



**UNIVERSIDAD CATÓLICA
DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL**

**FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y ADMINISTRATIVAS
CARRERA CONTADURÍA PÚBLICA E INGENIERÍA EN CONTABILIDAD
Y AUDITORIA**

TEMA:

Propuesta metodológica para la aplicación de la NIC 2 en mueblerías de las comunas de la provincia de Santa Elena

AUTORA:

Suárez López, Yisenia Yanina

**TRABAJO DE TITULACIÓN PREVIO A LA OBTENCIÓN DEL TÍTULO DE
INGENIERA EN CONTABILIDAD Y AUDITORIA**

TUTOR:

Econ. Bernabé Argandoña Lorena Carolina, MAE

Guayaquil, Ecuador

15 de septiembre del 2020



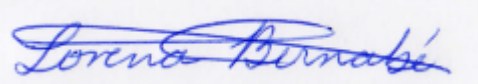
UNIVERSIDAD CATÓLICA
DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL

FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y ADMINISTRATIVAS
CARRERA CONTADURÍA PÚBLICA E INGENIERÍA EN CONTABILIDAD
Y AUDITORIA

CERTIFICACIÓN

Certificamos que el presente trabajo de titulación fue realizado en su totalidad por **Yisenia Yanina Suarez López**, como requerimiento para la obtención del título de: **Ingeniera en Contabilidad y Auditoría**.

TUTOR (A)

f. 

Econ. Bernabé Argandoña Lorena Carolina, MAE

DIRECTOR DE LA CARRERA

f. _____

CPA. Vera Salas, Laura Guadalupe, MSc.

Guayaquil, a los 15 del mes de septiembre del año 2020



UNIVERSIDAD CATÓLICA
DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL

FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y ADMINISTRATIVAS
CARRERA CONTADURÍA PÚBLICA E INGENIERÍA EN CONTABILIDAD
Y AUDITORIA

DECLARACIÓN DE RESPONSABILIDAD

Yo, Suárez López, Yisenia Yanina

DECLARO QUE:

El Trabajo de Titulación, **Propuesta metodológica para la aplicación de la NIC 2 en mueblerías de las comunas de la provincia de Santa Elena** previo a la obtención del título de: **Ingeniera en Contabilidad y Auditoría**, ha sido desarrollado respetando derechos intelectuales de terceros conforme las citas que constan en el documento, cuyas fuentes se incorporan en las referencias o bibliografías. Consecuentemente este trabajo es de mi total autoría.

En virtud de esta declaración, me responsabilizo del contenido, veracidad y alcance del Trabajo de Titulación referido.

Guayaquil, a los **15** del mes de septiembre del año 2020

EL AUTOR (A)

f. _____

Suárez López, Yisenia Yanina



UNIVERSIDAD CATÓLICA
DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL

FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y ADMINISTRATIVAS
CARRERA CONTADURÍA PÚBLICA E INGENIERÍA EN CONTABILIDAD
Y AUDITORIA

AUTORIZACIÓN

Yo, **Suárez López, Yisenia Yanina**

Autorizo a la Universidad Católica de Santiago de Guayaquil a la **publicación** en la biblioteca de la institución del Trabajo de Titulación, **Propuesta metodológica para la aplicación de la NIC 2 en mueblerías de las comunas de la provincia de Santa Elena**, cuyo contenido, ideas y criterios son de mi exclusiva responsabilidad y total autoría.

Guayaquil, a los **15** del mes de septiembre del año 2020

EL AUTOR (A)

f. _____

Suárez López, Yisenia Yanina

Reporte Urkund

<https://secure.orkund.com/view/74988631-144663-671112#/details/sources>



Document Information

Analyzed document	TTFINAL SUAREZ LOPEZ, YISENIA YANINA.docx (D78318024)
Submitted	8/28/2020 6:37:00 PM
Submitted by	
Submitter email	Yisen_9@hotmail.com
Similarity	1%
Analysis address	lorena.bernabe.ucsg@analysis.orkund.com

TUTOR

A handwritten signature in blue ink that reads "Lorena Bernabé". The signature is written in a cursive style and is placed on a light blue rectangular background.

Econ. Lorena Bernabé Argandoña, MAE

Agradecimiento

Agradezco a Dios, por darme la capacidad y fuerza para culminar mi carrera profesional, ya que sin El nada es posible. Agradezco a mi amada madre Lourdes López por todo el amor y apoyo brindado incondicionalmente, para alcanzar este objetivo.

A mi esposo Delys Pita, quien ha sido parte fundamental para llegar al término de este proyecto, muchas gracias por tu apoyo, por tu paciencia y por tus conocimientos y por incentivar-me.

Agradezco a mi Tutora de tesis Econ. Lorena Bernabé, por su acertado asesoramiento y conocimiento contribuyó en la culminación de este proyecto.

También agradezco aquellas personas que de una u otra manera aportaron con un granito de arena en este proyecto.

Suarez López, Yisenia Yanina

Dedicatoria

Dedicado de manera especial a mi hijo Rogger y a mis hijas Danna y Danesha, ellos son el motor principal por quienes me esfuerzo día a día, y por ser mi fuente de motivación para poder superarme y demostrarles que en la vida nada es imposible con mucha dedicación.

Suarez López, Yisenia Yanina



**UNIVERSIDAD CATÓLICA
DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL**

**FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y ADMINISTRATIVAS
CARRERA CONTADURÍA PÚBLICA E INGENIERÍA EN CONTABILIDAD
Y AUDITORIA**

TRIBUNAL DE SUSTENTACIÓN

f. _____

CPA. Vera Salas, Laura Guadalupe MSc.
DIRECTORA DE CARRERA

f. _____

CPA. Salazar Torres, Patricia María, MSc
COORDINADOR DEL ÁREA O DOCENTE DE LA CARRERA

f. _____

Ing. Diez Farhat, Said Vicente, Ph. D
OPONENTE



**UNIVERSIDAD CATÓLICA
DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL**

**FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y ADMINISTRATIVAS
CARRERA CONTADURÍA PÚBLICA E INGENIERÍA EN CONTABILIDAD
Y AUDITORIA**

CALIFICACIÓN

f.

Econ. Bernabé Argandoña Lorena Carolina, MAE

TUTORA

Índice

Introducción	2
Antecedentes.....	4
Objetivo General	12
Preguntas de Investigación	12
Delimitación	12
Limitación	13
Capitulo I. Fundamentación Teórica	14
Marco Teórico.....	14
Teoría de Justo a Tiempo.....	14
Teoría de Kanban.....	18
Marco Referencial.....	22
Marco Conceptual	26
Inventarios.....	26
Costos de adquisición	28
Costos de transformación.....	29
Costos de los Inventarios	29
Materia Prima	30
Materia Prima Directa.....	31
Materia Prima Indirecta	31
Mano de Obra	31
Mano de Obra Directa	32
Mano de Obra Indirecta.....	33
Costos Indirectos.....	34
Costos Variables	34
Costos Fijos.....	35
Sistemas de Costos	36
Sistemas de Costos por Órdenes de Trabajo o Acumulación Costos ...	37
Sistema de Costos por Proceso	38
Sistemas de Control de Inventarios.....	39
Sistema de Inventario Periódico.....	40

Sistema de Inventario Permanente o Perpetuo	41
Valoración de Inventarios	42
Método FIFO	43
Método Promedio Ponderado.....	44
Medición de los inventarios	44
Valor Neto Realizable.....	44
Reconocimiento como un gasto	46
Control de Inventario	46
Sistemas de Localización Fija	46
Sistema de Localización Aleatorio.....	47
Marco Legal.....	48
Normas Internacional de Contabilidad 2 Inventario	48
Código de Comercio.....	49
Ley Orgánica de Régimen Tributario Interno (LORTI).....	49
Diseño de la Investigación	51
Tipo de Investigación.....	52
Investigación Descriptiva.....	52
Investigación de Campo o Exploratorio	53
Fuentes de Información	54
Enfoque de Investigación	54
Herramientas de Investigación	55
Tipos de herramientas	56
Entrevista	56
Instrumento para entrevista.....	57
Método de caso	57
Población y Muestra	57
Población.....	57
Muestra	58
Capítulo III. Análisis de los resultados	59
Análisis de las entrevistas	59
Resultados de la entrevista	64
Capítulo IV. Propuesta Metodológica.....	73

Conocimiento del negocio	73
Actividad principal.....	73
Estructura organizacional	73
Principales políticas contables.....	74
Metodología de desarrollo	74
Estudio de la situación actual.....	74
Soluciones a la problemática existente	75
Aplicación de la norma internacional NIC 2.....	75
Práctica Caso Inventario.....	77
Situación actual de la mueblería	77
Método Costo Promedio Ponderado	77
Método FIFO	79
Valoración de los inventarios.....	81
Efectos de la NIC 2 Inventarios en la presentación de los Estados Financieros	87
Estados Financieros antes de la NIC 2 Inventarios.....	87
Estado de Resultados	93
Estados Financieros después de la NIC 2 Inventarios	94
Plan de cuentas.....	94
Balance General.....	108
Estado de Resultados	109
Conclusiones	112
Recomendaciones	113
Referencias.....	115
Apéndice.....	120

Lista de Tablas

Tabla 1 <i>PIB Sector de Mueble</i>	5
Tabla 2 <i>Matriz de Hallazgo - parte a</i>	65
Tabla 3 <i>Matriz de Hallazgo - parte b</i>	66
Tabla 4 <i>Matriz de Hallazgo - parte c</i>	67
Tabla 5 <i>Matriz de Hallazgo - parte d</i>	68
Tabla 6 <i>Situación actual financiera de la mueblería</i>	77
Tabla 7 <i>Kardex Promedio Ponderado de Cama de 3 plazas</i>	78
Tabla 8 <i>Kardex Promedio Ponderado de Centro de entretenimiento</i>	78
Tabla 9 <i>Kardex Promedio Ponderado de Cómodas</i>	79
Tabla 10 <i>Kardex FIFO de cama de 3 plazas</i>	80
Tabla 11 <i>Kardex FIFO de Centro de Entretenimiento</i>	80
Tabla 12 <i>Kardex FIFO de Cómodas</i>	81
Tabla 13 <i>Tasa de descuento</i>	82
Tabla 14 <i>Porcentajes de descuentos</i>	83
Tabla 15 <i>Asiento contable por revalorización de cama de tres plazas</i>	83
Tabla 16 <i>Asiento contable por revalorización Centro de Entretenimiento</i> ...	84
Tabla 17 <i>Asiento contable por revalorización de Cómodas</i>	84
Tabla 18 <i>Asiento contable de revalorización total</i>	85
Tabla 19 <i>Plan de Cuentas Mueblería antes de la NIC 2 - parte a</i>	87
Tabla 20 <i>Plan de Cuentas Mueblería antes de la NIC 2 - parte b</i>	88
Tabla 21 <i>Plan de Cuentas Mueblería antes de la NIC 2 - parte c</i>	89
Tabla 22 <i>Plan de Cuentas Mueblería antes de la NIC 2 - parte d</i>	90
Tabla 23 <i>Plan de Cuentas Mueblería antes de la NIC 2 - parte e</i>	91
Tabla 24 <i>Balance General antes de la NIC 2</i>	92
Tabla 25 <i>Estado de resultado antes de la NIC 2</i>	93
Tabla 26 <i>Plan de cuentas Mueblería después de NIC 2 – parte a</i>	94
Tabla 27 <i>Plan de cuentas Mueblería después de NIC 2 - parte b</i>	95
Tabla 28 <i>Plan de cuentas Mueblería después de NIC 2 - parte c</i>	96
Tabla 29 <i>Plan de cuentas Mueblería después de NIC 2 - parte d</i>	97
Tabla 30 <i>Plan de cuentas Mueblería después de NIC 2 - parte e</i>	98
Tabla 31 <i>Plan de cuentas Mueblería después de NIC 2 - parte f</i>	99

Tabla 32	<i>Plan de cuentas Mueblería después de NIC 2 - parte g</i>	100
Tabla 33	<i>Plan de cuentas Mueblería después de NIC 2 - parte h</i>	101
Tabla 34	<i>Plan de cuentas Mueblería después de NIC 2 - parte i</i>	102
Tabla 35	<i>Plan de cuentas Mueblería después de NIC 2 - parte j</i>	103
Tabla 36	<i>Plan de cuentas Mueblería después de NIC 2 - parte k</i>	104
Tabla 37	<i>Plan de cuentas Mueblería después de NIC 2 - parte l</i>	105
Tabla 38	<i>Plan de cuentas Mueblería después de NIC 2 - parte m</i>	106
Tabla 39	<i>Plan de cuentas Mueblería después de NIC 2 - parte n</i>	107
Tabla 40	<i>Balance General después de NIC 2</i>	108
Tabla 41	<i>Estados de Resultados después de NIC 2</i>	109
Tabla 42	<i>Asiento contable de revalorización total</i>	110
Tabla 43	<i>Cuadro comparativo con la Aplicación de la NIC 2 – parte a</i>	110
Tabla 44	<i>Cuadro comparativo con la Aplicación de la NIC 2 – parte b</i>	111

Lista de Figuras

Figura 1 <i>Participación de las empresas del sector de Muebles</i>	6
Figura 2 <i>Teoría de Kanban</i>	21
Figura 3 <i>Costo de los Inventarios</i>	30
Figura 4 <i>Costos Fijos</i>	35
Figura 5 <i>Estructura Organizacional</i>	73

Resumen

El presente trabajo de titulación tiene por objeto desarrollar una propuesta metodológica para determinar y controlar el inventario aplicando la NIC2 Inventarios, aportando con una propuesta para las mueblerías de la comuna Atahualpa de la provincia de Santa Elena. En este sector se sitúan alrededor de 80 locales dedicados a esta actividad, siendo reconocida como la capital del mueble por su trayectoria en la fabricación de muebles de calidad con lo que ha aportado al desarrollo económico en los últimos años. Por esta razón, se aplicó un diseño de tipo observacional descriptivo porque permitió visualizar y detallar los resultados obtenidos y se caracterizó por ser retrospectivo porque su análisis se efectuó con información del pasado. Además, se realizaron entrevistas a dueños de las mueblerías y se utilizó un método de caso empleando el Plan de Cuentas actualizado por la Superintendencia de Compañías, de acuerdo con su normativa para obtener los estados financieros: a) Balance General, b) Estado de Resultados. Dentro de los resultados se presenta la matriz de hallazgos y se realizó la valoración de los inventarios aplicando el Método FIFO, para su efecto se obtuvo reducción en el costo de ventas e incremento en la utilidad.

Palabras claves: Mueblería, Atahualpa, NIC 2, Inventarios, Método FIFO.

Abstract

The purpose of this qualification work is to develop a proposed methodology for determining and controlling inventory by applying IAS2 Inventories, contributing a proposal for furniture in the Atahualpa commune of Santa Elena province. In this sector there are about 80 premises dedicated to this activity, being recognized as the capital of furniture for its track record in manufacturing quality furniture with what it has brought economic development in recent years. For this reason, a descriptive observational design was applied because it allowed to visualize and detail the results obtained and was characterized by being retrospective because its analysis was carried out with information from the past. In addition, interviews were conducted with furniture owners and a case method was used using the plan of Accounts updated by the Superintendency of Companies, in accordance with its regulations to obtain the financial statements: a) Balance General, b) statement of results. Within the results is presented the matrix of findings and the valuation of inventories was carried out using the FIFO Method, for this purpose there was a reduction in the cost of sales and increased utility.

Keywords: Furniture store, Atahualpa, IAS 2, Inventories, FIFO method.

Introducción

Los métodos de valoración de inventarios tienen un impacto significativo en el estado financiero de la organización. Sin métodos precisos de valoración de inventarios, se pueden subestimar o exagerar las ganancias netas de la empresa y también afectar el monto del pago de impuestos por parte de la organización. Además, se tendrá la inseguridad de contar con información irreal o no apegada a la verdad del giro del negocio.

La valoración de inventario permite a las empresas proporcionar un valor monetario para los artículos que componen su inventario (stock). Los inventarios suelen ser el activo actual más grande de una empresa y son tan importantes como los fondos (efectivo). Es una forma de fondo vinculado a activos (activos corrientes). Su medición o valoración adecuada o precisa no puede pasarse por alto, ya que constituye un porcentaje mayor de los activos corrientes de una empresa en particular y un activo total en general.

El nivel de inventarios difiere de una industria a otra. Mantener inventario afectado significativamente por la naturaleza del proceso de producción, atributos del producto, demandas del mercado, materia prima utilizada en el proceso de producción, es necesario para la salud del negocio. Cálculos correctos de mano de obra e indirecta derivarán en un acertado valor inherente al costo.

Para las empresas manufactureras, los inventarios generalmente representan aproximadamente del 20 al 60 por ciento (%) de sus activos. Si el inventario no se valora adecuadamente, puede resultar que los gastos y los ingresos no coincidan adecuadamente y una empresa podría tomar malas decisiones comerciales que afectarán las ganancias de la empresa. En otras palabras, por ejemplo, una determinación de precio podría desembocar en un error si el cálculo del costo del bien es inapropiado.

El inventario en la empresa de fabricación consta de los siguientes componentes: inventario de materias primas, inventario de trabajo en curso (productos semielaborados) e inventario de productos terminados. Todos

estos elementos deben ser contabilizados correctamente para que el costo total de los productos no presente errores, para a partir de él, asignar una utilidad que entregará el precio final del bien. La utilidad puede ser esencialmente un porcentaje deseado por el negocio, que deba multiplicarse al costo del bien.

Sin embargo, la selección de la técnica de valoración de inventarios es trascendental para la organización debido a que las diferentes técnicas o métodos en la valoración de inventarios producen diferentes valores de inventario. Indistinto del método seleccionado, lo fundamental es que se proceda con una valoración. Siempre va a diferir principalmente por el tema del cálculo de la mano de obra indirecta, pero las aportaciones en definitiva contribuirán al correcto desempeño del negocio.

El método de valoración de inventario utilizado por una empresa está determinado por una serie de razones, que incluyen la inflación, las diferencias en los descuentos por cantidad, los cambios frecuentes en los precios de los productos básicos, las compras a diferentes proveedores y también la naturaleza de los artículos o productos y, en cierta medida, la selección se ve influenciada también por la política de gestión de la organización. Las economías a escala mencionadas deben suponer un beneficio comercial en favor de la empresa, es decir, si se entregan descuentos por volúmenes, que se encuentre comprometida una cantidad con crecimiento. Y las compras a diferentes proveedores son dables, en tanto y cuanto se obtengan mejores costos, únicamente con ese fin es aceptable esta práctica.

Las empresas manufactureras, como la estudiada en el presente trabajo de titulación, tienen un alto nivel de inventario de materias primas e inventario de productos semiacabados. Teniendo en cuenta las grandes sumas de dinero inmovilizadas en el inventario, es pertinente contar con un "modelo de información" debido al hecho de que si los asuntos de existencias (recibos, emisiones y controles) no se manejan adecuadamente, se pondría en peligro el estado financiero (liquidez) así como la posición de rentabilidad de la empresa. La liquidez estaría afectada, porque una mala estimación

podría conllevar a que se cobren precios muy altos no competitivos en el mercado, originando que las cuentas por cobrar se vean comprometidas. La rentabilidad también podría verse afectada, puesto que se darían escenarios en que se llegue incluso a establecer precios al costo, de ocurrir una mala valoración.

Es este modelo de información para evitar los problemas respecto a la utilidad de la empresa, la motivación del presente trabajo, el cual pretende configurar una propuesta metodológica para la aplicación de la NIC 2 en mueblerías de las comunas de la provincia de Santa Elena. Se entiende que no hay una socialización profunda de este tema en el lugar seleccionado. Sin embargo, una vez asumida y entendida la importancia, se considera que los propietarios de los negocios de muebles, estarán a favor de implementarlos y ejecutarlos, estimando que le aportarán sobremanera.

Antecedentes

En un entorno globalizado, con enfoques competitivos y con una agresiva presión de mercado, las empresas u organizaciones que se dedican a la fabricación de muebles priorizan sus estrategias en los ámbitos comerciales de ventas y posicionamiento, con la finalidad de, mantener su participación en el mercado. Sin embargo, no enfocan su estrategia a nivel interno y en virtud de aquello, los procesos productivos conllevan un control que en ocasiones las empresas no toman en cuenta. Esta no consideración por parte de las empresas se debe en la mayoría de los casos, a que, sienten que cuentan con la experiencia suficiente para incluso de memoria, saber cuánto inventario necesitan para vender y no quebrar el stock.

En Ecuador, en el año 2017 el sector de la fabricación de muebles sumó alrededor de \$213.17 millones, es un decrecimiento leve en el monto de la participación sobre el PIB total. En el año 2016 el nivel de participación fue de 0,32% para el año 2015 este índice se situó en un 33%, en el 2014 fue de 0,34%. Para el 2017 el nivel de participación se estableció al 0,30% lo que implica un decrecimiento frente a los años anteriores según los datos publicados por el(Banco Central del Ecuador, 2018). Este decrecimiento puede explicarse por la caída económica generalizada en el país por la

reducción del aparato estatal, que ha conllevado al despido de múltiples trabajadores y organismos enteros.

Tabla 1

PIB Sector del Mueble

Año	Fabricación de muebles (millones)	PIB Total (millones)	Participación PIB
2014	236.16	70,105.36	0,34%
2015	230.71	70,174.68	0,33%
2016	222.30	69.314.07	0,32%
2017	213.17	70,955.69	0,30%

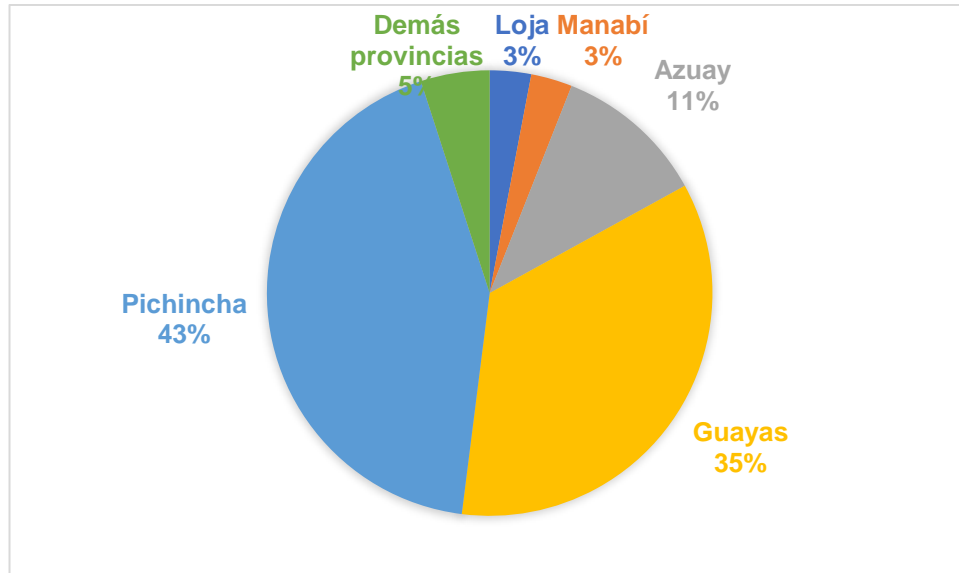
Nota. Adaptado de “Ficha sectorial muebles de madera”, por Banco Central del Ecuador, 2018, *Ficha sectorial muebles de madera*. <https://www.cfn.fin.ec/wp-content/uploads/2018/04/Ficha-Sectorial-Muebles-de-madera.pdf>.

Con respecto a las exportaciones, éstas han superado de manera importante a las importaciones, dejando una balanza comercial positiva. “En el año 2018, el valor FOB ascendió a \$5´461.000 dólares, es decir, 21% superior a su año previo. De enero a agosto de 2019, el FOB alcanzo \$3´723.800 dólares correspondiente a 0,57 miles de toneladas”. (Banco Central Del Ecuador, 2018). Esto hace prever que para el 2019, el valor de exportaciones ascenderá a \$5´585.700, lo que constituye un 2.28% que el año anterior, en el escenario que se mantenga la tendencia y no existan variables que condicionen la ocurrencia de la misma.

De igual forma, en el año 2018, las empresas fabricantes de muebles de madera que más representatividad tuvieron respecto a los ingresos generados, estuvieron domiciliadas en Pichincha y Guayas. “Este sector reporto el 69% de las plazas laborales, de las cuales el 95% corresponde a las de tamaño grande y mediana”(Banco Central del Ecuador, 2018). Esto evidencia una falta de incursión de pequeñas empresas en el sector maderero, que constituirían un mayor dinamismo al sector, estimularía la competencia donde primaría la mejor relación calidad precio; y sobre todo generaría más plazas de empleo, favoreciendo a la sociedad.

Figura 1

Participación de las empresas del sector de Muebles



Nota. Adaptado de “Tabla de PIB del Sector de Mueble”, por Banco Central del Ecuador, 2018, *Ficha sectorial muebles de madera*. <https://www.cfn.fin.ec/wp-content/uploads/2018/04/Ficha-Sectorial-Muebles-de-madera.pdf>.

La cultura por consumo de artículos derivados de madera se encuentra en constante crecimiento, según Vidal (2017) las últimas tendencias que se evidencian a nivel nacional e internacional, los consumidores tienden a buscar artículos que representen sus gustos y estilos. Es decir, con características como descuentos con el precio de venta, innovación en calidad y diseños diversificados”. (p. 5) La ubicación y disponibilidad de productos y modelos resulta importante de cara al consumidor final, que conjuntamente con el financiamiento con crédito directo o bancario, estimula la compra de este relevante portafolio de productos.

Cabe señalar que el sector del mueble ha venido creciendo y a su vez la demanda por los muebles del hogar, por lo que existe la necesidad de llevar un control del inventario de la producción de los últimos años, además es importante conocer el costo de la materia prima que se encuentra en el mercado, por lo que son productos de recursos naturales, como la madera de árboles autóctonos del país como, por ejemplo: guayacán, cedro, laurel, entre otros.(Chávez & De La Torre, 2013, p. 1). Esto puede explicarse por el

crecimiento del sector inmobiliario. A mayor número de viviendas, mayor es la necesidad de equiparlas con juegos de sala, comedor, dormitorio, anaqueles, recibidores, cómodas, aparadores, entre otros muebles más especializados.

Tomando en consideración estos factores se induce a llevar un buen procedimiento del inventario en el sector de las mueblerías de la provincia de Santa Elena, quienes se caracterizan por ofrecer productos de buena calidad, sin embargo, el manejo de los inventarios lo realizan de forma empírica sin mantener un control o un sistema que permita determinar los costos de forma eficiente, para establecer un precio de venta al público que contribuya con la rentabilidad de las mueblerías. En ocasiones creer únicamente en que la experiencia es lo único que puede llevar a los negocios a desarrollarse es un error, ya que no dejan ingresar nuevas innovaciones aportantes. Sin embargo, se considera que, vendiendo bien la idea, particularmente el beneficio que traería esta valoración, el propietario no se rehusaría a ella.

Problema de Investigación

A nivel mundial en el ámbito comercial existen diferentes empresas dedicadas a la producción y comercialización de productos que contribuyan al desarrollo empresarial y económico de un país, con enfoques competitivos e innovadores que permitan mejorar la participación y posicionamiento que poseen en el mercado. El desarrollo empresarial local depende de que se instauren negocios que generen volúmenes de ventas y rentabilidades. Justamente el maderero, es una clase que genera este tipo de variables, y que no caducará con el paso del tiempo.

Debido a esto las empresas que se rigen a la actividad maderera mantienen una participación en el año 2014 del 31% en Europa Occidental seguido de Asia con el 28%, Norte América con el 25% y el resto de las regiones aportan el 16%, las mismas que implementan mejoras constantes de estrategias para atraer clientes y obtener mayores números de ventas. (Carrera, 2016, p. 19). Las exportaciones garantizan una balanza comercial positiva para el Estado. De haberse producido una situación inversa, la matriz productiva seguiría dependiente al petróleo y no habría una evolución

respecto a ese producto, que desde el inicio de su explotación ha representado el mayor porcentaje del presupuesto estatal.

Los controles de inventario son esenciales para la correcta administración de una organización. Evita pérdidas por robo, correcta información de existencias, entre los principales beneficios más allá de la adecuada valoración. En la actualidad el control de inventario es un elemento importante para el desarrollo de las grandes, pequeñas y medianas empresas por ello Afonso (2013) manifiesta:

Como factor fundamental para el control de costos y rentabilidad de la industria del mueble o mueblerías. Una mala administración puede ser el culpable de generar clientes descontentos y ocasionar problemas financieros que lleven a las empresas a la quiebra (p. 1)

En el Ecuador, según los datos del Banco Central del Ecuador del 2015, indicó que el sector maderero refleja un crecimiento del 12,9% debido a que los productos realizados con madera son muy demandados por el crecimiento de las ciudades y por ende de la población, además de los bajos precios de la materia prima, variedad de los diseños que ofertan las empresas afrontando nuevos retos al mantenerse en un mercado donde la competitividad es exigente. Se puede llegar a inferir incluso que a medida que vaya creciendo el negocio de la construcción, el negocio maderero crecerá en similar proporción, ya que, ante nuevas viviendas, se requerirá de los elementos para amoblarla, escenario donde entran este tipo de negocios. Elementos que involucran diversas gamas y diferentes precios, pero todos contribuyentes de manera importante a la industria maderera.

En el Ecuador, son escasos los proyectos impulsados por parte del Estado destinados al incremento de inventarios en las empresas manufactureras. Esto puede deberse a la falta de liquidez del Gobierno, y que ha llevado incluso a reducir el tamaño del aparato estatal. A partir de allí, puede inferirse que no se destinen fondos para financiar proyectos, que pueden tener sustento para su éxito, sin embargo, la falta de otorgamiento de crédito no permite cristalizarlos. Por otro lado, "existen flujos inestables en las pequeñas empresas y las artesanales, debido a que su situación se agrava

cuando las actividades comerciales de los pequeños empresarios no están estipuladas dentro de las políticas gubernamentales” (Borbor, 2019, p. 26).

En la provincia del Azuay, se encuentra situada la ciudad de Cuenca que posee reconocimiento nacional por ofertar muebles de madera fabricados con manos de artesanos calificados, cuya cualidad hacen que sus productos sean reconocidos a nivel internacional por sus diseños innovadores y su calidad de producto. Por ello, es importante destacar, que en la ciudad de Cuenca se han asentado una gran variedad de empresas que ofrecen estos productos derivados de la madera, haciendo que el cliente tome la decisión de seleccionar diferentes productos de acuerdo a estilos en muebles conforme a sus gustos y posibilidades económicas. Y en base al ejemplo bueno otorgado por Cuenca, otras poblaciones han seguido esta línea considerando que siempre habrá oportunidad de vender este tipo de artículos; y sobre todo que en todos los casos hay espacio para más competidores.

Por lo tanto, debido a las nuevas exigencias de los clientes que conllevan a las fábricas o empresas a mantener su posición en el mercado, es necesario acudir a nuevas y mejores tecnologías para generar una mayor productividad y a su vez permitan la innovación de diseños. Dichas tecnologías en ciertos casos pueden repercutir incluso en el tamaño de la fuerza laboral con la que cuenta la compañía. Como ocurrió con la revolución industrial, donde las máquinas empezaron a sustituir el trabajo del hombre, no es de sorprenderse que se dé algo similar en estas manufactureras de madera, donde máquinas que elaboren muebles en serie, puedan sustituir numerosas plazas de trabajo (Nieves & Vásquez, 2016, p. 21).

En la provincia de Santa Elena, la industria del mueble se encuentra posicionada en el sector sur, específicamente en la comuna de Atahualpa del cantón Santa Elena denominada tradicionalmente como la capital del mueble, sus habitantes por décadas se dedican a la fabricación y comercialización de productos derivados de la madera de muy alta calidad, es así como obtienen una gran participación de mercado a nivel nacional por la innovación, calidad y precio en los productos que ofrecen. Cabe resaltar que, el trabajo que ellos realizan es empírico y esto conlleva a resultados negativos reflejados en los

estados financieros de las mueblerías de las comunas de la provincia de Santa Elena. La experiencia sola en sí no es un problema, debe ir acompañada de una estructura científica que la avale y le dote de peso y formalidad de cara a servir ejemplo para negocios de la misma industria u otras industrias.

Uno de los problemas, es el control de inventarios físico, es decir, no coinciden con lo existente en la bodega. Las mueblerías realizan la requisición a bodega sin verificar el stock de inventarios esta situación ocasiona una inconformidad del cliente. Otro de los problemas identificados que se presentan en el sector de las mueblerías es el incremento del costo de producción, debido a la variación del precio de compra de la materia prima por la situación que se vive actualmente, esto quiere decir que la materia prima anteriormente se los adquiría a un precio razonable (Carrera, 2016, p. 22).

Adicional al costo de la materia prima, por efectos de la pandemia, los costos logísticos han subido, ya que no se movilizan la misma cantidad de medios de transporte como ocurría anteriormente. Cabe indicar que por la emergencia sanitaria el valor de cada bien terminado es diferente, el mismo que está supeditado a las horas de elaboración invertidas, costo de materias primas y transporte. Con eficiencias logradas en el proceso productivo, aún con este escenario, puede lograrse que el consumidor se decida por comprar dado una justa relación calidad-precio.

Justificación

El presente estudio investigativo tiene una justificación práctica en que la NIC 2 contribuye a evitar pérdidas en los estados financieros, ya que un incorrecto manejo de inventarios, puede resultar en que los gastos y los ingresos no coincidan adecuadamente y una empresa podría tomar malas decisiones comerciales que afectarán las ganancias de la misma. Es por ello, que se ha pretendido configurarlo a través de la aplicación de una propuesta metodológica, en las mueblerías de las comunas de la provincia de Santa Elena, para lograr que sus utilidades no se vean mermadas e incluso no se subestimen o exageren las ganancias netas de la empresa y también afectar

el monto del pago de impuestos por parte de la organización. La propuesta tiene una socialización sencilla en un lenguaje fácilmente comprensible para la audiencia receptora de la capacitación, la cual está conformada por artesanos fabricantes de muebles.

En la actualidad toda empresa tiene derecho de buscar mejoras para llevar un proceso eficaz y eficiente. La búsqueda actualmente debe ir enfocada hacia dos aristas: la tecnología y los procedimientos y normas probadas, que globalmente han sido socializados y recomendadas para mejorar la funcionalidad de las empresas. Es por ello que, dentro de grupo de procedimientos y normas, la investigación de la aplicación de las NIC 2 en el sector comercial de muebles, beneficiará a la empresa, clientes internos con mejores estándares de trabajo; y clientes externos con la posibilidad de comprar un producto derivado de la madera realizado por manos artesanales y siendo exclusivo dentro de la provincia de Santa Elena.

Este trabajo investigativo justifica su ejecución desde el ámbito académico tomando en cuenta la escasa información existente sobre el objeto de estudio, ya que se entiende que la norma está globalmente socializada, pero en escasas ocasiones aplicadas por diversas razones, entre las más comunes encontrándose el hecho que se la considera innecesaria preponderando en demasía la experiencia, cuando realmente esta norma constituye un aporte para mejorar la manera en que las empresas llevan su activo más importante: el inventario. Indistintamente del método, es radical que se lo valore de alguna manera, para poder arribar a un costo real y a partir de ello, fijar precios que aseguren la ganancia que la empresa necesita para sostener su operación. Por ello, este es un trabajo pionero que servirá como referencia para estudios posteriores con respecto a la aplicación de la NIC 2 Inventarios en el sector de las mueblerías de la provincia de Santa Elena.

Objetivos

Objetivo General

Proponer una metodología para la determinación y control de inventarios, mediante la aplicación de la NIC2 en el sector de las mueblerías de la provincia de Santa Elena.

Objetivos Específicos

- Fundamentar conceptualmente la NIC 2 Inventarios en el sector de las mueblerías para determinar su aplicación.
- Determinar la situación actual de los inventarios en el sector de las mueblerías de la provincia de Santa Elena.
- Identificar los aspectos relacionados con los inventarios en el sector de las mueblerías.
- Determinar alternativas de mejora para la aplicación de la NIC 2 Inventarios en el sector de las mueblerías de la provincia de Santa Elena.

Preguntas de Investigación

- ¿Cómo la verificación de la aplicación de la NIC 2 Inventarios en el sector de las mueblerías incide en la determinación de las desviaciones en relación con la norma?
- ¿Cómo la situación actual del sector de las mueblerías afecta a la aplicación o a la valoración de los inventarios de la NIC 2?
- ¿Cuáles son los aspectos relacionados con los inventarios de un sector de mueblerías?
- ¿Cuáles son las alternativas de mejora aplicables a la NIC 2 Inventarios en el sector de las mueblerías de la provincia de Santa Elena?

Delimitación

El presente proyecto se desarrolla en la Comuna de Atahualpa ubicada en la provincia de Santa Elena, el mismo que está enfocado en el campo del sector de la fabricación de muebles, con el fin de abordar los problemas que se presentan con la escasa aplicación de la NIC 2, para el diseño de una propuesta metodológica que permita su mitigación. En dicha comuna se encuentran varios artesanos dedicados a la fabricación de muebles. Estos

artesanos, estructuralmente hablando, tienen más conocimiento empírico que de alguna ciencia formal en la actualidad.

Limitación

Las limitaciones que se presentan en el proceso investigativo es el acceso a la información de forma presencial del objeto de estudio debido a la emergencia sanitaria por la que atraviesa el país, además cabe recalcar que la falta de información referente a los costos es restringida en varias empresas, por otro lado, otro factor limitante es la poca información de estudios similares a nivel nacional, con respecto a la propuesta metodológica para la aplicación de la NIC 2 en el sector de las mueblerías de la provincia de Santa Elena, lo cual no permite comparar los resultados con otros. El proyecto se encuentra limitado únicamente a la profesión de artesanos especializados en madera. La limitación geográfica indica que es aplicado a las comunas del cantón Santa Elena.

Capítulo I. Fundamentación Teórica

Marco Teórico

Teoría de Justo a Tiempo

Las existencias elevadas de inventarios se identifican comúnmente como gestión deficiente. El JIT se ha descrito como una técnica de control de inventario. Es así como, la industria automotriz japonesa quien utilizó este método, contaba con niveles bajos de producción con los cuales no se podía competir con otras industrias. Por lo tanto, para poder competir con otras empresas se minimizaron las fuentes del desperdicio con el objetivo de competir con empresas de otros países (D. Muñoz, 2009, p. 57).

El termino justo a tiempo, también reconocido por la abreviatura JIT (*Just in Time*), es sin duda el concepto de producción de manufacturas y servicios con más discusión en los últimos años. Las personas piensan que el Justo a Tiempo es un sistema o un truco para reducir inventarios, o para responsabilizar a los proveedores o para contrarrestar la fabricación ineficiente. En consecuencia, la modalidad JAT es una filosofía industrial de eliminación de todo lo que implique desperdicio en el proceso productivo, desde las compras hasta la distribución. Con una metodología de JAT bien ejecutada las empresas pueden hacer de su proceso de fabricación su mejor eje estratégico, sin embargo, muchas empresas lo aplican de forma temporal.

Aunque el justo a tiempo es bastante familiar por su enfoque hacia la reducción de los inventarios y, en general, del desperdicio, su alcance no se limita a estos dos aspectos. Converge una serie de acciones que permiten lograr eficiencias y eficacias en la administración de inventarios, favoreciendo la operación comercial. En primer lugar, se debe señalar que el justo a tiempo “la técnica no es de producción, sino más bien una filosofía de producción; resulta imposible describir con precisión los mecanismos de un sistema de producción, por lo que, se refiere como un sistema de producción justo a tiempo”(D. Muñoz, 2009, p. 57).

Según Muñoz (2009) las empresas que aplican esta filosofía de manufactura se asocian en las siguientes categorías:

- a) Sistema de producción tipo *pull*.

- b) Métodos de producción y disposiciones a cumplir de planta
- c) Recursos materiales flexibles
- d) Administración para la calidad total
- e) Desarrollo de proveedores

En muchos casos, las metas estratégicas de la empresa determinarán la implantación de ciertos elementos del JAT desde un comienzo, mientras que otros elementos serán menos importantes. Por otra parte, algunas empresas, al considerar las posibilidades del JAT, optarán por modificar sus planes de negocios o de mercadeo, o inclusive replantearlos a fin de adaptarlos a mejor a las oportunidades que el JAT ofrece. Sin embargo, si es posible indicar los objetivos y ventajas de producir bajo el concepto de justo a tiempo, a su vez destacar las técnicas y prácticas de producción que facilitan la creación de esta filosofía, la misma que al implementarse puede llevar cierto tiempo de espera en una empresa, por los cambios propios en las operaciones, que van desde los métodos y prácticas de manufactura, hasta la administración de recursos humanos y tecnológicos y relaciones con proveedores (D. Muñoz, 2009, p. 57).

El sistema justo a tiempo también se caracteriza por eliminar de forma continua los desperdicios de supervisiones, transportes y almacenajes. Esencialmente la denominación de este método productivo indica la filosofía de trabajo. Para la fabricación o el servicio al cliente la materia prima y sus productos llegan justo a tiempo (Arndt, 2005, p. 2).

Para Krajewski & Ritzman (2000) este método consiste en organizar los recursos, flujos de información y reglas de decisión que permita establecer y aprovechar la llamada filosofía JIT. Esta filosofía desde sus inicios lleva aplicándose en múltiples y reconocidas organizaciones a nivel mundial. Además, indican que al realizar la conversión de la manufactura tradicional al sistema justo a tiempo implica el control de inventarios más la programación y administración de procesos (p. 735).

La aplicación del sistema JIT puede mejorar en los procesos de servicio que se representan de manera integral en las organizaciones de manufactura y tiene como tarea facturar, recepcionar pedidos y en las áreas de finanzas y

contabilidad. Además, permiten ordenadamente planificar la demanda, un campo muy venido a moda en los últimos tiempos, pero que ha demostrado su efectividad en los negocios. En las operaciones de servicios los gerentes aplican este sistema para reducir el número de empleados en áreas específicas y verificar si el actuar del mismo se hace más lento o permite identificar los problemas y poder resolverlos (Krajewski & Ritzman, 2000, p. 742).

Cuatrecasas (2010) indicó que, al incorporar el tiempo como un factor esencial para obtener una ventaja competitiva, lo cual permitirá disminuir costos y mejorar la producción, cabe destacar que, para la reducción del tiempo en diferentes ámbitos de producción es importante la fuente de productividad y competitividad. La productividad se logra produciendo más con menos; y la competitividad es alcanzada cuando eso que se produce, permite permanecer en un mercado como protagonista. Así mismo, se debe tener presente que la filosofía JIT rechaza el stock y los tiempos de espera, dando a conocer que se debe cumplir con la cantidad de producto solicitada y entregar en el momento indicado (p. 132).

Según Association (2018), el JIT es suministrar a cada proceso la cantidad que necesita y cuando lo necesita. El sistema realiza un trabajo de manera sistemática, elimina el stock que hay en exceso, el despilfarro, la irracionalidad y los desequilibrios y elevar la productividad, además se ha convertido en un factor viable y práctico, estableciendo un control del transporte de forma inversa. Dicho control ha permitido lograr que la operación logística se vuelva eficiente y sobre todo rentable.

Para Hay (1989) afirma que el Justo a Tiempo es una técnica que genera mayor ventaja competitiva debido a que:

La eliminación del desperdicio tiene como resultado a largo plazo un proceso fabril tan ágil, tan eficiente, tan orientado a la calidad y tan capaz de responder a los deseos del cliente, que llega a convertirse en un arma estratégica. Con un sistema de fabricación más eficiente y menos derrochador, las empresas ya no tendrán que depender del mercadeo y de la publicidad como únicos medios para hacer distinguir sus productos y captar

una parte del mercado. El disponer del producto en la mayor parte de puntos de venta posible, hará que el gasto de mercadeo sea importante pero no indispensable de ninguna manera.

La modalidad JAT no solo ofrece a la empresa la oportunidad de mejorar notablemente la calidad de sus productos elaborados, sino que les permite reducir su tiempo de respuesta al mercado hasta un 90%. Como efectiva aplicación de los principios del JAT, las empresas que anteriormente tenían que presentarse en el mercado como empresas orientadas al servicio o a la calidad porque no podían competir en precios, se consideraban productoras de bajo costo. El bajo costo entrega de por sí una ventaja competitiva. Sin embargo, es mayor la ventaja cuando el consumidor decide adquirir productos inmersos en la mejor relación calidad-precio.

La filosofía JAT tiene tres importantes componentes básicos para eliminar el desperdicio, los cuales son:

El primer componente básico de la eliminación del desperdicio es imponer equilibrio, sincronización y flujo en el proceso fabril, ya sea donde no existan o donde les pueda mejorar. El segundo se refiere a la actitud de la empresa hacia la calidad: la idea de “hacerlo bien la primera vez”. El tercero es la filosofía de la participación de los empleados, este es un requisito previo para la eliminación del desperdicio, es decir, que, desde el personal de la fábrica hasta los más altos ejecutivos, tienen la función de cumplir con el proceso de eliminación del desperdicio y dar solución a los problemas fabriles que ocasionan desperdicios.

Existen siete elementos de la filosofía JAT, seis de ellos son internos y el otro es externo a) primero es la filosofía JAT en sí misma, b) la calidad en la fuente, c) existen 3 elementos relacionados con ingeniería de producción: la carga fabril uniforme, las operaciones coincidentes y el tiempo mínimo de aislamiento de máquinas y c) sexto elemento es un sistema de control conocido como sistema halar, Kanban u operaciones eslabonadas. Finalmente, el elemento externo son las compras JAT (Hay, 1989)

Teoría de Kanban

La teoría de Kanban es una expresión conocida como “tarjeta” o “registro visible”, sirven para realizar el control del flujo de la producción en la fábrica, realizan la puesta de la tarjeta en cada contenedor que tiene una determinada cantidad requerida para producir el elemento, como son los requisitos diarios. Estos requisitos varían dependiendo del tipo de negocio e industria. Unos requisitos pueden ser más estrictos que otros. El sistema permite a la gerencia que se realicen ajustes finos que van directamente en el flujo de materiales del mencionado sistema, tal es el caso, que al retirar la tarjeta se minimiza el número de contenedores autorizados llenos de una parte determinada, lo que provoca la reducción del inventario de dicha parte (Krajewski & Ritzman, 2000, p. 745).

Japón fue el país que reconoció que el despilfarro de recursos debe evitarse a toda costa. Kanban fue desarrollado por Toyota para garantizar el flujo de material a sus plantas de ensamblaje de automóviles con un uso mínimo de recursos. Kanban ha demostrado ser una excelente herramienta para reducir el desperdicio de recursos y optimizar el flujo de materiales. Y no solamente su utilidad se la encuentra en la industria de automóviles, sino en muchas otras que pueden incluso lograr mayores beneficios aplicándose.

Hay muchas razones para implementar Kanban en una industria de producción. Algunos de ellos son los siguientes: a) Fuerza para hacer eficiente el proceso, b) Reducir inventarios, c) Diagnosticar debilidad en proceso, d) Reducción del plazo de entrega, e) Reducción de desperdicios y retrabajos, f) Reducir los pasos de fabricación, g) Aumenta la flexibilidad (Ohno, 1991).

Principio del sistema Kanban

Hay muchas causas de problemas en las industrias manufactureras, como: a) Tiempo de preparación prolongado, b) Calidad de producto, c) Chatarra d) Velocidad de producción no uniforme, e) Secuencia confusa f) Entregas fallidas.

La intención del sistema Kanban es señalar las necesidades de más piezas y garantizar que esas piezas se produzcan en el tiempo respectivo, de modo que se pueda realizar la fabricación o el montaje posteriores. Esto se

logra tirando de las piezas a través de la línea de montaje. Solo la línea de montaje final recibe un cronograma de la oficina de despacho. Todos los demás operadores y proveedores reciben tarjetas Kanban de los centros de trabajo posteriores.

El mecanismo Kanban es una forma de gestionar el flujo de las piezas en un sistema de fabricación. El control de producción mediante tarjetas Kanban fue implementado por primera vez por Toyota en Japón y, por lo tanto, utilizado por muchas industrias de producción en todo el mundo. Actualmente, las empresas más reconocidas de las industrias comerciales más preponderantes del mundo lo emplean.

En la atmósfera de intensa competencia en todo el mundo, la filosofía del sistema Kanban junto con el modo de producción del sistema Pull ha sido aceptada por muchas industrias a pequeña y gran escala. El sistema Kanban reduce el costo de producción, hace que la unidad sea flexible ante cualquier tipo de demanda, agiliza la capacidad de respuesta y también es útil para promover el nivel de gestión de la organización. Es nivel de gestión se motiva por el compromiso de cumplirle a una cultura que prioriza el cliente y el orden de planear y ejecutar actividades.

Kanban se inicia para medir el tiempo promedio para completar una tarea, inspeccionar el flujo de trabajo y optimizar el trabajo en proceso en cada estación de trabajo. La empresa que implementa la metodología Kanban en su unidad de producción se ve beneficiada de muchas formas como la reducción de inventarios, previene la sobreproducción, mejora en el flujo de trabajo, de naturaleza flexible con respecto a las demandas, mejora el nivel de gestión de la organización en el procedimiento, etc., lo que a su vez también da aumento, calidad, menor costo de producción de la unidad y reducción del tiempo de inactividad. Esto desemboca en una gran competitividad manifiesta en los mercados que se participe.

Kanban es un mecanismo para administrar inventarios de demanda dependiente que elimina la necesidad de planear el abastecimiento de insumos con base en un programa de producción. En teoría el Kanban es un mecanismo dinámico de comunicación, que tiene la finalidad de coordinar la

producción de insumos, partes y componentes, con las necesidades del cliente que demanda estos productos. El dinamismo se evidencia en la forma de trabajo planificada y ordenada, de los integrantes del equipo que han optado por ella como doctrina de trabajo.

Para el autor Cañedo (2017) el sistema Kanban tiene como característica principal que se rige bajo el principio del cliente manda, por lo que solo se produce la cantidad necesaria de productos, para conseguir el ahorro de costes de almacenaje y comercialización, es decir; establecen un inventario de seguridad (buffer) predeterminado (longitud de la cuerda) entre dos centros de trabajo, esta seguridad debe determinarse por el número de unidades específicas y el número de tarjetas Kanban frente al centro de trabajo (p. 50). El cliente es el foco y el pilar básico para toda organización. Sin embargo, las ciencias modernas han preponderado también al cliente interno (empleado), puesto que es justamente éste, el que está en capacidad de satisfacer las necesidades del cliente externo.

Mediante este método, es así como, se produce el producto necesario que la siguiente fase demanda. Cabe indicar que, (*Kanban* en japonés, significa tarjeta o etiqueta de instrucción). De este modo, cada etiqueta Kanban hace las veces de orden de trabajo. Por lo que, es un mecanismo automático, que proporciona la siguiente información: (a) ¿Que producir?, (b) ¿Qué cantidad producir?, (c) ¿Cómo y mediante qué medios producir?, (d) ¿Cómo trasladar los productos finales?

Para llevar a cabo la fabricación de un lote, es preciso dos autorizaciones (o tarjetas):

a) La primera, es la autorización para el departamento de producción demande las materias primas

b) La segunda, es la autorización para que el departamento previo de producción, manipule las materias primas para comenzar a producir la cantidad precisa de mercancía.

Conforme a este método Cañedo (2017) indicó que la implementación del sistema Kanban en una industria, es una predisposición previa de los trabajadores y de una gran dedicación al trabajo. Es así como, cada empleado

dispone de la posibilidad de interrumpir y activar todo el proceso de producción. Por ello, la ventaja del Kanban se encuentra precisamente en que permite establecer lo que se necesita fabricar y en qué momento, sin que sea necesario el uso de tanto trámite en papeles, suficiente con un simple control visual (p. 49).

Este método permite que cada empleado sea removido a diferentes funciones y que sean más versátiles en sus actividades. Tiene la flexibilidad en el proceso productivo, con el fin de adaptarse a las variaciones del mercado, lo que implica que la empresa sea más competitiva con respecto a las mismas empresas de su entorno. Este sistema permite detectar rápidamente las averías de las máquinas y cuando surgen productos anómalos con desperfectos. Por ello Cañedo (2017) manifestó:

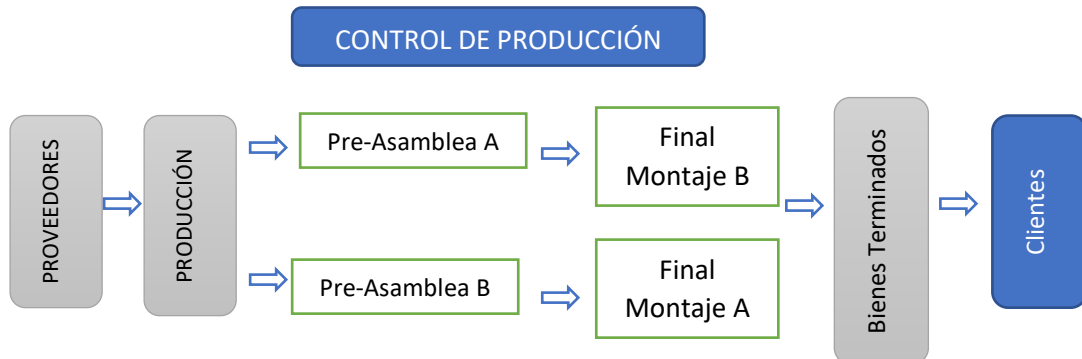
Reducir el número de Kanbanes, disminuye el grado de *stock* (similar al método *Just in Time*), indica que el rol del *stock* es un amortiguador frente a las fluctuaciones de la demanda y están conectados para retirar o transportar el producto (p. 49).

En efecto, el inventario no estará destinado a un almacén de artículos, será trasladado a una bodega de productos. De esta manera, surgen los procesos innecesarios y aquellos que generan anomalías, situando aquellos componentes del sistema que requieren mejora. Es así, como el sistema Kanban hace uso de la denominada Teoría de Restricciones, la misma que defiende la eficacia global en que se incrementa tanto en los puntos flacos como en los elementos débiles del sistema.

De acuerdo a la siguiente figura el sistema Kanban se utiliza para controlar el proceso de producción enviada a los proveedores sean estos internos o externos y así tener una mejor apreciación del funcionamiento del sistema Kanban. Esta teoría involucra proveedores, producción, bienes terminados y clientes. Todo este montaje, garantiza el cumplimiento de la cadena de valor, que es agregar valor diferenciado y difícil de emular o copiar por los diversos competidores existentes en el mercado, lo que garantizará posiciones de privilegio, como el liderazgo, dentro del mismo.

Figura 2

Teoría de Kanban



Nota. Adaptado de "Sistema Kanban y control de inventario", por Cañedo, 2017, *Gestión de la calidad y medioambiental en industrias de proceso*, p.49

Marco Referencial

En un estudio realizado por Minango (2016) tuvo como objetivo evidenciar el impacto y el alcance que tiene la aplicación de las NIC 2 Inventarios, los resultados esperados permitieron concluir que la empresa valora su inventario erróneamente, además de carecer de políticas de control interno. Otro problema es la estimación de precios irreales por la falta de un método analítico, por ello se plantea la aplicación de las NIC 2, estableciendo cambios en el plan de cuentas, en el costo del inventario donde se realizan provisiones por el deterioro del inventario y por su valor neto de realización, y, se analizó los costos de ventas. Con estos cambios se busca que la empresa presente estados financieros reales que faciliten la toma de decisiones (p. 14).

A su vez Inga & Ortiz (2019) en un estudio realizado, nos presenta que uno de los problemas de la empresa es que el inventario que refleja en los libros de contabilidad no representa la realidad física, determinándose mediante la revisión física (investigación descriptiva), y cuyos resultados fueron faltantes de productos. La investigación descriptiva involucra la inmersión en detalles de cualidades y características del producto, no numéricos. Con los resultados obtenidos se plantea la elaboración del cálculo sobre el valor neto razonable, elaboración de un presupuesto mensual de compras de inventarios, análisis sobre la lenta rotación de los inventarios por la línea de producto, proceso para determinar los inventarios que se

encuentren dañados u obsoletos, y su ajuste contable y, un proceso para la realización de la toma física de los inventarios (p. 19).

Según Carvajal (2017) su objetivo principal fue de identificar el registro de entrada y salida de la mercadería en el sistema empleando una metodología cualitativa a través de un estudio descriptivo aplicando las técnicas de observación y entrevista que determinaron que la empresa no cuenta con un manual de procedimiento establecido para el registro de entrada y salida de sus inventarios. El registro es importante, porque permite entender estacionalidades de ingresos y egresos de existencias, para poder planificar mejor de cara al futuro. Por lo tanto, no refleja el valor real de los mismos, además de una incorrecta aplicación de la NIC 2 en el control de sus inventarios, lo que condujo al autor proponer un sistema de control de inventarios como propuesta de mejora con la finalidad de reformar los procedimientos administrativos y contables (p. 9).

A continuación Elizalde & Loor (2015) tuvieron como objetivo determinar la aplicación de estrategias y técnicas para mejorar el tratamiento y gestión de inventarios. Emplearon una investigación descriptiva que permitió a través de la entrevista establecer puntos débiles en el área de inventario y en el proceso productivo. En base a los resultados obtenidos plantearon un sistema para mejorar el sistema de producción y el manejo de los inventarios para que se refleje una rentabilidad en la administración de los costos (p. 12).

La información referencial revisada en los párrafos anteriores permite inducir el estudio al sitio geográfico objeto de investigación, teniendo en cuenta que a nivel mundial el sector manufacturero es el encargado de transformar la materia prima en un producto terminado mediante la utilización de procesos que incurren los costos para asignar un precio justo para el sector. Ecuador es un país productivo, rico en materia prima, la misma que se explota tanto en la producción nacional como en la exportación a países desarrollados capaces de transformarla en productos terminados. Por ello el presente estudio busca fortalecer la producción nacional en el sector maderero.

Como es el caso la parroquia Atahualpa, una de las poblaciones más antiguas de la Península, nacida en 1763 como el recinto Engabao de Santa Elena. Denominada “Capital del Mueble” su extensión bordea los 3669 km² con una población de 4.800 habitantes, dedicados por décadas a la elaboración y producción de productos derivados de la madera. Específicamente las actividades realizadas son el corte y tallado. El trabajo es repartido de la siguiente manera: unos dirigen el equipo, algunos liján mesas, otros pegan piezas de sillas. La madera preponderante es el bálsamo y el palo de vaca; en otros casos se emplea el roble, cedro y laurel blanco. Los productos más vendidos son mecedoras, mesas, taburetes y adornos.

La industria del mueble ha aumentado en la provincia antes mencionada, que consecuentemente es favorable económicamente para el país. Este sector se encuentra en desarrollo por lo tanto se justifica la realización del presente trabajo investigativo, que en años anteriores se han realizados los siguientes estudios por otras personas, las mismas que sirven de base para enfocar el trabajo de forma eficaz y eficiente. Esta industria ha mantenido un crecimiento constante tal y como se mencionó en la introducción, debido al crecimiento importante del negocio de la construcción: a mayor número de casas mayor es la necesidad de adquirir mobiliarios para equiparla.

En el estudio realizado por Vera & Laínez (2017) tuvo como objetivo incentivar una asociación para cambiar la matriz productiva que mejore el buen vivir de los artesanos de la parroquia Atahualpa. La repercusión de este estudio fue que en la parroquia se logre incrementar el número de asociaciones, por lo que, en aquella época ascendía a un número incipiente. Sin embargo, ha ido creciendo de tal manera que en la actualidad es importante el número de asociaciones las que confluyen en esta parroquia, y con el espíritu de grupo, fortalecen los requerimientos y necesidades de sus miembros.

Por otro lado, el estudio realizado por J. Muñoz (2015) su principal objetivo general fue diseñar una propuesta para la creación de una compañía que se dedique a la producción y comercialización de productos de madera.

En la parroquia Atahualpa de la provincia de Santa Elena empleando el concepto de proyecto factible con la aplicación de la investigación bibliográfica y de campo con instrumentos de observación, entrevista y encuesta, cuyos resultados comprueban la hipótesis planteada mediante la viabilidad económica que demuestra que el proyecto es ejecutable. Adicionalmente, constituye una fuente de ingresos que le permiten arribar a la empresa, a la utilidad y rentabilidad deseadas.

En tanto que, Soriano (2014) en su obra *Diseño Organizacional para la mueblería Soriano parroquia Atahualpa provincia de Santa Elena* tuvo como objetivo evaluar la implementación de la estructura organizacional a través de un análisis situacional para el mejoramiento de la gestión administrativa de la mueblería. La metodología aplicada hace énfasis en el método inductivo y deductivo empleando las técnicas de entrevista y encuesta que después de su respectivo análisis propone un diseño organizacional que permitieron mejorar la gestión administrativa y funcionamiento de la mueblería. Fue inductivo porque se llegaron a generalizar conceptos en base a hallazgos particulares, y deductivos, dado que se pudo inferir respecto a generalidades para llegar a escenarios individuales.

Finalmente, un estudio relacionado con el presente estudio realizado por Perero (2019) titulado *Costos de producción y la determinación del precio en la mueblería Kevin, parroquia Atahualpa, provincia de Santa Elena*, realizó una estimación de la distribución de los costos de producción por medio de procesos contables para la determinación del precio de la mueblería aplicando una metodología descriptiva y bibliográfica. Este estudio sentó una base para posteriores estudios a realizarse respecto a este tema. Además, aportó mucho en cuanto a la metodología investigativa empleada.

Estos métodos permitieron obtener información mediante las técnicas de observación y entrevista cuyos resultados evidenciaron las falencias en el negocio como, por ejemplo; la fijación del costo unitario en base a la competencia sin considerar los costos que incurren dentro del proceso productivo de los productos de la mueblería antes mencionada. Se emplearon métodos cuantitativos y cualitativos para arribar a resultados concluyentes. No

obstante, como toda propuesta, se ha considerado mejorable; y a partir de esto nace una motivación adicional para la presentación de este documento.

Marco Conceptual

Para la elaboración de este estudio, en el marco conceptual se está considerando la siguiente estructura de acuerdo a la NIC 2 Inventarios, para obtener resultados en el tratamiento contable y poder determinar el costo de los inventarios. Es un glosario con los términos principales para lograr una mejor comprensión. Se ha procurado encontrar las mejores definiciones para que el entendimiento sea más sencillo.

Inventarios

Inventario es el término para los bienes disponibles para la venta y las materias primas utilizadas para producir bienes disponibles para la venta. El inventario representa uno de los activos más importantes de una empresa porque la rotación del inventario representa una de las principales fuentes de generación de ingresos y ganancias posteriores para los accionistas de la empresa. Mantener el inventario durante largos períodos de tiempo es una desventaja dados los costos de almacenamiento y la amenaza de obsolescencia.

El inventario es el conjunto de productos terminados o bienes utilizados en la producción en poder de una empresa. El inventario se clasifica como un activo corriente en el balance de una empresa y sirve como un amortiguador entre la fabricación y el cumplimiento de pedidos. Cuando se vende un artículo de inventario, su costo en libros se transfiere a la categoría de costo de bienes vendidos (COGS) en el estado de resultados. Se conoce que los inventarios representan registros para comprobar la venta de bienes corporales destinados en los negocios, como es el caso de aquellos que se encuentren en proceso de producción o que se vayan a consumir en otros procesos a ser vendidos (Uribe, 2016, p. 32).

Conforme a la cita anterior, se define que los inventarios son aquellos activos en forma de materiales o suministros que adquieren las empresas a través de un proceso productivo que se convierten en un bien terminado que posteriormente se comercializan para generar ingresos a las organizaciones,

en tal sentido los inventarios se encuentran en diferentes etapas de desarrollo. Generalmente, y más aún en empresas manufactureras, constituyen más del 60% del total de activos corrientes, lo que los vuelve en la principal fuente de liquidez una vez que se conviertan en artículos vendidos. Cabe recalcar que, considerando este porcentaje, es que resulta fundamental la aplicación de la NIC 2.

El inventario se puede valorar de tres formas. El método de primero en entrar, primero en salir (FIFO) dice que el costo de los bienes vendidos se basa en el costo de los primeros materiales comprados, mientras que el costo de mantenimiento del inventario restante se basa en el costo de los últimos materiales comprados. El método de último en entrar, primero en salir (LIFO) establece que el costo de los bienes vendidos se valora utilizando el costo de los últimos materiales comprados, mientras que el valor del inventario restante se basa en los primeros materiales comprados. El método de promedio ponderado requiere valorar tanto el inventario como el costo de los bienes vendidos con base en el costo promedio de todos los materiales comprados durante el período.

Muchos productores se asocian con minoristas para consignar su inventario. El inventario de consignación es el inventario que pertenece al proveedor / productor (generalmente un mayorista) pero que tiene un cliente (generalmente un minorista). Luego, el cliente compra el inventario una vez que se ha vendido al cliente final o una vez que lo consume (por ejemplo, para producir sus propios productos). El beneficio para el proveedor es que su producto es promocionado por el cliente y fácilmente accesible para los usuarios finales. El beneficio para el cliente es que no gasta capital hasta que le resulta rentable, lo que significa que solo lo compra cuando el usuario final se lo compra o hasta que consume el inventario para sus operaciones.

El inventario se clasifica generalmente como materias primas, productos en curso y productos terminados. Las materias primas son materiales no procesados que se utilizan para producir un bien. Entre los ejemplos de materias primas se incluyen el aluminio y el acero para la

fabricación de automóviles, la harina para panaderías, la producción de pan y el petróleo crudo en poder de las refinerías.

El inventario de trabajo en curso son los productos parcialmente terminados que esperan ser completados y reventa; El inventario de trabajo en curso también se conoce como inventario en el piso de producción. Por ejemplo, un avión de pasajeros a medio ensamblar o un yate parcialmente terminado estaría en proceso.

Los productos terminados son productos que han completado la producción y están listos para la venta. Los minoristas suelen referirse a este inventario como "mercancía". Los ejemplos comunes de mercancías incluyen productos electrónicos, ropa y automóviles en poder de los minoristas.

Beneficios de la gestión de inventario

Poseer una gran cantidad de inventario durante mucho tiempo no suele ser ventajoso para una empresa debido a los costos de almacenamiento, los costos de deterioro y la amenaza de obsolescencia. Sin embargo, poseer muy poco inventario también tiene sus desventajas; por ejemplo, la empresa corre el riesgo de erosión de la participación de mercado y pérdida de beneficios de las ventas potenciales. Los pronósticos y estrategias de administración de inventario, como un sistema de inventario justo a tiempo (JIT) (con costos retroactivos), pueden ayudar a minimizar los costos de inventario porque los bienes se crean o reciben solo cuando se necesitan.

Costos de adquisición

Para Mendoza & Ortiz (2016) en el costo de adquisición de los inventarios intervienen:

Los rubros como: el precio de compra, los aranceles de importación y otros impuestos (los mencionados no serán recuperables de acuerdo a las autoridades fiscales), transporte, almacenamiento y otros costos directamente aplicables a la adquisición de las mercaderías, los materiales o servicios. Por otra parte, los descuentos comerciales, las rebajas y otras partidas en situación similar se deducirán para determinar el costo de adquisición (p. 258). Las rebajas pueden manifestarse como descuento directo a producto, o rebates por cumplimiento de objetivos de venta.

Por lo anteriormente expuesto, el costo de adquisición comprende rubros como, por ejemplo; transporte, almacenamiento y otros considerados en este proceso de adquisición de la materia prima que deben ser tomados en cuenta al momento de determinar el precio de venta de un producto. Derivado de aquello, resulta fundamental lograr altas eficiencias al momento de negociar los fletes, metros cuadrados de almacenaje, costo de la maquila, entre otras variables. Para negociar, resulta necesario tomarse un tiempo para cotizar y evaluar, considerando la mayor cantidad de proveedores, de manera que se garantice que lo que se obtuvo, es la mejor opción posible, garantizando así la mayor ganancia en favor de la firma. Las cotizaciones pueden obtenerse no únicamente visitando negocios físicos, sino considerando los aportes tecnológicos para poder hallar la mejor opción.

Costos de transformación

Se entiende que los costos de transformación son aquellos que se encuentran directamente relacionados con las unidades producidas, en este caso la mano de obra directa. Asimismo, existe una parte, calculada de forma sistemática, de costos indirectos, variables o fijos donde se encuentre incurrido para convertir las materias primas en productos terminados (Mendoza & Ortiz, 2016, p. 258). Se excluyen las materias primas.

Ejemplificando podría decirse que es la diferencia total entre el precio pagado por el producto y el costo total del material, e incluye costos indirectos de material, costos de mano de obra, costos generales, costos de garantía, ganancias, costos de servicios de operaciones logísticas, costos administrativos generales y de ventas, y cualquier porcentaje de aumento acordado. Cabe indicar que, dentro de los costos de transformación se destacan los rubros generados por los costos variables y los costos fijos, en los cuales predomina la mano de obra empleada y demás costos indirectos incurridos en el proceso de transformación de la materia prima de un producto terminado para su posterior comercialización.

Costos de los Inventarios

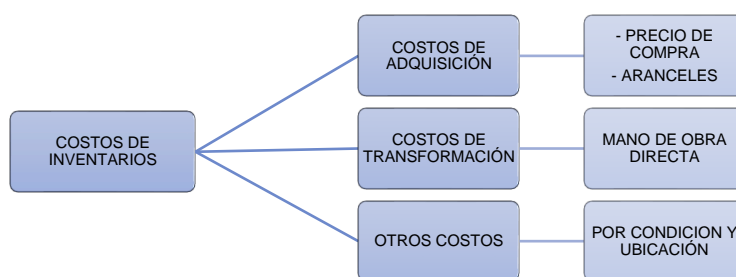
Según Estupiñán (2016) manifestó que:

El costo de los inventarios puede no ser recuperable dado el caso que se encuentren dañados, si han pasado parcial o totalmente obsoletos, o si el precio de mercado ha reducido. Además, no puede ser recuperable el costo de los inventarios, razón por la que, los costos estimados para su terminación o venta han tenido un incremento.

De acuerdo a la siguiente figura el costo de inventario se divide en los siguientes costos:

Figura 3

Costo de los Inventarios



Nota. Adaptado “Costos de los Inventarios”, por Estupiñán, 2016

En resumen, se determina que una entidad incluirá en el costo de los inventarios todos los costos derivados de la compra, los costos de transformación y otros costos incurridos para la condición y ubicación actual como producto terminado para su posterior comercialización.

Materia Prima

Se define a la materia prima como un bien transformado, es decir es la sustancia natural o en estado industrial que obtiene la empresa con el propósito de convertirlo en un artículo terminado(Morales, 2016).

En efecto, el costo total de la materia prima es igual a la suma del costo de la materia prima directa y de la materia prima indirecta durante la elaboración del producto. Cabe indicar que la materia prima tiene diferentes fases en el proceso de transformación hasta llegar al producto que estará listo para el consumo. Las fases deben respetarse para arribar al producto final deseado, con las especificaciones y la promesa de venta que debe cumplir.

De acuerdo a la normativa financiera, el costo de adquisición de la materia prima debe incluir el precio de compra, inventarios y calidad, más las erogaciones necesarias para tener el material listo para utilizar (seguros,

impuestos, importación y fletes). En este costo solo se deben incluir descuentos por volumen, por lo tanto, los descuentos por pronto pago no se deben incluir en el costo de la materia prima. Aunado a esto, es necesario indicar que la materia prima se divide en: Materia Prima Directa y Materia Prima Indirecta.

Materia Prima Directa

Según Rincón & Villareal (2017) son todos los materiales que tienen una relación directa con el producto, y se puede manejar su asignación fácilmente o ser relevante de su valor. Esos materiales se convierten en productos terminados. Estos no son materiales que se utilizan en el proceso de producción. Los materiales directos son bienes que se convierten físicamente en el producto terminado al final del proceso de fabricación. En otras palabras, estas son las piezas o componentes tangibles de un producto terminado, que forman parte del inventario, componente principal del activo corriente, que luego de la gestión comercial son convertidos o bien, en efectivo, o bien en cuentas por cobrar a largo o corto plazo (p. 42).

En conclusión, se define a la materia prima directa como aquellos materiales que pueden ser identificados en los productos terminados, además pueden ser medibles y cargados el costo de estos materiales a través de la observación física de la cantidad de materiales utilizados para cada producto, se tiene como ejemplo la madera en una fábrica de muebles es considerada una materia prima directa.

Materia Prima Indirecta

En cuanto a la materia prima indirecta, son aquellas que no registran relación directa con el producto y tienen una asignación compleja a cada unidad de producto.(Rincón & Villareal, 2017). Es decir, que son aquellos materiales que no pueden ser identificados o que por efectos de materialidad se toman como indirectos, como por ejemplo se tiene los productos de limpieza que no forman parte de un producto terminado (p. 42).

Mano de Obra

La mano de obra es importante en la parte laboral, por esta razón se dice que, “es el esfuerzo del trabajo humano aplicado a la elaboración del

producto de manera física y se divide en mano de obra directa y en mano de obra indirecta”. (Reveles, 2019). La mano de obra, al igual que el capital, constituyen la combinación que hace posible la creación de productos, los mismos que son ofrecidos a consumidores y son transformados en ventas, que garantizan los ingresos requeridos por la empresa para mantenerse operativa, pagar sueldo a los colaboradores que la integran, generar una ganancia suficiente y cumplir las expectativas financieras que tengan, los propietarios, directivos y accionistas (p. 13).

En relación con el autor, se deduce que la mano de obra es la fuerza humana que se utiliza en la fabricación de un producto y está compuesta por el salario y prestaciones que se les paga por una actividad, la misma que puede ser directa e indirecta. Es así como la mano de obra encierra a un grupo de personas que añaden sus conocimientos en la producción de un servicio o bien.

Mano de Obra Directa

Asimismo, la mano de obra directa se refiere a los “sueldos devengados a los trabajadores que intervienen directamente en el proceso de transformación de la materia prima”(Reveles, 2019). En otras palabras, la mano de obra directa se refiere a los empleados y al personal temporal que trabajan directamente en los productos de un fabricante. (Las personas que trabajan en el área de producción, pero no directamente en los productos, se denominan mano de obra indirecta). El costo de mano de obra directa incluye los salarios y los beneficios adicionales de los empleados de mano de obra directa y el costo del personal temporal que trabaja directamente en los productos del fabricante (p. 13).

El costo laboral directo se clasifica de la siguiente manera: un costo del producto (junto con los costos de los materiales directos y los gastos generales de fabricación), un costo que puede inventariarse (junto con los costos de los materiales directos y los gastos generales de fabricación), un costo principal (junto con materiales directos) y un costo de conversión (junto con los gastos generales de fabricación).

Cabe indicar que el esfuerzo laboral que aplican los trabajadores está físicamente relacionado con el proceso productivo, sea por acción manual u operando una máquina, la misma que se mide a través del costo de mano de obra directa para convertir la materia prima en un producto terminado. En conclusión, la mano de obra directa se emplea para la elaboración de un producto y ofrecer un servicio, como es el caso de los trabajadores de una fábrica que pintan y fabrican los productos.

Mano de Obra Indirecta

Según Morales (2016) la mano de obra indirecta se encarga del sueldo de los empleados de la fábrica que no trabajen en forma directa en la transformación de los materiales. Tales como los supervisores de producción. Este costo se asigna a un grupo de costos, del cual se asigna a las unidades producidas durante el período del informe. Dependiendo del nivel de sofisticación de la asignación, se pueden utilizar varios conjuntos de costos, cada uno de los cuales tiene una metodología de asignación separada. Por ejemplo, un conjunto de costos para los costos de bienes raíces podría acumular el alquiler de la fábrica y luego asignarse en función de la cantidad de pies cuadrados utilizados. Mientras tanto, otro grupo de costos para los costos de mantenimiento podría acumular la mano de obra de mantenimiento y los costos del equipo, y asignarse en función de las horas de máquina utilizadas.

Se entiende que la mano de obra indirecta es la parte del costo de la mano de obra que no se puede asociar con el producto terminado o que no participa en la transformación de los materiales en productos terminados, en síntesis, la mano de obra indirecta no se relaciona en las actividades que realiza la empresa. El trabajo indirecto apoya a la empresa, pero los individuos lo hacen a distancia. Estos empleados no participan activamente en la construcción o planificación. Ejemplos de puestos laborales indirectos pueden encontrar en las siguientes áreas: administración, recursos humanos, relaciones con los clientes y contadores. Si bien son parte integral del éxito de una empresa, estos empleados trabajan "entre bastidores". Una manera fácil de notar la diferencia es por conexión: si no puede relacionar el trabajo de un

empleado directamente con un proyecto específico, se clasifica como trabajo indirecto.

Costos Indirectos

En cuanto a los costos indirectos son aquellas erogaciones necesarias para realizar el proceso de producción, excluyendo la materia prima directa y la mano de obra directa. Los costos indirectos se extienden más allá de los gastos en los que incurre al crear un producto para incluir los costos relacionados con el mantenimiento y el funcionamiento de una empresa. Estos costos generales son los que quedan después de calcular los costos directos. Los costos indirectos incluyen suministros, servicios públicos, alquiler de equipo de oficina, computadoras de escritorio y teléfonos celulares. Al igual que los costos directos, los costos indirectos pueden ser tanto fijos como variables. Los costos indirectos fijos incluyen cosas como el alquiler. Los costos variables incluyen los costos fluctuantes de electricidad y gas (Morales, 2016, p. 21).

La base o bases de costos indirectos (es decir, el denominador (es) de la fracción que produce una tasa) deben seleccionarse de manera que permitan una distribución equitativa de los costos indirectos a los objetivos de costos en beneficio. Generalmente, las estructuras de tarifas de costos indirectos para organizaciones comerciales siguen un sistema único, de dos tarifas (por ejemplo, tarifas marginales y generales) o de tres tarifas (por ejemplo, tarifas marginales, generales y de gastos generales y administrativos). En resumen, los costos indirectos se relacionan con la depreciación de la fábrica, depreciación de los equipos de producción, mantenimiento de las máquinas y los suministros y el costo de supervisión. Cabe indicar que los costos indirectos se suelen obviar en los proyectos de una empresa, pero se debe considerar los gastos esenciales de la misma.

Costos Variables

Los costos variables varían al realizar la modificación al volumen de unidades producidas en una organización, por esta razón se denominan así porque aumentan en relación con las cantidades de bienes producidos (Gil & Gómez, 2016). Un costo variable es un gasto corporativo que cambia en

proporción a la producción. Los costos variables aumentan o disminuyen según el volumen de producción de una empresa; aumentan a medida que aumenta la producción y disminuyen a medida que disminuye la producción. Los ejemplos de costos variables incluyen los costos de materias primas y empaque. Se puede contrastar un costo variable con un costo fijo (p. 12).

Por lo expuesto anteriormente, los costos variables son aquellos gastos que de acuerdo a la proporción de dicha actividad varían las unidades producidas o vendidas, por ejemplo: la materia prima, los salarios pagados, los servicios de luz, agua, internet y teléfono. En efecto, los costos variables nos permiten llevar un mejor control en los registros de los gastos para obtener como resultado una adecuada toma de decisiones económicas.

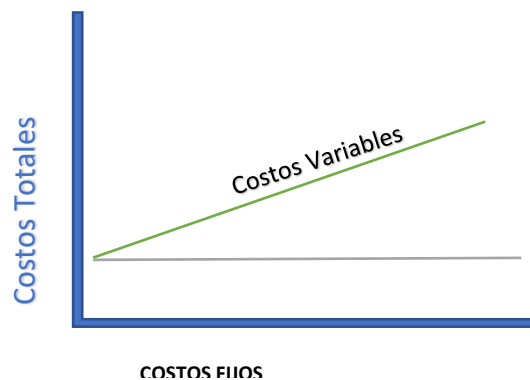
Costos Fijos

En cuanto a los costos fijos “no tienen variación ni relación con el nivel de producción y, normalmente, tienen referencia a una unidad de tiempo” (Gil & Gómez, 2016). Un costo fijo es un costo que no cambia con un aumento o disminución en la cantidad de bienes o servicios producidos o vendidos. Los costos fijos son gastos que debe pagar una empresa, independientemente de cualquier actividad comercial específica. En general, las empresas pueden tener dos tipos de costos, costos fijos o costos variables, que juntos dan como resultado sus costos totales. Los puntos de cierre tienden a aplicarse para reducir los costos fijos (p. 12).

Conforme a lo indicado, los costos fijos permanecen constantes y se tienen que realizar los pagos existiendo o no producción, se venda o no, entre los ejemplos se tiene, la renta de la fábrica, el sueldo del contador, la póliza de seguro entre otros. Por otra parte, los costos fijos no constan en el nivel de las unidades producidas, porque se encontrarán firmes. En síntesis, los costos fijos y variables componen el costo total.

Figura 4

Costos totales



Nota. Adaptado de “Costos Fijos”, por Enciclopedia Económica, 2019

Sistemas de Costos

Los sistemas de costos son un marco referido en el conjunto de normas contables, técnicas y procedimientos de acumulación de datos de los costos con el objeto de comprobar el costo unitario del producto fabricado, de igual manera planificar los costos de producción y aportar en la toma de decisiones (Sinisterra & Rincón, 2017).

Un sistema de contabilidad de costos (también llamado sistema de cálculo de costos de productos o sistema de costos) es un marco utilizado por las empresas para estimar el costo de sus productos para el análisis de rentabilidad, valoración de inventario y control de costos. Estimar el costo exacto de los productos es fundamental para operaciones rentables. Una empresa debe saber qué productos son rentables y cuáles no, y esto sólo se puede determinar cuándo ha estimado el costo correcto del producto. Además, un sistema de cálculo de costos de productos ayuda a estimar el valor de cierre del inventario de materiales, el trabajo en curso y el inventario de productos terminados con el fin de preparar los estados financieros.

Es decir, que los sistemas de costo funcionan con los registros contables y procedimientos de cálculos que permiten la determinación de los costos unitarios de producción, para tal efecto tiene como propósito apoyar los procesos de control, evaluación y toma de decisiones relacionadas con las operaciones de manufactura. Además, estos sistemas permiten realizar la asignación de costos de forma tradicional o en base de actividades. Por ello el cálculo tradicional se realiza con una tasa de gastos y se aplica a cada

trabajo, y por otro lado el cálculo en bases a actividades está relacionado a la tasa de actividades y es aplicable a los gastos generales. Hay dos sistemas principales de contabilidad de costos: el cálculo de costos por órdenes de trabajo y el cálculo de costos por procesos.

Sistemas de Costos por Órdenes de Trabajo o Acumulación de Costos

El costeo por orden de trabajo o el costeo del trabajo es un sistema para asignar y acumular los costes de fabricación de una unidad de producción individual. El sistema de costeo por órdenes de trabajo se utiliza cuando los diversos artículos producidos son lo suficientemente diferentes entre sí y cada uno tiene un costo significativo. (Cuando la producción de una empresa consiste en flujos continuos de unidades idénticas de bajo costo, el sistema de costeo del proceso es más apropiado). Dado que existe una variación significativa en los artículos fabricados, el sistema de cálculo de costos de órdenes de trabajo requiere un registro de costos de trabajo separado para cada artículo (o cada trabajo u orden especial). El registro de costos del trabajo informará los materiales directos y la mano de obra directa de cada artículo que se utilizaron realmente y una cantidad asignada de gastos generales de fabricación. En resumen, el sistema de costos por órdenes de trabajo se utiliza para acumular los costos para cada orden de pido o lote, y este a su vez será físicamente identificable a medida que avanza su producción (Sinisterra & Rincón, 2017).

El cálculo de costos por órdenes de trabajo es un método de cálculo de costos que se utiliza para determinar el costo de fabricación de cada producto. Este método de cálculo de costos generalmente se adopta cuando el fabricante produce una variedad de productos que son diferentes entre sí y necesita calcular el costo de hacer un trabajo individual. El costo del trabajo incluye la mano de obra directa, los materiales directos y los gastos generales de fabricación para ese trabajo en particular. Se hace énfasis a lo expuesto anteriormente, que los costos por órdenes de trabajo son un método de acumulación y distribución de los costos que utilizan las empresas que fabrican sus productos, atendiendo a las especificaciones de cliente y los precios con que son cotizadas esas producciones en pequeños lotes.

El documento fundamental de este sistema es la hoja de costos por órdenes de trabajo que constituye los tres elementos básicos del costo, los materiales directos, la mano de obra directa y los costos indirectos, estos cargan a cada orden de trabajo y así se determinan la ganancia o pérdida de cada orden. Igualmente se pueden utilizar tres métodos de costeo: el costeo real, el costeo normal y el costeo estándar (Lucio et al., 2018, p. 11).

El cálculo del costo de las órdenes de trabajo es útil para determinar si un trabajo es rentable. Ayuda a la empresa a realizar estimaciones sobre el valor de los materiales, la mano de obra y los gastos generales que se gastarán al realizar ese trabajo en particular. El costeo eficiente de las órdenes de trabajo ayuda a las empresas a crear cotizaciones que sean lo suficientemente bajas como para ser competitivas pero que sigan siendo rentables para la empresa. Por lo tanto, en la hoja de costos se registra específicamente una orden y tiene los respectivos espacios para acumular la materia prima, mano de obra y costos indirectos consumidos por dicha orden; es decir que estos costos se van registrando a medida que la orden circula por las diferentes áreas de producción que contenga una empresa.

Sistema de Costos por Proceso

Un sistema de costeo por proceso acumula costes cuando se produce una gran cantidad de unidades idénticas. En esta situación, es más eficiente acumular costos a nivel agregado para un lote grande de productos y luego asignarlos a las unidades individuales producidas. El supuesto es que el costo de cada unidad es el mismo que el de cualquier otra unidad, por lo que no es necesario realizar un seguimiento de la información a nivel de unidad individual. El ejemplo clásico de un entorno de cálculo de costos de procesos es una refinería de petróleo, donde es imposible rastrear el costo de una unidad específica de petróleo a medida que se mueve a través de la refinería. Se sintetiza entonces que es un proceso de acumulación de costos de producción por departamentos o centros de costos. Se encuentran las principales características como: la producción que se realiza para determinados clientes o pedidos específicos, la producción es heterogénea,

la producción se realiza por órdenes definidas y los costos se acumulan por órdenes (Lucio et al., 2018, p. 11).

La determinación de costos de procesos es un término que se utiliza en la contabilidad de costes para describir un método para recopilar y asignar los costes de fabricación a las unidades producidas. Se utiliza un sistema de costos de procesamiento cuando se producen en masa unidades casi idénticas. (El cálculo del coste del trabajo o de la orden de trabajo es un sistema que se utiliza para recopilar y asignar los costes de fabricación a las unidades que varían entre sí). Por lo tanto, este diseño de acumulación se utiliza para medir los costos de manufactura durante un periodo contable para luego distribuirlos entre el número de unidades manufacturadas durante el periodo, se puede aplicar a las empresas que producen bienes en procesos productivos continuos o en serie, además este proceso se utiliza para el costeo de inventario.

Sistemas de Control de Inventarios

Básicamente un sistema de inventario es un seguimiento sobre la materia prima, es así como una estructura sirve para controlar el nivel de existencia y determinar cuánto hay que solicitar de cada elemento y en qué momento hacerlo (Guerrero, 2017). Los sistemas de control de inventario son soluciones tecnológicas que integran todos los aspectos de las tareas de inventario de una organización, incluido el envío, la compra, la recepción, el almacenamiento en el almacén, la rotación, el seguimiento y el reordenamiento. Si bien existe cierto debate sobre las diferencias entre la gestión de inventario y el control de inventario, la verdad es que un buen sistema de control de inventario lo hace todo adoptando un enfoque holístico del inventario y capacitando a las organizaciones para que utilicen prácticas lean para optimizar la productividad y la eficiencia a lo largo de la cadena de suministro, mientras tiene el inventario adecuado en las ubicaciones adecuadas para satisfacer las expectativas del cliente.

El control de inventario (también conocido como gestión de inventario) se refiere a los sistemas y estrategias que utilizan las empresas para asegurarse de que cuentan con suministros adecuados de materias primas

para la producción y productos terminados para su envío a los clientes, al tiempo que minimizan los costos de mantenimiento de inventario. Por consiguiente, los sistemas de inventarios se encuentran dos sistemas que proporcionan la estructura necesaria para el registro contable de los inventarios: el sistema de inventario periódico u el sistema de inventario perpetuo o permanente. El primero es realizado mensual, trimestral, cuatrimestral, semestral o anual, dependiendo lo que decida la empresa. El segundo, implica una toma constante de inventarios garantizando el conocimiento exacto del stock y su valor de costo de venta.

Por otra parte, existen ciertos aspectos como son: la supervisión de la ventas y control, el mantenimiento del inventario, el registro de cantidades de productos en venta y su cumplimiento en los pedidos. Todo esto debe darse de manera coordinada. Una mala gestión de ventas, aparte de no lograr el cumplimiento de los objetivos trazados para sostener la operación, repercute en que los inventarios se acumulen y no roten, permaneciendo en largos lapsos en la bodega. De igual manera, una cobranza ineficiente repercute también en los inventarios, dado que, al no existir recaudaciones, tampoco se producirán ventas, consecuentemente se quedará stock almacenado en la bodega. También, sino se estima correctamente, existirán clientes insatisfechos por roturas de stock.

Sistema de Inventario Periódico

El sistema periódico también conocido como un método físico porque ayuda a realizar un conteo físico real del inventario. Implica la definición de una periodicidad que puede ser mes, trimestre, semestre, cuatrimestre o año. Por lo tanto, el sistema periódico es utilizado en general para contabilizar los artículos del inventario que contienen un costo unitario bajo, debido a que los artículos de bajo costo no pueden ser suficientemente precisos para poder garantizar el costo y llevar un registro exacto y permanente del inventario que se encuentre disponible (Mendoza & Ortiz, 2016, p. 209).

En cuanto al uso de este sistema el encargado debe contar con la capacidad de controlar el inventario realizando una inspección visual. Una inspección visual que carecerá de la exactitud de un conteo físico, pero

ayudará en primera instancia, a detectar anomalías, sobre todo a lo que posición de producto en bodega se refiere. Un producto o materia prima que se encontraba en una ubicación específica de bodega, el revisar sabe que se lo trasladó o se lo ocupó para un determinado fin. Cabe indicar que también se lo conoce como juego de inventarios y generalmente es recomendado para empresas como mueblerías, supermercados, farmacias, ferreterías, entre otros.

Conforme indicó Mendoza & Ortiz (2016), para adquirir el costo de ventas bajo el sistema de inventario periódico se requiere del valor de las existencias de mercadería al inicio del periodo, valor de las mercaderías compradas durante el periodo y el valor de las mercaderías existentes al final del periodo (p. 110).

Sistema de Inventario Permanente o Perpetuo

Los sistemas de inventario periódico no rastrean el inventario a diario; más bien, permiten a las organizaciones conocer los niveles de inventario inicial y final durante un cierto período de tiempo. Estos tipos de sistemas de control de inventario rastrean el inventario utilizando recuentos de inventario físico. Cuando el inventario físico está completo, el saldo en la cuenta de compras se traslada a la cuenta de inventario y se ajusta para que coincida con el costo del inventario final. Es importante destacar que este sistema permite localizar en cualquier momento las transferencias, es decir, el registro directo de los movimientos en la cuenta mercancías no fabricadas por la empresa, a precio de costo.

Es un conocimiento importante más allá de la ubicación, en términos matemáticos. No se puede bajo ningún concepto, pasar por alto su importancia y la consideración que es necesario para la empresa, dado lo estructural que el concepto constituye. Es así como, la empresa conoce el valor de las mercancías y el valor del costo de ventas existente en cualquier instante, por tal razón es necesario efectuar un inventario físico, aunque se propone efectuar conteos físicos con los equipos de control gerencial para tener conocimiento de las existencias reales (Guiza, 2018, p. 161).

Las organizaciones pueden elegir si calcular el costo de finalizar el inventario utilizando métodos de contabilidad de inventario FIFO u otro método; tenga en cuenta que el inventario inicial es el inventario final del período anterior. Por lo general, este sistema nos permite realizar un registro actualizado del inventario, es decir, es más completo y muy práctico para empresas comerciales que comercializan mercaderías de mayor valor unitario, como por ejemplo tenemos las distribuidoras de vehículos de equipo pesado, almacenes de electrodomésticos, entre otros. Dichas empresas incluso pueden verse favorecidas por una toma de inventario inicialmente visual, ya que los elementos son grandes y fácilmente diferenciables al ojo humano.

Valoración de Inventarios

En la valoración todo su patrimonio y lo que se registre en él debe estar valorado, por lo tanto, es una parte esencial para su ejecución en las empresas. Por ello, las compañías se rigen al Plan General Contable que, dentro del Marco Conceptual de la contabilidad, incluye los criterios de valoración contables (Cruz, 2018). La valoración del inventario es el costo asociado con el inventario de una entidad al final de un período sobre el que se informa. Forma una parte clave del cálculo del costo de los bienes vendidos y también se puede utilizar como garantía para préstamos. Esta valoración aparece como un activo corriente en el balance de la entidad. La valoración del inventario se basa en los costos incurridos por la entidad para adquirir el inventario, convertirlo en una condición que lo deje listo para la venta y transportarlo al lugar adecuado para la venta. No se agrega ningún costo administrativo o de venta al costo del inventario (p. 14).

Este método tiene técnicas aplicables para realizar la valoración de las unidades en un almacén en términos monetarios a medida que se van adquiriendo las unidades en diferentes precios. La valoración del inventario cuenta con los siguientes métodos: a) Método FIFO, b) Coste medio ponderado. El método FIFO implica que lo primero en entrar es lo primero en salir. Esto es empleado mucho en autoservicios, sobre todo para productos perecibles como embutidos o pan. El método coste medio encuentra el coste

promedio de los artículos inventariados y que son similares, pero con una variación específica de precios

Método FIFO

En este método la primera existencia que entra es la primera en salir (*first in, first out*), lo que significa que las primeras existencias que se compran son las primeras que se venden, por esta razón el coste de venta será el más antiguo de los precios de adquisición existente (Meana, 2017). Es un método utilizado para suponer el flujo de costos en el cálculo del costo de los bienes vendidos. El método FIFO supone que los productos más antiguos del inventario de una empresa se han vendido primero. Los costos pagados por esos productos más antiguos son los que se utilizan en el cálculo (p. 25).

En otras palabras, los primeros bienes comprados son los primeros que se retiran de la cuenta de inventario. Esto da como resultado que los elementos restantes del inventario se contabilicen a los costos incurridos más recientemente, de modo que el activo de inventario registrado en el balance general contiene costos bastante cercanos a los costos más recientes que se podrían obtener en el mercado. Con el aporte del autor, se entiende que las existencias se valoran a partir de costo de la primera entrada realizada en el periodo, sin embargo, es necesario indicar que no se utiliza mucho este método porque los costos de los artículos durante el período de tiempo son superiores a la inicial, lo que implica que el costo de las existencias se sitúe por debajo de lo real.

Cabe señalar que este método tiene como finalidad evitar la obsolescencia, un ejemplo de esto sería que una empresa primero realice las ventas de los artículos más antiguos del inventario y conservará los artículos más recientes en el inventario. En la mayoría de las empresas, este supuesto coincide estrechamente con el flujo real de bienes, por lo que se considera el método de valoración de inventario más teóricamente correcto. El método FIFO proporciona los mismos resultados bajo el sistema de inventario periódico o perpetuo.

Método Promedio Ponderado

El método de coste medio o promedio ponderado es otro de los métodos más empleados el día de hoy. Implica el saber que siempre existen variaciones respecto a la compra de materias primas o insumos para lograr la producción de determinado producto. En cuanto a este método tiene la forma de hallar el coste promedio de los artículos que se encuentran inventariados y que son parecidos, pero con una variación de precios, porque se puede realizar una compra con otros precios en periodos diferente de tiempo, y con diversas condiciones de porcentajes (Meana, 2017, p. 25).

El método de costo promedio ponderado en contabilidad es uno de los tres enfoques para valorar las existencias de inventario de su empresa y determina el costo promedio de todos los artículos de inventario en función de los costos individuales y la cantidad de cada artículo en existencia. Las empresas utilizan el promedio ponderado para determinar la cantidad que entra en el inventario y el costo de los bienes vendidos. De manera que, este método es muy utilizado en las organizaciones, porque tiene la facilidad de tener su información en base a sistemas informáticos, por ende, tiene como propósito sumar los costos de todas las entradas de mercaderías en un tiempo estipulado y dividir la cantidad receptada y se tiene al final el precio promedio ponderado por unidad, que al multiplicarlo por las unidades que existen se obtiene como resultado el valor promedio ponderado de las existencias de la mercadería.

Medición de los inventarios

Valor Neto Realizable

Tiene como referencia lo siguiente, es un importe neto que el organismo espera recibir por la venta de los inventarios en el curso normal de las operaciones que se encuentren realizando en ese momento.(Mendoza & Ortiz, 2016). El valor neto de realización es el precio de venta estimado de los bienes, menos el costo de su venta o disposición. Se utiliza en la determinación del menor costo o mercado para los artículos de inventario disponibles. Las deducciones del precio de venta estimado son los costos

razonablemente predecibles de completar, transportar y eliminar el inventario (p. 258).

Existe una necesidad constante de examinar el valor del inventario para ver si su costo registrado debe reducirse, debido a los impactos negativos de factores tales como daños, deterioro, obsolescencia y reducción de la demanda de los clientes. Además, anotar el inventario evita que una empresa traslade las pérdidas para su reconocimiento en un período futuro. Por lo tanto, el uso del valor realizable neto es una forma de hacer cumplir el registro conservador de los valores de los activos de inventario. Por lo expuesto, se concluye que el método de valor neto realizable ordena los costos conjuntos a los productos sobre la base del valor de las ventas cumplidas menos costos separables de la producción total de los productos durante todo el periodo contable.

Los pasos para hallar dicho valor son: determinar el valor de mercado del artículo de inventario, resumir todos los costos asociados con la finalización y venta del activo, como los costos de producción final, pruebas y preparación; y restar los costos de venta del valor de mercado para llegar al valor realizable neto. Es importante señalar, que el valor neto realizable utiliza una técnica conservadora que implica la valoración de los activos, que conlleva a una estimación del monto, que el vendedor percibirá al realizar una venta del activo. El vendedor asimismo encontrará si el monto le permite competir en el mercado de ser atractivo, o si lo deja fuera de él en caso de no ajustarse a la realidad de dicho mercado.

El valor realizable neto también puede referirse al total agregado de los saldos finales en la cuenta de cuentas por cobrar comerciales y la provisión de compensación para cuentas de cobro dudoso. Esta cantidad neta representa la cantidad de efectivo que la administración espera obtener una vez que cobre todas las cuentas por cobrar pendientes. Por otra parte, una de las características del valor neto realizable indica que las cuentas por cobrar y el inventario se registra inicialmente con su costo, por otra parte, si existieran valores a cobrar menores que el costo, la entidad debe anunciar el costo menor entre el valor neto realizable y el costo.

Reconocimiento como un gasto

En términos generales se conoce como un gasto cuando los inventarios son vendidos y el valor registrado se encuentre como gasto del período y se reconozcan los ingresos de operación, como el importe de cualquier rebaja de valor, hasta llegar al valor neto realizable, inclusive las pérdidas en los inventarios, todos estos ingresos serán reconocidos cuando ocurra la pérdida o rebaja. Los gastos contemplan los del rubro de ventas (descuentos o rebates por cumplimiento de objetivos de compra) y de mercadeo (enfocados a actividades ATL como publicidad masiva o BTL, publicidad particular en el punto de venta). Cuando exista una reversión y se obtenga un incremento en el valor neto realizable, este será reconocido como una reducción del inventario (García & Ortiz, 2015, p. 59).

Control de Inventario

El control de inventario son los procesos empleados para maximizar el uso del inventario de una empresa. El objetivo del control de inventario es generar el máximo beneficio a partir de la menor cantidad de inversión en inventario sin interferir en los niveles de satisfacción del cliente. El control de inventarios se realiza en bases a procesos que conllevan al almacenamiento y acceso a los productos para minimizar costos y tiempos relacionados con este manejo y para obtener de manera eficiente los productos en forma ordenada sin tener complicaciones al momento de adquirirlo.

Dado el impacto en los clientes y las ganancias, el control de inventario es una de las principales preocupaciones de las empresas que tienen grandes inversiones en inventario, como minoristas y distribuidores. Por lo anterior expuesto, los productos se pueden ubicar en la bodega de dos formas diferentes como son los sistemas de localización fija y de localización aleatoria. Los límites operativos son invertir demasiado en inventario o tener muy poco inventario disponible para satisfacer al gerente de producción o los clientes.

Sistemas de Localización Fija

Según Ganivet (2015) los productos tienen asignadas una ubicación fija, y ningún otro puede ocupar su lugar, por tanto:

Los sistemas fijos de varios productos deben colocarse en su lugar asignado. El lugar asignado es especificado por la gerencia encargado, respondiendo a criterios configurados por ellos, respecto a tamaño o ubicación. Si existe un producto almacenado en cantidades considerables, puede tener establecida uno o varios lugares. Este sitio serán el único lugar donde puede permanecer la mercadería (p. 292).

El almacenamiento en ubicación fija dicta que una unidad de almacenamiento (SKU) determinada siempre debe almacenarse en su espacio asignado, incluso si hay espacio de almacenamiento disponible en otra parte del almacén. Este método tiene la ventaja de hacer que los artículos sean fáciles de encontrar, pero no siempre es el método de almacenamiento que ocupa menos espacio. Es lo opuesto al almacenamiento de ubicación aleatoria. Por aquello, este sistema consiste en incluir la información de los estantes en un área de almacenaje en la etiqueta del ítem, es decir, cada ítem tiene una localización fija en el estante.

Sistema de Localización Aleatorio

En términos generales, se refiere a los espacios medidos para la ubicación de un específico número de artículos en un período determinado. Las medidas variarán dependiendo de la naturaleza del negocio, no son universales para todos ellos. Es esencial, precisar los registros necesarios de los niveles promedio del inventario para realizar la planificación del espacio que se requiere en el periodo establecido (Ganivet, 2015, p. 21).

Una técnica de almacenamiento en la que las piezas se colocan en cualquier espacio que esté vacío cuando llegan al almacén. Aunque este método aleatorio requiere el uso de un archivo localizador para identificar las ubicaciones de las piezas, a menudo requiere menos espacio de almacenamiento que un método de almacenamiento de ubicación fija. Con este sistema los productos no cuentan con una ubicación fija, porque se sitúan donde exista un espacio libre, de esta manera, se aprovecha mucho más el espacio del almacén y se conoce en todo momento la ubicación de cada artículo, además para llevar un control exacto se necesita que la posición del artículo sea ingresada a una base de datos.

Marco Legal

Normas Internacional de Contabilidad 2 Inventario

La norma internacional de contabilidad número 2, Inventarios (NIC 2), tiene como objetivo la presentación del tratamiento contable de los inventarios. Un tema fundamental en la contabilidad de los inventarios es la cantidad de costo que debe reconocerse como un activo para que sea diferido hasta que los ingresos correspondientes sean reconocidos. Este reconocimiento debe realizarse producto de una correcta valoración aplicando la normativa ya mencionada.

Esta norma suministra una guía práctica para la determinación de ese costo, así como para el siguiente reconocimiento como un gasto del periodo, incluyendo también cualquier deterioro que rebaje el importe en libros al valor neto realizable. También suministra directrices sobre las fórmulas del costo que se usan para atribuirlos a los inventarios. Son justamente estas directrices, que para ser instauradas previamente debieron ser analizadas por el grupo que las propone, las que garantizar la correcta valoración de los inventarios.

En términos generales, esta norma es de aplicación a todos los inventarios, excepto a las obras en curso, los instrumentos financieros y los activos biológicos relacionados con la actividad agrícola y productos agrícolas en el punto de cosecha o recolección. Estos últimos son exonerados por la dificultad que implica valorarlos por cualquiera de los dos métodos previamente expuestos. Para estos casos, la NIC 41 con otras metodologías se hace cargo. Esto no se encuentra expuesto en el presente documento.

Es importante destacar, que esta norma no es de aplicación en la medición de los inventarios mantenidos por: productores de productos agrícolas y forestales e intermediarios que comercializan con materia prima cotizadas. La NIC 41 se hace cargo mediante la siguiente clasificación: activos biológicos, productos agrícolas y productos resultantes del procesamiento tras la cosecha o recolección. Ejemplos puede encontrarse para el primer caso, en Ganado lechero, cerdos, plantas de algodón, caña de azúcar; para el segundo, en leche, reses sacrificadas, algodón cosechado y caña cortad; y

para el tercero, en queso, salchichas, jamones, hilo de algodón, vestidos y azúcar.

Código de Comercio

La presente ley se adapta al estudio porque es el ente regulador de todas las actividades comerciales en el país, de acuerdo al art. 1, es decir, que rige las obligaciones de los comerciantes, los actos y contratos de comercio definidas en el art. 2, donde se indica que un comerciante es la persona que tiene la capacidad para contratar o realizar del comercio su profesión habitual.

El art. 3 de la presente ley considera acto de comercio a la compra o permuta de bienes muebles realizado con la finalidad de revenderlas o permutarlas en la misma forma de adquisición o transformarla a través de la generación de valor agregado, las mismas que poder ser realizadas por empresas de almacenes, tiendas, bazares, fondas, cafés y otros establecimientos semejantes, además de los depósitos de mercadería, las agencias de negocios mercantiles y las empresas de martillo.

El art. 37, de la legislación destaca que todo comerciante está obligado a llevar contabilidad en los términos que estable la Ley de Régimen Tributario Interno.

Ley Orgánica de Régimen Tributario Interno (LORTI)

En el capítulo II de la normativa en mención detalla que los ingresos de fuentes ecuatorianas enfocadas en el art. 8 consideran fuentes de ingresos a los rubros que perciban los ecuatorianos y extranjeros por actividades laborales, profesionales, comerciales, industriales., agropecuarias, mineras, de servicios, y otras de carácter económico realizadas en el territorio ecuatoriano.

En el capítulo IV de la norma se establece la deducción de los ingresos determinadas en el art. 10 que menciona que se determinará la base imponible para deducir los gastos que efectúen con el propósito de obtener, mantener y mejorar los ingresos realizando deducciones con respecto a los costos y gastos imputables al ingreso sustentando en los comprobantes de ventas. Además, se menciona sobre la contabilidad y los estados financieros

que en su art. 19 detalla la obligación de llevar contabilidad, donde los comerciantes están obligados a llevar contabilidad y realizar declaraciones de impuestos en base a los resultados de las sociedades, las cuales están sujetas las personas naturales y jurídicas.

En el art. 21 se hace énfasis que los estados financieros servirán para la realización de las declaraciones de impuestos, así como la presentación a la Superintendencia de Compañías, según sea el caso.

Capítulo II. Marco Metodológico

Diseño de la Investigación

Es fundamental para el marco metodológico el diseño de investigación, debido a que será la guía para lograr los objetivos del estudio. Es una estrategia de trabajo que ayudará a esclarecer las etapas que se van a realizar, una vez que se tenga definido con suficiente claridad el problema del estudio. Por otro lado, los tipos de diseño de investigación se clasifican en: (a) según el propósito, (b) según la cronología, y (c) según el número de mediciones.

Por lo anterior expuesto, según el propósito para este estudio es observacional descriptivo, es decir, que el tipo de estudio dependerá de la variable que se desea analizar (Gallego et al., 2006, p. 39). La variable que se desea analizar es la aceptación de los artesanos de muebles de las comunas de Santa Elena, respecto a la inclusión de la NIC 2 en sus negocios. Esta inclusión supondrá importantes beneficios monetarios para ellos, tanto en ventas como en utilidad.

Por ello, la presente propuesta metodológica permitirá visualizar y detallar los resultados obtenidos, los mismos que servirán para entender la problemática del trabajo. Esos resultados se obtendrán a través de encuestas, que deberán ser correctamente tabuladas, para transformar datos, en información realmente útil. Además, se podrán realizar comparaciones de los valores repetidos en nuestra medición.

Según la cronología los estudios retrospectivos, son estudios que están relacionados en el tiempo y que se analiza en el presente, pero con información del pasado, por ende, su inicio es subsiguiente a los hechos estudiados.(Gallego et al., 2006). Por lo tanto, según la cronología para este estudio será el diseño retrospectivo, debido a que la forma de recolección de los datos será a base de información del pasado (p. 40). Esto va muy en línea a la mención que se realiza respecto a que para entender el presente, es necesario conocer el pasado, para identificar fortalezas y repetir las; y para diagnosticar errores y corregirlos.

Por otro lado, según el número de mediciones se aplicará el diseño transversal, que según Hernández et al. (2014) la información será recogida y obtenida en un tiempo específico. Es transversal, porque la investigación se ejecuta en un espacio de tiempo determinado; en este caso el tiempo que lleve ejecutar la entrevista e interpretar sus resultados. En este orden de ideas, la investigación se adapta al estudio transversal por su naturaleza comercial, donde los inventarios son el eje principal, por lo que, se elaborará una propuesta en un tiempo definido.

Tipo de Investigación

Investigación Descriptiva

Se refiere a los métodos para describir, explicar y perseguir una realidad que es el objeto de estudio y obtener respuestas con veracidad y comprobar enunciados (Niño, 2011). El objetivo de la investigación descriptiva es describir y proporcionar descripciones fácticas, precisas y sistemáticas de los fenómenos sin intentar inferir relaciones causales. No responde preguntas sobre cómo, cuándo o por qué ocurrió un fenómeno en particular.

Debe servir para proporcionar una base para la construcción de nuevos conocimientos y teorías (tales estudios deben estar dirigidos a proporcionar datos novedosos sobre fenómenos importantes y desconocidos, por ejemplo, dinámica del afecto, desempeño u otros comportamientos; descubrimiento y documentación de nuevos, importantes y fenómenos significativos); y proporcionar información cualitativa rigurosamente conducida sobre fenómenos que son difíciles de capturar con métodos cuantitativos. La construcción de nuevos conocimientos puede darse, aplicando este estudio, a diversas industrias o negocios donde no se encuentre en auge la aplicabilidad de la NIC 2. Esta modalidad investigativa se adecua al presente estudio por la utilización de técnicas más elaboradas y complejas, entre las que se destaca la entrevista, mediante una muestra de las cuales se obtendrán la información primaria que responda a las preguntas de investigación planteadas con anterioridad sobre la NIC 2 Inventarios.

Investigación de Campo o Exploratorio

Tiene el objetivo de ampliar el conocimiento del tema de estudio y sus métodos son propios de la investigación cualitativa. Explora variables para encontrar causalidades o razones que las expliquen, de manera que el conocimiento es dado porque las preguntas de investigación trataron de generarlo. Por lo que se refiere en varios casos de una aproximación a la realidad en su primer análisis, el mismo que permite comprender las características del mercado, consumidores y sus motivos o comportamiento (De la Ballina et al., 2016, p. 69)

El desarrollo tecnológico en la recogida y tratamiento de la información plantea nuevos desafíos para los investigadores y directivos de marketing. El lector de esta obra comprenderá las ventajas que supone para el responsable de marketing disponer de información veraz, actualizada y capaz de ayudarlo en la toma de decisiones; todo ello tomando en consideración las diversas fuentes disponibles, entre las que destaca la investigación de mercados, que es el objeto esencial de este libro. El desarrollo de los capítulos tiene en cuenta el contexto en que se desenvuelven las organizaciones empresariales, la era del marketing digital.

En este sentido, además del papel de la información y el conocimiento en las decisiones comerciales, se incluye expresamente el contenido de la denominada inteligencia de marketing, que contempla la existencia y utilización de diversas bases de datos, internas y externas. En el libro se exponen y explican los métodos cualitativos y cuantitativos más utilizados, junto con las técnicas de análisis estadístico que permiten el tratamiento adecuado de la información obtenida. En todos los casos se ofrecen ejemplos concretos que aumentan la facilidad de comprensión y, sobre todo, la capacidad para su aplicación práctica. Esta obra será de utilidad tanto para los estudiosos de la materia en general como también para los profesionales de la dirección de marketing y, de manera especial para los estudiantes universitarios de los grados y postgrados relacionados con la administración y dirección de empresas, el marketing y la dirección comercial, así como de la gestión empresarial

La investigación de campo o exploratoria se adapta al tema de la NIC 2 Inventarios con la finalidad de recopilar información de fuentes primarias del objeto de estudio, empleando métodos cualitativos ajustados a la observación y entrevista que posteriormente se aplicaran a los propietarios de las mueblerías de la provincia de Santa Elena. Estas entrevistas implican respuestas abiertas, para no cerrar la investigación a parámetros preestablecidos, sino tomar conocimiento del encuestado. Esto contribuirá a ampliar la investigación y no limitarla a ideas pre concebidas por el investigador, sino que profundizar a la realidad que la situación establece.

Fuentes de Información

Las fuentes de información por el carácter de la información puede ser primarias o secundaria (Rodríguez, 2005). La información puede ser recopilada por el investigador aplicando fuentes primarias y secundarias, es decir, las primarias son pruebas de testigos visuales de hechos suscitados en el pasado y de objetos reales, y las secundarias proporcionan información a las personas que no observaron la situación directamente. (p. 24). Para el caso de la presente investigación, las fuentes de información serán de carácter primario (encuestas o entrevistas), que aportarán datos de primera mano relativos al negocio y sus procesos.

Para el presente trabajo de estudio, las fuentes de información utilizadas serán las fuentes primarias y secundarias, las mismas que se obtendrán en el proceso investigativo, de la investigación de campo y de los resultados de las entrevistas realizadas. Una fuente primaria le brinda acceso directo al tema de su investigación. Las fuentes secundarias proporcionan información de segunda mano y comentarios de otros investigadores. Los ejemplos incluyen artículos de revistas, reseñas y libros académicos. Una fuente secundaria describe, interpreta o sintetiza fuentes primarias. De igual forma, las fuentes secundarias que se obtendrán a través del análisis de libros, artículos y de normas como es el caso de la NIC 2 Inventarios.

Enfoque de Investigación

El enfoque cualitativo tiene los siguientes aspectos como los atributos, esencia, caracteres, totalidad o propiedades que no son cuantificables, las

mismas que tienen la acción de describir, entender y aclarar mejor los acontecimientos y el actuar del ser humano y el grupo social (Ñaupas, 2014, p. 141).

Este enfoque se adapta al estudio porque permite la recolección y análisis de datos mediante la observación y la descripción de los fenómenos que permiten la formulación de las preguntas de investigación e hipótesis. Mediante la aplicación del enfoque cualitativo se descubrirá la realidad de la NIC 2 Inventarios en las mueblerías de la provincia de Santa Elena a través de la aplicación de entrevistas, cuyos resultados se comprenderán e interpretarán en las principales características del objeto de estudio.

Herramientas de Investigación

Según Bernal (2006) en las herramientas de investigación se encuentran las siguientes características: confiabilidad, validez y objetividad, con la finalidad de obtener información confiable en su medición y resultados. La confiabilidad, validez y objetividad, dotan de transparencia a la investigación y eliminan cualquier sospecha de aplicación de algún sesgo o vicio aplicados a la misma, escenarios que quitarían validez al aporte del estudio. Estas variables son fundamentales puesto que, los argumentos bases para llegar a responder a una hipótesis, o formular una teoría, deben generar confianza en la audiencia que la revisa y aprueba, mostrar sustento y sobre todo denotar objetividad, puesto que la subjetividad no forma parte de la ciencia como tal, ya que dentro de ellas se encuentran creencias, opiniones y supuestos, que no conforman algo sólido y verificable (p. 214).

Con respecto al estudio se utiliza la herramienta de investigación cualitativa, es aquella que ayuda a obtener información detallada de situaciones, personas, eventos, comportamientos, de las personas relacionadas con el objeto de estudio. La investigación cualitativa implica recopilar y analizar datos no numéricos (por ejemplo, texto, video o audio) para comprender conceptos, opiniones o experiencias. Se puede utilizar para recopilar información detallada sobre un problema o generar nuevas ideas para la investigación. La investigación cualitativa se utiliza comúnmente en las ciencias humanas y sociales, en materias como antropología, sociología,

educación, ciencias de la salud, historia, etc. Método que se centra en la obtención de datos a través de la comunicación abierta y conversacional.

Este método no se trata sólo de "qué" piensa la gente, sino también del "por qué" lo piensa. El qué se lo obtendría en un tipo de investigación cerrada, con parámetros preestablecidos por el diseñador de la encuesta, específicamente con respuestas enlistadas. El por qué se lo encuentra con el tipo de cuestionario realizado, donde se entrega total libertad al entrevistado para que responda y no se limite en su modo de expresarse, respecto al tema sobre el que se le ha solicitado contestación.

Tipos de herramientas

Entrevista

La entrevista se la conoce por ser no estructurada debido a, que el entrevistador va aplicando sus preguntas de acuerdo a las respuestas obtenidas por el individuo, no utiliza cuestionario, más bien un guion, con los temas a discutir. El resultado alcanzado será del dialogo realizado entre las dos personas (García, 2016). Una entrevista es generalmente una técnica de investigación cualitativa que implica hacer preguntas abiertas para conversar con los encuestados y recopilar datos sobre un tema. En la mayoría de los casos, el entrevistador es el experto en la materia que intenta comprender las opiniones de los encuestados en una serie de preguntas y respuestas bien planificadas y ejecutadas (p. 78).

Las entrevistas son similares a los grupos focales y las encuestas cuando se trata de obtener información del mercado objetivo, pero son completamente diferentes en su funcionamiento: los grupos focales están restringidos a un pequeño grupo de 6 a 10 personas, mientras que las encuestas son de naturaleza cuantitativa. Las entrevistas se realizan con una muestra de una población y la característica clave que exhiben es su tono conversacional. Se emplea la técnica de la entrevista en el presente estudio con la finalidad de recopilar información primaria sobre el objeto de estudio, la cual está dirigida a los gerentes o administradores de las mueblerías de la provincia de Santa Elena.

Instrumento para entrevista

- 1.- ¿Cuántas políticas existen de control internas NIC 2 al momento de realizar el inventario en la mueblería?
- 2.- ¿Cómo ha afectado el actual manejo de los inventarios a la rentabilidad de la empresa?
- 3.- ¿Conoce algún modelo de inventario que pueda ser aplicado a su empresa? ¿De presentarse un modelo fácilmente adaptable a su empresa, que permita organizar y controlar mejor su inventario, lo aplicaría?
- 4.- ¿Cuántas veces en el mes la empresa presenta faltantes de inventarios?
- 5.- ¿Cuáles son las políticas para la adquisición de mercadería que tiene la empresa?
- 6.- ¿Cuál es el método que aplican la empresa al receiptar la mercadería de los proveedores?
- 7.- ¿Cuántas veces realiza un análisis de rotación de inventarios para evitar mercadería en obsolescencia?
- 8.- ¿Considera que un modelo de inventario NIC 2 adecuado mejoraría el nivel de rentabilidad de la empresa?

Método de caso

En el presente estudio se emplea el método de caso con la finalidad de proponer el desarrollo de un modelo de aplicabilidad NIC 2 para los inventarios de las mueblerías de la provincia de Santa Elena y así obtener resultados que beneficiaran a las mismas, en sus estados financieros y en el control de inventarios. El éxito dependerá del nivel de aceptación de los dueños de negocio de este tipo en el lugar en mención. Además, estará supeditado a la manera cómo se venda el beneficio real, sobre todo en términos monetarios y estructurales, que ellos puedan palpar para comprar la idea.

Población y Muestra

Población

Se conoce como población al universo o grupo, es decir, es el conjunto de objetos, acontecimientos o ideas, que van a ser estudiados aplicando varias técnicas y que serán motivo de investigación (Ñaupas, 2014, p. 103). Una población incluye a todos los miembros de un grupo específico, todos los

posibles resultados o mediciones que son de interés. La población exacta dependerá del alcance del estudio. Sin embargo, si el alcance del estudio es más estrecho, entonces la población será más específica e incluirá solo a los trabajadores que cumplan con los criterios. El punto es que la población solo debe incluir personas a las que se aplicarán los resultados.

Para este estudio la población que se aplicará será finita, dado que se conoce la cantidad de población que será sujeto de estudio. Se cuenta con información relevante de la población de la Comuna Atahualpa según el Plan de Desarrollo 2014 - 2019 avalado por el INEC 2010 es de 4025 habitantes, de los cuales 1110 habitantes se encuentran ocupados en diversas actividades, de este grupo se desprende la población ocupada en manufactura con un total de 443, el cual es el objeto poblacional del presente estudio.

Muestra

Una muestra se refiere a una versión más pequeña y manejable de un grupo más grande. Es un subconjunto que contiene las características de una población más grande. Las muestras se utilizan en pruebas estadísticas cuando el tamaño de la población es demasiado grande para que la prueba incluya todos los miembros u observaciones posibles. Una muestra debe representar a la población en su conjunto y no reflejar ningún sesgo hacia un atributo específico. En otras palabras, la muestra se identifica como el subconjunto o parte de una población que puede ser representativa si reúne las cualidades de los individuos del universo (Ñaupas, 2014, p. 103).

La muestra se divide en muestreo probabilístico y no probabilístico. Según García (2016) el método probabilístico permite extraer, los resultados obtenidos de la muestra realizados a la población como objeto de estudio y está compuesto por muestreo aleatorio simple, estratificado y conglomerado. (p. 157). En el muestreo no probabilístico, según García (2016) indicó que el investigador escoge las unidades más relevantes y con criterios de objetividad y racionalidad que deben aplicarse en la selección de las unidades muestrales.(p. 157).

La diferencia entre el muestreo no probabilístico y el probabilístico es que el muestreo no probabilístico no implica una selección aleatoria y el muestreo probabilístico sí. Esto significa que las muestras no probabilísticas no pueden depender del fundamento de la teoría de la probabilidad. Al menos con una muestra probabilística, conocemos las probabilidades de que hayamos representado bien a la población. Podemos estimar los intervalos de confianza para la estadística. Con muestras no probables, podemos o no representar bien a la población y, a menudo, será difícil para nosotros saber qué tan bien lo hemos hecho. En general, los investigadores prefieren los métodos de muestreo probabilísticos o aleatorios sobre los no probabilísticos y los consideran más precisos y rigurosos. Sin embargo, en la investigación social aplicada puede haber circunstancias en las que no sea factible, práctico o teóricamente sensato realizar un muestreo aleatorio.

Podemos dividir los métodos de muestreo no probabilísticos en dos grandes tipos: accidentales o intencionales. La mayoría de los métodos de muestreo son de naturaleza intencionada porque generalmente abordamos el problema del muestreo con un plan específico en mente. Las distinciones más importantes entre estos tipos de métodos de muestreo son las que existen entre los diferentes tipos de enfoques de muestreo intencional.

Por lo anteriormente expuesto, el procedimiento de muestra es no probabilístico, dado que los entrevistados serán escogidos al azar sin ninguna predeterminación por parte del investigador. Esto otorga a todos los encuestados la misma oportunidad de aportar información relevante respecto a la aceptación de la implementación de la NIC 2. De esta manera se evitan sesgos y falta de aplicación de imparcialidad al estudio, denotando transparencia y objetividad que contribuyen a la validez que éste tendrá.

Capítulo III. Análisis de los resultados

Análisis de las entrevistas

En este estudio se aplicó los instrumentos para la entrevista a los Gerentes de cuatro mueblerías que se encuentran ubicadas en Atahualpa provincia de Santa Elena, a continuación, se detallan las entrevistas realizadas. El formulario constó de ocho preguntas abiertas para recabar la

mayor cantidad de información posible. Las entrevistas se realizaron de modo presencial, sin la aplicación de formularios virtuales.

Entrevista 1: Donis Reyes

1.- ¿Cuántas políticas existen de control internas NIC 2 al momento de realizar el inventario en la mueblería?

En nuestra mueblería se cuenta con cinco políticas internas, las mismas que se han venido aplicando desde hace varios años, como son el control de las ventas, control de clientes y procedimientos para adquisición.

2.- ¿Cómo ha afectado el actual manejo de los inventarios a la rentabilidad de la empresa?

De manera positiva, porque se ha podido sobrellevar el control de los inventarios con más normas de una manera estricta.

3.- ¿Conoce algún modelo de inventario que pueda ser aplicado a su empresa? ¿De presentarse un modelo fácilmente adaptable a su empresa, que permita organizar y controlar mejor su inventario, lo aplicaría?

Si conozco y de la misma manera si lo aplicara.

4.- ¿Cuántas veces en el mes la empresa presenta faltantes de inventarios?

Encontramos faltante uno y máximo dos al mes, por esta razón hemos tenido problemas con el personal.

5.- ¿Cuáles son las políticas para la adquisición de mercadería que tiene la empresa?

Las políticas que se aplican son: a) Política de control de calidad de la mercadería y b) Política de cumplimiento de entrega de pedido.

6.- ¿Cuál es el método que aplican la empresa al receptor la mercadería de los proveedores?

El método que se aplica es la recepción bajo estándares de calidad en pruebas físicas.

7.- ¿Cuántas veces realiza un análisis de rotación de inventarios para evitar mercadería en obsolescencia?

Se aplica dos rotaciones cada 15 días.

8.- ¿Considera que un modelo de inventario NIC 2 adecuado mejoraría el nivel de rentabilidad de la empresa?

Si, por supuesto porque ayudara a tener una mejor rentabilidad y así llegar a tener beneficios positivos.

Entrevista 2: Armando Jaime

1.- ¿Cuántas políticas existen de control internas NIC 2 al momento de realizar el inventario en la mueblería?

Existe la toma física de inventario por medio de la recopilación de facturas de compras y ordenes de producción.

2.- ¿Cómo ha afectado el actual manejo de los inventarios a la rentabilidad de la empresa?

La empresa se ha mantenido a través del tiempo con el manejo que se ha implementado en inventarios.

3.- ¿Conoce algún modelo de inventario que pueda ser aplicado a su empresa? ¿De presentarse un modelo fácilmente adaptable a su empresa, que permita organizar y controlar mejor su inventario, lo aplicaría?

No tengo conocimiento, pero de presentarse un modelo lo aplicaría para beneficio de la Empresa.

4.- ¿Cuántas veces en el mes la empresa presenta faltantes de inventarios?

Hasta el momento no tengo faltantes, debido a que llevo un control manual de los inventarios.

5.- ¿Cuáles son las políticas para la adquisición de mercadería que tiene la empresa?

No existen políticas establecidas.

6.- ¿Cuál es el método que aplican la empresa al receiptar la mercadería de los proveedores?

No existe método establecido.

7.- ¿Cuántas veces realiza un análisis de rotación de inventarios para evitar mercadería en obsolescencia?

Se realiza una vez al año.

8.- ¿Considera que un modelo de inventario NIC 2 adecuado mejoraría el nivel de rentabilidad de la empresa?

Efectivamente la mejoraría y con una capacitación referente a la norma para tener más conocimiento de la misma.

Entrevista 3: Jorge Ramos

1.- ¿Cuántas políticas existen de control internas NIC 2 al momento de realizar el inventario en la mueblería?

Las políticas de control se aplican en todos los inventarios de la mueblería para obtener una mayor utilidad.

2.- ¿Cómo ha afectado el actual manejo de los inventarios a la rentabilidad de la empresa?

Cuando no se lleva un buen inventario afecta mucho a la rentabilidad porque se genera más ingresos y a la vez costos. Habiendo materia prima en shock.

3.- ¿Conoce algún modelo de inventario que pueda ser aplicado a su empresa? ¿De presentarse un modelo fácilmente adaptable a su empresa, que permita organizar y controlar mejor su inventario, lo aplicaría?

No conozco. El que llevamos en la pequeña empresa es manual y estamos actualizando cada vez que se ingresa o regresa material. Y si hay uno mejor y más rápido si lo aplicase a mi empresa.

4.- ¿Cuántas veces en el mes la empresa presenta faltantes de inventarios?

El inventario que realizamos en nuestra pequeña empresa es cada semana y si presenta faltantes.

5.- ¿Cuáles son las políticas para la adquisición de mercadería que tiene la empresa?

Como políticas podemos decir que como comprador ponemos las condiciones, plazos y fecha de entrega al momento de adquirir materia prima.

6.- ¿Cuál es el método que aplican la empresa al receiptar la mercadería de los proveedores?

El método que se lleva con el proveedor es vía telefónica se solicita la mercadería y una vez revisada y entregada se cancela en efectivo.

7.- ¿Cuántas veces realiza un análisis de rotación de inventarios para evitar mercadería en obsolescencia?

Una vez realizado el inventario de cada semana se va dejando a un lado los de insolencia.

8.- ¿Considera que un modelo de inventario NIC 2 adecuado mejoraría el nivel de rentabilidad de la empresa?

Como todo está actualizado yo diría que si mejoraría mucho.

Entrevista 4: Daniel Gutiérrez

1.- ¿Cuántas existen políticas de control internas NIC 2 al momento de realizar el inventario en la mueblería?

Se realizan ingresos de insumos, madera y tablero en Sistema Infocom. El Sistema permite ingresar productos en proceso y productos terminados. Se realizan inventarios físicos de los materiales de bodega cada 2 semanas.

2.- ¿Cómo ha afectado el actual manejo de los inventarios a la rentabilidad de la empresa?

En la actualidad, no existen inconvenientes de inventarios, porque el Sistema utilizado permite controlar las existencias.

3.- ¿Conoce algún modelo de inventario que pueda ser aplicado a su empresa? ¿De presentarse un modelo fácilmente adaptable a su empresa, que permita organizar y controlar mejor su inventario, lo aplicaría?

Manejamos el Sistema Infocom. Pero se podría adaptar un sistema más eficiente para mejores resultados, y sobre todo optimización de recursos.

4.- ¿Cuántas veces en el mes la empresa presenta faltantes de inventarios?

Es poco frecuente. El abastecimiento es continuo y más aún cuando existen algunos pedidos. Se trabaja con productos en proceso (muebles sin pintar) que permite cumplir con pedidos a corto plazo.

5.- ¿Cuáles son las políticas para la adquisición de mercadería que tiene la empresa?

Primero se revisan stocks y órdenes de pedido. Luego, se realiza una hoja de requerimiento y posteriormente la orden de compra.

6.- ¿Cuál es el método que aplican la empresa al receiptar la mercadería de los proveedores?

Se revisa los materiales junto con la orden de compra.

7.- ¿Cuántas veces realiza un análisis de rotación de inventarios para evitar mercadería en obsolescencia?

Se realizan análisis al realizar inventarios físicos, allí se constata los materiales y muebles en mal estado para dar de baja y actualizar el inventario.

8.- ¿Considera que un modelo de inventario NIC 2 adecuado mejoraría el nivel de rentabilidad de la empresa?

Si, por supuesto. Existen mejores técnicas para optimizar recursos y, por lo tanto, minimizar costos que ayuden a brindar un mejor precio al cliente.

Resultados de la entrevista

De las entrevistas realizadas a los gerentes en el sector de las Mueblerías de Atahualpa en la provincia de Santa Elena, se obtuvo información referente a la aplicación de la NIC 2 de Inventarios, además del conocimiento que se tiene de la misma para un mejor control en sus almacenes, por lo tanto, a continuación, se detallan los resultados en la Matriz de Hallazgo.

Tabla 2

Matriz de Hallazgo – parte a

Preguntas	Entrevista 1	Entrevista 2	Entrevista 3	Entrevista 4
<p>1.- ¿Cuántas políticas existen de control internas NIC 2 al momento de realizar el inventario en la mueblería?</p>	<p>Cuenta con cinco políticas de control de calidad de los muebles, procedimiento para adquisición, cotización de 3 proveedores, control de stock, control y administración de los costos y gastos del inventario.</p>	<p>Existe la toma física de inventario por medio de la recopilación de facturas de compras y ordenes de producción.</p>	<p>Las políticas de control se aplican en todos los inventarios de la mueblería para obtener una mayor utilidad.</p>	<p>Se realizan ingresos de insumos, madera y tablero en el Sistema Infocom. El Sistema contable permite ingresar productos en proceso y productos terminados. Se realizan inventarios físicos de los materiales de bodega cada 2 semanas.</p>
<p>2.- ¿Cómo ha afectado el actual manejo de los inventarios a la rentabilidad de la empresa?</p>	<p>De manera positiva</p>	<p>La empresa se ha mantenido a través del tiempo con el manejo que se ha implementado en inventarios.</p>	<p>Cuando no se lleva un buen inventario afecta mucho a la rentabilidad porque se genera más ingresos y a</p>	<p>En la actualidad, no existen inconvenientes de inventarios, porque el Sistema utilizado permite controlar las existencias.</p>

la vez
costos.
Habiendo
materia
prima en
shock.

Tabla 3

Matriz de Hallazgo -parte b

Preguntas	Entrevista 1	Entrevista 2	Entrevista 3	Entrevista 4
3.- ¿Conoce algún modelo de inventario que pueda ser aplicado a su empresa? ¿De presentarse un modelo fácilmente adaptable a su empresa, que permita organizar y controlar mejor su inventario, lo aplicaría?	Si conozco y de la misma manera si lo aplicaría.	Si lo aplicaría.	No conozco. El que llevamos en la pequeña empresa es manual y estamos actualizando cada vez que se ingresa o regresa material. Y si hay uno mejor y más rápido si lo aplicaría.	Manejamos el Sistema Infocom. Pero se podría adaptar un sistema más eficiente para mejores resultados, y sobre todo optimización de recursos.
4.- ¿Cuántas veces en el mes la empresa presenta faltantes de inventarios?	Una y máximo dos.	Ninguna vez.	El inventario que realizamos en nuestra pequeña empresa es cada semana y	Es poco frecuente. El abastecimiento es continuo y más aún cuando existen algunos pedidos. Se

si presenta faltantes. trabaja con productos en proceso que permite cumplir con pedidos a corto plazo.

Tabla 4

Matriz de Hallazgo – parte c

Preguntas	Entrevista1	Entrevista2	Entrevista3	Entrevista4
5.- ¿Cuáles son las políticas para la adquisición de mercadería que tiene la empresa?	Política de control de calidad de la mercadería. Política de cumplimiento de entrega de pedido.	No existen políticas establecidas	Como políticas podemos decir que como comprador nosotros ponemos las condiciones, los plazos y fecha de entrega al momento de adquirir la materia prima.	Primero se revisan stocks y órdenes de pedido. Luego, se realiza una hoja de requerimiento y posteriormente la orden de compra.
6.- ¿Cuál es el método que aplican la empresa al receptor la	Se recepta bajo estándares de calidad en	No existe método establecido.	Como políticas podemos decir que como	Primero se revisan stocks y órdenes de pedido. Luego, se realiza una

mercadería de los proveedores?	pruebas físicas.	comprador nosotros ponemos las condiciones, los plazos y fecha de entrega momento de adquirir la materia prima.	hoja de requerimiento y posteriormente la orden de compra.
---------------------------------------	------------------	-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------	------------------------------------------------------------

Tabla 5

Matriz de Hallazgo – parte d

Preguntas	Entrevista1	Entrevista2	Entrevista3	Entrevista 4
7.- ¿Cuántas veces realiza un análisis de rotación de inventarios para evitar mercadería en obsolescencia?	Se aplican dos veces	Una vez al año	Una vez realizado el inventario de cada semana se va dejando a un lado los de insolencia.	Se realizan análisis al realizar inventarios físicos, allí se constata los materiales y muebles en mal estado para dar de baja y actualizar el inventario.
8.- ¿Considera que un modelo	Si, dado que sería de gran	Efectivamente la mejoraría.	Como todo está	Si, por supuesto.

de inventario	utilidad		actualizado	Existen
NIC 2 adecuado	aplicar	ese	yo diría que si	mejores
mejoraría el	modelo	para	mejoraría	técnicas
nivel de	obtener		mucho.	para
rentabilidad de	buenos			optimizar
la empresa?	resultados			recursos y,
				por lo tanto,
				minimizar
				costos que
				ayuden a
				brindar un
				mejor precio
				al cliente.

Conclusiones de las Entrevistas

En referencia a la información recabada en las entrevistas a los Gerentes de las Mueblerías, las empresas presentan inconsistencias al momento de aplicar la NIC 2 Inventarios, ya que hasta la actualidad no se han hecho capacitaciones en virtud de esa norma para su aplicación. Más allá de las capacitaciones incluso no ha existido una voluntad por parte de los propietarios de los negocios, de contratar alguna persona con conocimiento de este tema para socializarlo, porque como se mencionó en la introducción, han considerado que la experiencia en el negocio es lo único que les basta para operar.

Las mueblerías de la parroquia Atahualpa manejan sus inventarios de forma empírica, sin embargo, de las entrevistadas se destaca una, que utiliza un sistema contable denominado Infocom, el mismo que es utilizado para las ventas, control de clientes, compras y control de stock. Dicho sistema les ha permitido en algo, organizar su negocio y lograr que las declaraciones tributarias sean un poco más sencillas de diligenciar. Sin embargo, la potencialidad de llevar el negocio adecuadamente no se alcanza únicamente con este sistema, sino con la aplicación de normativas como la NIC 2.

Cabe señalar que las mueblerías de forma periódica presentan faltantes al momento de realizar los inventarios y para la recepción de mercadería, cada una tiene un método diferente. Sin embargo, se destaca una mueblería que lleva un registro y proceso diferenciado operativo controlando los inventarios. Es justamente esta mueblería la que puede constituir un modelo o ejemplo a seguir para el resto, con lo que podría empezarse una campaña de socialización de conocimientos de buenas prácticas operativas, contables o comerciales, para que el resto de negocios aprendan y las ejecuten.

Es necesario realizar una inducción referente a la norma para que sea aplicada en las mueblerías, en razón de que ciertos entrevistados no tienen conocimiento alguno de la norma en mención. Para dicha inducción puede planearse reuniones en alguna mueblería en particular

o encontrar un sitio común, donde con material de apoyo como presentaciones en Power Point o Prezi, puedan converger personas ávidas de aprender, no porque les toca, sino porque consideran que la NIC 2 es aportante a su negocio.

Para la rotación de inventarios se debe considerar que las Mueblerías efectivamente realizan dicha rotación, por lo tanto, material que se encuentra en mal estado le dan de baja, además el stock que se encuentra sin salir a la venta toma las decisiones de colocarlo en oferta para evitar que ese bien continúe en stock por más tiempo. Esto constituye una estrategia comercial en la que al menos se recupera el costo de la inversión en materias primas y mano de obra. Con las ventas de producto previo a las ofertas y liquidación de mercaderías, se habrán logrado los resultados comerciales y utilidades necesarios para sostener la operación y obtener las rentabilidades deseadas por los dueños.

Con la rotación de inventarios, deben sacar los inventarios de bodega para mejorar la rentabilidad de la empresa, y evitar la obsolescencia y pérdidas. Incluso contribuirá a saber cuánto espacio físico requieren para almacenarlos. Para ello es que se abordaron temas de administración de inventarios como el método FIFO, que les permitirá a todos estos negocios de muebles, manejar de manera eficiente los inventarios evitando que incurran en malos estados que impidan la venta y que los obliguen a colocarlos en oferta o liquidación.

Los entrevistados manifiestan que la NIC 2 es una norma que al aplicarlas a sus mueblerías ayudarían de forma positiva en el manejo correcto de sus inventarios. Definitivamente constituirá un aporte fundamental puesto que evitará subestimar o exagerar las ganancias netas de la empresa y también afectar el monto del pago de impuestos por parte de la organización. De igual modo contribuirá a preservar una sana liquidez puesto que una mala contabilización de este activo, el más grande de los corrientes, puede conllevar a este tipo de errores y tergiversaciones de información.

Por los motivos enunciados anteriormente se debe realizar la aplicación de la NIC 2 Inventarios en el sector de las mueblerías, para evitar faltantes de stock y al mismo tiempo el control sea bien regulado por los propietarios, y así obtener buenos resultados en cada actualización de inventarios. Para aplicarlo primero se debe tener en cuenta una buena capacitación, tanto a los propietarios de los negocios de muebles, como a los contadores de los mismos, dado que el parámetro formalmente ya está establecido, pero lo más importante es el claro entendimiento y la correcta aplicación en las empresas.

Capítulo IV. Propuesta Metodológica

Conocimiento del negocio

La investigación se realizó en la Comuna Atahualpa denominada tradicionalmente la Capital del Mueble, se encuentra ubicada en la provincia de Santa Elena, comúnmente conocida por sus trabajos realizados de manera artesanal. El portafolio de productos involucra elaboración de muebles como juegos de sala, comedor, dormitorio, recibidores, aparadores, cómodas, closets, entre los principales. Todos ellos involucran una gran calidad de manufactura.

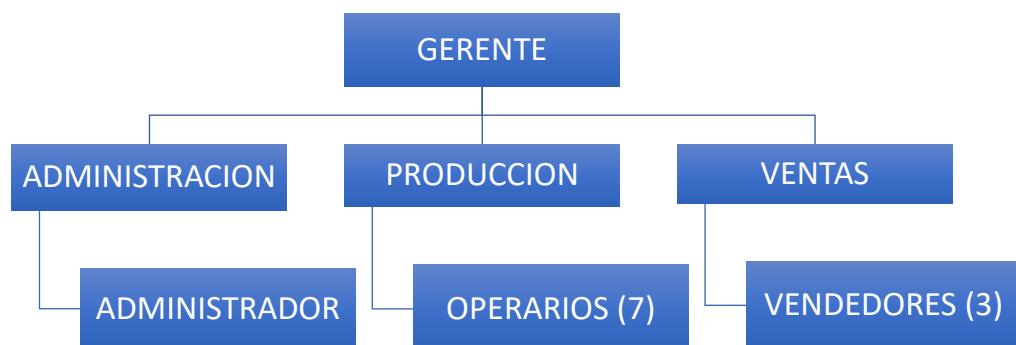
Actividad principal

La Mueblería que se realizó la propuesta tiene 15 años de experiencia en el mercado se dedica a la fabricación y comercialización de productos de madera de buena calidad, por su trayectoria es muy reconocida en el sector, ellos realizan su trabajo en base a la experiencia. Una experiencia que radica en la forma de elaborar los productos y en las maderas que se compran para dicho fin. El éxito de este negocio ha radicado en la percepción del consumidor que se ha obtenido la mejor relación calidad-precio posible.

Estructura organizacional

Figura 5

Estructura Organizacional



Principales políticas contables

Según la entrevista realizada al gerente de la Mueblería se aplican políticas contables, pero de un carácter muy básico o mínimo requerido para operar. La mayoría contratan a contadores externos, pero que asimismo no cuentan con una experiencia profunda. Es por ello, que la contabilización de inventario se realiza, pero no bajo la norma NIC 2, por lo tanto, se propone las siguientes políticas a adoptar en el ámbito contable:

- a) El ciclo contable debe enmarcarse bajo la NIC 2 adoptando sus principios y leyes.
- b) Los registros contables deben respaldarse por documentos físicos y electrónicos.
- c) Adoptar el sistema de control inventario periódico.
- d) Adquirir materia prima cada 3 meses como costo estandarizado.
- e) Adoptar el método FIFO como método de control de inventario.
- f) Adoptar el sistema de localización fija para los productos de la mueblería.

Metodología de desarrollo

Estudio de la situación actual

Para la determinación de la situación del caso de estudio en el cual se relata el manejo de los registros contables y la presentación de la información financiera con la finalidad de analizar la organización estructural contable que mantiene la mueblería en la actualidad, se identifican las necesidades organizativas contables conforme a los lineamientos que persigue la Norma Internacional de Contabilidad 2 Inventarios. Estas identificaciones se han dado producto de las respuestas entregadas por los propios dueños de los negocios. En ella se evidencia que el que conoce de la parte contable es el contador, y el propietario confía plenamente que la gestión de éste se realiza correctamente, sin estar en la capacidad siquiera de cuestionarlo.

- **Comprensión de los registros contables:** se analiza los procesos que se llevan a cabo con las transacciones contables,

las mismas que deben estar acorde a la información financiera consolidada.

- **Documentación y exámenes de procesos:** se analiza la documentación de los procesos contables para su posterior clasificación y determinar bajo que norma se encuentran vigentes.
- **Examen de cuentas:** se analiza la información financiera actual con la información posterior a la implementación de la NIC 2 Inventarios dentro de los procesos contables de la mueblería.
- **Evaluación de la recopilación de información financiera:** se analizó mediante la aplicación de las entrevistas on-line, cuyos entrevistados **proporcionaron información acorde al objeto de estudio.**

Soluciones a la problemática existente

Con el desarrollo de la propuesta metodológica se plantea la solución de los problemas detectados conforme a la aplicación de la NIC 2, para ello se efectuaron entrevistas vías on-line a cuatro gerentes de mueblerías de la Comuna Atahualpa de la provincia de Santa Elena con la finalidad de indagar sobre los registros y políticas contables que se adoptan en el desarrollo de sus actividades operativas, de tal forma que se obtenga una síntesis suficiente para la aplicación de la NIC 2 en una mueblería. La aplicación estará supeditada principalmente en la compra de la idea por parte del propietario, por lo que la socialización del beneficio es fundamental para lograr dicho fin. Además, el saber que se cuenta con un negocio estructurado, los favorece de cara a mantenerlo vigente en el tiempo, en buena competencia en el mercado al cual pertenece.

Aplicación de la norma internacional NIC 2

Para la aplicación de la NIC 2 en el proceso contable de los Inventarios es necesario adoptar las definiciones que manejan las mueblerías con la finalidad de agilizar su aplicación y análisis.

- **Valor posible de venta:** cifra monetaria por el cual la mueblería estima realizar la venta de productos, para ello se debe tener en cuenta los siguientes factores:
 - **Precio de venta:** precios fijados por la mueblería para la venta al público de los productos madereros.
 - **Porcentaje de deterioro del precio de lista:** es el porcentaje que estima la mueblería de acuerdo al tipo de producto con la finalidad de calcular un precio de venta acorde al mercado en el que se desempeña.
 - **Valor deterioro precio de venta:** es el resultado de la multiplicación del porcentaje de deterioro del precio de lista de acuerdo a los grupos de productos establecidos en la lista de precios de la mueblería.

Valor de deterioro = *Precio de venta * % de deterioro del precio de lista*

- **Precio estimado de venta:** cifra monetaria por el cual la mueblería estima realizar la venta de los productos, el cual se deriva de la sustracción del valor de deterioro del precio de venta al precio de lista.

Precio estimado de venta

= *Precio de venta – Valor deterioro precio de venta*

- **Costos de vender:** rubros considerados como costos adicionales a los establecidos por la mueblería necesarios para la comercialización de los productos. Los costos de ventas son: comisiones, fletes, promoción y publicidad entre otros. Estos se calculan mediante la multiplicación con el precio de venta.

Costo de vender 1 = *Precio de venta * Comisiones*

Costo de vender 2 = *Precio estimado de venta * Fletes*

Costo de vender 3 = *Precio estimado de venta * Promocion y publicidad*

Costo de vender 4 = *Precio estimado de venta * Otros*

Costo de vender Total = *CVender 1 + CVender 2 + CVender 3 + CVender 4*

- **Valor neto de realización:** rubro monetario por el cual la mueblería espera realizar o vender sus inventarios, cuyo

resultado se obtiene de la sustracción de los costos adicionales al momento de vender al precio de venta estimado.

- **Valor neto de realización unitario:** este rubro la mueblería lo determina en la siguiente formula:

Valor neto de realizacion

$$= \text{Precio estimado de venta} - \text{Total costos de vender}$$

- **Deterioro unitario:** la mueblería determina este rubro mediante la diferencia entre el Valor neto de realización y el costo de adquisición.

Deterioro unitario = Valor neto de realizacion - costo de adquisicion

- **Deterioro neto por existencia:** rubro obtenido de la multiplicación del deterioro unitario por las existencias del producto.

Práctica Caso Inventario

Situación actual de la mueblería

Se presenta la información financiera de la mueblería, la cual se encuentra registrada en libros sus ingresos y egresos, de esta información se obtuvo los siguientes rubros acorde al inventario inicial, compras y ventas. La información se encuentra subida en el portal del SRI y se ha procedido a descargarla para elaborar las tablas a continuación. Esta información constituye un punto de partida para realizar análisis posteriores a la organización, respecto a la manera en que están llevando su contabilidad.

Tabla 6

Situación actual financiera de la mueblería

Inventario inicial	16.450,00
Compras	137.611,50
Ventas	363.523,00

Nota. Adaptado de los Estados Financieros de la empresa

Método Costo Promedio Ponderado

La mueblería adopta este método con la finalidad de determinar un nuevo costo unitario promedio después de cada compra, los

productos vendidos posteriormente se valorarán de acuerdo con el nuevo costo unitario promedio. Esto se da porque el negocio maderero es muy dinámico y de él, siempre espera obtenerse los mejores costos posibles. Taladores ofrecen la misma madera a diversos costos, incluso por centavos de diferencia, pero que logran que la competencia se exacerbe y se tienda a buscar siempre lo más económico.

Tabla 7

Kardex Promedio Ponderado de Cama de 3 plazas

C300-008		Cama 3 plazas								
		Entradas			Salidas			Existencia		
Fecha	Detalle	Cant.	V. Unit.	V.Total	Cant.	V.Unit.	V.Total	Cant.	V.Unit	V.Total
01/08/2019	Compra	2	420,00	840,00				2	420,00	840,00
05/08/2019	Venta				1	420,00	420,00	1	420,00	420,00
08/08/2019	Compra	1	410,00	410,00				2	415,00	830,00
14/08/2019	Venta				1	415,00	415,00	1	415,00	415,00
Total										415,00

Nota. Adaptado de los Estados Financieros de la empresa, Año 2019

Para efecto del ejemplo propuesto se utilizó el producto de una cama de 3 plazas, en el que se detalla una compra el 1/08/2019 por 2 unidades a un costo unitario de \$ 420,00; se realiza una venta del mismo el 05/08/2019 con un costo de \$ 420,00; el 08/08/2019 se realiza una compra del producto antes mencionado con un precio de \$ 410,00; por lo cual queda dentro del inventario 2 productos con un costo promedio de \$415,00, el mismo día se realiza una venta a un costo promedio determinado; quedando como saldo \$ 415,00 en el inventario.

Tabla 8

Kardex Promedio Ponderado de Centro de Entretenimiento

C300-009		Centro de Entretenimiento								
		Entradas			Salidas			Existencia		
Fecha	Detalle	Cant.	V. Unit.	V.Total	Cant.	V.Unit.	V.Total	Cant.	V.Unit	V.Total
02/08/2019	Compra	2	180,00	360,00				2	180,00	360,00
03/08/2019	Venta				1	180,00	180,00	1	180,00	180,00
14/08/2019	Compra	3	165,00	495,00				4	168,75	675,00
24/08/2019	Venta				1	168,75	168,75	3	168,75	506,25
Total										506,25

Nota. Adaptado de "Estados Financieros de la empresa", 2019

A continuación, se detalla los movimientos del ejemplo propuesto en el cual se utilizó el producto de un centro de entretenimiento, en el que se especifica una compra el 2/08/2019 por 2 unidades a un costo unitario de \$ 180,00; se realiza una venta del mismo el 03/08/2019 con un costo de \$ 180,00; el 14/08/2020 se efectúa una compra del producto antes mencionado con un precio de \$ 165,00; por lo tanto, en el inventario quedan 2 productos con un costo promedio de \$168,75, el mismo día se realiza una venta a un costo promedio determinado; quedando como saldo \$ 506,25 en el inventario.

Tabla 9

Kardex Promedio Ponderado de Cómodas

C300-0010		Cómodas								
		Entradas			Salidas			Existencia		
Fecha	Detalle	Cant.	V. Unit.	V.Total	Cant.	V.Unit.	V.Total	Cant.	V.Unit	V.Total
03/08/2019	Ingreso	2	160,00	320,00				2	160,00	320,00
05/08/2019	Venta				1	160,00	160,00	1	160,00	160,00
05/08/2019	Ingreso	1	175,00	175,00				2	167,50	335,00
10/08/2019	Venta				1	167,75	167,50	1	167,50	167,50
Total										167.50

Nota. Adaptado de “Estados Financieros de la empresa”, 2019

De acuerdo al ejemplo descrito anteriormente, se manejó el producto de una cómoda, en el que se detalla una compra el 03/08/2020 por 2 unidades a un costo unitario de \$ 160,00; se realiza una venta del mismo el 05/08/2020 con un costo de \$ 160,00; el 05/08/2020 se hace una compra del producto antes mencionado con un precio de \$ 175,00; como resultado se obtiene 2 productos dentro del inventario con un costo promedio de \$167,50, el mismo día se realiza una venta a un costo promedio determinado; quedando como saldo \$ 167,50 en el inventario.

Método FIFO

Para efecto de la utilización del método FIFO se emplea los costos unitarios de los artículos primeros en entrar en las existencias de la mueblería, para luego valorar los productos que se encuentran disponibles para las ventas durante el ejercicio fiscal.

Tabla 10*Kardex FIFO de cama de 3 plazas*

C300-008		Cama 3 plazas								
		Entradas			Salidas			Existencia		
Fecha	Detalle	Cant.	V. Unit.	V.Total	Cant.	V.Unit.	V.Total	Cant.	V.Unit	V.Total
01/08/2019	Ingreso	2	420,00	840,00				2	420,00	840,00
05/08/2019	Venta				1	420,00	420,00	1	420,00	420,00
08/08/2019	Ingreso	1	410,00	410,00				1	410,00	830,00
14/08/2019	Venta				1	420,00	420,00			0,00
								1	410,00	410,00
Total										410,00

Nota. Adaptado de “Estados Financieros de la empresa”, 2019

En referencia al ejemplo planteado, se utilizó el producto de una cama de 3 plazas, en el que se define una compra el 01/08/2019 por 2 unidades a un costo unitario de \$ 420,00; se realiza una venta del mismo el 05/08/2019 con un costo de \$ 420,00; el 08/08/2019 se efectúa una compra de producto antes mencionado con un precio de \$ 410,00; por lo cual queda dentro del inventario un producto a un costo de \$ 420,00 y una de \$ 410,00, el mismo día se realiza una venta a un costo de \$420,00; que es el costo del primer producto comprado; quedando como saldo un producto con un costo de \$ 410,00 en el inventario.

Tabla 11*Kardex FIFO de Centro de Entretenimiento*

C300-009		Centro de Entretenimiento								
		Entradas			Salidas			Existencia		
Fecha	Detalle	Cant.	V. Unit.	V.Total	Cant.	V.Unit.	V.Total	Cant.	V.Unit	V.Total
02/08/2019	Ingreso	2	180,00	360,00				2	180,00	360,00
03/08/2019	Venta				1	180,00	180,00	1	180,00	180,00
14/08/2019	Ingreso	3	165,00	495,00				3	165,00	495,00
24/08/2019	Venta				1	180,00	180,00	0	0	0,00
								3	165,00	495,00
Total										495,00

Nota. Adaptado de “Estados Financieros de la empresa”, 2019

Para los movimientos expuestos, se utilizó el juego de comedor, que se detalla una compra el 02/08/2019 por 2 unidades a un costo unitario de \$ 180,00; se realiza una venta el 03/08/2019 con un costo de \$ 180,00; el 14/08/2019 se efectúa una compra de 3 unidades del producto antes mencionado con un precio de \$ 165,00; por lo cual queda en el inventario un producto a un costo de \$ 180,00 y tres de \$ 165,00, el mismo día se realiza una venta a un costo de \$ 1000,00; que es el

costo del primer producto comprado; quedando como saldo un producto con un costo de \$ 495,00 en el inventario.

Tabla 12

Kardex FIFO de Cómodas

C300-0010 Cómodas										
		Entradas			Salidas			Existencia		
Fecha	Detalle	Cant.	V. Unit.	V.Total	Cant.	V.Unit.	V.Total	Cant.	V.Unit	V.Total
03/08/2019	Ingreso	2	160,00	320,00				2	160,00	320,00
05/08/2019	Venta				1	160,00	160,00	1	160,00	160,00
05/08/2019	Ingreso	1	175,00	175,00				1	175,00	175,00
10/08/2019	Venta				1	160,00	160,00	0	0	0,00
								1	175,00	175,00
Total										175,00

Nota. Adaptado de “Estados Financieros de la empresa”, 2019

Para la aplicación del ejemplo propuesto, se utilizó el producto de cómodas, en el que se detalla una compra el 03/08/2019 por 2 unidades a un costo unitario de \$ 160,00; se realiza una venta del mismo el 05/08/2019 con un costo de \$ 160,00; el 05/08/2019 se efectúa una compra del producto antes mencionado con un precio de \$ 175,00; por lo cual queda dentro del inventario un producto a un costo de \$ 160,00 y una de \$ 175,00, el 10/08/2019 se efectúa una venta a un costo de \$ 160,00; que es el costo del primer producto comprado; quedando como saldo un producto con un costo de \$ 175,00 en el inventario.

Valoración de los inventarios

El objetivo de esta Norma de Contabilidad era simplificar el método de contabilidad de los inventarios. La principal preocupación en la contabilidad de inventarios es que el costo se consideraría como un activo que se traslada hasta que se registran los otros ingresos relevantes. Esto proporciona una guía para determinar el costo y sus registros consecutivos como gasto. Incluye todo reducido al valor neto realizable. Sumado a esto, proporciona pautas sobre fórmulas de costos empleadas para deducir costos de inventarios.

La NIC 2 es aplicable a todos los inventarios, a excepción de los contratos de construcción que incluyen los contratos en curso y también incluye los contratos de servicios e instrumentos financieros

directamente relacionados. Además, también incluye la riqueza biológica relacionada con la agricultura en el momento de la cosecha.

La NIC 2 establece que los inventarios se valorarán al menor costo o al valor neto realizable, por ende se propone la aplicación de la NIC 2 (Inventarios), en la cual la mueblería mantiene los siguientes porcentaje de descuentos en los productos madereros a la venta, cuyos costos varían desde el proceso de compra hasta la venta; cuyos rubros no se encuentran reflejados en los estados financieros, por ello la aplicación de la norma permitirá que la empresa determine el valor real de los artículos en los inventarios.

Dentro de los productos que tienden a mostrar revalorización para los inventarios están: camas de 2, 2^{1/2}, 3 plazas, juego de sala, juego de comedor, ropero, cómoda y modulares los cuales se destacan por su variedad en cuanto a diseño, calidad, tamaño, entre otras características que las proponen los clientes finales.

Tabla 13

Tasa de descuento

Producto	Descuento
Cama de 2 plazas	5%
Cama de 2,5 plazas	5%
Cama de 3 plazas	5%
Juego de sala	15%
Juego de comedor	10%
Ropero	8%
Cómoda	5%
Centro de entretenimiento	10%

Nota. Adaptado de “Estados Financieros de la empresa”, 2019

Conforme a la tabla anterior sobre los productos que ofrece la mueblería se aplica la tasa de descuentos establecidas por ella, con la finalidad de obtener los costos más cercanos a lo más real posible, lo cual se muestra en la siguiente tabla.

Tabla 14*Porcentajes de descuentos*

Producto	Valor en libros	Tasa de descuento	Valor de descuento	Valor razonable
Cama de 2 plazas	362	5%	18,10	343,90
Cama de 2,5 plazas	400	5%	20,00	380,00
Cama de 3 plazas	450	5%	22,50	427,50
Juego de sala	1600	15%	240,00	1360,00
Juego de comedor	1000	10%	100,00	900,00
Ropero	250	8%	20,00	230,00
Cómoda	200	5%	10,00	190,00
Centro de entretenimiento	175	10%	17,50	157,50

Nota. Adaptado de "Estados Financieros de la empresa", 2019

Para una mayor comprensión del valor razonable de los productos de mueblería se cita lo siguiente:

Para efecto del producto de una cama de 3 plazas, cuyo producto su precio es variable de acuerdo al modelo y gusto del cliente, lo que origina una desvalorización del producto en los inventarios. Cabe recalcar que al tratarse de una mueblería los productos tienden a cambiar sus diseños, por lo tanto, existe una mayor variación de los precios dentro del inventario.

Tabla 15*Asiento contable por revalorización de cama de 3 plazas*

Concepto	Debito	Crédito
Utilidades retenidas	22,50	
Provisión por Valoración de Inventarios		22,50

Se aplica la NIC 2 Inventarios por primera vez en la mueblería del sector de Atahualpa, lo cual produce un ajuste en los productos derivados de la madera, tras una larga rueda de capacitaciones y ejercicios simulados tanto con propietarios como con contadores de estos negocios. Dicho ajuste repercute en el caso de una cama de 3

plazas por un monto de \$ 22,50; cuyo rubro se deriva de la tabla de descuentos, lo cual afecta al Patrimonio del negocio. Esta provisión como se ha mencionado anteriormente, evitará excederse o limitarse respecto a las ganancias que el negocio podría dar.

Tomando como referencia el centro de entretenimiento cuyo producto tiene una mayor demanda de acuerdo a su forma, tipo, calidad y diseño, por lo tanto, se considera a este como un ente de desvalorización de los productos inventariados. Por tanto, los inventarios se medirán al costo menor, que se verán repercutidos negativamente por la desvalorización del juego de sala. Sin embargo, este efecto se podrá contrarrestar por la alta comercialización de otros artículos, que no caigan en la misma situación del juego de sala.

Tabla 16

Asiento contable por revalorización de centro de entretenimiento

Concepto	Debito	Crédito
Utilidades retenidas	17,50	
Provisión por valoración de Inventarios		17,50

La aplicación de la NIC 2 Inventarios por primera vez en la mueblería del sector de Atahualpa produce un ajuste en los productos derivados de la madera, en este caso de un centro de entretenimiento por un monto de \$ 17,50; cuyo rubro se deriva de la tabla de descuentos, lo cual afecta al Patrimonio del negocio. Otro de los productos maderero que produce desvalorización de los inventarios de acuerdo a su tamaño, diseño, calidad son los centros de entretenimiento, cuyo producto lo convierte en un ente variable con respecto a su precio.

Tabla 17

Asiento contable por revalorización de cómodas

Concepto	Debito	Crédito
Utilidades retenidas	10,00	
Provisión por valoración de Inventarios		10,00

Se aplica la NIC 2 Inventarios por primera vez en la mueblería del sector de Atahualpa, lo cual produce un ajuste en los productos

derivados de la madera, en este caso una cómoda por un monto de \$ 10,00; cuyo rubro se deriva de la tabla de descuentos, lo cual afecta al Patrimonio de la mueblería. Los asientos contables denotan en que se retendrán utilidades por si algo ocurre con el costo y precio del bien, dando un colchón de seguridad para que la empresa cumpla con lo que la NIC posiciona como mandatorio: no subestimar ni exagerar las ganancias.

Conforme a lo antes expuesto, en donde se ha efectuado ajustes de tres productos (cama de tres plazas, centro de entretenimiento y cómodas), se procede con la revalorización de los productos ofertados por la mueblería, el mismo que es la suma de las tres tablas precedentes, y en el que al final se evidencia que las cuentas contables afectadas han sido las utilidades retenidas (perteneciente al patrimonio) y la provisión por valoración de inventarios (correspondiente al activo). En virtud de ello, se tiene entonces la siguiente tabla de asiento contable:

Tabla 18

Asiento contable de revalorización total

Concepto	Debito	Crédito
Utilidades retenidas	50,00	
Provisión por valoración de Inventarios		50,00

Se aplica la NIC 2 Inventarios por primera vez en la mueblería del sector de Atahualpa, esto produce un ajuste en todos los productos derivados de la madera, por un monto de \$ 50,00; cuyo rubro se deriva de la tabla de descuentos, lo cual afecta al Patrimonio de la mueblería. El patrimonio es afectado puesto que la cuenta utilidades retenidas es contenida dentro de él; sin embargo, se garantiza que se muestre una utilidad apegada a la realidad, sin valores que estén por encima o por debajo de la misma, que impidan evidenciar la realidad del negocio.

Cabe indicar que, todas las ventas y compras totales fueron declaradas en el sistema de Servicio de Rentas Internas (SRI), como indica la normativa con el noveno dígito, registrando cada 16 de septiembre/2019. Estas declaraciones fueron realizadas por el contador

contratado por cada una de las mueblerías puesto que, ningún personal trabajador en estos negocios, tienen perfil contable, más bien cuentan con perfil operativo inherente al proceso de fabricación de muebles, que requiere más labor que conocimiento científico propiamente.

Efectos de la NIC 2 Inventarios en la presentación de los Estados Financieros

Estados Financieros antes de la NIC 2 Inventarios

Tabla 19

Plan de Cuentas Mueblería antes de la NIC 2

Código	Cuenta
1.	Activo
1.1.	Activo corriente
1.1.01	Efectivo y equivalentes al efectivo
1.1.02	Documentos y cuentas por cobrar a clientes
1.1.03	Anticipos y préstamos empleados
1.1.04	Cheques devueltos
1.1.05	Otras cuentas por cobrar
1.1.06	Provisión cuentas incobrables (-)
1.1.07	Inventarios
1.1.07.01	Inventario de productos terminados - producido por la compañía
1.1.07.02	Inventario de productos terminados - comprado a terceros
1.1.07.03	Inventario de productos en proceso
1.1.07.04	Inventario de materia prima
1.1.07.05	Inventario de suministros y materiales para la producción
1.1.07.06	Inventarios de desperdicios o desechos
1.1.07.07	(-) Provisión por valor neto de realización y otras pérdidas en el inventario
1.1.08	Anticipo proveedores
1.1.09	Iva pagado
1.1.10	Iva retenido por cobrar 30%-70%-100%

Nota. Adaptado de “Estados Financieros de la empresa”, 2019

Tabla 20*Plan de Cuentas Mueblería antes de la NIC 2 – parte b*

Código	Cuenta
1.1.11	Iva pagado
1.1.12	Iva retenido por cobrar 30%-70%-100%
1.1.13	Anticipo impuesto a la renta
1.2.	Activo no corriente
1.2.01	Propiedades, planta y equipo
1.2.01.01	Terreno
1.2.01.02	Edificio
1.2.01.03	Equipo de oficina
1.2.01.04	Muebles y enseres
1.2.01.05	Equipo de computación
1.2.01.06	Depreciación acumulada propiedades, planta y equipo (-)
1.2.01.07	Deterioro acumulado propiedades, planta y equipo (-)
1.2.03	Otros activos no corrientes
2.	Pasivo
2.1.	Pasivo corriente
2.1.01	Documentos y cuentas por pagar proveedores
2.1.02	Cheques devueltos
2.1.04	Otras cuentas por pagar
2.1.05	Obligaciones con instituciones financieras
2.1.05.01	Préstamos bancarios corto plazo
2.1.06	Provisiones
2.1.06.01	Provisión aporte patronal por pagar
2.1.06.02	Provisión decimotercer sueldo por pagar

Nota. Adaptado de “Estados Financieros de la empresa”, 2019

Tabla 21*Plan de Cuentas Mueblería antes de la NIC 2 – parte c*

Código	Cuenta
2.1.06.03	Provisión decimocuarto sueldo por pagar
2.1.06.04	Provisión vacaciones por pagar
2.1.06.05	Provisión fondos de reserva por pagar
2.1.07	Otras obligaciones corrientes
2.1.07.01	Sueldos y salarios por pagar
2.1.07.02	less por pagar- aporte personal
2.1.07.03	Iva ventas
2.1.07.04	Iva retenido por pagar
2.1.07.05	Impuesto a la renta retenido por pagar
2.1.07.06	Impuesto por pagar
2.2.	Pasivo no corriente
2.2.01	Documentos por pagar largo plazo
2.2.02	Obligaciones con instituciones financieras
2.2.02.01	Préstamos bancarios largo plazo
2.2.03	Provisiones
2.2.03.01	Otras provisiones
3.	Patrimonio neto
3.1.	Capital
3.1.01	Capital social pagado
3.2.	Resultados acumulados
3.2.01	Ganancias acumuladas
3.2.02	Pérdidas acumuladas (-)
3.3.	Resultados del ejercicio
3.3.01	Ganancia neta del periodo
3.3.02	Pérdida neta del periodo (-)
4.	Ingresos
4.1.	Operacionales
4.1.01	Ventas productos terminados

Nota. Adaptado de “Estados Financieros de la empresa”, 2019

Tabla 22*Plan de Cuentas Mueblería antes de la NIC 2 – parte d*

Código	Cuenta
4.1.02	Descuento en ventas (-)
4.1.03	Devolución en ventas (-)
4.2.	No operacionales
4.2.01	Intereses ganados
5.	Costos y gastos
5.1.	Mano de obra directa
5.1.01	Mano de obra Directa
5.2.	Costos indirectos de fabricación
5.2.1	CIF aplicados
5.2.2	CIF reales
5.2.3	Variación de CIF
5.2.4	Costo de producción y ventas
5.3.	Gastos operacionales
5.3.1	Administración
5.3.1.01	Sueldos y salarios
5.3.1.02	Horas extras
5.3.1.03	Aporte patronal
5.3.1.04	Décimo cuarto sueldo
5.3.1.05	Décimo tercer sueldo
5.3.1.06	Vacaciones
5.3.1.07	Agua, luz, teléfono
5.3.1.08	Suministros de oficina
5.3.1.09	Útiles de limpieza
5.3.1.10	Mantenimiento/reparación activos fijos
5.3.1.11	Servicios contables

Nota. Adaptado de “Estados Financieros de la empresa”, 2019

Tabla 23*Plan de Cuentas Mueblería antes de la NIC 2 – parte e*

Código	Cuenta
5.3.1.15	Otros gastos
5.3.1.16	Depreciación edificio
5.3.1.18	Depreciación equipo de oficina
5.3.1.19	Depreciación muebles y enseres
5.3.1.20	Depreciación equipos de computación
5.3.1.22	Cuentas incobrables
5.3.2	Ventas
5.3.2.01	Comisiones a vendedores
5.3.3	Gastos financieros
5.3.3.01	Intereses pagados
5.3.3.02	Otros gastos financieros
5.4.	Gastos no operacionales
5.4.1	Pérdida en venta de activos fijos
5.4.2	Pérdidas ocasionales
5.4.3	Pérdida horas improductivas no normales
5.4.4	Productos dañados

Nota. Adaptado de “Estados Financieros de la empresa”, 2019

Tabla 24*Balance General antes de la NIC 2*

Balance General 2019		
Activos		
<u>Activos corrientes</u>		
<u>Disponibles</u>		
<u>Caja</u>		1.100,00
Caja general	800,00	
Caja Chica	300,00	
<u>Bancos</u>		11.500,00
Banco de Guayaquil	1.500,00	
<u>Cuentas por cobrar</u>		1.200,00
<u>Otras ctas. por cobrar</u>		1.000,00
<u>Realizable</u>		16.450,00
Inventario de mercadería	16.450,00	
Total activos corrientes		11.250,00
<u>Activos fijos</u>		
<u>Inmuebles</u>		10.000,00
<u>Muebles & enseres</u>		1.200,00
Muebles y enseres	1.200,00	
<u>Equipo computación</u>		888,00
Equipo de computación	888,00	
<u>Depreciación de activos fijos</u>		913,04
Depreciación de activos	913,04	
Total activos fijos		13.001,04
Total activos		44.251,04
Pasivos		
<u>Pasivos corrientes</u>		
Cuentas y doc. por pagar		14.390,28
Participación de trabajadores x pagar		2.760,10
Total pasivo corrientes		17.150,38
<u>Pasivos a largo plazo</u>		
Préstamo Bancario		5.000,00
Total pasivo largo plazo		5.000,00
Total pasivo		22.150,38
Patrimonio		
Capital suscrito	1.200,00	
Otras reservas	5.260,10	
Utilidad del ejercicio	15.640,56	
Total patrimonio neto		22.100,66
Total pasivo y patrimonio		44.251,04

Nota. Adaptado de "Estados Financieros de la empresa", 2019

Estado de Resultados

Tabla 25

Estado de resultado antes de la NIC 2

Estados de resultados 2019		
Ingresos		363.523,00
Ventas netas locales	363.523,00	
Gastos		345.122,34
Costos de ventas	137.611,60	
Costo de venta de mercadería	137.611,60	
Gastos de venta	56.736,00	
Remuneraciones	56.736,00	
Gastos administrativos	143.111,20	
Remuneraciones	100.800,00	
Aportes al less	10.231,20	
Servicios básicos	11.080,00	
Remuneraciones ocasionales	21.000,00	
Depreciación	913,04	
Depreciación de activos fijos	913,04	
Gastos financieros	6.750,50	
Intereses préstamo bancario	6.750,50	
Utilidad o pérdida del Ejercicio		18.400,66
Participación de trabajadores		2.760,10
Utilidad gravable		15.640,56

Nota. Adaptado de “Estados Financieros de la empresa”, 2019

Estados Financieros después de la NIC 2 Inventarios

Plan de cuentas

Tabla 26

Plan de cuentas Mueblería después de NIC 2

Código	Cuentas
1.	Activo
1.01.	Activo corriente
1.01.01.	Efectivo y equivalentes al efectivo
1.01.01.01.	Caja general
1.01.01.01.001	Caja General
1.01.01.01.002	Caja Chica
1.01.01.02.	Bancos
1.01.01.02.001	Banco de Guayaquil
1.01.01.02.002	Banco del Pacífico
1.01.02.05.	Cuentas y documentos por cobrar no
1.01.02.05.001	Cuentas Cobrar Clientes
1.01.02.05.002	Prestamos Empleados
1.01.02.05.003	Anticipo Empleados
1.01.02.05.004	Anticipo Trabajos Eventuales
1.01.02.06.	Cuentas y documentos por cobrar relacionadas
1.01.02.06.001	Cuentas y Documentos por cobrar Relacionadas
1.01.02.07.	Otras cuentas x cobrar relacionadas
1.01.02.07.001	Otras Cuentas por Cobrar Relacionadas S1
1.01.02.08.	Otras cuentas x cobrar
1.01.02.08.001	Cuentas por Cobra Clientes
1.01.02.09.	(-) Provisión por ctas. incobrables
1.01.02.09.001	(-) Provisión por ctas. Incobrables
1.01.03.	Inventarios
1.01.03.01.	Inventarios
1.01.03.01.001	Inventario de Materia Prima
1.01.03.01.002	Inventario de Productos en Proceso
1.01.03.01.003	Inventario de Suministros o Materia

Nota. Adaptado de “Estados Financieros de la empresa”, 2019

Tabla 27*Plan de cuentas Mueblería después de NIC 2 – parte b*

Código	Cuenta
1.01.03.01.005	Inv. Prod. Terminados (Producidos)
1.01.03.01.006	Inv. Prod. Terminados (comprados)
1.01.03.01.007	Mercadería en Transito
1.01.03.01.012	Otros Inventarios
1.01.03.01.013	(-) Provisión por Valor Neto
1.01.04.	Servicios y otros pagos anticipados
1.01.04.01.	Servicios y otros pagos anticipados
1.01.04.01.001	Servicios y Otros Pagos Anticipados
1.01.05.	Activos por impuestos corrientes
1.01.05.01.	Crédito tributario a favor emp (Iva)
1.01.05.01.001	Iva pagado
1.01.05.01.002	Crédito tributario
1.01.05.01.003	Retención Iva
1.01.05.02.	Crédito tributario a favor emp(ir)
1.01.05.02.001	Retención en la Fuente
1.01.05.03.	Anticipo de impuesto a la renta
1.01.05.03.001	Anticipo Impuesto a la Renta
1.01.06.	Activos no ctes. dispon. para la venta
1.01.06.01.	Activos no ctes. dispon. para la venta
1.01.06.01.001	Activos No Corrientes Disponibles para la venta
1.01.07.	Otros activos corrientes
1.01.07.01.	Otros activos corrientes
1.02.	Activo no corriente
1.02.01.	Propiedades, planta y equipo
1.02.01.01.	Terrenos
1.02.01.01.001	Terrenos
1.02.01.02.	Edificios
1.02.01.02.001	Edificios
1.02.01.03.	Construcciones en Curso
1.02.01.03.001	Construcciones en Curso

Nota. Adaptado de “Estados Financieros de la empresa”, 2019

Tabla 28*Plan de cuentas Mueblería después de NIC 2 – parte c*

Código	Cuenta
1.02.01.04.	Instalaciones
1.02.01.04.001	Instalaciones
1.02.01.05.	Muebles y Enseres
1.02.01.05.001	Muebles y Enseres
1.02.01.06.	Maquinarias y Equipos
1.02.01.06.001	Maquinarias y Equipos
1.02.01.08.	Equipo de Computación
1.02.01.08.001	Equipo de Computación
1.02.01.08.002	Equipos y Software
1.02.01.11.001	Repuestos y Herramientas
1.02.01.12.	(-) Depreciación acumulada
1.02.01.12.001	Deprec. Edificios
1.02.01.12.002	Deprec. Muebles y Enseres
1.02.01.12.003	Deprec. Equipo de Computo
1.02.04.04.	(-) Amortización Acumulada
1.02.04.04.001	(-) Amortización Acumulada
1.02.04.05.	(-) Deterioro Acumulado
1.02.04.05.001	(-) Deterioro Acumulado
1.02.06.	Activos Financieros No Corrientes
1.02.06.01.	Activos Financieros No Corrientes
1.02.06.01.001	Activos Financieros No Corrientes
1.02.07.01.001	Inversiones en Subsidiarias
1.02.07.02.	Inversiones Asociadas
1.02.07.02.001	Inversiones Asociadas
1.02.07.04.	Otras ctas y dctos por cobrar no ctes
1.02.07.04.001	Otras ctas y dctos por cobrar no ctes
2.	Pasivo
2.01.	Pasivo corriente
2.01.01.	Pasivo Financiero a Valor Razonable
2.01.01.01.	Pasivo Financiero a Valor Razonable

Nota. Adaptado de “Estados Financieros de la empresa”, 2019

Tabla 29*Plan de cuentas Mueblería después de NIC 2 – parte d*

Código	Cuenta
2.01.01.01.001	Pasivo Financiero a Valor Razonable
2.01.02.	Pasivo por Contratos de Arrendamiento
2.01.02.01.	Pasivo por Contratos de Arrendamiento
2.01.02.01.001	Pasivo por Contratos de Arrendamiento
2.01.03.	Cuentas y documentos por pagar
2.01.03.01.	Cuentas y documentos x pagar locales
2.01.03.01.001	Proveedores x Pagar
2.	Pasivo
2.01.	Pasivo corriente
2.01.01.	Pasivo Financiero a Valor Razonable con
2.01.01.01.	Pasivo Financiero a Valor Razonable con
2.01.01.01.001	Pasivo Financiero a Valor Razonable
2.01.02.	Pas. por contratos de arrendamiento
2.01.02.01.	Pas. por contratos de arrendamiento
2.01.02.01.001	Pasivo por Contratos de Arrendamiento
2.01.03.	Cuentas y documentos por pagar
2.01.03.01.	Cuentas y documentos x pagar local
2.01.03.01.001	Proveedores x Pagar
2.01.04.	Oblig. con instituc. financieras
2.01.04.01.	Oblig. con instituc. financieras
2.01.04.01.001	Obligaciones con Instituciones Financieras
2.01.05.	Provisiones
2.01.05.01.	Provisiones
2.01.05.01.001	Provisiones
2.01.06.	Porción corriente oblig. emitidas
2.01.06.01.	Porción corriente oblig. emitidas
2.01.06.01.001	Porción Corriente Obligaciones Emitidas
2.01.07.	Otras obligaciones corrientes
2.01.07.01.	Con la administracion tributaria
2.01.07.01.001	Ret. 1% x Pagar

Nota. Adaptado de “Estados Financieros de la empresa”, 2019

Tabla 30*Plan de cuentas Mueblería después de NIC 2 – parte e*

Código	Cuenta
2.01.07.01.002	Ret. 2% x Pagar
2.01.07.01.003	Ret. 8% x Pagar
2.01.07.01.004	Ret. 10% x Pagar
2.01.07.01.005	Ret. Iva 10% x Pagar
2.01.07.01.006	Ret. Iva 20% x Pagar
2.01.07.01.007	Ret. Iva 30% x Pagar
2.01.07.01.008	Ret. Iva 70% x Pagar
2.01.07.01.009	Ret. Iva 100% x Pagar
2.01.07.01.010	Iva en Ventas
2.01.07.01.011	Ret. en la fte Emple x Pagar
2.01.07.02.	Impuesto a la renta del ejercicio
2.01.07.02.001	Impuesto a la Renta por pagar Ejer.
2.01.07.02.002	Impuesto a la Renta Años Ant.
2.01.07.03.	Con el less
2.01.07.03.001	Aporte personal 9.45%
2.01.07.03.002	Aporte patronal 12.15%
2.01.07.03.003	less x pagar
2.01.07.04.	Por beneficios de ley a empleados
2.01.07.04.001	Sueldos x pagar
2.01.07.04.002	Décimo tercer sueldo x pagar
2.01.07.04.003	Décimo cuarto sueldo x pagar
2.01.07.04.004	Vacaciones x pagar
2.01.07.04.006	Liquidación haberes personal
2.01.07.05.	Participación de trabajadores x pagar
2.01.07.05.001	15% Participación Utilidad Trabajo
2.01.08.	tas. por pagar diversas-relación.
2.01.08.01.	Ctas. por pagar diversas-relación.
2.01.08.01.001	Por pagar diversas relac. locales
2.01.08.01.002	Por pagar accionistas
2.01.08.01.003	Por pagar varias

Nota. Adaptado de “Estados Financieros de la empresa”, 2019

Tabla 31*Plan de cuentas Mueblería después de NIC 2 – parte f*

Código	Cuentas
2.01.08.01.004	Por pagar Carlos Azuero
2.01.08.01.005	Débito bancario
2.01.09.	Ctas. por pagar diversas-no relacionado
2.01.09.01.	Ctas. por pagar diversas-no relacionado
2.01.09.01.001	Por pagar diversas no Relacionadas Locales
2.01.09.01.002	Por pagar al cliente
2.01.10.	Anticipos de clientes
2.01.10.01.	Anticipos de clientes
2.01.10.01.001	Anticipo Clientes
2.01.11.	Pas. direct. asoci. con act. no ctes.
2.01.11.01.	Pas. direct. asoci. con act. no ctes.
2.01.11.01.001	Pasivo directo asoci. con activos no corrientes
2.01.12.	Porción cte. prov. por benef. empleado
2.01.12.01.	Porción cte. prov. por benef. empleado
2.01.12.01.001	Porción corriente provisional por benef. Emplead.
2.01.13.	Otros pasivos corrientes
2.01.13.01.	Provisiones
2.01.13.01.001	Provisiones
2.02.	Pasivos no corrientes
2.02.02.	Cuentas y documentos por pagar
2.02.02.01.	Cuentas y documentos por pagar
2.02.02.01.001	Cuentas y Documentos por Pagar
2.02.03.	Oblig. con instit. financieras
2.02.03.01.	Oblig. con instit. financieras
2.02.03.01.001	Obligaciones con Instituciones financieras
2.02.07.	Provisiones por benef. empleados
2.02.07.01.	Provisiones por benef. empleados
2.02.07.01.001	Provisiones por beneficios a empleados
3.0	Patrimonio
3.01.	Patrimonio

Nota. Adaptado de “Estados Financieros de la empresa”, 2019

Tabla 32*Plan de cuentas Mueblería después de NIC 2 – parte g*

Código	Cuenta
3.01.01	Capital suscrito o asignado
3.01.01.01	Capital suscrito o asignado
3.01.01.01.001	Capital suscrito y pagado socio 1
3.01.01.01.002	Capital suscrito y pagado socio
3.01.02.	(-) Capital suscrito no pagado
3.01.02.01.	(-) Capital suscrito no pagado
3.01.02.01.001	(-) Capital Suscrito y no Pagado S1
3.01.02.01.002	(-) Capital Suscrito y no Pagado S2
3.02.	Aportes de socios o accionistas
3.02.01.	Aportes de socios o accionistas
3.02.01.01.	Aportes de socios o accionistas
3.02.01.01.001	Aportes de socios o Accionistas
3.03.03.	Reserva del capital
3.03.03.01.	Reserva del capital
3.03.03.01.001	Reserva del Capital
3.05.	Resultados acumulados
3.05.01.	Ganancias acumuladas
3.05.01.01.	Ganancias acumuladas
3.05.01.01.001	Utilidad acumulada
3.05.02.	(-) Pérdidas acumuladas
3.05.02.01.	(-) Pérdidas acumuladas
3.05.02.01.001	Pérdida acumulada
3.05.03.	Resultados acumulación por adopción Por
3.05.03.01.	Resultados acumulación por adopción Por
3.05.03.01.001	Resultados acumulación Por adopc.por prim.
3.06.	Resultados del ejercicio
3.06.01.	Ganancia neta de periodo
3.07.01.01.	Ganancia neta de periodo
3.07.01.01.001	Ganancia neta del Periodo
3.07.01.01.002	Resultado del ejercicio actual

Nota. Adaptado de “Estados Financieros de la empresa”, 2019

Tabla 33*Plan de cuentas Mueblería después de NIC 2 – parte h*

Código	Cuentas
3.07.02.	(-) Pérdida neta del ejercicio
3.07.02.01.	(-) Pérdida neta del ejercicio
3.07.02.01.001	(-) Pérdida Neta del Ejercicio
3.07.03.	Adopción por aplicación a NIC
3.07.03.01.	Adopción NIC por primera vez
4.	Ingresos
4.01.	Ingresos de actividad ordinarias
4.01.01.	Venta de bienes
4.01.01.01.	Venta de bienes
4.01.01.01.001	Venta de bienes
4.01.02.	Prestación de servicios
4.01.02.01.	Prestación de servicios
4.01.02.01.001	Ingresos por servicios prestados
4.01.02.01.002	Alquiler de equipos
4.01.02.01.003	Transporte de material
4.01.05.	Regalías
4.01.05.01.	Regalías
4.01.05.01.001	Regalías
4.01.06.	Intereses
4.01.06.01.	Intereses
4.01.06.01.001	Intereses ganados
4.01.07.	Dividendos
4.01.07.01.	Dividendos
4.01.07.01.001	Dividendos
4.01.08.	Otros ingr. de activ. ordinarias
4.01.08.01.	Otros ingr. de activ. ordinarias
4.01.08.01.001	Otros Ingresos de actividades ordinarias
4.01.09	(-) Descuento en Ventas
4.01.09.01	(-) Descuento en Ventas
4.01.09.01.001	(-) Descuento en Ventas

Nota. Adaptado de “Estados Financieros de la empresa”, 2019

Tabla 34*Plan de cuentas Mueblería después de NIC 2 – parte i*

Código	Cuenta
4.01.10.	(-) Devolución en Ventas
4.01.10.01.	(-) Devolución en Ventas
4.01.10.01.001	(-) Devolución en Ventas
4.02.	Ganancia bruta
4.02.01.	Ganancia bruta
4.02.01.01.	Ganancia bruta
4.02.01.01.001	Ganancia Bruta
4.03.	Otros Ingresos
4.03.01.	Otros Ingresos
4.03.01.01.	Otros Ingresos
4.03.01.01.001	Otros Ingresos
5.	Costos y gastos
5.01.	Costo de venta y producción
5.01.01.	Materiales utiliz. o prod. vendidos
5.01.01.01.	Costo de Venta
5.01.01.01.001	Costo de Venta
5.01.02.	Mano de obra directa
5.01.02.01.	Sueldos, salarios y demás remuneración
5.01.02.01.001	Sueldo de producción
5.01.02.01.002	Horas extras producción
5.01.02.02.	Aporte a la seguridad social
5.01.02.02.001	Aporte patronal/lece-Secap producto
5.01.02.02.002	Fondo de reserva productividad
5.01.02.03.	Beneficios sociales e indemnización
5.01.02.03.001	Décimo tercer sueldo producción
5.01.02.03.002	Décimo cuarto sueldo producción
5.01.02.03.003	Vacaciones producción
5.01.03.	Mano de obra indirecta
5.01.03.01.	Sueldos y beneficios sociales

Nota. Adaptado de “Estados Financieros de la empresa”, 2019

Tabla 35*Plan de cuentas Mueblería después de NIC 2 – parte j*

Código	Cuenta
5.01.03.02.	Gastos planes de beneficios a emple
5.01.03.02.001	Uniformes del personal
5.01.04.	Otros costos indirectos de fabrica
5.01.04.08.	Otros costos de producción
5.01.04.08.001	Otros Costos de Producción
5.02.	Gastos
5.02.01.	Gastos de ventas
5.02.02.	Gastos administrativos
5.02.02.01.	Sueldos, salarios y demás remuneración
5.02.02.01.001	Sueldos administrativos
5.02.02.01.002	Horas extras administrativas
5.02.02.01.003	Bono administrativo
5.02.02.01.004	Liquidación laboral
5.02.02.01.005	Vacaciones administrativas
5.02.02.06.	Remuneración a otros trabajadores
5.02.02.06.001	Remuneración a otros trabajadores
5.02.02.08.	Mantenimiento y reparaciones
5.02.02.08.001	Mant. y reparación de oficina
5.02.02.08.003	Mant. de instalaciones
5.02.02.08.004	Mant. y reparación de maquinarias
5.02.02.10.	Comisiones
5.02.02.10.001	Comisiones
5.02.02.11.	Promoción y publicidad
5.02.02.11.001	Publicidad
5.02.02.16.	Gastos de gestión (agasajos accionista)
5.02.02.16.001	Gastos de gestión
5.02.02.17.	Gastos de viaje y transporte
5.02.02.17.001	Gastos de viaje
5.02.02.17.002	Hospedaje
5.02.02.17.003	Gasto de trasporte en compras

Nota. Adaptado de “Estados Financieros de la empresa”, 2019

Tabla 36*Plan de cuentas Mueblería después de NIC 2 – parte k*

Código	Cuenta
5.02.02.17.004	Gasto transporte en ventas
5.02.02.18.	Agua, energía, luz, telecomunicación
5.02.02.18.002	Teléfono
5.02.02.18.003	Telefonía celular
5.02.02.18.004	Gasto gua
5.02.02.18.005	Gasto luz
5.02.02.20.	Impuestos, contribuciones y otros
5.02.02.21.	Depreciaciones
5.02.02.21.001	Propiedad, planta y equipo
5.02.02.22.	Amortizaciones
5.02.02.22.002	Otros activos
5.02.02.23.	Gastos deterioro
5.02.02.23.001	Propiedad, planta y equipo
5.02.02.23.002	Inventarios
5.02.02.23.003	Instrumentos financieros
5.02.02.23.005	Cuentas por cobrar
5.02.02.23.006	Otros activos
5.02.02.26.	Valor neto de realización de inventario
5.02.02.26.001	Valor neto De realización de inventario
5.02.02.27.	Otros gastos
5.02.02.27.001	Alimentación
5.02.02.27.002	Suministros y materiales oficina
5.02.02.27.003	Suministros y materiales aseo
5.02.02.27.005	Gastos varios
5.02.02.27.006	Envíos y encomiendas
5.02.02.27.007	Movilización
5.02.02.27.008	Atenciones sociales
5.02.02.27.009	Otras provisiones (7292)
5.02.03.	Gastos financieros
5.02.03.01.	Gastos financieros

Nota. Adaptado de “Estados Financieros de la empresa”, 2019

Tabla 37*Plan de cuentas Mueblería después de NIC 2 – parte I*

Código	Cuenta
5.02.03.01.001	Intereses pagados
5.02.03.01.002	Comisiones
5.02.03.01.003	Servicios financieros
6.	Cuentas de resultados
6.01.	(-) 15% Participación trabajadores
6.01.01.	(-) 15% Participación trabajadores
6.01.01.01.	(-) 15% Participación trabajadores
6.01.01.01.001	(-) 15% Participación trabajadores
6.02.	Ganancia (pérdida antes del impuesto)
6.02.01.	Ganancia (pérdida antes del impuesto)
6.02.01.01.	Ganancia (pérdida antes del impuesto)
6.02.01.01.001	Ganancia (pérdida antes del impuesto)
6.03.	(-) Impuesto a la renta
6.03.01.	(-) Impuesto a la renta
6.03.01.01.	(-) Impuesto a la renta
6.03.01.01.001	(-) Impuesto a la renta
6.04.	Ganancia pérdida de operaciones
6.04.01.	Ganancia pérdida de operaciones
6.04.01.01.	Ganancia pérdida de operaciones
6.04.01.01.001	Ganancia pérdida de operaciones
7.	Cuentas resultados integrales
7.01.	Operaciones discontinuas ingresos
7.01.01.	Operaciones discontinuas ingresos
7.01.01.01.	Operaciones discontinuas ingresos
7.01.01.01.001	Operaciones Discontinuas Ingresos
7.02.	Gastos por operaciones discontinuas
7.02.01.	Gastos por operaciones discontinuas
7.02.01.01.	Gastos por operaciones discontinuas
7.02.01.01.001	Gastos por operaciones discontinuas
7.03.	Ganancia (pérdida) antes del 15%trab.

Nota. Adaptado de “Estados Financieros de la empresa”, 2019

Tabla 38*Plan de cuentas Mueblería después de NIC 2 – parte m*

Código	Cuenta
7.03.01.	Ganancia (pérdida) antes del 15%trab
7.03.01.01.	Ganancia (pérdida) antes del 15%trab
7.04.	(-) 15% Partic. de trabajadores
7.04.01.	(-) 15% Partic. de trabajadores
7.04.01.01.	(-) 15% Partic. de trabajadores
7.04.01.01.001	(-) 15% Participación a trabajadores
7.05.	Ganancia perdida antes de impuesto
7.05.01.	Ganancia perdida antes de impuesto
7.05.01.01.	Ganancia perdida antes de impuesto
7.05.01.01.001	Ganancia perdida antes de impuesto
7.06.	(-) Impuestos a la ganancia
7.06.01.	(-) Impuestos a la ganancia
7.06.01.01.	(-) Impuestos a la ganancia
7.06.01.01.001	(-) Impuestos a la ganancia
7.07.	Ganancia o pérdida de oper. desconté
7.07.01.	Ganancia o pérdida de oper. desconté
7.07.01.01.	Ganancia o pérdida de oper. desconté
7.07.01.01.001	Ganancia o pérdida neta de operaciones desconté
7.08.	Ganancia o pérdida neta del periodo
7.08.01.	Ganancia o pérdida neta del periodo
7.08.01.01.	Ganancia o pérdida neta del periodo
7.08.01.01.001	Ganancia o pérdida neta del periodo
8.	Otros resultados
8.01.	Otros resultados integrales
8.01.01.	Otros resultados integrales
8.01.01.01.	Otros resultados integrales
8.01.01.01.001	Otros resultados integrales
8.02.	Resultado integral total del año
8.02.01.	Resultado integral total del año
8.02.01.01.	Resultado integral total del año

Nota. Adaptado de “Estados Financieros de la empresa”, 2019

Tabla 39*Plan de cuentas Mueblería después de NIC 2 – parte n*

Código	Cuenta
8.02.01.01.001	Resultado Integral total del año
9.	Ganancia por acción
9.01.	Ganancia por acción
9.01.01.	Ganancia por acción básica
9.01.01.01.	Ganancia por acción básica
9.01.01.01.001	Ganancia por acción básica
9.01.01.01.002	Ganancia por acción diluida
9.02.	Utilidad a reinvertir (informativo)
9.02.01.	Utilidad a reinvertir (informativo)
9.02.01.01.	Utilidad a reinvertir (informativo)
9.02.01.01.001	Utilidad a reinvertir (informativo)

Nota. Adaptado de “Estados Financieros de la empresa”, 2019

Balance General

La implementación de la NIC 2 en una mueblería de la Comuna Atahualpa muestra una variante en el Patrimonio de la empresa, tal como se muestra en el Balance General ajustado.

Tabla 40

Balance General después de NIC 2

Balance general 2019	
Activos	
<u>Activos Corrientes</u>	
<u>Disponible</u>	
<u>Caja</u>	1.100,00
Caja General	800,00
Caja Chica	300,00
<u>Bancos</u>	11.500,00
Banco de Guayaquil	11.500,00
<u>Cuentas por cobrar</u>	1.200,00
<u>Otras ctas. por cobrar</u>	1.000,00
<u>Realizable</u>	14.653,66
Inventario de Mercadería	14.653,66
Total activos corrientes	29.453,66
<u>Activos fijos</u>	
Inmuebles	10.000,00
<u>Muebles & Enseres</u>	1.200,00
Muebles y Enseres	1.200,00
<u>Equipo computación</u>	888,00
<u>Equipo de computación</u>	888,00
<u>Depreciación de activos fijos</u>	913,04
<u>Depreciación de activos</u>	913,04
Total activos fijos	13.001,04
Total activos	42.454,70
Pasivos	
<u>Pasivos corrientes</u>	
Cuentas y doc. por pagar	14.390,28
Participación de trabajadores x pagar	4.751,59
Total pasivo corrientes	19.141,87
<u>Pasivos a largo plazo</u>	
Préstamo Bancario	5.000,00
Total pasivo largo plazo	5.000,00
<u>Total pasivo</u>	24.141,87
Patrimonio	
Capital suscrito	1.200,00
adopción NIC por 1er vez	(15.072,94)
Otras reservas	5.260,10
Utilidad del ejercicio	26.925,67
<u>Total patrimonio neto</u>	18.312,83
<u>Total pasivo y patrimonio</u>	42.454,70

Nota. Adaptado de "Estados Financieros de la empresa", 2019

Implementada la NIC 2 Inventarios se considera que los costos de ventas intervienen en el proceso de comercialización de los productos madereros de la Mueblería, por lo tanto, el método más opcional para este sector de la Comuna Atahualpa es el método FIFO para la valoración de los inventarios, cuyo resultado se muestra en el Balance General propuesto en el cual se indica la variación en el patrimonio debido a la revalorización de los inventarios.

Estado de Resultados

Tabla 41

Estados de Resultados después de NIC 2

Estados de resultados 2019		
Ingresos		363.523,00
Ventas netas locales	363.523,00	
Costos de ventas		181.071,00
Costo de Venta	105.985,00	
Transporte	14.350,00	
Remuneraciones	56.736,00	
Promociones y Publicidad	4.000,00	
Utilidad bruta		182.452,00
Gastos		150.774,74
Gastos administrativos	143.111,20	
Remuneraciones	100.800,00	
Aportes al less	10.231,20	
Servicios básicos	11.080,00	
Remuneraciones ocasionales	21.000,00	
Depreciación		913,04
Depreciación de activos fijos	913,04	
Gastos financieros		6.750,50
Intereses préstamo bancario	6.750,50	
Utilidad o pérdida del ejercicio		31.677,26
Participación de trabajadores		4.751,59
Utilidad gravable		26.925,67

Nota. Adaptado de “Estados Financieros de la empresa”, 2019

Ajuste contable al valor del Inventario por la aplicación de la norma internacional NIC 2

El valor del inventario muestra el impacto de la NIC 2 sobre los estados financieros. El Valor Neto de Realización es mayor al costo total de la mercadería en más de un 42%, el costo de vender representa un valor importante en la gestión final de la venta.

- Ajuste al inventario por la baja en la valorización según el método FIFO; la revisión de los estados de los productos reflejo que en todas las ventas de la empresa existen variación de precios y en un monto importante.

Tabla 42

Asiento contable de revalorización total

Concepto	Debito	Crédito
Utilidades retenidas Ajuste Aplicar NIC por 1era vez	15.072,94	
Provisión por valoración de Inventarios		15.072,94

Análisis Comparativo

Se realizó un análisis comparativo con la aplicación de la NIC 2 Inventarios, de los estados financieros que tiene la Mueblería para una mejor visión de los beneficios que atraería con la aplicación de la misma.

Tabla 43

Cuadro comparativo con la Aplicación de la NIC 2 – parte a

Antes de NIC 2	Después de NIC 2
Inexistencia de un método de valuación de los inventarios Plan de Cuentas Indefinido	Adopción y aplicación del Método FIFO para la valuación de inventarios Plan de cuentas definido acorde a la actividad comercial que desempeñan las Mueblerías.
El Balance General realizado por la Mueblería no refleja los rubros o información contable correcta, visualizando un rubro por inventarios de \$ 16.450,00	El Balance General aplicado con NIC 2 muestra los resultados reales una vez intervenidos los costos de ventas que posee la Mueblería, por lo tanto, en el inventario tiene un rubro de \$14.653,66.

Tabla 44*Cuadro comparativo con la Aplicación de la NIC 2 – parte b*

Antes de NIC 2	Después de NIC 2
En el Estado de Resultados realizado por la Mueblería no desglosa el costo de venta. Se colocan los rubros que corresponden al costo de venta en otro apartado, como resultado de aquello la empresa determina una utilidad gravable de \$15.640,56	El Estado de Resultado propuesto aplicado la NIC 2 se desglosa los costos de ventas los cuales son: transporte, remuneraciones y publicidad, cuya totalidad sustraída de los ingresos se obtiene la utilidad bruta, de la cual se sustraen los gastos administrativos y financieros, logrando obtener una utilidad gravable de \$26.925,67

Conclusiones

La Norma Internacional de Contabilidad 2 tiene como objetivo evitar el hecho subestimar o sobrevalorar las ganancias netas de la empresa y consecuentemente afectar el monto del pago de impuestos por parte de la organización. Por ende, contribuye a mantener estados financieros íntegros y evitar la pérdida de liquidez por parte de la empresa.

En el contexto a la importancia de la normativa, la aplicación de la misma en las mueblerías de las comunas de la provincia de Santa Elena, ha contribuido a prescribir el tratamiento de los inventarios mediante el cual se reconoce al costo como un activo al interior de estas empresas.

La situación actual de los inventarios de las mueblerías de la parroquia Atahualpa conforme a su diagnóstico determina que: a) no aplican la NIC 2, b) no poseen políticas contables con respecto a los inventarios, c) no poseen un sistema contable, comúnmente llevan la contabilidad de forma empírica, lo que ocasiona un mal desempeño en el establecimiento.

El tratamiento de los inventarios de la manera que se menciona anteriormente, está supeditada a la coyuntura que los propietarios de estos negocios consideran que lo importante y fundamental para ellos, es la operatividad del día a día, y no la estructuración correcta en base a parámetros universales establecidos y conocidos por su eficiencia y aporte al resultado de la empresa, como lo es esta NIC.

La falta de conocimiento de la NIC 2 Inventarios por parte del propietario, conlleva al uso de métodos de forma empírica para valorar el costo de compra y no son los más adecuados para un desempeño eficiente, desafectando las cuentas de utilidades retenidas y provisión por valoración de inventarios.

Sin embargo, ante la manera de socializar el conocimiento, denotando la importancia y el beneficio cuantificable que puede obtenerse, ha volcado la tendencia a que los dueños se vayan interesando en el tema, percibiéndolo como un factor que agregar valor

a su negocio, lo formaliza y le da una identidad más empresarial y menos de negocio informal.

Recomendaciones

Las mueblerías de las comunas de la provincia de Santa Elena, deben considerar la aplicación de la NIC 2 Inventarios para conseguir un control eficiente de sus inventarios y obtener resultados competitivos en sus estados financieros. De esta manera, se podrían ahorrar un efectivo relativo al pago de impuestos, que, si bien es cierto, en algunos casos no pagan Iva por ser artesanos, sí deben pagar bajo toda circunstancia el impuesto a la renta.

De igual manera, estas mueblerías deben ajustarse a esta norma como un soporte para la toma de decisiones dentro de su negocio, para ver reflejados estados financieros veraces cumpliendo con su objetivo principal. Dichas decisiones se verán reflejadas numéricamente en el estado de pérdidas y ganancias, de aquí la importancia del manejo del negocio, y su correcta aplicación de la normativa contable, es posible lograr aún mejores resultados comerciales y unas derivadas mayores ganancias.

Para esta aplicación, es fundamental realizar capacitaciones en base a la NIC2 Inventarios al propietario de la Mueblería de esta comuna, utilizando un lenguaje coloquial y fácil de entender principalmente para los propietarios (quienes en su mayoría muy probablemente no se encargarán de este tema); y mucho más técnica a los contadores que sí serán responsables del correcto manejo.

Los costos de materias primas deben ser correctamente clasificados, para llegar a un costo total de producto apegado a la realidad, que les permita establecer un precio correcto, que les de los argumentos comerciales suficientes para competir en el mercado.

Estas empresas pueden considerar el Método FIFO o el método promedio ponderado para la valorización del inventario y así mejorar el manejo de sus existencias, dotando de formalidad al negocio.

Finalmente, se recomienda futuras propuestas de aplicación de esta norma, en otras comunas de la provincia e incluso otras ciudades a nivel nacional, para observar el nivel de aceptación actual, la asimilación de la idea y los resultados económicos palpables en las empresas en que vaya a aplicarse, que desde ya se esperan sean mayores ganancias.

Referencias

- Afonso, E. (2013, febrero 20). *La importancia de realizar inventarios en nuestra empresa*. Noray. <https://www.noray.com/blog/la-importancia-de-realizar-inventarios-en-nuestra-empresa/>
- Arndt, P. (2005). *Just in Time: El sistema de producción Justo a Tiempo* (íntegra). GRIN Verlag.
- Association, J. M. (2018). *Kanban: Y Just-in-time en Toyota*. Routledge.
- Banco Central del Ecuador. (2018). *Ficha sectorial muebles de madera*. <https://www.cfn.fin.ec/wp-content/uploads/2018/04/Ficha-Sectorial-Muebles-de-madera.pdf>
- Bernal, C. A. (2006). *Metodología de la investigación: Para administración, economía, humanidades y ciencias sociales* (2da. Edición). Pearson Educación.
- Borbor, R. (2019). *Estrategias de comunicación y su incidencia en el entorno competitivo de las mueblerías en la parroquia Atahualpa del cantón Santa Elena provincia de Santa Elena, 2017* [Tesis de Ingeniera en Administración de Empresas]. Universidad Estatal Península de Santa Elena, Santa Elena.
- Cañedo, M. Á. C. (2017). *MF0665_3—Gestión de la calidad y medioambiental en industrias de proceso* (6ta. Edición). Editorial Elearning, S.L.
- Carrera, R. G. (2016). *Plan estratégico para incrementar las ventas de la empresa mueblería Reyes Suárez Samuel del cantón Santa Elena de la provincia de Santa Elena, año 2015* [Tesis de Ingeniero Comercial]. Universidad Técnica Estatal de Quevedo, Quevedo
- Carvajal, A. (2017). *Análisis de la NIC 2 en el inventario de la empresa el Gran Remate Gardosgran S.A.* [Tesis de Ingeniero/a en Contabilidad y Auditoría CPA]. Ecuador - PUCESE- Escuela de Lingüística Aplicada, Esmeraldas.
- Chávez, M. A., & De La Torre, O. F. (2013). *Impacto de la producción y consumo de muebles de hogar en las familias del cantón Quito*,

- para el periodo 2006-2011* [Tesis de Ingeniero/a en Contabilidad y Auditoría CPA, Universidad Politécnica Salesiana Sede Quito], Quito
- Cruz, A. (2018). *Gestión de inventarios. COML0210* (1a. Edición). IC Editorial.
- Cuatrecasas, L. (2010). *Lean management*. Profit Editorial.
- De la Ballina, F., Suárez, A., Trespalacios, J., & Vasquez, R. (2016). *Investigación de mercados*. Ediciones Paraninfo, S.A.
- Elizalde, R., & Loor, S. (2015). *Aplicación de la NIC 2 a empresas flexográficas en la ciudad de Durán del ejercicio económico 2013* [Tesis de Contador Público Autorizado]. Universidad de Guayaquil, Guayaquil
- Estupiñan, R. (2016). *NIC/NIIF transición y adopción en la empresa: Implementación por primera vez de las NIIF plenas o full y de las NIIF para las PYMEs* (1a. Edición). Ediciones de la U.
- Gallego, C. F., Icart, M. T., & Pulpón, A. M. P. (2006). *Elaboración y presentación de un proyecto de investigación y una tesina* (1a. Edición). Edicions Universitat Barcelona.
- Ganivet, J. (2015a). *UF0929—Gestión de pedidos y stock*. Editorial Elearning, S.L.
- García, C. A., & Ortiz, L. A. (2015). *Normas internacionales de contabilidad: Entendiendo las NIC/NIIF y Pymes a través de ejercicios prácticos* (1a. Edición). Ediciones de la U.
- García, G. (2016). *Investigación comercial 4ª ed.* (4ta. Edición). ESIC Editorial.
- Gil, M., & Gómez, M. (2016). *Manual de edición: Guía para estos tiempos revueltos* (1a. Edición). CERLALC.
- Guerrero, H. (2017). *Inventarios manejo y control*. Ecoe Ediciones.
- Guiza, U. A. (2018). *Contabilidad para la toma de decisiones. Correlacionado con NIIF*. Ediciones de la U.
- Hay, E. (1989). *Justo a Tiempo*. Grupo Editorial Norma.

- Hernández, R., Fernández, C., & Baptista, P. (2014). *Metodología de la investigación* (6ta. Edición). McGraw-Hill Education.
- Inga, K. I., & Ortiz, J. L. (2019). *Aplicación de la NIC 2 inventarios y su incidencia en los estados financieros de la empresa PAN-AMERICANA C.A.* [Tesis de Ingeniero/a en Contabilidad y Auditoría CPA]. Universidad Laica Vicente Rocafuerte, Guayaquil
- Krajewski, L. J., & Ritzman, L. P. (2000). *Administración de operaciones: Estrategia y análisis; incluye CD* (5ta. Edición). Pearson Educación.
- Lucio, A. del J., Ponce, O. S., Merino, J. L., & García, T. Y. (2018). *Sistema de costo* (1a. Edición). 3Ciencias.
- Meana, P. (2017a). *UF0476—Gestión de inventarios*. Ediciones Paraninfo, S.A.
- Mendoza, C., & Ortiz, O. (2016). *Contabilidad financiera para Contaduría y Administración*. Universidad del Norte.
- Minango, C. (2016). *Análisis y aplicación de la NIC 2 de inventarios para la empresa Comercial Aritex dedicada a la venta de telas deportivas e insumos para la confección*. [Tesis de Ingeniero en Contabilidad y Auditoría]. Universidad Central del Ecuador, Quito.
- Morales, P. (2016). *Análisis y Normatividad Contable básica aplicable a las partidas que conforman los estados financieros en una sociedad mercantil* (1era. Edición). IMCP.
- Muñoz, D. (2009). *Administración de operaciones. Enfoque de administración de procesos de negocios*. Cengage Learning Editores.
- Muñoz, J. (2015). *Propuesta para la creación de una compañía para la producción y comercialización de productos de madera, en la Parroquia Atahualpa, Provincia de Santa Elena*. [Tesis de Magister en Finanzas y Proyectos Corporativos]. Universidad de Guayaquil, Guayaquil.
- Nieves, C. S. N., & Vásquez, D. C. V. (2016). *Análisis de proceso productivo en la fabricación de muebles en la ciudad de Cuenca*

- y propuesta de un plan de optimización del área de producción de la fábrica VITAE muebles periodo 2015.* [Tesis de Ingeniero Comercial]. Universidad de Cuenca, Cuenca.
- Niño, V. M. (2011). *Metodología de la investigación. Diseño y ejecución* (1a. Edición). Ediciones de la U.
- Ñaupas, H. (2014). *Metodología de la investigación: Cuantitativa-cualitativa y redacción de la tesis* (4ta. Edición). Ediciones De La U Ltda.
- Ohno, T. (1991). *El sistema de producción Toyota.* Gestión 2000.
- Perero, D. L. (2019). *Costo de producción y la determinación del precio en la mueblería Kevin, parroquia Atahualpa, provincia de Santa Elena, año 2018.* [Tesis de Licenciada en Contabilidad y Auditoría]. Universidad Estatal Península de Santa Elena, Santa Elena.
- Reveles, R. (2019). *Cómo entender los costos elementales sin ser contador* (1a. Edición). IMCP.
- Rincón, C. A., & Villareal, F. (2017). *Costos: Decisiones empresariales* (1a. Edición). Ecoe Ediciones.
- Rodriguez, E. A. (2005). *Metodología de la Investigación* (5ta. Edición). Univ. J. Autónoma de Tabasco.
- Sinisterra, G., & Rincón, C. A. (2017). *Contabilidad de costos: Con aproximación a las NIC-NIIF* (1a. Edición). Ecoe Ediciones.
- Soriano, D. (2014). *Diseño Organizacional para la Mueblería Soriano parroquia Atahualpa provincia de Santa Elena, año 2014* [Tesis de Ingeniera en Administración de Empresas]. Universidad Estatal Península de Santa Elena, Santa Elena.
- Uribe, L. R. (2016). *Plan de cuentas para sistemas contables en NIIF.* (1a. Edición). Ecoe Ediciones.
- Vera, S., & Laínez, S. (2017). *Asociatividad y desarrollo económico, caso: Artesanos de la parroquia Atahualpa Santa Elena* [Ensayo para Desarrollo Comunitario]. Universidad Estatal Península de Santa Elena, Santa Elena.

Vidal, R. (2017b). *Fabricación y Comercialización de muebles multifuncionales* [Tesis de Magister en Administración]. Universidad de Chile, Chile.

Apéndice

Preguntas Respuestas 4



UNIVERSIDAD CATÓLICA DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL

Objetivo:

Objetivo: Recopilar información relevante concerniente al objeto de estudio.

1.- ¿Cuántas existen políticas de control internas NIC 2 al momento de realizar el inventario en la mueblería? *

Texto de respuesta larga

2.- ¿Cómo ha afectado el actual manejo de los inventarios a la rentabilidad de la empresa? *

Texto de respuesta larga

3.- ¿Conoce algún modelo de inventario que pueda ser aplicado a su empresa? ¿De presentarse un modelo fácilmente adaptable a su empresa, que permita organizar y controlar mejor su inventario, lo aplicaría? *

Texto de respuesta larga

4.- ¿Cuántas veces en el mes la empresa presenta faltantes de inventarios? *

Texto de respuesta larga

5.- ¿Cuáles son las políticas para la adquisición de mercadería que tiene la empresa? *

Texto de respuesta larga

6.- ¿Cuál es el método que aplican la empresa al recibir la mercadería de los proveedores? *

Texto de respuesta larga

7.- ¿Cuántas veces realiza un análisis de rotación de inventarios para evitar mercadería en obsolescencia? *

Texto de respuesta larga

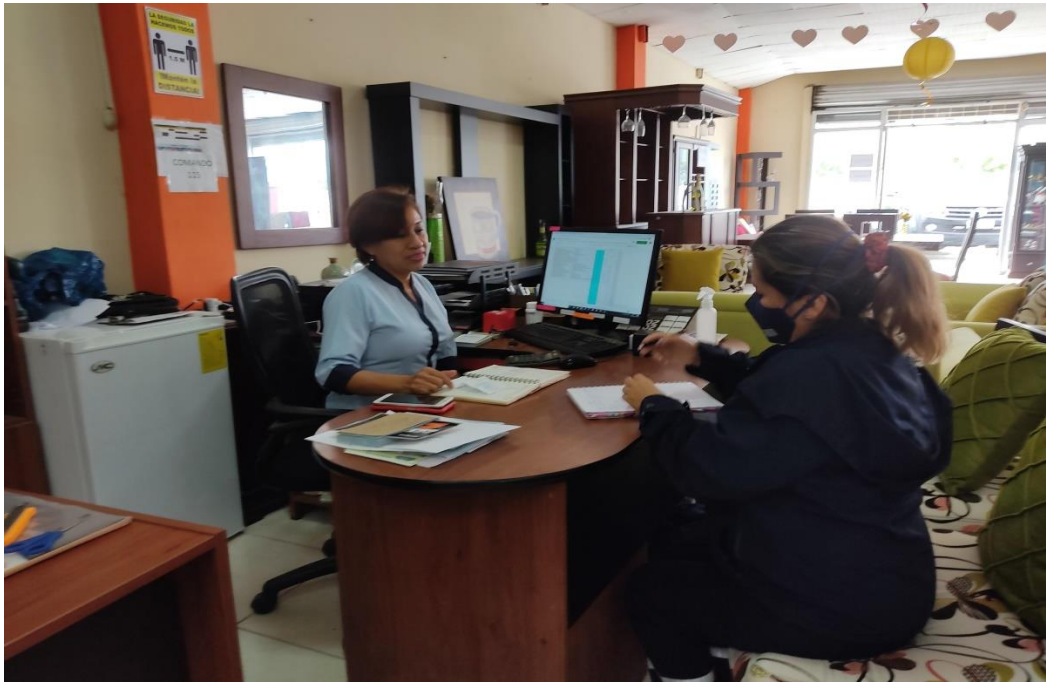
8.- ¿Considera que un modelo de inventario NIC 2 adecuado mejoraría el nivel de rentabilidad de la empresa? *

Texto de respuesta larga

MUEBLERIA 9 DE OCTUBRE



MUEBLERIA IDEARTE





Presidencia
de la República
del Ecuador



Plan Nacional
de Ciencia, Tecnología,
Innovación y Saberes



SENESCYT
Secretaría Nacional de Educación Superior,
Ciencia, Tecnología e Innovación

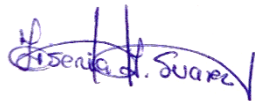
DECLARACION Y AUTORIZACIÓN

Yo, **Suárez López, Yisenia Yanina**, con C.C # **0918821810** autor/a del trabajo de titulación: **Propuesta metodológica para la aplicación de la NIC 2 en mueblerías de las comunas de la provincia de Santa Elena** previo a la obtención del título de **Ingeniero en Contabilidad y Auditoría** en la Universidad Católica de Santiago de Guayaquil.

1.- Declaro tener pleno conocimiento de la obligación que tienen las instituciones de educación superior, de conformidad con el Artículo 144 de la Ley Orgánica de educación Superior, de entregar a la SENESCYT en formato digital una copia del referido trabajo de titulación para que sea integrado al Sistema Nacional de Información de la Educación Superior del Ecuador para su difusión pública respetando los derechos de autor.

2.- Autorizo a la SENESCYT a tener una copia del referido trabajo de titulación, con el propósito de generar un repositorio que democratice la información, respetando las políticas de propiedad intelectual vigentes.

Guayaquil, 15 de septiembre del 2020

f. 

Suárez López, Yisenia Yanina

C.C # 0918821810



REPOSITORIO NACIONAL EN CIENCIA Y TECNOLOGÍA

FICHA DE REGISTRO DE TESIS/TRABAJO DE TITULACIÓN

TÍTULO Y SUBTÍTULO:	Propuesta metodológica para la aplicación de la NIC 2 en mueblerías de las comunas de la provincia de Santa Elena		
AUTOR(ES)	Yisenia Yanina Suárez López		
REVISOR(ES)/TUTOR(ES)	Econ. Bernabé Argandoña Lorena Carolina		
INSTITUCIÓN:	Universidad Católica de Santiago de Guayaquil		
FACULTAD:	Facultad de Ciencias Económicas y Administrativas		
CARRERA:	Contabilidad y Auditoría		
TITULO OBTENIDO:	Ingeniero en Contabilidad y Auditoría		
FECHA DE PUBLICACIÓN:	15 de septiembre del 2020	No. DE PÁGINAS:	123
ÁREAS TEMÁTICAS:	Auditoría, Contabilidad, Tributación		
PALABRAS CLAVES/ KEYWORDS:	Mueblería, Atahualpa, NIC 2, Inventarios, Método FIFO		
RESUMEN/ABSTRACT (150-250 palabras):			
<p>El presente trabajo de titulación tiene por objeto desarrollar una propuesta metodología para determinar y controlar el inventario aplicando la NIC2 Inventarios, aportando con una propuesta para las mueblerías de la comuna Atahualpa de la provincia de Santa Elena. En este sector se sitúan alrededor de 80 locales dedicados a esta actividad, siendo reconocida como la capital del mueble por su trayectoria en la fabricación de muebles de calidad con lo que ha aportado al desarrollo económico en los últimos años. Por esta razón, se aplicó un diseño de tipo observacional descriptivo porque permitió visualizar y detallar los resultados obtenidos y se caracterizó por ser retrospectivo porque su análisis se efectuó con información del pasado. Además, se realizaron entrevistas a dueños de las mueblerías y se utilizó un método de caso empleando el Plan de Cuentas actualizado por la Superintendencia de Compañías, de acuerdo con su normativa para obtener los estados financieros: a) Balance General, b) Estado de Resultados. Dentro de los resultados se presenta la matriz de hallazgos y se realizó la valoración de los inventarios aplicando el Método FIFO, para su efecto se obtuvo reducción en el costo de ventas e incremento en la utilidad.</p>			
ADJUNTO PDF:	<input checked="" type="checkbox"/> SI	<input type="checkbox"/> NO	
CONTACTO CON AUTOR/ES:	Teléfono: 0997085500	E-mail: yisen_9@hotmail.com	
CONTACTO CON LA INSTITUCIÓN (COORDINADOR DEL PROCESO UTE):	Nombre: Bernabé Argandoña, Lorena Carolina		
	Teléfono: +593-4- 3804600 ext.1635		
	E-mail: lorena.bernabe@cu.ucsg.edu.ec		
SECCIÓN PARA USO DE BIBLIOTECA			
Nº. DE REGISTRO (en base a datos):			
Nº. DE CLASIFICACIÓN:			
DIRECCIÓN URL (tesis en la web):			