTIVO DIFERIDOS | 49,438.18 | 61,210.52 | 12,525.84 | 8,906.00 | 9,680.81 |
| TOTAL ACTIVO | 1,720,080.81 | 2,588,500.69 | 1,944,747.49 | 1,663,951.40 | 828,044.13 |
| PASIVO | | | | | |
| PASIVO CORRIENTE | (671,844.05) | (1,391,046.08) | (1,067,299.35) | (594,022.54) | (200,661.68) |
| Proveedores | (599,685.04) | (1,115,774.55) | (719,093.95) | (472,333.78) | (135,035.95) |
| Obligaciones por pagar | (28,150.58) | (75,045.80) | (92,888.64) | (55,458.65) | (22,093.94) |
| Sueldos por pagar | (34,503.57) | (23,799.36) | (48,832.67) | (43,086.12) | (19,780.13) |
| Obligaciones tributarias | (503.57) | (24,680.72) | | | |
| Ingresos Diferidos Por Pagar NIIF | (6,988.18) | (6,988.18) | | | |
| Anticipo Clientes | (2,013.11) | (142,754.47) | (95,189.49) | (16,920.49) | (83,751.66) |
| Cuentas x pagar socios | | | (103,974.50) | (6,223.50) | |
| Otras | | | (7,611.10) | | |
| PASIVO A LARGO PLAZO | (935,831.80) | (1,121,840.64) | (829,661.45) | (1,159,244.37) | (667,794.76) |
| Obligaciones Financieras | (392,964.53) | (339,499.54) | (159,598.36) | (112,131.28) | (61,255.88) |
| Préstamos de socios | (537,325.97) | (762,312.44) | (670,063.09) | (1,047,113.09) | (606,038.88) |
| Provisión por jubilación NIIF | (3,437.41) | (11,235.57) | | | |
| Provisión por Desahucios NIIF | (2,103.49) | (8,793.29) | | | |
| TOTAL PASIVOS | (1,607,675.45) | (2,512,886.72) | (1,897,251.80) | (1,753,266.91) | (928,456.44) |
| PATRIMONIO | | | | | |
| Capital Suscrito | (100,000.00) | (100,000.00) | (100,000.00) | (100,000.00) | (100,000.00) |
| Aportes futuras capitalizaciones | | | | (27,000.00) | (27,000.00) |
| Reserva Legal | (4,078.56) | (4,078.56) | (4,078.56) | (4,078.56) | (4,078.56) |
| Utilidades no Distribuidas ejercido | (45,299.51) | (17,313.99) | (17,313.99) | (17,313.99) | (17,313.99) |
| Pérdidas de ejercicios anteriores | | | 27,101.57 | 30,800.24 | 221,596.53 |
| Utilidad NIIF 2011 | 44,723.20 | 44,723.20 | 44,723.20 | 44,723.20 | 44,723.20 |
| Efectos Adopción Tra Voz 2010 NIIF | (1,626.58) | (1,626.58) | (1,626.58) | (1,626.58) | (1,626.58) |
| Utilidad del Ejercicio | (6,323.91) | 2,681.96 | 3,698.67 | 163,811.20 | (15,808.29) |
| TOTAL PATRIMONIO | (112,405.36) | (75,613.97) | (47,495.69) | 89,315.51 | 100,412.31 |
| TOTAL PASIVO + PATRIMONIO | (1,720,080.81) | (2,588,500.69) | (1,944,747.49) | (1,663,951.40) | (828,044.13) |

COMERCIAL YUCAILLA Cía. Ltda.
GERENTE

COMERCIAL YUCAILLA Cía. Ltda.
CONTADOR

www.grupofinancieraucaila.com Visitanos facebook twitter

Teléfono: 032586510 Celular: 0999539797
Dirección: Redondel de Huachi Chico, calle José Peralta y Gonzalo Zaldumbide
Ambato - Ecuador

ANEXO.- Principales Indicadores Financieros y de Gestión / Indicadores de Análisis Financiero – INDICADORES DE ACTIVIDAD (Número de Días de Cartera); Entidad Comercial YUCAILLA Cía. Ltda.

| PRINCIPALES INDICADORES FINANCIEROS Y DE GESTIÓN | | |
|--|---|---|
| INDICADORES DE ANÁLISIS FINANCIERO | | |
| INDICADORES DE ACTIVIDAD – (NÚMERO DE DÍAS CARTERA A MANO) | | |
| COMERCIAL YUCAILLA Cía. Ltda. | | |
| INDICADOR | FÓRMULA | DESARROLLO |
| Número de Días Cartera a Mano | Número de Días Cartera a Mano = $\frac{\text{Cuentas por cobrar brutas} * 360 \text{ días}}{\text{Ventas Netas}}$ | Año 2012 = $\frac{238.069,25}{2.798.689,71} * 360 \text{ días}$ |
| | | Año 2012 = $\frac{81.704.930,00}{2.798.689,71}$ |
| | | Año 2012 = 31 días |
| Número de Días Cartera a Mano | Número de Días Cartera a Mano = $\frac{\text{Cuentas por cobrar brutas} * 360 \text{ días}}{\text{Ventas Netas}}$ | Año 2013 = $\frac{339.716,70}{2.939.450,25} * 360 \text{ días}$ |
| | | Año 2013 = $\frac{120.138.017,00}{2.939.450,25}$ |
| | | Año 2013 = 41 días |
| Número de Días Cartera a Mano | Número de Días Cartera a Mano = $\frac{\text{Cuentas por cobrar brutas} * 360 \text{ días}}{\text{Ventas Netas}}$ | Año 2014 = $\frac{369.720,57}{3.260.000,32} * 360 \text{ días}$ |
| | | Año 2014 = $\frac{131.299.405,20}{3.260.000,32}$ |
| | | Año 2014 = 40 días |
| Número de Días Cartera a Mano | Número de Días Cartera a Mano = $\frac{\text{Cuentas por cobrar brutas} * 360 \text{ días}}{\text{Ventas Netas}}$ | Año 2015 = $\frac{334.160,16}{1.206.388,03} * 360 \text{ días}$ |
| | | Año 2015 = $\frac{120.297.657,60}{1.206.388,03}$ |
| | | Año 2015 = 100 días |
| Número de Días Cartera a Mano | Número de Días Cartera a Mano = $\frac{\text{Cuentas por cobrar brutas} * 360 \text{ días}}{\text{Ventas Netas}}$ | Año 2016 = $\frac{305.321,97}{248.547,72} * 360 \text{ días}$ |
| | | Año 2016 = $\frac{110.091.909,20}{248.547,72}$ |
| | | Año 2016 = 443 días |

Anexo 2 – INDICADOR DE ACTIVIDAD – (Número de Días Cartera)

Elaborado por: Erika, P.

Fuente: ÍNDICES FINANCIEROS – Capítulo V / Humberto Martínez Rueda

ANEXO.- Principales Indicadores Financieros y de Gestión / Indicadores de Análisis Financiero – INDICADORES DE ACTIVIDAD (Rotación de Cartera); Entidad Comercial YUCAILLA Cía. Ltda.

| PRINCIPALES INDICADORES FINANCIEROS Y DE GESTIÓN | | |
|--|---|---|
| INDICADORES DE ANÁLISIS FINANCIERO | | |
| INDICADORES DE ACTIVIDAD - (ROTACIÓN DE CARTERA) | | |
| COMERCIAL YUCAILLA Cía. Ltda | | |
| INDICADOR | FÓRMULA | DESARROLLO |
| Rotación de Cartera | Rotación de Cartera = $\frac{360 \text{ días}}{\text{Número de días cartera a mano}}$ | Año 2012 = $\frac{360 \text{ días}}{31}$ |
| | | Año 2012 = 11,76 veces |
| Rotación de Cartera | Rotación de Cartera = $\frac{360 \text{ días}}{\text{Número de días cartera a mano}}$ | Año 2013 = $\frac{360 \text{ días}}{41}$ |
| | | Año 2013 = 8,81 veces |
| Rotación de Cartera | Rotación de Cartera = $\frac{360 \text{ días}}{\text{Número de días cartera a mano}}$ | Año 2014 = $\frac{360 \text{ días}}{40}$ |
| | | Año 2014 = 9,04 veces |
| Rotación de Cartera | Rotación de Cartera = $\frac{360 \text{ días}}{\text{Número de días cartera a mano}}$ | Año 2015 = $\frac{360 \text{ días}}{100}$ |
| | | Año 2015 = 3,61 veces |
| Rotación de Cartera | Rotación de Cartera = $\frac{360 \text{ días}}{\text{Número de días cartera a mano}}$ | Año 2016 = $\frac{360 \text{ días}}{443}$ |
| | | Año 2016 = 0,81 veces |

Anexo 2 – INDICADOR DE ACTIVIDAD – (Rotación de Cartera)

Elaborado por: Erika, P.

Fuente: ÍNDICES FINANCIEROS – Capítulo V / Humberto Martínez Rueda

ANEXO.- Principales Indicadores Financieros y de Gestión / Indicadores de Análisis Financiero – INDICADORES DE ACTIVIDAD (Número de Días de Inventario); Entidad Comercial YUCAILLA Cía. Ltda.

| PRINCIPALES INDICADORES FINANCIEROS Y DE GESTIÓN | | |
|---|--|---|
| INDICADORES DE ANÁLISIS FINANCIERO | | |
| INDICADORES DE ACTIVIDAD - (NÚMERO DE DÍAS INVENTARIO A MANO) | | |
| COMERCIAL YUCAILLA Cía. Ltda. | | |
| INDICADOR | FÓRMULA | DESARROLLO |
| Número de Días Inventario a Mano | Número de Días Inventario a Mano = $\frac{\text{Valor de Inventario} * 360 \text{ días}}{\text{Costo de Mercancías Vendidas}}$ | Año 2012 = $\frac{367.927,33}{2.207.751,00} * 360 \text{ días}$ |
| | | Año 2012 = $\frac{204.433.915,00}{2.207.751,00}$ |
| | | Año 2012 = 93 días |
| Número de Días Inventario a Mano | Número de Días Inventario a Mano = $\frac{\text{Valor de Inventario} * 360 \text{ días}}{\text{Costo de Mercancías Vendidas}}$ | Año 2013 = $\frac{694.072,00}{2.283.469,91} * 360 \text{ días}$ |
| | | Año 2013 = $\frac{249.366.244,00}{2.283.469,91}$ |
| | | Año 2013 = 109 días |
| Número de Días Inventario a Mano | Número de Días Inventario a Mano = $\frac{\text{Valor de Inventario} * 360 \text{ días}}{\text{Costo de Mercancías Vendidas}}$ | Año 2014 = $\frac{384.387,20}{2.437.224,29} * 360 \text{ días}$ |
| | | Año 2014 = $\frac{138.379.302,00}{2.437.224,29}$ |
| | | Año 2014 = 56 días |
| Número de Días Inventario a Mano | Número de Días Inventario a Mano = $\frac{\text{Valor de Inventario} * 360 \text{ días}}{\text{Costo de Mercancías Vendidas}}$ | Año 2015 = $\frac{272.223,56}{955.912,46} * 360 \text{ días}$ |
| | | Año 2015 = $\frac{98.001.201,60}{955.912,46}$ |
| | | Año 2015 = 103 días |
| Número de Días Inventario a Mano | Número de Días Inventario a Mano = $\frac{\text{Valor de Inventario} * 360 \text{ días}}{\text{Costo de Mercancías Vendidas}}$ | Año 2016 = $\frac{94.683,55}{188.336,14} * 360 \text{ días}$ |
| | | Año 2016 = $\frac{34.078.878,00}{188.336,14}$ |
| | | Año 2016 = 181 días |

Anexo 3 – INDICADOR DE ACTIVIDAD – (Número de Días de Inventario)

Elaborado por: Erika, P.

Fuente: ÍNDICES FINANCIEROS – Capítulo V / Humberto Martínez Rueda

ANEXO.- Principales Indicadores Financieros y de Gestión / Indicadores de Análisis Financiero – INDICADORES DE ACTIVIDAD (Rotación de Inventario); Entidad Comercial YUCAILLA Cía. Ltda.

| PRINCIPALES INDICADORES FINANCIEROS Y DE GESTIÓN | | |
|--|--|---|
| INDICADORES DE ANÁLISIS FINANCIERO | | |
| INDICADORES DE ACTIVIDAD - (ROTACIÓN DE INVENTARIOS) | | |
| COMERCIAL YUCAILLA Cía. Ltda | | |
| INDICADOR | FÓRMULA | DESARROLLO |
| Rotación de Inventarios | Rotación de Inventarios = $\frac{360 \text{ días}}{\text{Número de días inventario a mano}}$ | Año 2012 = $\frac{360 \text{ días}}{93}$ |
| | | Año 2012 = 3,89 veces |
| Rotación de Inventarios | Rotación de Inventarios = $\frac{360 \text{ días}}{\text{Número de días inventario a mano}}$ | Año 2013 = $\frac{360 \text{ días}}{109}$ |
| | | Año 2013 = 3,29 veces |
| Rotación de Inventarios | Rotación de Inventarios = $\frac{360 \text{ días}}{\text{Número de días inventario a mano}}$ | Año 2014 = $\frac{360 \text{ días}}{56}$ |
| | | Año 2014 = 6,39 veces |
| Rotación de Inventarios | Rotación de Inventarios = $\frac{360 \text{ días}}{\text{Número de días inventario a mano}}$ | Año 2015 = $\frac{360 \text{ días}}{103}$ |
| | | Año 2015 = 3,51 veces |
| Rotación de Inventarios | Rotación de Inventarios = $\frac{360 \text{ días}}{\text{Número de días inventario a mano}}$ | Año 2016 = $\frac{360 \text{ días}}{181}$ |
| | | Año 2016 = 1,99 veces |

Anexo 3 – INDICADOR DE ACTIVIDAD – (Rotación de Inventarios)

Elaborado por: Erika, P.

Fuente: ÍNDICES FINANCIEROS – Capítulo V / Humberto Martínez Rueda

ANEXO.- Principales Indicadores Financieros y de Gestión / Indicadores de Análisis Financiero – INDICADORES DE ACTIVIDAD (Ciclo Operacional); Entidad Comercial YUCAILLA Cía. Ltda.

| PRINCIPALES INDICADORES FINANCIEROS Y DE GESTIÓN | | | | | |
|--|---------------------|-------------------------------|---|-------------------------------------|--|
| INDICADORES DE ANÁLISIS FINANCIERO | | | | | |
| INDICADORES DE ACTIVIDAD - (CICLO OPERACIONAL) | | | | | |
| COMERCIAL YUCAILLA Cía. Ltda. | | | | | |
| INDICADOR | FÓRMULA | | | DESARROLLO | |
| Ciclo Operacional | Ciclo Operacional = | Número de días Cartera a Mano | + | Número de días Inventario a Mano | Año 2012 = 31 + 93 Año 2012 = 123 |
| Ciclo Operacional | Ciclo Operacional = | Número de días Cartera a Mano | + | Número de días de Inventario a Mano | Año 2013 = 41 + 109 Año 2013 = 150 |
| Ciclo Operacional | Ciclo Operacional = | Número de días Cartera a Mano | + | Número de días de Inventario a Mano | Año 2014 = 40 + 56 Año 2014 = 97 |
| Ciclo Operacional | Ciclo Operacional = | Número de días Cartera a Mano | + | Número de días de Inventario a Mano | Año 2015 = 100 + 103 Año 2015 = 202 |
| Ciclo Operacional | Ciclo Operacional = | Número de días Cartera a Mano | + | Número de días de Inventario a Mano | Año 2016 = 443 + 181 Año 2016 = 624 |

Anexo 4 – INDICADOR DE ACTIVIDAD – (Ciclo Operacional)

Elaborado por: Erika, P.

Fuente: ÍNDICES FINANCIEROS – Capítulo V / Humberto Martínez Rueda

ANEXO.- Principales Indicadores Financieros y de Gestión / Indicadores de Análisis Financiero – INDICADORES DE ACTIVIDAD (Rotación de ACTIVOS OPERACIONALES); Entidad Comercial YUCAILLA Cía. Ltda.

| PRINCIPALES INDICADORES FINANCIEROS Y DE GESTIÓN | | |
|--|--|--|
| INDICADORES DE ANÁLISIS FINANCIERO | | |
| INDICADORES DE ACTIVIDAD - (ROTACIÓN DE ACTIVOS OPERACIONALES) | | |
| COMERCIAL YUCAILLA Cía. Ltda. | | |
| INDICADOR | FÓRMULA | DESARROLLO |
| Rotación Activos Operacionales | Rotación Activos Operacionales = $\frac{\text{Ventas Netas}}{\text{Activos Operacionales Brutos}}$ | Año 2012 = $\frac{2.798.689,71}{939.331,34}$ Año 2012 = \$ 2,98 |
| Rotación Activos Operacionales | Rotación Activos Operacionales = $\frac{\text{Ventas Netas}}{\text{Activos Operacionales Brutos}}$ | Año 2013 = $\frac{2.939.430,25}{1471702,15}$ Año 2013 = \$ 2,00 |
| Rotación Activos Operacionales | Rotación Activos Operacionales = $\frac{\text{Ventas Netas}}{\text{Activos Operacionales Brutos}}$ | Año 2014 = $\frac{3.260.000,32}{801329,19}$ Año 2014 = \$ 4,07 |
| Rotación Activos Operacionales | Rotación Activos Operacionales = $\frac{\text{Ventas Netas}}{\text{Activos Operacionales Brutos}}$ | Año 2015 = $\frac{1.206.588,03}{671752,75}$ Año 2015 = \$ 1,80 |
| Rotación Activos Operacionales | Rotación Activos Operacionales = $\frac{\text{Ventas Netas}}{\text{Activos Operacionales Brutos}}$ | Año 2016 = $\frac{248.547,72}{407781,85}$ Año 2016 = \$ 0,61 |

Anexo 5 – INDICADOR DE ACTIVIDAD – (Rotación Activos Operacionales)

Elaborado por: Erika, P.

Fuente: ÍNDICES FINANCIEROS – Capítulo V / Humberto Martínez Rueda

ANEXO.- Principales Indicadores Financieros y de Gestión / Indicadores de Análisis Financiero – INDICADORES DE ACTIVIDAD (Rotación de ACTIVOS FIJOS); Entidad Comercial YUCAILLA Cía. Ltda.

| PRINCIPALES INDICADORES FINANCIEROS Y DE GESTIÓN | | |
|--|--|---|
| INDICADORES DE ANÁLISIS FINANCIERO | | |
| INDICADORES DE ACTIVIDAD - (ROTACIÓN DE ACTIVOS FIJOS) | | |
| COMERCIAL YUCAILLA Cía. Ltda. | | |
| INDICADOR | FÓRMULA | DESARROLLO |
| Rotación Activos Fijos | Rotación Activos Fijos = $\frac{\text{Ventas Netas}}{\text{Activos Fijos Brutos}}$ | Año 2012 = $\frac{2.798.689,71}{731.311,37}$ Año 2012 = 3,83 veces |
| Rotación Activos Fijos | Rotación Activos Fijos = $\frac{\text{Ventas Netas}}{\text{Activos Fijos Brutos}}$ | Año 2013 = $\frac{2.939.430,25}{1055588,02}$ Año 2013 = 2,78 veces |
| Rotación Activos Fijos | Rotación Activos Fijos = $\frac{\text{Ventas Netas}}{\text{Activos Fijos Brutos}}$ | Año 2014 = $\frac{3.260.000,32}{1130892,46}$ Año 2014 = 2,88 veces |
| Rotación Activos Fijos | Rotación Activos Fijos = $\frac{\text{Ventas Netas}}{\text{Activos Fijos Brutos}}$ | Año 2015 = $\frac{1.206.588,03}{983298,65}$ Año 2015 = 1,23 veces |
| Rotación Activos Fijos | Rotación Activos Fijos = $\frac{\text{Ventas Netas}}{\text{Activos Fijos Brutos}}$ | Año 2016 = $\frac{248.547,72}{410582,27}$ Año 2016 = 0,61 veces |

Anexo 6 – INDICADOR DE ACTIVIDAD – (Rotación Activos Fijos)

Elaborado por: Erika, P.

Fuente: ÍNDICES FINANCIEROS – Capítulo V / Humberto Martínez Rueda

ANEXO.- Principales Indicadores Financieros y de Gestión / Indicadores de Análisis Financiero – INDICADORES DE ACTIVIDAD (Rotación de ACTIVO TOTAL); Entidad Comercial YUCAILLA Cía. Ltda.

| PRINCIPALES INDICADORES FINANCIEROS Y DE GESTIÓN | | |
|--|--|---|
| INDICADORES DE ANÁLISIS FINANCIERO | | |
| INDICADORES DE ACTIVIDAD - (ROTACIÓN DEL ACTIVO TOTAL) | | |
| COMERCIAL YUCAILLA Cía. Ltda. | | |
| INDICADOR | FÓRMULA | DESARROLLO |
| Rotación Activos Total | Rotación Activos Total = $\frac{\text{Ventas Netas}}{\text{Activos Totales Brutos}}$ | Año 2012 = $\frac{2.798.689,71}{1.720.080,81}$ Año 2012 = 1,63 veces |
| Rotación Activos Total | Rotación Activos Total = $\frac{\text{Ventas Netas}}{\text{Activos Totales Brutos}}$ | Año 2013 = $\frac{2.939.430,25}{2588500,69}$ Año 2013 = 1,14 veces |
| Rotación Activos Total | Rotación Activos Total = $\frac{\text{Ventas Netas}}{\text{Activos Totales Brutos}}$ | Año 2014 = $\frac{3.260.000,32}{1944747,49}$ Año 2014 = 1,68 veces |
| Rotación Activos Total | Rotación Activos Total = $\frac{\text{Ventas Netas}}{\text{Activos Totales Brutos}}$ | Año 2015 = $\frac{1.206.588,03}{1669951,40}$ Año 2015 = 0,73 veces |
| Rotación Activos Total | Rotación Activos Total = $\frac{\text{Ventas Netas}}{\text{Activos Totales Brutos}}$ | Año 2016 = $\frac{248.547,72}{828044,13}$ Año 2016 = 0,30 veces |

Anexo 7 – INDICADOR DE ACTIVIDAD – (Rotación Activos Total)

Elaborado por: Erika, P.

Fuente: ÍNDICES FINANCIEROS – Capítulo V / Humberto Martínez Rueda

ANEXO.- Principales Indicadores Financieros y de Gestión / Indicadores de Eficiencia Operativa – INDICADORES DE ACTIVIDAD (Rotación Cuentas por Pagar); Entidad Comercial YUCAILLA Cía. Ltda.

| PRINCIPALES INDICADORES FINANCIEROS Y DE GESTIÓN | | |
|--|---|--|
| INDICADORES DE ANÁLISIS FINANCIERO | | |
| INDICADOR DE EFICIENCIA OPERATIVA - (ROTACIÓN CUENTAS POR PAGAR) | | |
| COMERCIAL YUCAILLA Cía. Ltda. | | |
| INDICADOR | FÓRMULA | DESARROLLO |
| Rotación Cuentas por Pagar | $\text{Rotación Cuentas por Pagar} = \frac{\text{Costo de Ventas}}{\left[\frac{\text{Saldo Inicial Cuentas por Pagar} + \text{Saldo Final Cuentas por Pagar}}{2} \right]}$ | Año 2012 = $\frac{2.207.751,00}{\left[\frac{514.915,01 + 599.685,04}{2} \right]}$ |
| | | Año 2012 = $\frac{2.207.751,00}{1.114.600,05}$ |
| | | Año 2012 = $\frac{2.207.751,00}{557.300,03}$ |
| | | Año 2012 = 3,96 veces |
| Rotación Cuentas por Pagar | $\text{Rotación Cuentas por Pagar} = \frac{\text{Costo de Ventas}}{\left[\frac{\text{Saldo Inicial Cuentas por Pagar} + \text{Saldo Final Cuentas por Pagar}}{2} \right]}$ | Año 2013 = $\frac{2.283.469,81}{\left[\frac{599.685,04 + 1.115.774,55}{2} \right]}$ |
| | | Año 2013 = $\frac{2.283.469,81}{1.715.459,59}$ |
| | | Año 2013 = $\frac{2.283.469,81}{857.729,80}$ |
| | | Año 2013 = 2,66 veces |
| Rotación Cuentas por Pagar | $\text{Rotación Cuentas por Pagar} = \frac{\text{Costo de Ventas}}{\left[\frac{\text{Saldo Inicial Cuentas por Pagar} + \text{Saldo Final Cuentas por Pagar}}{2} \right]}$ | Año 2014 = $\frac{2.457.224,29}{\left[\frac{1.115.774,55 + 719.093,95}{2} \right]}$ |
| | | Año 2014 = $\frac{2.457.224,29}{1.834.868,50}$ |
| | | Año 2014 = $\frac{2.457.224,29}{917.434,25}$ |
| | | Año 2014 = 2,68 veces |
| Rotación Cuentas por Pagar | $\text{Rotación Cuentas por Pagar} = \frac{\text{Costo de Ventas}}{\left[\frac{\text{Saldo Inicial Cuentas por Pagar} + \text{Saldo Final Cuentas por Pagar}}{2} \right]}$ | Año 2015 = $\frac{955.912,46}{\left[\frac{719.093,95 + 472.333,78}{2} \right]}$ |
| | | Año 2015 = $\frac{955.912,46}{1.091.427,73}$ |
| | | Año 2015 = $\frac{955.912,46}{596.713,87}$ |
| | | Año 2015 = 1,60 veces |
| Rotación Cuentas por Pagar | $\text{Rotación Cuentas por Pagar} = \frac{\text{Costo de Ventas}}{\left[\frac{\text{Saldo Inicial Cuentas por Pagar} + \text{Saldo Final Cuentas por Pagar}}{2} \right]}$ | Año 2016 = $\frac{188.336,14}{\left[\frac{472.333,78 + 135.005,95}{2} \right]}$ |
| | | Año 2016 = $\frac{188.336,14}{607.369,73}$ |
| | | Año 2016 = $\frac{188.336,14}{303.684,87}$ |
| | | Año 2016 = 0,62 veces |

Anexo 8 – INDICADOR DE ACTIVIDAD – (Rotación Cuentas por Pagar / PROVEEDORES)

Elaborado por: Erika, P.

Fuente: ÍNDICES FINANCIEROS – Capítulo V / Humberto Martínez Rueda

ANEXO.- Empleo de la Técnica de ENTREVISTA N°: 1



**UNIVERSIDAD TÉCNICA DE AMBATO
FACULTAD DE CONTABILIDAD Y AUDITORÍA
CARRERA DE CONTABILIDAD Y AUDITORÍA
ANÁLISIS DE CASO**



“Control y Manejo del Inventario de Mercaderías, con la aplicación de la NIIF C-4 INVENTARIOS en el Comercial YUCAILLA Cía. Ltda., en el período fiscal enero – diciembre 2016”

Empleo de la Técnica de ENTREVISTA N°: 1

Objetivo General.-

Unificar; una conveniente información, explicada por el personal responsable de organizar el Control y Manejo del Inventario de la entidad comercial YUCAILLA Cía. Ltda., que de alguna manera están relacionados con el actual tema de Investigación.

Modelo de Gestión para la Adquisición, el Almacenamiento, el Abastecimiento y la Venta del Inventario; con un Instructivo de la NIIF C-4

- ❖ La información conseguida, será de incondicional reserva; para el investigador del actual estudio que está efectuando.

DATOS GENERALES:

Razón Social: Entidad Comercial YUCAILLA Cía. Ltda.

Cargo del Entrevistado: Gerente General

Dirección de Correo Electrónico: juanyucailla@grupofinancieroyucailla.com

Número de Teléfono: 0999539797

Número de Cédula de Identidad: 180380124-8

Distribución de las Preguntas de la Técnica de ENTREVISTA N^o: 1

- 1) **¿A qué cree Ud. que se debe se debe que en el año 2016, el índice de rotación de cartera haya experimentado una abrupta subida?**

En este periodo; se estimó que la entidad comercial deje de disponer del área Administrativa de Cobranza, objeto por el cual; la entidad empezó a contratar asesores de cobranza externos; y también, el servicio profesional de abogados externos sin gestionar convenientemente la labor de estos nuevos colaboradores.

- 2) **¿Cree Ud. que las políticas de crédito y cobranzas se están cumpliendo estrictamente?**

No, se ha estado practicando útilmente con las políticas de crédito y cobranzas

- 3) **¿Por qué motivo cree Ud. que en el año 2016, el índice de rotación de inventarios da un resultado de 181 días?**

Para la entidad comercial YUCAILLA Cía. Ltda.; en el año 2016 se resolvió culminar, con los ejercicios operativos y administrativos en cinco Agencias Sucursales de las seis Agencias Sucursales que dirigía la Compañía Limitada, es más la Cooperativa de Ahorro y Crédito Sierra Centro por exigencia de la SEPS (Superintendencia de Economía Popular y Solidaria) dejó de darles crédito directo a los clientes de la empresa.

- 4) **¿A qué cree Ud. que se debe, que en la bodega de entidad comercial YUCAILLA Cía. Ltda., exista cuantiosa mercadería y que no rote rápidamente?**

El bodeguero; quien es el delegado del almacenamiento de la mercadería, al receiptar un nuevo inventario; para finiquitar apresuradamente con esta actividad, va colocando el nuevo inventario en los lugares o huecos vacíos de la bodega lo que les impide a los vendedores de la Compañía Limitada acceder a la mercadería que estén ofreciendo.

- 5) **¿Qué departamento es el encargado de buscar alternativas, para vender la mercadería que no está rotando rápidamente?**

El Departamento de Promoción y Ventas de la entidad comercial.

6) ¿Existen políticas claramente definidas para determinar las cantidades máximas y mínimas que se debe tener en el inventario?

No, se ha descrito netamente las cantidades máximas y mínimas que convendría tener en el inventario de la Compañía Limitada.

7) ¿Conoce Ud. por qué motivos pueden deteriorarse los inventarios de baja rotación?

Las razones por las cuales; se ha echado a perder el inventario de baja rotación de la empresa, corresponde a una disminución de su costo, por su deterioro físico y por su obsolescencia.

8) ¿Conoce Ud., cuáles son los productos estrellas o de mayor rotación en el inventario?

Los productos estrellas o de mayor rotación de la empresa son: las motocicletas y las llantas

9) ¿Se han tomado las medidas necesarias para asegurar los inventarios de la empresa?

La administración de la empresa considero que esto sería un gasto innecesario para la Compañía Limitada, al padecer una perjudicial experiencia con una aseguradora.

10) ¿Existen manuales de funciones donde se identifiquen claramente los responsables del manejo del inventario, su registro y custodia?

Si, guarda la Compañía Limitada Manuales de Funciones; que claramente detallan cuales son los Responsables del Manejo del Inventario, y también enumeran como se debería Registrar y Custodiar la Mercadería de la sociedad aunque no están vigentes.

11) ¿Con qué frecuencia se realizan tomas físicas de inventarios?

Con el transcurso de cada mes.

12) ¿La persona que realiza la toma de inventarios es alguien ajeno al custodio y registro de los mismos?

Si, son dos recursos humanos delegados por la Compañía Limitada para que elaboren estas actividades.

13) ¿Considera Ud. que los espacios físicos de la bodega son los adecuados para un correcto almacenaje de los productos?

El espacio físico de la bodega no es el apropiado, para conservar el inventario de la empresa.



Firma y Sello del Entrevistado

GERENTE GENERAL

Entidad Comercial YUCAILLA Cía. Ltda.



UNIVERSIDAD TÉCNICA DE AMBATO
FACULTAD DE CONTABILIDAD Y AUDITORÍA
CARRERA DE CONTABILIDAD Y AUDITORÍA



ANÁLISIS DE CASO

“Control y Manejo del Inventario de Mercaderías, con la aplicación de la NIIF C-4 INVENTARIOS en el Comercial YUCAILLA Cía. Ltda., en el período fiscal enero – diciembre 2016”

Empleo de la Técnica de ENTREVISTA N^o: 1

Objetivo General.-

Unificar; una conveniente información, explicada por el personal responsable de organizar el Control y Manejo del Inventario de la entidad comercial YUCAILLA Cía. Ltda., que de alguna manera están relacionados con el actual tema de Investigación.

Modelo de Gestión para la Adquisición, el Almacenamiento, el Abastecimiento y la Venta del Inventario; con un Instructivo de la NIIF C-4

- ❖ La información conseguida, será de incondicional reserva; para el investigador del actual estudio que está efectuando.

DATOS GENERALES:

Razón Social: Entidad Comercial YUCAILLA Cía. Ltda.

Cargo del Entrevistado: Jefe Financiero

Dirección de Correo Electrónico: asubadincristina@grupofinancieroyucailla.com

Número de Teléfono: 0999540195 / 0996319132

Número de Cédula de Identidad: 180340653-5

Distribución de las Preguntas de la Técnica de ENTREVISTA N^o: 1

- 1) **¿A qué cree Ud. que se debe se debe que en el año 2016, el índice de rotación de cartera haya experimentado una abrupta subida?**

Se resolvió, apartar al área Administrativa de Cobranza en este año; por lo que se acordó, contratar asesores de cobranza externos; y también el servicio profesional de abogados externos, encomiendas a las que no se le dio un adecuado seguimiento.

- 2) **¿Cree Ud. que las políticas de crédito y cobranzas se están cumpliendo estrictamente?**

No, se ha estado ejerciendo provechosamente las políticas de crédito y cobranzas en la empresa.

- 3) **¿Por qué motivo cree Ud. que en el año 2016, el índice de rotación de inventarios da un resultado de 181 días?**

En el transcurso del año 2016 se acordó culminar, con los deberes operativos y administrativos en cinco Agencias Sucursales de las seis Agencias Sucursales que administraba la Compañía Limitada; cabe indicar que la Cooperativa de Ahorro y Crédito Sierra Centro por encomienda de la SEPS (Superintendencia de Economía Popular y Solidaria) dejó de facilitarles los créditos directo a los clientes de la empresa.

- 4) **¿A qué cree Ud. que se debe, que en la bodega de entidad comercial YUCAILLA Cía. Ltda., exista cuantiosa mercadería y que no rote rápidamente?**

El bodeguero; sitúa cada nueva adquisición de inventario en los lugares o huecos vacíos de la bodega, lo que les imposibilita a los vendedores de la empresa acceder a la mercadería que estén ofreciendo.

- 5) **¿Qué departamento es el encargado de buscar alternativas, para vender la mercadería que no está rotando rápidamente?**

El Departamento de Promoción y Ventas de la entidad comercial.

- 6) **¿Existen políticas claramente definidas para determinar las cantidades máximas y mínimas que se debe tener en el inventario?**

No, se ha puntualizado abiertamente cuales convendrían ser las cantidades máximas y mínimas a tener en el inventario de la sociedad comercial.

7) ¿Conoce Ud. por qué motivos pueden deteriorarse los inventarios de baja rotación?

Las razones por las cuales; se ha echado a perder el inventario de baja rotación de la empresa, corresponde a una disminución de su costo, por su deterioro físico y por su obsolescencia.

8) ¿Conoce Ud., cuáles son los productos estrellas o de mayor rotación en el inventario?

Los productos estrellas o de mayor rotación de la empresa son: las motocicletas y las llantas

9) ¿Se han tomado las medidas necesarias para asegurar los inventarios de la empresa?

La gerencia de la empresa considero, desistir de este gasto al padecer en un cierto tiempo una mala experiencia con una aseguradora.

10) ¿Existen manuales de funciones donde se identifiquen claramente los responsables del manejo del inventario, su registro y custodia?

Si, custodia la Compañía Limitada Manuales de Funciones; en donde se puntualizan cuáles son los Responsables del Manejo del Inventario, y también especifican como se debería Registrar y Custodiar la Mercadería de la empresa pero no están vigentes.

11) ¿Con qué frecuencia se realizan tomas físicas de inventarios?

Con el transcurso de cada mes.

12) ¿La persona que realiza la toma de inventarios es alguien ajeno al custodio y registro de los mismos?

Si, son dos recursos humanos delegados por la Compañía Limitada que confeccionan estas diligencias.

13) ¿Considera Ud. que los espacios físicos de la bodega son los adecuados para un correcto almacenaje de los productos?

El espacio físico de la bodega no es el apropiado, para guardar el inventario de la Compañía Limitada.

A blue ink stamp and handwritten signature. The stamp is oval-shaped and contains the text "COMERCIAL YUCAILLA" in a stylized font. Below the stamp, there is a handwritten signature in blue ink.

Firma y Sello del Entrevistado

JEFE FINANCIERO

Entidad Comercial YUCAILLA Cía. Ltda.



UNIVERSIDAD TÉCNICA DE AMBATO
FACULTAD DE CONTABILIDAD Y AUDITORÍA
CARRERA DE CONTABILIDAD Y AUDITORÍA



ANÁLISIS DE CASO

“Control y Manejo del Inventario de Mercaderías, con la aplicación de la NIIF C-4 INVENTARIOS en el Comercial YUCAILLA Cía. Ltda., en el período fiscal enero – diciembre 2016”

Empleo de la Técnica de ENTREVISTA N°: 1

Objetivo General.-

Unificar; una conveniente información, explicada por el personal responsable de organizar el Control y Manejo del Inventario de la entidad comercial YUCAILLA Cía. Ltda., que de alguna manera están relacionados con el actual tema de Investigación.

Modelo de Gestión para la Adquisición, el Almacenamiento, el Abastecimiento y la Venta del Inventario; con un Instructivo de la NIIF C-4

- ❖ La información conseguida, será de incondicional reserva; para el investigador del actual estudio que está efectuando.

DATOS GENERALES:

Razón Social: Entidad Comercial YUCAILLA Cía. Ltda.

Cargo del Entrevistado: Contador General

Dirección de Correo Electrónico: guangasiricardo@grupofinancieroyucailla.com

Número de Teléfono: 0987360147

Número de Cédula de Identidad: 180303753-8

Distribución de las Preguntas de la Técnica de ENTREVISTA N^o: 1

- 1) **¿A qué cree Ud. que se debe se debe que en el año 2016, el índice de rotación de cartera haya experimentado una abrupta subida?**

Se solucionó, desvincular al área Administrativa de Cobranza en el curso del año 2016 por lo que se pactó, recurrir a asesores de cobranza externos; y también al servicio profesional de abogados externos, gestiones a las que no se le dio un apropiado seguimiento.

- 2) **¿Cree Ud. que las políticas de crédito y cobranzas se están cumpliendo estrictamente?**

No, se ha estado realizando útilmente las políticas de crédito y cobranzas en la Compañía Limitada.

- 3) **¿Por qué motivo cree Ud. que en el año 2016, el índice de rotación de inventarios da un resultado de 181 días?**

Con el avance del año 2016 se estipuló culminar, con los compromisos operativos y administrativos en cinco Agencias Sucursales de las seis Agencias Sucursales que gestionaba la entidad comercial; señalando también que la Cooperativa de Ahorro y Crédito Sierra Centro por mandato de la SEPS (Superintendencia de Economía Popular y Solidaria), desistió de proveerles créditos directo a los clientes de la sociedad.

- 4) **¿A qué cree Ud. que se debe, que en la bodega de entidad comercial YUCAILLA Cía. Ltda., exista cuantiosa mercadería y que no rote rápidamente?**

El bodeguero; acomoda cada nueva compra de inventario en las partes o en las secciones vacías de la bodega, lo que les obstruye a los vendedores de la sociedad comercial acceder a la mercadería que estén ofreciendo.

- 5) **¿Qué departamento es el encargado de buscar alternativas, para vender la mercadería que no está rotando rápidamente?**

El Departamento de Promoción y Ventas de la Compañía Limitada.

6) ¿Existen políticas claramente definidas para determinar las cantidades máximas y mínimas que se debe tener en el inventario?

No, se ha especificado claramente cuales corresponderían ser las cantidades máximas y mínimas a tener en el inventario de la empresa.

7) ¿Conoce Ud. por qué motivos pueden deteriorarse los inventarios de baja rotación?

Los fines por los cuales; se ha maltratado el inventario de baja rotación de la empresa, concierne a una rebaja de su precio, a su avería física y a su obsolescencia.

8) ¿Conoce Ud., cuáles son los productos estrellas o de mayor rotación en el inventario?

Los productos estrellas o de mayor rotación de la empresa son: las motocicletas y las llantas

9) ¿Se han tomado las medidas necesarias para asegurar los inventarios de la empresa?

La gerencia de la empresa estimo, dejar de solventar este gasto al padecer en un cierto tiempo una mala experiencia con una aseguradora.

10) ¿Existen manuales de funciones donde se identifiquen claramente los responsables del manejo del inventario, su registro y custodia?

Si conserva la entidad comercial YUCAILLA Cía. Ltda., un Manual de Funciones; que establece cuáles convendrían son los Responsables del Manejo del Inventario, y también define como se debería Registrar y Custodiar la Mercadería de la empresa pero al momento no está vigente.

11) ¿Con qué frecuencia se realizan tomas físicas de inventarios?

Con el transcurso de cada mes.

12) ¿La persona que realiza la toma de inventarios es alguien ajeno al custodio y registro de los mismos?

Sí; son dos recursos humanos encomendados por la entidad comercial, para que elaboren estas actividades.

13) ¿Considera Ud. que los espacios físicos de la bodega son los adecuados para un correcto almacenaje de los productos?

El espacio físico de la bodega no es el correcto, para almacenar el inventario de la sociedad comercial.



Firma y Sello del Entrevistado

CONTADOR GENERAL
Entidad Comercial YUCAILLA Cía. Ltda.



UNIVERSIDAD TÉCNICA DE AMBATO
FACULTAD DE CONTABILIDAD Y AUDITORÍA
CARRERA DE CONTABILIDAD Y AUDITORÍA



ANÁLISIS DE CASO

“Control y Manejo del Inventario de Mercaderías, con la aplicación de la NIIF C-4 INVENTARIOS en el Comercial YUCAILLA Cía. Ltda., en el período fiscal enero – diciembre 2016”

Empleo de la Técnica de ENTREVISTA N°: 1

Objetivo General.-

Unificar; una conveniente información, explicada por el personal responsable de organizar el Control y Manejo del Inventario de la entidad comercial YUCAILLA Cía. Ltda., que de alguna manera están relacionados con el actual tema de Investigación.

Modelo de Gestión para la Adquisición, el Almacenamiento, el Abastecimiento y la Venta del Inventario; con un Instructivo de la NIIF C-4

- ❖ La información conseguida, será de incondicional reserva; para el investigador del actual estudio que está efectuando.

DATOS GENERALES:

Razón Social: Entidad Comercial YUCAILLA Cía. Ltda.

Cargo del Entrevistado: Auxiliar Contable

Dirección de Correo Electrónico: toalombonely@grupofinancieroyucailla.com

Número de Teléfono: 032-586510

Número de Cédula de Identidad: 180447817-8

Distribución de las Preguntas de la Técnica de ENTREVISTA N^o: 1

- 1) **¿A qué cree Ud. que se debe se debe que en el año 2016, el índice de rotación de cartera haya experimentado una abrupta subida?**

Se determinó, desligar al área Administrativa de Cobranza en el periodo contable 2016; por lo que se contrató asesores de cobranza externos, junto al servicio profesional de abogados externos, servicios a los que no se les dio un oportuno seguimiento.

- 2) **¿Cree Ud. que las políticas de crédito y cobranzas se están cumpliendo estrictamente?**

No, se ha ejecutado convenientemente las diversas políticas de crédito y cobranzas en la entidad comercial.

- 3) **¿Por qué motivo cree Ud. que en el año 2016, el índice de rotación de inventarios da un resultado de 181 días?**

Con el desarrollo del periodo contable 2016; se acordó finiquitar con los deberes operativos y administrativos en cinco Agencias Sucursales de las seis Agencias Sucursales que dirigía la Compañía Limitada, indicando también que la Cooperativa de Ahorro y Crédito Sierra Centro por orden de la SEPS (Superintendencia de Economía Popular y Solidaria) privó los créditos directos a los clientes de la empresa.

- 4) **¿A qué cree Ud. que se debe, que en la bodega de entidad comercial YUCAILLA Cía. Ltda., exista cuantiosa mercadería y que no rote rápidamente?**

El bodeguero; ordena cada nueva adquisición de inventario en los espacios o sitios vacíos del almacenamiento, lo que les obstaculiza a los vendedores de la empresa acceder a la mercadería que estén prometiendo.

- 5) **¿Qué departamento es el encargado de buscar alternativas, para vender la mercadería que no está rotando rápidamente?**

El Departamento de Promoción y Ventas de la Compañía Limitada.

6) ¿Existen políticas claramente definidas para determinar las cantidades máximas y mínimas que se debe tener en el inventario?

No, se ha detallado notoriamente cuales deberían ser las cantidades máximas y mínimas a conservar en el inventario de la Compañía Limitada.

7) ¿Conoce Ud. por qué motivos pueden deteriorarse los inventarios de baja rotación?

Las terminaciones por las cuales; se ha estropeado la mercadería de baja rotación de la empresa, atañe a una baja de su precio, a su deterioro físico y a su obsolescencia.

8) ¿Conoce Ud., cuáles son los productos estrellas o de mayor rotación en el inventario?

Los productos estrellas o de mayor rotación de la empresa son: las motocicletas y las llantas

9) ¿Se han tomado las medidas necesarias para asegurar los inventarios de la empresa?

La gerencia general de la Compañía Limitada considero, dejar de saldar este gasto al tolerar en un cierto tiempo una mala experiencia con una aseguradora.

10) ¿Existen manuales de funciones donde se identifiquen claramente los responsables del manejo del inventario, su registro y custodia?

Si mantiene la entidad comercial YUCAILLA Cía. Ltda., un Manual de Funciones; que implanta cuáles deberían ser los Responsables del Manejo del Inventario, y también precisa como convendría Registrar y Custodiar la Mercadería de la empresa pero al momento no está vigente.

11) ¿Con qué frecuencia se realizan tomas físicas de inventarios?

Con el transcurso de cada mes.

12) ¿La persona que realiza la toma de inventarios es alguien ajeno al custodio y registro de los mismos?

Sí; son dos recursos humanos facultados por la Compañía Limitada, para que confeccionen estas operaciones.

13) ¿Considera Ud. que los espacios físicos de la bodega son los adecuados para un correcto almacenaje de los productos?

El espacio físico de la bodega no es el apropiado, para recopilar el inventario de la entidad comercial.



The image shows a blue ink signature and a circular stamp. The stamp contains the text 'COMERCIAL YUCAILLA' and a stylized logo. Below the stamp, the text 'Firma y Sello del Entrevistado' is printed.

AUXILIAR CONTABLE

Entidad Comercial YUCAILLA Cía. Ltda.



UNIVERSIDAD TÉCNICA DE AMBATO
FACULTAD DE CONTABILIDAD Y AUDITORÍA
CARRERA DE CONTABILIDAD Y AUDITORÍA



ANÁLISIS DE CASO

“Control y Manejo del Inventario de Mercaderías, con la aplicación de la NIIF C-4 INVENTARIOS en el Comercial YUCAILLA Cía. Ltda., en el período fiscal enero – diciembre 2016”

Empleo de la Técnica de ENTREVISTA N°: 1

Objetivo General.-

Unificar; una conveniente información, explicada por el personal responsable de organizar el Control y Manejo del Inventario de la entidad comercial YUCAILLA Cía. Ltda., que de alguna manera están relacionados con el actual tema de Investigación.

Modelo de Gestión para la Adquisición, el Almacenamiento, el Abastecimiento y la Venta del Inventario; con un Instructivo de la NIIF C-4

- ❖ La información conseguida, será de incondicional reserva; para el investigador del actual estudio que está efectuando.

DATOS GENERALES:

Razón Social: Entidad Comercial YUCAILLA Cía. Ltda.

Cargo del Entrevistado: Gerente General

Dirección de Correo Electrónico: calvopinamartha@grupofinancieroyucailla.com

Número de Teléfono: 032-586510

Número de Cédula de Identidad: 050251321-1

Distribución de las Preguntas de la Técnica de ENTREVISTA N°: 1

- 1) **¿A qué cree Ud. que se debe se debe que en el año 2016, el índice de rotación de cartera haya experimentado una abrupta subida?**

Se estipuló, deshacer el área Administrativa de Cobranza en el ciclo contable 2016; por lo que se empleó asesores de cobranza externos, junto al servicio profesional de abogados externos, prestaciones a las que no se les dio un eficaz seguimiento.

- 2) **¿Cree Ud. que las políticas de crédito y cobranzas se están cumpliendo estrictamente?**

No, se ha desarrollado favorablemente las diversas políticas de crédito y cobranzas en la Compañía Limitada.

- 3) **¿Por qué motivo cree Ud. que en el año 2016, el índice de rotación de inventarios da un resultado de 181 días?**

Con el progreso del periodo contable 2016; se pactó concluir con los compromisos operativos y administrativos en cinco Agencias Sucursales de las seis Agencias Sucursales que regía la entidad comercial YUCAILLA Cía. Ltda., determinando también que la Cooperativa de Ahorro y Crédito Sierra Centro por resolución de la SEPS (Superintendencia de Economía Popular y Solidaria) suspendió los créditos directos a los clientes de la Compañía Limitada.

- 4) **¿A qué cree Ud. que se debe, que en la bodega de entidad comercial YUCAILLA Cía. Ltda., exista cuantiosa mercadería y que no rote rápidamente?**

El bodeguero; organiza cada nueva obtención de inventario en los sitios o lugares vacíos de la bodega, lo que les dificulta a los vendedores de la entidad comercial llegar a la mercadería que estén pidiendo los clientes.

- 5) **¿Qué departamento es el encargado de buscar alternativas, para vender la mercadería que no está rotando rápidamente?**

El Departamento de Promoción y Ventas de la Compañía Limitada.

6) ¿Existen políticas claramente definidas para determinar las cantidades máximas y mínimas que se debe tener en el inventario?

No, se ha precisado netamente cuales deberían ser las cantidades máximas y mínimas de inventario a guardar en el establecimiento de la entidad comercial YUCAILLA Cía. Ltda.

7) ¿Conoce Ud. por qué motivos pueden deteriorarse los inventarios de baja rotación?

Las términos por los cuales; se ha dañado la mercadería de baja rotación de la Compañía Limitada, incumbe a la depreciación de su precio, a su desperfecto físico y a su obsolescencia.

8) ¿Conoce Ud., cuáles son los productos estrellas o de mayor rotación en el inventario?

Los productos estrellas o de mayor rotación de la empresa son: las motocicletas y las llantas

9) ¿Se han tomado las medidas necesarias para asegurar los inventarios de la empresa?

La gerencia general de la entidad comercial YUCAILLA Cía. Ltda., estimo dejar de pagar este gasto al sobrellevar en un cierto tiempo una mala experiencia con una aseguradora.

10) ¿Existen manuales de funciones donde se identifiquen claramente los responsables del manejo del inventario, su registro y custodia?

Si custodia la entidad comercial YUCAILLA Cía. Ltda., un Manual de Funciones; que decreta cuáles deberían ser los Responsables del Manejo del Inventario, y también estipula como quedaría ser el Registro de la Mercadería y a quien le tocaría Custodiarla pero al momento no está vigente.

11) ¿Con qué frecuencia se realizan tomas físicas de inventarios?

Con el transcurso de cada mes.

12) ¿La persona que realiza la toma de inventarios es alguien ajeno al custodio y registro de los mismos?

Sí; son dos recursos humanos autorizados por la entidad comercial YUCAILLA Cía. Ltda., para que elaboren estos procedimientos.

13) ¿Considera Ud. que los espacios físicos de la bodega son los adecuados para un correcto almacenaje de los productos?

El espacio físico de la bodega no es el correcto, para compilar la mercadería de la Compañía Limitada.



Firma y Sello del Entrevistado

GERENTE DE COMPRAS Y NEGOCIOS
Entidad Comercial YUCAILLA Cía. Ltda.

ANEXO.- Empleo de la Técnica de ENTREVISTA N°: 2



**UNIVERSIDAD TÉCNICA DE AMBATO
FACULTAD DE CONTABILIDAD Y AUDITORÍA
CARRERA DE CONTABILIDAD Y AUDITORÍA**



ANÁLISIS DE CASO

“Control y Manejo del Inventario de Mercaderías, con la **aplicación de la NIIF C-4 INVENTARIOS** en el Comercial YUCAILLA Cía. Ltda., en el período fiscal enero – diciembre 2016”

Empleo de la Técnica de ENTREVISTA N°: 2

Objetivo General.-

Conseguir; algunos datos precisos, directamente del recurso humano encargado del Departamento de Contabilidad de la entidad comercial YUCAILLA Cía. Ltda., que son quienes le explicaran al Investigador cuan significativo le seria a la Compañía Limitada, el emplear o no la NIIF C-4 INVENTARIOS que de alguna forma está conectado con el vigente tema de investigación.

Modelo de Gestión para la Adquisición, el Almacenamiento, el Abastecimiento y la Venta del Inventario; con un Instructivo de la NIIF C-4

- ❖ La información conseguida, será de incondicional reserva; para el investigador del actual estudio que está efectuando.

DATOS GENERALES:

Razón Social: Entidad Comercial YUCAILLA Cía. Ltda.

Cargo del Entrevistado: Jefe Financiero

Dirección de Correo Electrónico: asubadincristina@grupofinancieroyucailla.com

Número de Teléfono: 0999540195 / 0996319132

Número de Cédula de Identidad: 180340653-5

Distribución de las Preguntas de la Técnica de ENTREVISTA N^o: 2

- 1) **¿Considera que la aplicación de la NIIF C-4 afecta a la situación económica de la empresa?**

Si, afectaría a la situación económica de la entidad comercial YUCAILLA Cía. Ltda., porque cuando la Compañía Limitada empiece a utilizar esta NIIF al Contador General le tocaría procesar ciertas estimaciones por Pérdida por el Deterioro de ese Inventario que no esté rotando la empresa.

- 2) **¿Qué se considera Inventario?**

Se reconoce; como el activo más grande que posee la entidad comercial YUCAILLA Cía. Ltda., al ser la mercadería que se espera vender en cualquier periodo contable.

- 3) **¿Existe una política por escrito de valuación de inventarios?**

La Compañía Limitada no ha definido una política por escrito para la valuación del Inventario, porque continuamente se lo ha elaborado a criterio del Contador General.

- 4) **¿Conoce todos los elementos que conforman el Costo de Adquisición?**

Si, un Costo de Adquisición; se conforma por: el Costo de la Mercadería + el Flete + los Repuestos o Accesorios, que se precisan mediante un ensamblaje

- 5) **¿Tiene conocimiento de la NIIF C-4 INVENTARIOS?**

No, porque la ejecución de las NIIF's; no lo ha desarrollado de forma interna la entidad comercial YUCAILLA Cía. Ltda.; sino que continuamente la Compañía Limitada ha solicitado a una empresa consultora, para que esta confeccione un procedimiento para que el recurso humano responsable lo implemente sin ninguna dificultad.

- 6) **¿Qué método de valuación de Inventarios aplica?**

La entidad comercial YUCAILLA Cía. Ltda., ha venido manejando el método de valoración de inventarios, reconocido como Método Ponderado.

- 7) **¿Por qué utiliza dicho método de valuación de Inventarios?**

Es el método de valuación de inventarios más sencillo que podría utilizar la empresa. Este método de valuación de inventarios; nombrado Promedio Ponderado pretende perfilar al Costo de Ventas conseguido por la Compañía Limitada, es más al utilizar este método de valuación se puede vender cualquier artículo sin importar su fecha de entrada en la normal operación del negocio.

8) ¿Se realiza un análisis, para evitar las pérdidas por deterioro?

No, porque el Gerente de Compras y Negocios de la Compañía Limitada utiliza su criterio personal para adquirir un nuevo lote de mercadería.

9) ¿El personal está capacitado con respecto a la aplicación de NIIF?

No, porque el personal financiero en ningún momento ha cursado alguna capacitación con respecto a la aplicación de las NIIF's.

10) ¿Cómo se calcula el Valor Neto de Realización?

El personal administrativo de la entidad comercial, desconoce cómo realmente se debería calcular un Valor Neto Realizable.

11) ¿Los costos de financiamiento por la mercadería que se compra a plazos son sumados al costo o se va directo al estado de resultados?

Los Costos de Financiamiento; se lo ha venido permanentemente sumando al Costo de la Mercadería, importe que continuamente se ha venido registrando en el Estado de Resultados que emite la entidad comercial YUCAILLA Cía. Ltda.



Firma y Sello del Entrevistado

JEFE FINANCIERO

Entidad Comercial YUCAILLA Cía. Ltda.



UNIVERSIDAD TÉCNICA DE AMBATO
FACULTAD DE CONTABILIDAD Y AUDITORÍA
CARRERA DE CONTABILIDAD Y AUDITORÍA



ANÁLISIS DE CASO

“Control y Manejo del Inventario de Mercaderías, con la **aplicación de la NIIF C-4 INVENTARIOS** en el Comercial YUCAILLA Cía. Ltda., en el período fiscal enero – diciembre 2016”

Empleo de la Técnica de ENTREVISTA N°: 2

Objetivo General.-

Conseguir; algunos datos precisos, directamente del recurso humano encargado del Departamento de Contabilidad de la entidad comercial YUCAILLA Cía. Ltda., que son quienes le explicaran al Investigador cuan significativo le seria a la Compañía Limitada, el emplear o no la NIIF C-4 INVENTARIOS que de alguna forma está conectado con el vigente tema de investigación.

Modelo de Gestión para la Adquisición, el Almacenamiento, el Abastecimiento y la Venta del Inventario; con un Instructivo de la NIIF C-4

- ❖ La información conseguida, será de incondicional reserva; para el investigador del actual estudio que está efectuando.

DATOS GENERALES:

Razón Social: Entidad Comercial YUCAILLA Cía. Ltda.

Cargo del Entrevistado: Contador General

Dirección de Correo Electrónico: guangasiricardo@grupofinancieroyucailla.com

Número de Teléfono: 0987360147

Número de Cédula de Identidad: 180303753-8

Distribución de las Preguntas de la Técnica de ENTREVISTA N^o: 2

- 1) ¿Considera que la aplicación de la NIIF C-4 afecta a la situación económica de la empresa?**

Si perjudicaría a la situación económica de la Compañía Limitada; porque cuando se comience a manejar esta NIIF, calcularía ciertas estimaciones por Pérdida por el Deterioro de ese Inventario que no esté rotando la sociedad comercial.

- 2) ¿Qué se considera Inventario?**

Se reconoce; como inventario a un fragmento del activo corriente que está listo para la venta; en otros términos, configura toda aquella mercancía que posee la entidad comercial YUCAILLA Cía. Ltda. en su establecimiento estimada al costo de su adquisición.

- 3) ¿Existe una política por escrito de valuación de inventarios?**

La valuación del Inventario sucesivamente se lo ha obtenido a mi criterio, porque la Compañía Limitada no ha precisado una política por escrito para cumplir con este procedimiento.

- 4) ¿Conoce todos los elementos que conforman el Costo de Adquisición?**

Si, un Costo de Adquisición; se conforma por: el Costo de la Mercadería + el Flete + los Repuestos o Accesorios, que se precisan mediante un ensamblaje

- 5) ¿Tiene conocimiento de la NIIF C-4 INVENTARIOS?**

No, porque la interpretación de las NIIF's; no lo ha definido propiamente la entidad comercial YUCAILLA Cía. Ltda.; sino que consecutivamente se ha requerido que una empresa consultora elabore un procedimiento para que el recurso humano responsable del inventario de la empresa lo desarrolle sin ninguna dificultad.

- 6) ¿Qué método de valuación de Inventarios aplica?**

La entidad comercial YUCAILLA Cía. Ltda., ha venido operando el método de valoración de inventarios, identificado como Método Ponderado.

7) ¿Por qué utiliza dicho método de valuación de Inventarios?

Es el método de valuación de inventarios más simple que podría utilizar la Compañía Limitada; porque este método de valuación de inventarios intenta regular el Costo de Ventas logrado por la empresa, es más al manejar este método de valuación se puede ofrecer cualquier artículo sin importar su fecha de entrada en la normal operación del negocio.

8) ¿Se realiza un análisis, para evitar las pérdidas por deterioro?

No, porque el Gerente de Compras y Negocios de la Compañía Limitada utiliza su criterio personal para conseguir un nuevo lote de mercancía.

9) ¿El personal está capacitado con respecto a la aplicación de NIIF?

No, porque el personal financiero en ningún momento ha experimentado alguna capacitación con respecto a la interpretación de las NIIF's.

10) ¿Cómo se calcula el Valor Neto de Realización?

El personal administrativo de la entidad comercial, no entiende cómo realmente se debería computarizar un Valor Neto Realizable.

11) ¿Los costos de financiamiento por la mercadería que se compra a plazos son sumados al costo o se va directo al estado de resultados?

Los Costos de Financiamiento; se ha venido continuamente añadiendo al Costo de la Mercadería, importe que consecutivamente se ha venido exponiendo en el Estado de Resultados que difunde la entidad comercial YUCAILLA Cía. Ltda.



Firma y Sello del Entrevistado

CONTADOR GENERAL

Entidad Comercial YUCAILLA Cía. Ltda.



UNIVERSIDAD TÉCNICA DE AMBATO
FACULTAD DE CONTABILIDAD Y AUDITORÍA
CARRERA DE CONTABILIDAD Y AUDITORÍA



ANÁLISIS DE CASO

“Control y Manejo del Inventario de Mercaderías, con la **aplicación de la NIIF C-4 INVENTARIOS** en el Comercial YUCAILLA Cía. Ltda., en el período fiscal enero – diciembre 2016”

Empleo de la Técnica de ENTREVISTA N^o: 2

Objetivo General.-

Conseguir; algunos datos precisos, directamente del recurso humano encargado del Departamento de Contabilidad de la entidad comercial YUCAILLA Cía. Ltda., que son quienes le explicaran al Investigador cuan significativo le seria a la Compañía Limitada, el emplear o no la NIIF C-4 INVENTARIOS que de alguna forma está conectado con el vigente tema de investigación.

Modelo de Gestión para la Adquisición, el Almacenamiento, el Abastecimiento y la Venta del Inventario; con un Instructivo de la NIIF C-4

- ❖ La información conseguida, será de incondicional reserva; para el investigador del actual estudio que está efectuando.

DATOS GENERALES:

Razón Social: Entidad Comercial YUCAILLA Cía. Ltda.

Cargo del Entrevistado: Contador General

Dirección de Correo Electrónico: guangasiricardo@grupofinancieroyucailla.com

Número de Teléfono: 0987360147

Número de Cédula de Identidad: 180303753-8

Distribución de las Preguntas de la Técnica de ENTREVISTA N^o: 2

- 1) ¿Considera que la aplicación de la NIIF C-4 afecta a la situación económica de la empresa?**

Si influiría en la situación económica de la sociedad comercial; porque cuando el Contador General intente operar con esta NIIF, deduciría ciertas estimaciones por Pérdida por el Deterioro de ese Inventario que no esté rotando la empresa.

- 2) ¿Qué se considera Inventario?**

Se conoce; como Inventario a la nómina ordenada, detallada y valorada del conjunto de bienes o pertenencias que constituyen el patrimonio de la entidad comercial YUCAILLA Cía. Ltda., en un período específico.

- 3) ¿Existe una política por escrito de valuación de inventarios?**

La Compañía Limitada no ha fijado una política por escrito para la valuación el Inventario, porque repetidamente se ha cumplido con este procedimiento pero a criterio del Contador General.

- 4) ¿Conoce todos los elementos que conforman el Costo de Adquisición?**

Si, un Costo de Adquisición; se configura por: el Costo de la Mercadería + el Flete + los Repuestos o Accesorios, que se determinan mediante un ensamblaje

- 5) ¿Tiene conocimiento de la NIIF C-4 INVENTARIOS?**

No, porque la interpretación de las NIIF's; no lo ha precisado exclusivamente la entidad comercial YUCAILLA Cía. Ltda.; sino que seguidamente se ha pedido a una empresa consultora que procese un procedimiento para que el recurso humano responsable del inventario de la empresa lo capitule sin ningún problema.

- 6) ¿Qué método de valuación de Inventarios aplica?**

La entidad comercial YUCAILLA Cía. Ltda., ha venido manejando el método de valoración de inventarios, reconocido como Método Ponderado.

7) ¿Por qué utiliza dicho método de valuación de Inventarios?

Es el método de valuación de inventarios más sencillo que podría manipular la Compañía Limitada; porque este método de valuación de inventarios pretende normalizar el Costo de Ventas alcanzado por la entidad comercial, es más al operar este método de valuación se puede prometer cualquier artículo sin importar su fecha de entrada en la normal operación del negocio.

8) ¿Se realiza un análisis, para evitar las pérdidas por deterioro?

No, porque el Gerente de Compras y Negocios de la Compañía Limitada maneja su criterio personal para adquirir un nuevo lote de existencias.

9) ¿El personal está capacitado con respecto a la aplicación de NIIF?

No, porque el personal financiero en ningún momento ha pasado por alguna capacitación con respecto a la ejecución de las NIIF's.

10) ¿Cómo se calcula el Valor Neto de Realización?

El personal administrativo de la entidad comercial, no distingue cómo realmente se debería operar un Valor Neto Realizable.

11) ¿Los costos de financiamiento por la mercadería que se compra a plazos son sumados al costo o se va directo al estado de resultados?

Los Costos de Financiamiento; se ha venido perenemente aumentando al Costo de la Mercadería, cuantía que seguidamente se ha venido mostrando en el Estado de Resultados que publica la entidad Compañía Limitada.



Firma y Sello del Entrevistado

AUXILIAR CONTABLE

Entidad Comercial YUCAILLA Cía. Ltda.