



**UNIVERSIDAD CATÓLICA
DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL**

**FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y ADMINISTRATIVAS
CONTADURÍA PÚBLICA E INGENIERÍA EN CONTABILIDAD Y
AUDITORÍA CPA.**

TÍTULO:

**“ELABORACIÓN DE UN SISTEMA DE VALORACIÓN DEL
INVENTARIO DE ACUERDO A LAS NIIF PARA LA EMPRESA
COMERCIAL FERRETERÍA DON JUAN S.A.”**

AUTOR:

QUICHIMBO PINEDA LUIS ROMÁN

**TRABAJO DE TITULACIÓN PREVIO A LA OBTENCIÓN DEL
TÍTULO DE INGENIERO EN CONTABILIDAD Y AUDITORÍA
CPA.**

TUTOR:

ING. VERA PINTO RODDY SALUSTIO. MBA.

GUAYAQUIL, ECUADOR

2014



**UNIVERSIDAD CATÓLICA
DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL**

**FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y ADMINISTRATIVAS
CONTADURÍA PÚBLICA E INGENIERÍA EN CONTABILIDAD Y
AUDITORÍA CPA.**

CERTIFICACIÓN

Certificamos que el presente trabajo fue realizado en su totalidad por **LUIS ROMÁN QUICHIMBO PINEDA**, como requerimiento parcial para la obtención del Título de **Ingeniero en Contabilidad y Auditoría CPA**.

TUTOR:

ING. VERA PINTO RODDY SALUSTIO. MBA.

DIRECTOR DE LA CARRERA:

ING. ÁVILA TOLEDO ARTURO ABSALÓN. MSC.

Guayaquil, octubre del 2014



**UNIVERSIDAD CATÓLICA
DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL**

**FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y ADMINISTRATIVAS
CONTADURÍA PÚBLICA E INGENERÍA EN CONTABILIDAD Y
AUDITORÍA CPA.**

DECLARACIÓN DE RESPONSABILIDAD

Yo, **LUIS ROMÁN QUICHIMBO PINEDA**

DECLARO QUE:

El Trabajo de Titulación “**Elaboración de un sistema de valoración del inventario de acuerdo a las NIIF para la empresa comercial Ferretería Don Juan S.A.**” previa a la obtención del Título de **Ingeniero en Contabilidad y Auditoría CPA.**, ha sido desarrollado respetando derechos intelectuales de terceros conforme las citas que constan al pie de las páginas correspondientes, cuyas fuentes se incorporan en la bibliografía. Consecuentemente este trabajo es de mi total autoría.

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

Guayaquil, octubre del 2014

EL AUTOR

LUIS ROMAN QUICHIMBO PINEDA



**UNIVERSIDAD CATÓLICA
DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL**

**FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y ADMINISTRATIVAS
CONTADURÍA PÚBLICA E INGENERÍA EN CONTABILIDAD Y
AUDITORÍA CPA.**

AUTORIZACIÓN

Yo, **LUIS ROMÁN QUCHIMBO PINEDA**

Autorizo a la Universidad Católica de Santiago de Guayaquil, la publicación en la biblioteca de la institución del Trabajo de Titulación: “**Elaboración de un sistema de valoración del inventario de acuerdo a las NIIF para la empresa comercial Ferretería Don Juan S.A.**”, cuyo contenido, ideas y criterios son de mi exclusiva responsabilidad y total autoría.

Guayaquil, octubre del 2014

EL AUTOR:

LUIS ROMÁN QUICHIMBO PINEDA

AGRADECIMIENTO

A Dios, pilar fundamental en cada paso de mi vida, por guiarme día a día y permitirme aprender de mis errores. A mis abuelos, Juan y Camila, quiénes formaron parte de este mundo, y que gracias a sus consejos y enseñanzas he podido culminar esta etapa muy importante. A mis padres, Luis y Margoth, el mayor ejemplo de superación, por su apoyo incondicional y permanente; de igual manera a mi hermano Raúl, por su ayuda desinteresada en las actividades relacionadas con el presente trabajo. A la muy ilustre Universidad Católica de Santiago de Guayaquil y a mis profesores que durante esta fase han sido guías hacia un futuro correcto y profesional.

LUIS ROMAN QUICHIMBO PINEDA

DEDICATORIA

Dedico el presente trabajo con mucho afecto a mí amada esposa Diana, quien ha sido fundamental para culminar esta etapa de mi vida, brindándome en todo momento su apoyo e impulsándome a seguir adelante académica, profesional y personalmente.

A mi querido hijo Juan Román, quien con su alegría e inocencia me da la motivación y fortaleza necesaria para luchar y cumplir con las metas día a día.

LUIS ROMÁN QUICHIMBO PINEDA



**UNIVERSIDAD CATÓLICA
DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL**

**FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y
ADMINISTRATIVAS CONTADURÍA PÚBLICA E INGENIERÍA
EN CONTABILIDAD Y AUDITORÍA CPA**

CALIFICACIÓN

ING. VERA PINTO RODDY SALUSTIO. MBA.

ÍNDICE GENERAL

Índice General	VIII
Índice de Cuadros	XI
Índice de Gráficos	XII
Índice de Figuras	XIII
Resumen	XIV
Introducción	1
Capítulo I Problema de investigación	
1.1. Planteamiento del Problema	2
1.2. Causas y consecuencias	2
1.3. Delimitación	3
1.4. Formulación del problema	5
1.5. Evaluación del problema	5
1.6. Objetivos	5
1.7. Justificación	6
Capítulo II Marco teórico	
2.1. Normas Internacionales de Información Financiera	7
2.1.1 Postulados Básicos y Características Cualitativas	9
2.1.2 Reconocimiento de las Partidas en los Estados Financieros	10
2.1.3 NIIF para Pymes	12

2.1.4 Diferencia entre NIIF y NIIF para Pymes	14
2.1.5 Cambio de política contable	16
2.2 Inventario	18
2.2.1. Sistemas de control del inventario	18
2.2.2. Medición de inventario	20
2.2.3. Métodos de valoración de inventario	21
2.2.4 Deterioro del valor de los inventarios	22
Capítulo III Metodología de la Investigación.	
3.1. Modalidad	24
3.2. Tipo de investigación	24
3.3 Sujeto de la Investigación	24
3.4. Instrumentos	25
Capítulo IV Desarrollo de la Investigación	
4.1. Aspectos Generales de la empresa	26
4.1.1. Información actual	26
4.1.1.1 Isotipo de la Empresa	26
4.1.2. Reseña histórica	27
4.1.3. Misión , Visión y Organigrama de la empresa	28
4.2 Análisis del ambiente de la empresa	29
4.2.1. Entorno económico	29

4.2.2. Análisis FODA	32
4.2.2.1 Fortalezas	33
4.2.2.2 Debilidades	33
4.2.2.3 Oportunidades	34
4.2.2.4 Amenazas	34
4.2.3. Instalaciones	35
4.2.4 Proceso de Comercialización	43
4.3 Proceso de Control Interno del Inventario	47
4.4 Descripción del Control Interno	50
4.5 Análisis del Estado de Situación Financiera	51
4.6 Índices financieras	55
4.7 Análisis ABC del Inventario	58
4.8 Valoración de Inventario de acuerdo al método de minorista	61
4.9 Valoración de Inventario de acuerdo al método de costo promedio ponderado.	67
4.10 Análisis comparativo de los métodos de valoración.	70
Capítulo V Conclusiones y Recomendaciones	
5.1 Conclusiones	73
5.2 Recomendaciones	74
Bibliografía	75

ÍNDICE DE CUADROS

Cuadro N°1	Diagrama De Causa-Efecto- Empresa Ferretería Don Juan	4
Cuadro N°2	Plazos de Adopción de las NIIF	7
Cuadro N°3	Diferencias entre las NIIF completas y las NIIF para Pymes	14
Cuadro N°4	Análisis FODA Ferretería Don Juan	32
Cuadro N°5	Divisiones de la Empresa	35
Cuadro N°6	Proceso de Comercialización Ferretería Don Juan	44
Cuadro N°7	Principales Clientes	45
Cuadro N°8	Principales Proveedores	46
Cuadro N°9	Acta de Inventario	48
Cuadro N°10	Análisis Vertical del Estado de Situación Financiera	52
Cuadro N°11	Estado de Resultado Integral	54
Cuadro N°12	Tabla de Datos para Análisis ABC del Inventario	59
Cuadro N°13	Análisis ABC del Inventario	60
Cuadro N°14	Costo Método Minorista	66
Cuadro N°15	Kardex - Empresa Comercial Ferretería Don Juan	68
Cuadro N°16	Método de costo promedio ponderado	69
Cuadro N°17	Diferencia de Valorización	70
Cuadro N°18	Comparación de la valoración del inventario	71

ÍNDICE DE GRÁFICOS

Gráfico N°1	Organigrama Ferretería Don Juan	28
Gráfico N°2	Producción por provincias de mayor participación en miles de dólares	29
Gráfico N°3	Producción por Actividad Económica de mayor participación en miles de dólares	31
Gráfico N°4	Plano – Instalaciones Ferretería Don Juan	36
Gráfico N°5	Líneas de productos	47
Gráfico N°6	Proceso de Abastecimiento	49
Gráfico N°7	Composición del Patrimonio	53
Gráfico N°8	Análisis ABC del Inventario	61
Gráfico N°9	Valoración de Inventario	72

ÍNDICE DE FIGURAS

Figura N°1	Isotipo de la empresa	26
Figura N°2	Evolución Del Sector Ferretero	32
Figura N°3	Empresa Comercial Ferretería Don Juan	37
Figura N°4	Local Comercial	38
Figura N°5	Área de Bodegas	39
Figura N°6	Bodega No. 1	39
Figura N°7	Bodega No. 2	40
Figura N°8	Bodega No. 3	40
Figura N°9	Bodega No. 4	41
Figura N°10	Bodega No. 5	41
Figura N°11	Bodega No. 6	42
Figura N°12	Bodega No. 7	42
Figura N°13	Área de descarga	43

Resumen

El trabajo de investigación tiene como objetivo principal evaluar el efecto del control y valoración de Inventarios en la empresa Ferretería Don Juan, a través del sistema de control permanente y el método de valoración de Promedio Ponderado. La información teórica ha sido recopilada de las diferentes fuentes bibliográficas que se encuentran al alcance en la actualidad como son libros, publicaciones, leyes, internet y los resultados obtenidos están basados en el análisis de los Estados Financieros al 31 de diciembre de 2013. Se determina el marco teórico para la investigación, basándose en las Normas Internacionales de Información Financiera, las NIIF para Pymes y resoluciones de la Superintendencia de Compañías. Se procede con el análisis del proceso del control del inventario como el abastecimiento del mismo, su recepción, almacenamiento, costeo y ventas. La conformación del inventario es analizada bajo un estudio ABC, que permitirá determinar la composición y concentración del mismo, y definir cuáles son los productos que necesitan un mayor control. El evaluar los procesos de control interno, especialmente en el rubro de inventarios, evitará realizar inversiones que no contribuyan con el crecimiento de la empresa. Se realiza una valoración del inventario por medio del método de minorista, aplicando una fórmula sencilla para determinar el costo, se fijan los márgenes de ganancias y de gastos. Posteriormente se valúa el inventario por el método del costo promedio ponderado. Se analiza el impacto de ambos métodos de valuación en los Estados Financieros siguiendo los parámetros establecidos en las Normas Internacionales de Información Financiera para pequeñas y medianas entidades, siendo diferente al manejo contable y financiero que se ha venido realizando. La comparación de ambos métodos determina que la evaluación del inventario al método del costo promedio ponderado genera menores costos en la entidad, reflejándose un impacto positivo en los estados financieros al generar mayor rentabilidad.

Introducción

Ferretería Don Juan S.A. se encuentra ubicada en el suroeste del cantón Guayaquil, con una trayectoria de 28 años es una empresa sólida y en constante crecimiento que se dedica a la venta de artículos de ebanistería, electricidad, pinturas y herramientas. Por la disponibilidad y variedad de los productos ofrecidos ha logrado un gran reconocimiento, a pesar de que es una empresa PYME, ha podido posicionarse en el mercado ferretero.

El enfoque de mejorar la recopilación, análisis e interpretación de información sobre las mejores opciones en el inventario eleva la importancia de un sistema permanente de control que brinde la seguridad al gerente general en la toma de decisiones sobre la inversión a realizarse. El siguiente trabajo de titulación ha sido elaborado en los siguientes capítulos:

En el Capítulo I se describe el planteamiento y evaluación del problema, los objetivos que se persiguen y la justificación del desarrollo de este proyecto.

En el Capítulo II se detalla el Marco Teórico en que se basa la investigación, compuesta por la descripción de las NIIF completas y la NIIF para Pymes, y una amplia cobertura de los métodos de control y valoración del inventario.

En el Capítulo III se describe la metodología que se utilizará para el desarrollo de la investigación, considerándose el método explicativo y descriptivo a través de entrevistas y análisis de los Estados Financieros.

En el Capítulo IV se realiza el análisis de la empresa utilizando la matriz FODA, adicionalmente la valoración del inventario a través de los métodos costo minorista y costo promedio ponderado, procediéndose a evaluar el impacto generado en los Estados Financieros.

Al finalizar, en el Capítulo V, se presentan las conclusiones y recomendaciones en base a los resultados generados en la evaluación de los Estados Financieros aplicando ambos métodos de valoración.

CAPITULO I

PROBLEMA DE INVESTIGACIÓN

1.1. Planteamiento del problema

Desde el inicio del funcionamiento de la empresa se utiliza el sistema de control de inventario periódico, realizando un control cada determinado tiempo mediante un conteo físico para poder determinar con exactitud la cantidad de inventario disponible en una fecha determinada. La empresa realiza los procesos de compra, venta y control de inventario de manera manual; las adquisiciones del inventario se realizan por el gerente general basadas en su experiencia e información de sus de sus vendedores.

La inexistencia de una planificación para adquisiciones del inventario, forja que se compre en exceso ciertos productos que no son de rotación rápida, lo que ha derivado que éstos se conviertan en inventario de baja rotación dando como resultado que el capital invertido no genere los ingresos deseados en el corto plazo.

Los inventarios están sujetos a varias clases de situaciones inherentes tales como: obsolescencia, sustracciones, robos, pérdidas, malos manejos que originan confusiones en el establecimiento y perjudicando la actividad de la empresa, lo que va a originar que afecte directamente la rentabilidad reflejada en los estados financieros.

1.2. Causas y consecuencias

Debido a la falta de sistematización, valuación de los inventarios y de una planificación en la gestión de adquisiciones de inventarios, la Administración carece de información oportuna y precisa para dar un mejor destino a su inversión, acumulando inventarios en mal estado o de baja rotación, llegando a representar un 20 % del total.

El manejo del inventario por el Sistema Periódico se mantiene hasta la actualidad debido a que el Gerente general no considera relevante la implementación del Sistema Permanente, al evitar delegar funciones o responsabilidades.

Al desconocer datos reales de lo que posee limita el crecimiento en el mercado de manera más organizada y al mismo tiempo obtener mayor rentabilidad tanto para sus propietarios como para el personal que labora en la empresa.

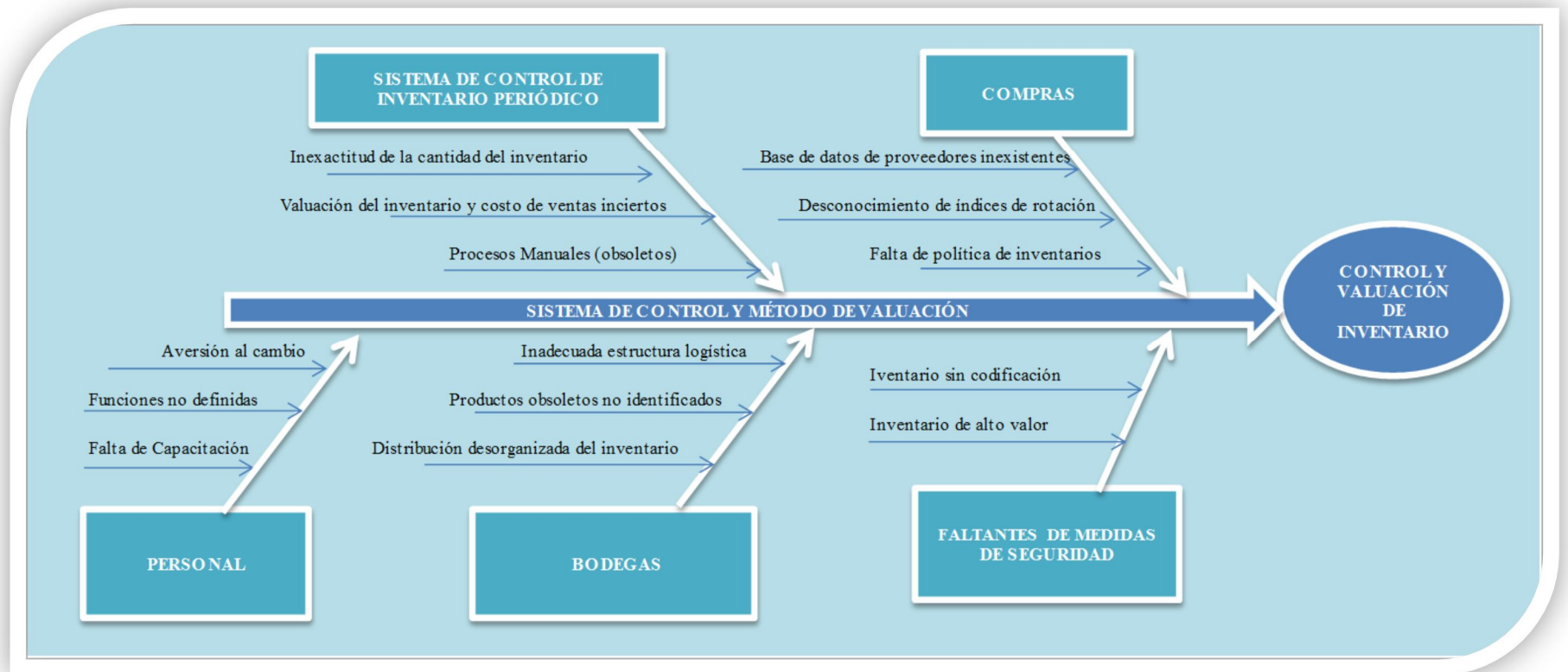
La administración general desde el año 2004 destina mayor capital propio para la adquisición de grandes cantidades de diversos productos para venderlos al por mayor, en un periodo menor a un año.

Las situaciones antes descritas generan incertidumbre al momento de tomar decisiones financieras y proyectan un escenario para posibles contingencias tributarias y financieras.

Las causas en la falta de control y valuación del inventario, identificadas en la empresa Ferretería Don Juan se detallan a continuación utilizando el diagrama de Ishikawa, en el cual se analiza de acuerdo a las variables:

- Sistema de Control de Inventario.
- Proceso de compra.
- Personal de la empresa.
- Manejo de las bodegas.
- Medidas de seguridad.

Cuadro N°1
Diagrama De Causa-Efecto - Empresa Ferretería Don Juan



Fuente: Ferretería Don Juan

Elaborado por: Autor

1.3. Delimitación

Para realizar este trabajo de investigación se analizará el Balance General y el Estado de Resultados al 31 de diciembre de 2013, de acuerdo al Sistema Periódico versus el Sistema Permanente de control del inventario de la empresa Ferretería Don Juan.

A su vez se reflejará el impacto en los estados financieros utilizando el método de valoración de costo promedio aplicando de acuerdo a las Normas Internacionales de Información Financiera.

1.4. Formulación del problema

¿Cuál es el efecto de aplicar el sistema permanente de control de inventario y el método de valoración de costo promedio de acuerdo a las NIIF para Pymes en la empresa Ferretería Don Juan a los estados financieros al 31 de diciembre de 2013?

1.5 Evaluación del problema

El problema de investigación es factible, debido a que los cambios que se proponen son ejecutables en el período de análisis ya que se cuenta con el recurso humano y la accesibilidad a los estados financieros de la empresa. Se demostrará el efecto en el análisis de los Estados Financieros bajo la modalidad del Sistema Permanente de control de inventario y el Método de Valoración de Costo Promedio de acuerdo a las NIIF.

1.6. Objetivos

Objetivo general

- Analizar el efecto de aplicar el sistema permanente de control de inventario y el método de valoración de costo promedio de inventario de acuerdo a las NIIF en la empresa Ferretería Don Juan.

Objetivos específicos

- Comparar los sistemas de control de inventario periódico versus el sistema de control permanente.
- Verificar el proceso de conteo físico de inventario y su valoración bajo el método de minorista.
- Valorar el inventario al método de costo promedio de acuerdo a las NIIF.

1.7. Justificación

En la mayoría de empresas comercializadoras de productos el manejo de inventario es de vital importancia para su desarrollo, por lo que se trata de encontrar soluciones concretas a los problemas y situaciones internas que inciden en los resultados del proceso de inventarios de la empresa Ferretería Don Juan, contribuyendo con el mejoramiento de control desde la entrada, el almacenamiento y la salida de los productos ofrecidos, generando beneficios para sus administradores, trabajadores y clientes, que permitirá a la empresa seguir creciendo en el sector ferretero.

CAPITULO II

MARCO TEÓRICO

2.1. Normas internacionales de información financiera

Las normas contables implementadas entre los años 1973 y 2001, toman el nombre de Normas Internacionales de Contabilidad (NIC) y fueron establecidas por el (IASB) International Accounting Standards Committee.

Desde abril de 2001, año de constitución del IASB, institución privada con sede en Londres, adoptó todas las NIC y continuó su desarrollo, denominando al conjunto como Norma Internacional de Información Financiera (NIIF), también conocidas por sus siglas en inglés como (IFRS), International Financial Reporting Standard.

Constituyen los Estándares Internacionales o normas internacionales en el desarrollo de la actividad contable y suponen un manual Contable, ya que en ellas se establecen los lineamientos para llevar la Contabilidad de la forma como es aceptable en el mundo. (Romero López, 2004)

La Superintendencia de Compañías mediante Resolución No. 08.G.D.DSC.010 del 20 de noviembre del 2008 y la Resolución No. SC.Q.ICI.CPAIFRS.11.01 del 12 de enero de 2011, estableció el siguiente cronograma para la adopción de las NIIF en Ecuador por parte de las compañías que están bajo su control.

Cuadro N°2
Plazos de Adopción de las NIIF

AÑO	TIPOS DE COMPAÑÍAS
2010	Compañías reguladas por la Ley de Mercado de Valores.
2011	Compañías cuyos activos superen US\$ 4 millones al 31-Dic-07, entidades de economía mixta, sector público, sucursales de compañías extranjeras.
2012	Pymes

Fuente: Superintendencia de Compañías

Elaborado: Autor

El marco conceptual para la preparación de Estados Financieros, define los conceptos principales para facilitar la lectura de los mismos a sus usuarios. Este fue emitido por el Consejo de Normas Internacionales de Contabilidad (IASB), principalmente con los objetivos de regular las normas y procedimientos relativos a la emisión, preparación e interpretación de estados financieros, así como una guía para la formación de una opinión por parte por parte de los auditores externos. (Gaitán, 2006)

El marco conceptual define principalmente los objetivos de los estados financieros, características cualitativas sobre la información contenida en los mismo, definición de cada uno de los elementos que los conforman, así como la manera de reconocimiento y medición de estos elementos y los conceptos de patrimonio.

El alcance del marco conceptual es aplicable para todas las empresas sin importar su naturaleza y el aporte más significativo que hace es la guía para sus usuarios, de acuerdo a su necesidad de información e intereses en juego.

Entre los usuarios más importantes están: Inversionistas, empleados, financistas, proveedores, clientes, organismos públicos, clientes y público general, los cuales se fundamentan en tres pilares para la toma de una decisión basados en la información reflejada en los estados financieros:

Situación Financiera

Se refleja en el Balance General, que muestra principalmente los recursos que controla la empresa así como otros indicadores importantes como la liquidez, solvencia y sintetiza la capacidad que tendrá la empresa para generar efectivo en el futuro.

Información de Desempeño

Esta es visualizada fundamentalmente por el Estado de Resultados, e indica el desempeño que tiene una empresa en un período de tiempo, principalmente determinado por su rentabilidad.

Información de Flujo de Efectivo

Esta es suministrada por el Estado de Flujo de Efectivo, y refleja el destino que se le están dando a los recursos de una empresa, sea en actividades de inversión, financiamiento u operacionales y la capacidad para generar efectivo en el futuro.

2.1.1 Postulados básicos y características cualitativas

La información contenida en los estados financieros debe cumplir con algunos postulados básicos que señala el marco conceptual, para que la misma refleje lo más aproximado a la realidad la situación de la empresa, así los postulados dicen:

Devengado.- Este principio señala que los efectos de las transacciones y operaciones de la empresa deben reflejarse en los libros contables al momento que ocurren, sin distinción del momento de recepción del pago, de esta manera se brinda una visión más amplia al usuario que puede conocer tanto de operaciones que se generaron en el pasado como de las operaciones que continuarán teniendo alguna incidencia en el presente.

Empresa en Marcha.- Este principio indica que los estados financieros se preparan bajo el supuesto de que la empresa está en funcionamiento y que continuará operando en el futuro visible, de esta manera el usuario puede confiar en que la información le será útil también para el futuro ya que las circunstancias operacionales se mantendrán más o menos similares.

Para la elaboración de los estados financieros, excepto en lo relacionado con la información de flujos de caja, se deberá utilizar una base contable de acumulación o devengo que establece que los activos, pasivos, ingresos y gastos se podrán registrar solo si cumplen con las definiciones y criterios para ser reconocidos como tal dentro del balance.

2.1.2 Reconocimiento de las partidas en los Estados Financieros

1.-Activos

Las partidas por activos se reconocerán siempre y cuando sea probable que se obtengan beneficios económicos y su costo pueda ser medido con fiabilidad. Los activos contingentes no serán registrados como un activo si no existe un flujo cierto hacia la entidad de beneficios económicos.

2.-Pasivos

Los pasivos serán reconocidos como tal: siempre que exista una obligación presente como resultado de sucesos pasados, además que para su liquidación la empresa necesite desprenderse de recursos económicos y su valor pueda ser medido con fiabilidad. Los pasivos contingentes son una obligación posible pero incierta por lo cual no cumplen los parámetros para ser registrado como pasivo.

3. Ingresos

Su reconocimiento es el resultado del registro de activos y pasivos y serán registrados en el estado de resultados siempre que incrementen los beneficios económicos futuros y pueda ser medido con fiabilidad.

4. Gastos

Su reconocimiento es el resultado del registro de activos y pasivos y se registrarán en el pasivo cuando haya surgido un decremento de beneficios económicos.

Medición inicial

Las PYMES en el reconocimiento inicial medirán los activos y pasivos al costo histórico.

Medición posterior

La medición posterior de activos y pasivos financieros se lo hará al costo amortizado menos el deterioro del valor, método que no se aplica para las inversiones en acciones preferentes no convertibles y las acciones ordinarias sin opción de venta y para las acciones ordinarias sin opción de venta que cotizan en bolsa o cuyo valor razonable se puede medir con fiabilidad.

Activos no financieros

La mayoría de los activos no financieros que una entidad reconoció inicialmente al costo histórico se medirán posteriormente sobre otras bases de medición. Por Ejemplo:

- a) Una entidad medirá las propiedades, planta y equipo al importe menor entre el costo depreciado y el importe recuperable.
- b) Una entidad medirá los inventarios al importe que sea menor entre el costo y el precio de venta menos los costos de terminación y venta.
- c) Una entidad reconocerá una pérdida por deterioro del valor relativa a activos no financieros que están en uso o mantenidos para la venta. La medición de activos a esos importes menores pretende asegurar que un activo no se mida a un importe mayor que el que la entidad espera recuperar por la venta o por el uso de ese activo.

Pasivos distintos de los pasivos financieros

La mayoría de los pasivos distintos de los pasivos financieros se medirán por la mejor estimación del importe que se requeriría para liquidar la obligación en la fecha sobre la que se informa.

Compensación

Una entidad no compensará ninguna de las partidas de balance, a menos que alguna NIIF específica lo requiera. No se podrán compensar las partidas, ya que esto no permitiría que se refleje realidad económica.

2.1.3. NIIF para Pymes

Mediante el desarrollo del trabajo de investigación, se considera de vital importancia señalar el contenido de las Normas Internacionales de Información Financiera para las Pequeñas y Medianas Entidades -NIIF para las PYMES.

La Norma Internacional de Información Financiera para las Pequeñas y Medianas Entidades -NIIF para las PYMES- es un conjunto de normas contables que se basan en las NIIF completas, pero de manera simplificada para que sean de uso y aplicación en pequeñas y medianas empresas.

La IASCF (Fundación del Comité de Normas Internacionales de Contabilidad), publicó la NIIF para las PYMES en el mes de Julio de 2009, la cual está desarrollada en 35 secciones, además del Glosario.

De acuerdo al artículo primero de la Resolución No. SC.Q.ICI.CPAIFRS.11.01 de la Superintendencia de Compañías detalla *“Para efectos del registro y preparación de estados financieros, la Superintendencia de Compañías califica como PYMES a las personas jurídicas que cumplan las siguientes condiciones:*

- a) Activos Totales inferiores a CUATRO MILLONES DE DÓLARES.
- b) Registren un Valor Bruto de Ventas Anuales inferior a CINCO MILLONES DE DÓLARES; Y,
- c) Tengan menos de 200 trabajadores (Personal Ocupado). Para este cálculo se tomará el promedio anual ponderado.

Se considerará como base los estados financieros del ejercicio económico anterior al período de transición. (Superintendencia de Compañías, 2011)

A continuación se transcribe ciertas exigencias para el cumplimiento de la Norma Internacional de Información Financiera para las Pequeñas y Medianas Entidades -NIIF para las PYMES:

Activos por impuestos diferidos.- Impuesto a las ganancias recuperables en periodos futuros sobre los que se informa con respecto a:

- Diferencias temporarias;
- La compensación de pérdidas obtenidas en periodos anteriores, que todavía no hayan sido objeto de deducción fiscal; y
- La compensación de créditos fiscales no utilizados procedentes de periodos anteriores.

Materialidad o importancia relativa.- Las omisiones o inexactitudes de partidas tienen importancia relativa cuando pueden, individualmente o en su conjunto, influir en las decisiones económicas tomadas por los usuarios sobre la base de los estados financieros.

La importancia relativa dependerá de la magnitud y de la naturaleza de la omisión o inexactitud, enjuiciada en función de las circunstancias particulares en que se hayan producido.

Políticas contables.- Principios específicos, bases, convencionalismos reglas y procedimientos adoptados por una entidad para la elaboración y presentación de sus estados financieros.

Presentación razonable.- La imagen fiel de los efectos de las transacciones, así como de otros eventos y condiciones, de acuerdo con las definiciones y los criterios de reconocimiento de activos, pasivos, ingresos y gastos.

Valor razonable.- El importe por el cual puede intercambiarse un activo, cancelarse un pasivo o intercambiarse un instrumento de patrimonio concedido, entre partes interesadas y debidamente informadas que realizan una transacción en condiciones de independencia mutua.

Vida útil.- El periodo durante el cual se espera que un activo esté disponible para su uso por una entidad o el número de unidades de producción o similares que se espera obtener del mismo por parte de la entidad. (Accounting Standards Board (IASB), 2009)

2.1.4. Diferencia entre NIIF y NIIF para Pymes

A continuación se detalla las diferencias relevantes para el presente análisis entre las NIIF completas y las NIIF para Pymes. (Thornton, 2011)

Cuadro N°3

Diferencias entre las NIIF completas y las NIIF para Pymes

TEMA	NIIF PYMES	NIIF COMPLETAS
	NIIF PYMES (Secciones 3 - 8)	NIIF Completas (NIC 1, 7)
Presentación de estados financieros	Se permite la presentación de un estado de resultados y ganancias acumuladas, en cambio del estado de resultado integral y del estado de cambios en el patrimonio, cuando los cambios patrimoniales se derivan de resultados y variaciones de las utilidades retenidas.	No se permite esta opción. Se requiere la presentación de un estado de posición financiera del primer período comparativo presentado, cuando una entidad realiza aplicación retroactiva, re expresión retroactiva o cuando reclasifica partidas en los estados financieros.

TEMA	NIIF PYMES (Sección 16)	NIIF Completas (NIC 40)
Propiedades de inversión	Debe usarse el modelo del valor razonable siempre que se pueda medir de manera fiable sin un costo desproporcionado. De lo contrario modelo del costo (Sección 17)	Modelo de valor razonable o modelo del costo.
TEMA	NIIF PYMES (Sección 17)	NIIF Completas (NIC 16)
Propiedad planta y equipo	Revaluación no permitida.	Modelo del costo o modelo de la revaluación
	Las vidas útiles, valores residuales y métodos de depreciación no deben revisarse anualmente, a menos que existan indicadores de cambio.	Revisión de vidas útiles, valores residuales y métodos de depreciación al menos al final de cada período.
TEMA	NIIF PYMES (Sección 25)	NIIF Completas (NIC 23)
Costos por préstamos	Se reconocen como gastos del periodo.	Deben capitalizarse cuando se relacionan con activos aptos.
TEMA	NIIF PYMES (Sección 27)	NIIF Completas (NIC 36)
Deterioro de activo	La comprobación del deterioro sólo es necesaria cuando existen indicios de deterioro (Excepto para inventarios que deben medirse anualmente).	Se requieren pruebas anuales de deterioro para intangibles con vidas útiles indefinidas (Incluyendo Goodwill) e intangibles aún no disponibles para uso.
	Activos no corrientes mantenidos para la venta no se clasifican por separado. Son un indicador de deterioro de estos activos.	Activos no corrientes mantenidos para la venta son una categoría separada. (NIIF 5)

Fuente: NIIF completas y NIIF para pymes

Elaboración: Autor

2.1.5 Cambio de política contable

La base teórica para realizar el cambio de políticas contables se norma en la Sección 10, Políticas Contables, Estimaciones y Errores de las NIIF para pymes en la cual se establece que son políticas contables los principios, bases, convenciones, reglas y procedimientos específicos adoptados por una entidad al preparar y presentar estados financieros. (Accounting Standards Board (IASB), 2009, p. 54)

Una entidad cambiará una política contable solo si el cambio:

- Es requerido por cambios a las NIIF, o
- Permita que los estados financieros suministren información fiable y más relevante sobre los efectos de las transacciones.

Los siguientes casos no son considerados cambios en las políticas contables:

- La aplicación de una política contable para transacciones, otros sucesos o condiciones que difieren sustancialmente de los ocurridos con anterioridad.
- La aplicación de una nueva política contable para transacciones, otros eventos o condiciones que no han ocurrido anteriormente o que no eran significativos.
- Un cambio en el modelo de costo cuando ya no está disponible una medida fiable del valor razonable (o viceversa) para un activo que esta NIIF requeriría o permitiría en otro caso medir al valor razonable.

La NIIF para pymes permite una elección de tratamiento contable (incluyendo la base de medición) para una transacción específica u otro suceso o condición y una entidad cambia su elección anterior, eso es un cambio de política contable.

Aplicación retroactiva

La entidad aplicará la nueva política contable a la información comparativa de los periodos anteriores desde la primera fecha que sea practicable, como si la nueva política contable se hubiese aplicado siempre.

Cuando sea impracticable determinar los efectos para uno o más periodos anteriores para los que se presente información, la entidad podrá;

- Aplicar la nueva política contable a los importes en libros de los activos y pasivos al principio del primer periodo para el que sea practicable la aplicación retroactiva, el cual podría ser el periodo actual, y efectuará el correspondiente ajuste a los saldos iniciales de cada componente del patrimonio que se vea afectado para ese periodo. (Accounting Standards Board (IASB), 2009, p. 56)

Información a revelar

Cuando un cambio voluntario en una política contable tenga un efecto en el periodo corriente o en cualquier periodo anterior, una entidad revelará:

- La naturaleza del cambio en la política contable.
- Las razones por las que la aplicación de la nueva política contable suministra información fiable y más relevante.
- En la medida en que sea practicable, el importe del ajuste para cada partida de los estados financieros afectada, mostrado por separado:
 - para el periodo corriente;
 - para cada periodo anterior presentado; y
 - para periodos anteriores a los presentados, de forma agregada.
- Una explicación en el caso de que sea impracticable la determinación de los importes a revelar en el apartado (c) anterior.

No es necesario repetir esta información a revelar en estados financieros de periodos posteriores. (Accounting Standards Board (IASB), 2009, p. 56)

2.2. Inventario

Los inventarios son activos: (Accounting Standards Board (IASB), 2009, p. 81)

- Mantenedos para la venta en el curso ordinario de los negocios
- En el proceso de producción de esas ventas
- En la forma de materiales o suministros a ser consumidos en el proceso productivo o de prestación de servicios

2.2.1. Sistemas de control de inventario

El control de los Inventarios es realizado mediante dos sistemas:

- Sistema de inventarios permanente.
- Sistema de inventarios periódico.

Sistema de inventario permanente

Permite un control constante de los inventarios, al llevar el registro de cada unidad que ingresa y sale del inventario. Este control se lleva mediante tarjetas llamadas Kardex, en las cuales se lleva el ingreso de cada unidad, su valor de compra, la fecha de adquisición, así como también la cantidad y el costo de la salida de cada unidad y la fecha en que se retira del inventario.

De esta forma, en todo momento se puede conocer el saldo exacto de los inventarios y el valor del costo de venta. Además del control permanente de los inventarios, este sistema permite la determinación del costo al momento de hacer la venta, debido a que en cada salida de un producto, se registra su cantidad y costo.

En el sistema permanente, las compras de mercancías o Materia prima se contabilizan en un débito a la cuenta de Inventarios (Activo). En la devolución de compras de mercancías, se afecta directamente la cuenta de Inventarios, es decir, se contabiliza como un crédito a la respectiva subcuenta de inventarios.

Cuando se realiza una venta, esta se contabiliza en la respectiva cuenta de ingresos, y a la vez se contabiliza el costo de venta, puesto que al momento de cada venta, se determina también su costo.

Este sistema de control de inventario permite aplicar los métodos de valuación tales como: Método del promedio ponderado, Método Peps, Método Ueps, Método retail.

Sistema de inventario periódico

Este sistema realiza un control cada determinado tiempo o periodo, y para eso es necesario hacer un conteo físico para poder determinar con exactitud la cantidad de productos disponibles en una fecha determinada.

Para determinar el costo de las ventas realizadas en un periodo, al inventario inicial se suman las compras, después se deducen las devoluciones en compras y el inventario final. El resultado es el costo de las ventas del periodo.

En el inventario periódico, las compras de mercancía o de Materia prima, no se contabilizan en el activo (Inventarios), sino que se contabilizan en la cuenta Compras.

Las devoluciones de mercancías compradas se contabilizan también en la cuenta de compras y las ventas se contabilizan en la respectiva cuenta de Ingresos, lo mismo que la Devolución en ventas.

El sistema de inventarios periódico, al no ejercer un control constante, es un sistema que facilita la pérdida de los inventarios

2.2.2. Medición de inventario

Una entidad medirá los inventarios al importe menor entre el costo histórico y el precio de venta estimado menos los costos de terminación y venta.

Costo de los Inventarios

El costo de los inventarios comprenderá todos los costos derivados de su adquisición y transformación, así como otros costos en los que se haya incurrido para darles su condición y ubicación actuales.

Entre los Inventarios específicamente en las empresas comerciales se incluyen los bienes comprados y almacenados para revender. También son inventarios los productos terminados o en curso de fabricación por la entidad, así como los materiales y suministros para ser usados en el proceso productivo.

Costos de adquisición

Los costos de adquisición de los inventarios comprenderán el precio de compra, los aranceles de importación y otros impuestos (que no sean recuperables posteriormente de las autoridades fiscales), el transporte, la manipulación y otros costos directamente atribuibles a la adquisición de las mercaderías, materiales o servicios.

Los descuentos comerciales, las rebajas y otras partidas similares se deducirán para determinar el costo de adquisición.

Montos excluidos del costo de los inventarios.

Son excluidos y por lo tanto reconocidos como gastos del ejercicio en el que se incurren, los siguientes:

- Las cantidades anormales de desperdicio de materiales, mano de obra u otros costos de producción;
- Los costos de almacenamiento, a menos que esos costos sean necesarios en el proceso productivo, previos a un proceso de elaboración futuro;
- Los costos indirectos de administración que no hayan contribuido a dar a los inventarios su condición y ubicación actuales; y los costos de venta. (Accounting Standards Board (IASB), 2009, p. 81)

2.2.3. Métodos de valoración de inventario

Los métodos para la determinación del costo de los inventarios de acuerdo a las NIIF para Pymes son:

- El método de los minoristas
- El método de primera entrada primera salida (PEPS o FIFO)
- El método de costo promedio ponderado

La medición del costo de los inventarios por el método UEPS (FIFO), último entrada primera salida, de acuerdo a las NIIF no está permitido por que tiende a valorizar el inventario al costo más antiguo, dejando al final del año un inventario subvalorado.

Método de los minoristas

Se lo conoce también como método al detalle y se utiliza en el sector comercial al por menor, para la valoración de inventarios, cuando haya un gran número de artículos que rotan velozmente, con márgenes similares y para los cuales resulta impracticable utilizar otros métodos de cálculo de costos.

El costo de los inventarios se determinará deduciendo, del precio de venta del artículo en cuestión, un porcentaje adecuado de margen bruto.

Método PEPS

Se basa en que los productos en existencias comprados o producidos antes, serán vendidos en primer lugar y, consecuentemente, que los productos que queden en el saldo final serán los producidos o comprados más recientemente.

Método del costo promedio

Determina el costo de cada unidad de producto a partir del promedio ponderado del costo de los artículos similares, que se poseen al principio del ejercicio económico y del costo de los mismos artículos comprados o producidos durante el ejercicio. Se puede calcular el promedio periódicamente o después de recibir cada compra adicional.

El tratamiento de las devoluciones en ventas o compras por este método, se realiza de manera que se vuelve a dar entrada o salida por el valor del costo con que se registró y entran nuevamente a ser parte de la ponderación.

2.2.4 Deterioro del valor de los inventarios

De acuerdo a la Sección 27 de las NIIF para pymes, se requiere que una entidad evalúe al final de cada periodo sobre el que se informa si los inventarios están deteriorados, es decir, si el importe en libros no es totalmente recuperable, tales como, obsolescencia, daños o precios de venta descendientes.

La empresa que tuviese inventarios deteriorados, obsolescencia o precios de venta decrecientes, serán medidos a su precio de venta estimado menos los costos estimados de terminación y venta y se reconocerá una pérdida por deterioro de valor. También requieren, en algunas circunstancias, la reversión del deterioro anterior. (Accounting Standards Board (IASB), 2009, p. 166)

El costo de los inventarios puede no ser recuperable en caso de que los mismos estén dañados, si han resultado parcial o totalmente obsoletas, o bien si sus precios de mercado han caído. La práctica de rebajar el saldo, hasta que el costo sea igual al Valor Neto Realizable, es coherente con el punto de vista según el cual los activos no se valorarán en Libros por encima de los importes que se espera obtener a través de su venta o uso.

La disminución del valor en libros, hasta alcanzar el Valor Neto Realizable, así como todas las demás pérdidas en los inventarios, se reconocerán en el ejercicio en que ocurra la rebaja o la pérdida. El valor de cualquier reversión de la rebaja de valor que resulte de un incremento en el Valor Neto Realizable, se reconocerá como una reducción en el valor de los inventarios, que hayan sido reconocidas como gasto, en el ejercicio en que la recuperación del valor tenga lugar

Enfoque tributario

En concordancia, el literal b) del numeral 8 del artículo 28 del Reglamento para la Aplicación de la Ley de Régimen Tributario Interno, dispone, que para efectos de establecer la base imponible de Impuesto a la Renta, son deducibles las pérdidas por las bajas de inventarios, las cuales se justificaran mediante declaración juramentada realizada ante un notario juez, por el representante legal, bodeguero y contador.

En la declaración juramentada se establecerá la destrucción o donación de los inventarios a una entidad pública o instituciones de carácter privado sin fines de lucro con estatutos aprobados por la autoridad competente. Deberán ser realizadas ante el Notario o Juez correspondiente, hasta el 31 de diciembre del respectivo ejercicio fiscal en el que se efectúa la baja de inventario que originó tales pérdidas. (Servicio de Rentas Internas, 2014)

CAPITULO III

METODOLOGÍA DE LA INVESTIGACIÓN

3.1. Modalidad

El trabajo de integración de saberes se realizará partiendo de la investigación de campo que se basa en el levantamiento de información de fuentes primarias, a través de la entrevista y la observación.

3.2. Tipo de investigación

Se realizará mediante el tipo de investigación explicativa: examinando, observando y explorando la empresa, con el objetivo de formular un problema para posibilitar una investigación más precisa.

Luego de completar la etapa de investigación explicativa, se procederá a aplicar la investigación descriptiva que permitirá analizar los casos de forma independiente y aislada de cada uno, procurando describir la mayor cantidad de detalles obtenidos.

3.3. Sujeto de la investigación

Las áreas objeto de investigación fueron: Departamento administrativa, contable y financiero; los sujetos de investigación fueron:

- Gerente
- Supervisor
- Contador General
- Empleados

3.4. Instrumentos

Los instrumentos empleados en el desarrollo de la investigación fueron:

- Entrevistas, formuladas de preguntas de forma escrita que permitieron conocer de primera mano diferentes aspectos de la entidad.
- Observación de las instalaciones, técnica mediante la cual se pudo observar de forma directa los procesos administrativos aplicados, lo cual permitió al investigador recopilar datos mediante su propia apreciación.
- El análisis F.O.D.A., herramienta que facilitó conformar un cuadro de la situación actual de la empresa, obteniendo como resultado un diagnóstico preciso que permitirá en función de ello tomar decisiones acordes con los objetivos y políticas formuladas.
- Un análisis financiero del Estado de Situación Financiera de la entidad al 31 de diciembre de 2013, por medio de un examen vertical y la determinación de los índices financieros.
- A través del análisis ABC del inventario se clasificara de acuerdo a la participación según el valor monetario.

CAPITULO IV

DESARROLLO DE LA INVESTIGACIÓN

4.1 Aspectos Generales de la Empresa.

4.1.1 Información Actual

La empresa comercial Ferretería Don Juan se dedica a la venta al por mayor y menor de artículos de ferretería, se encuentra ubicada en la provincia guayas; cantón Guayaquil; parroquia Febres Cordero; av. 38ava no. 2900 y calle E.

Cuenta con un inventario de 713 productos distribuidos en las áreas de ebanistería, albañilería, electricidad, herramientas, cerrajería, tubería y grifería.

4.1.1.1 Isotipo de la Empresa

Creado por el Ing. en Marketing Luis Miguel Molina, representa la calidez brindada en el servicio y la confianza obtenida de los clientes.

Figura N°1 Isotipo de la Empresa



Fuente: Ferretería Don Juan

4.1.2 Reseña Histórica

La empresa Ferretería Don Juan empezó a funcionar el 8 de septiembre de 1979 en el sector suroeste de la ciudad de Guayaquil, fundada por el Sr. Juan Quichimbo y la Sra. Camila Tapia, quienes migraron desde la provincia del Azuay buscando un porvenir mejor a través de emprender un negocio de abastos en el sector.

El negocio se inició con un local esquinero de construcción mixta ubicado en la calle 38 Ava. # 2900 y la calle 'E', una cuadra antes del cementerio del suburbio ÁNGEL MARÍA CANALS. Se desarrolló como una pequeña tienda-bazar que se dedicaba en un 80 % a la venta de productos de primera necesidad y en un menor porcentaje artículos de ferretería.

En el año 1982 su hijo, el Sr. Luis Quichimbo Tapia empezó a laborar en el negocio junto a su esposa la Sra. Margoth Pineda Cerna. El ingreso de su hijo generó que el negocio se enfoque más en la venta de artículos de ferretería, dejando a un lado la tienda-bazar. En el año 1986 la administración general del negocio es cedida a su hijo Luis.

Conforme transcurre los años, el sector se vuelve una zona de desarrollo y sus habitantes destinan mayor capital para construir, remodelar y arreglar sus hogares, generando así una demanda de productos ferreteros más especializados, de mejor calidad y precio justo.

Debido a esto y con la ayuda del sistema financiero nacional se realizan fuertes inversiones como: diversificación del inventario, ampliación de espacio físico, contratación de personal, entre otros; para satisfacer la demanda creciente de los pobladores. Trabajando de Lunes a domingo, ofreciendo variedad de productos a precios razonables, FERRETERÍA DON JUAN logra ser una empresa reconocida en la zona y comienza a captar clientes de sectores aledaños.

4.1.3. Misión, Visión y Organigrama de la empresa

Misión

Ofrecer productos de ferretería de manera oportuna y de alta calidad para satisfacer las necesidades de nuestros clientes, a través de un personal altamente capacitado, eficiente y responsable.

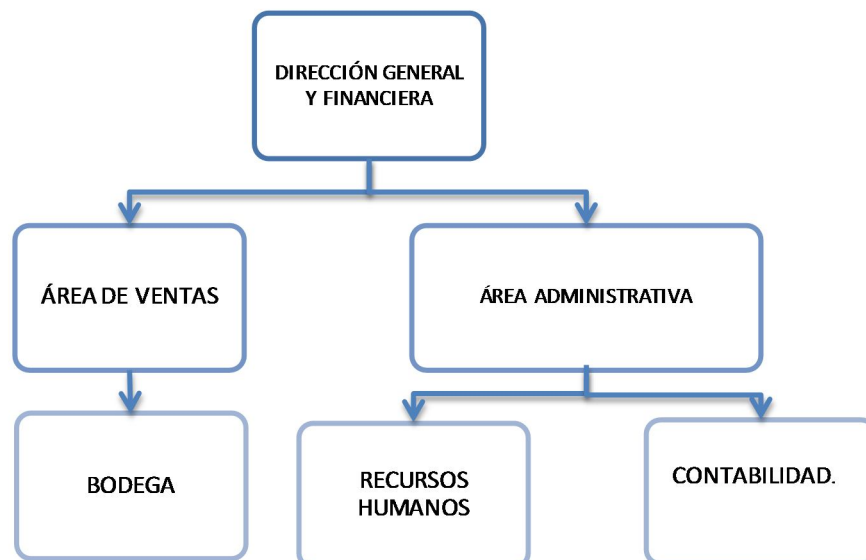
Visión

Ser una empresa reconocida en el sector ferretero ofreciendo a nuestros clientes un amplio surtido de productos que nos permita ampliar nuestra cobertura de mercado como distribuidores de materiales de ferretería.

Organigrama

A continuación se detalla el organigrama de la empresa Ferretería Don Juan:

Gráfico N°1
Organigrama Ferretería Don Juan



Fuente: Ferretería Don Juan

Elaboración: Autor

4.2. Análisis de ambiente de la empresa

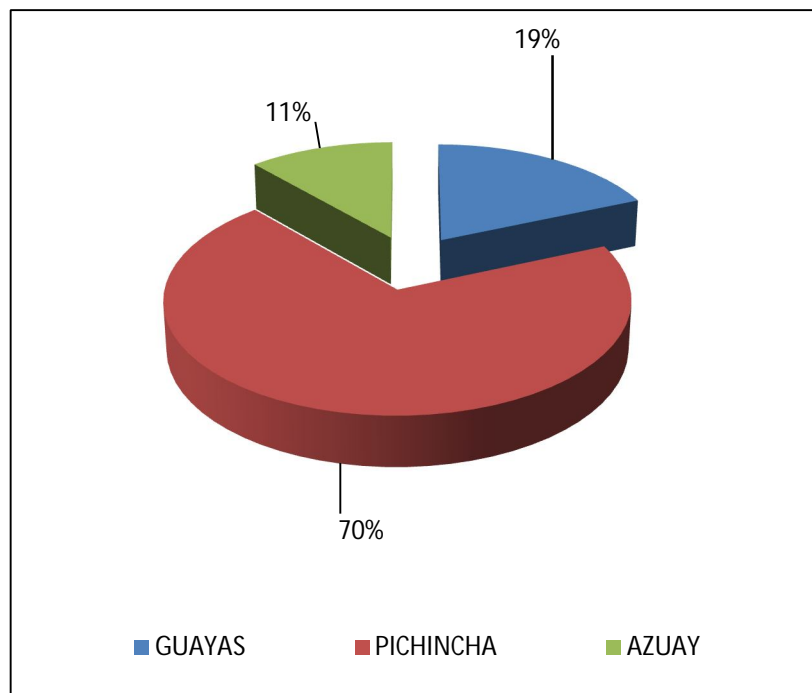
4.2.1. Entorno económico

El sector ferretero del Ecuador ha tenido un crecimiento sostenible en los últimos cinco años, debido al crecimiento de la construcción y la expansión de la economía nacional. De acuerdo a datos del Servicio de Rentas Internas (SRI) indica que este sector declaró \$ 2.320 millones en el año 2013, incrementándose en un 46,8% de lo declarado en el 2008 donde se reportó \$ 1.580 millones. (Diario EL Universo, 2009)

El crecimiento del sector de la construcción se ha incrementado debido a que los ciudadanos pudieron mejorar su poder adquisitivo con relación a la compra y mejora de casas a través de los préstamos del Biess.

Gráfico N°2 Producción por provincias de mayor participación

En miles de dólares



Fuente: INEC- 2010

Según los datos reflejados por el Censo Económico del 2010, realizado por el Instituto Nacional de Estadística y Censos (INEC), determinó que ese año el sector ferretero generó ventas por \$ 1.700 millones, siendo la provincia de Pichincha la de mayor concentración con un 70%, en segundo lugar se encuentra la provincia del Guayas con un 19% de participación.

En el país existen 5.291 ferreterías según datos del INEC, 1.306 se encuentran en la provincia de Guayas, 1.217 en la Provincia de Pichincha y 306 en la provincia del Azuay. (Instituto Nacional Estadística y Censos (INEC) - Secretaría Nacional de Planificación y Desarrollo (SENPLADES), 2010)

El desarrollo de las urbanizaciones en el sector de Daule y Samborondón ha generado que la provincia del Guayas se encuentre en primer lugar con el porcentaje de concentración de establecimientos.

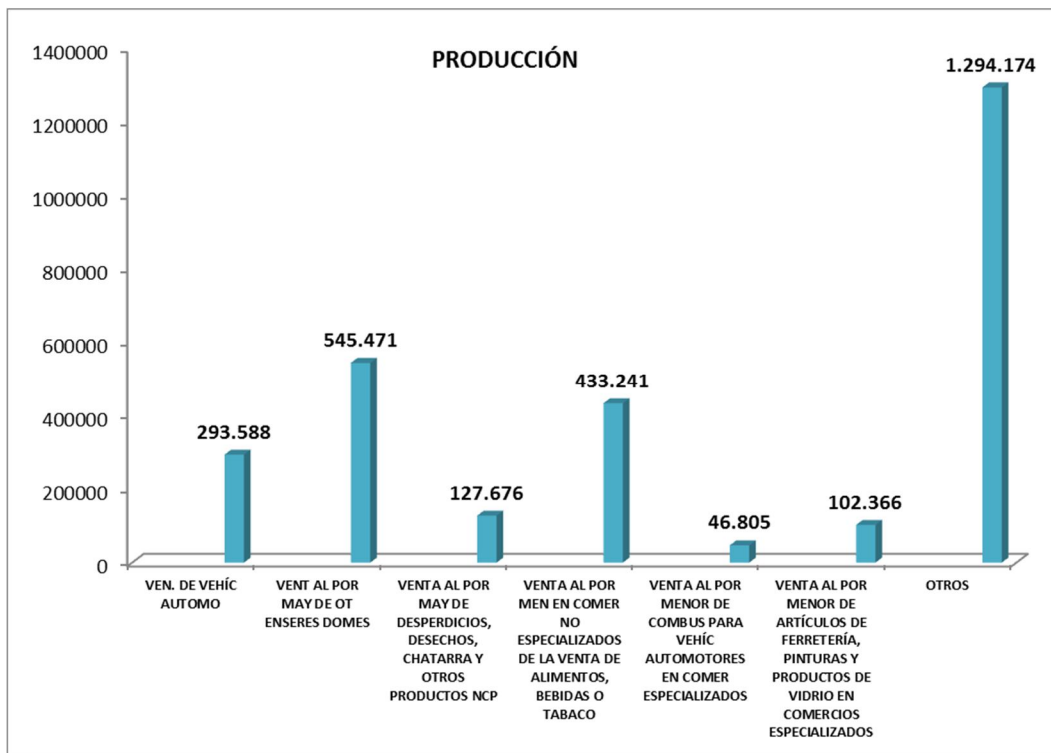
En la ciudad de Guayaquil, ubicados en la calle Rumichaca, se asientan una diversidad de grupos de proveedores de artículos de ferretería, sector mayoritariamente conocido por los residentes de esta ciudad y visitantes de otras provincias para la adquisición de estos artículos.

De acuerdo con la Encuesta de Comercio Interno 2010, la producción nacional se distribuyó así:

El aporte de ventas al por mayor de otros enseres domésticos es el de más notoriedad en su producción; Seguido ventas al por menor no especializado con surtido de alimentos. Referente al valor agregado es la ventas al por mayor de otros enseres domésticos que más aporte tiene, seguido ventas al por menor no especializado con surtido de alimentos.

Quiere decir que entre estos dos rubros inmersos en su categoría son los de más aporte en el Comercio Interno del país. A continuación se gráfica los rubros con respecto a la actividad de Comercio Interno:

Gráfico N°3 Producción por Actividad Económica de mayor participación en miles de dólares

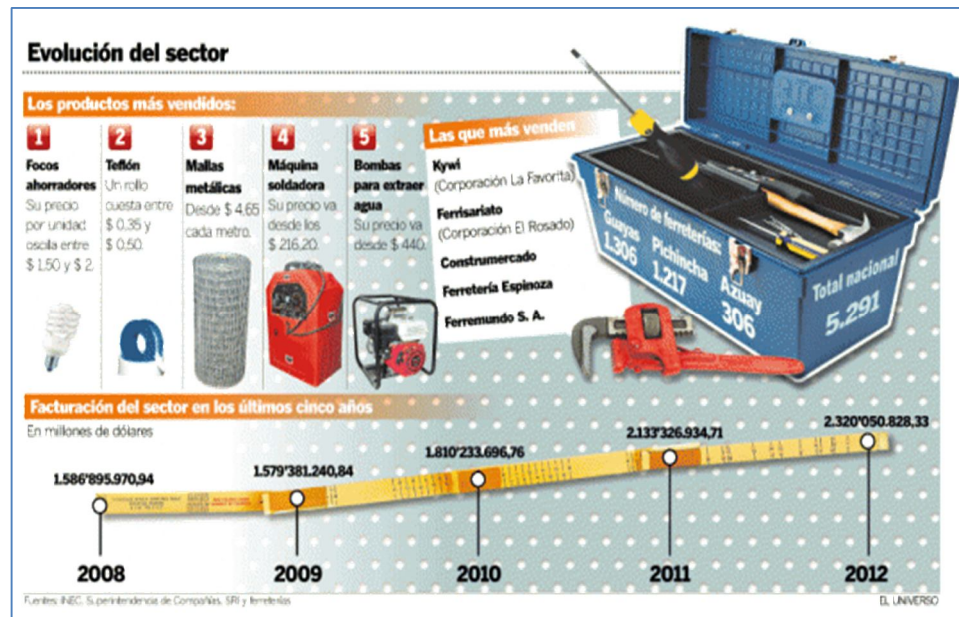


Fuente: INEC 2010

El rubro Venta al por menor de artículos de ferretería, pinturas y productos de vidrios en comercios especializados ocupa el sexto puesto en las actividades comerciales que mayor aportan a la producción nacional. Entre los productos de mayor venta en las ferreterías se destacan:

- a) Los focos ahorradores
- b) Teflón
- c) Mallas Metálicas
- d) Máquina Soldadora
- e) Bombas para extraer agua. (Diario EL Universo, 2009)

Figura N°2 Evolución Del Sector Ferretero



Fuente: Diario El Universo

4.2.2. Análisis FODA

Cuadro N°4 Análisis FODA Ferretería Don Juan

FORTALEZAS	DEBILIDADES
• Cuenta con local propio, con amplias áreas de almacenamiento.	• Aversión al cambio.
• Posicionamiento en el sector.	• Falta de control de inventarios.
• Competitividad de precios.	• Mínima prevención de accidentes laborales
• Portafolio amplio de productos.	• Falta de publicidad.
OPORTUNIDADES	AMENAZAS
• Facilidad de ampliación de local por la amplitud de terreno.	• Uso de tecnología y sistemas computarizados por parte de la competencia.
• Expansión de construcciones en el sector.	• Incremento de negocios en el sector.
• Ventas a créditos a clientes después de un análisis del cupo a otorgar.	• Incremento de la delincuencia en el sector.

Fuente: Ferretería Don Juan

Elaborado por: Autor

La empresa se encuentra en un proceso de adaptación a las nuevas necesidades del mercado por lo que se requiere modificar los procesos para establecer un aumento en sus rentas.

4.2.2.1 Fortalezas.-

La empresa Ferretería Don Juan a lo largo de los años ha adquirido poco a poco los terrenos aledaños para ampliar su establecimiento, actualmente cuenta con 400mts de construcción distribuidos en cinco bodegas y el local comercial.

Una de sus principales fortalezas es el posicionamiento en sus clientes, producto de ser una empresa que tiene 28 años en el sector.

La política de precios de la empresa está enfocada en economías de escala, mantener los precios bajos en los productos de mayor rotación, obteniendo un mayor rendimiento en ventas a mayor volumen. El flujo de ingresos generados por esta política le permite mantener la diversificación de sus productos enfocándose en mantener siempre en el inventario productos complementarios y de distinta calidad.

4.2.2.2 Debilidades.-

El gerente de la empresa Ferretería Don Juan no ha implementado cambios tecnológicos ni ha desarrollado un plan organizacional para el manejo del negocio debido al desconocimiento del impacto favorable que podría incidir en la empresa.

Debido al desconocimiento de información contable, no existe un debido control del inventario, se llevan los registros de manera manual, se realiza un inventario una vez al año y no existe un método de valoración del inventario.

No existe inversión en publicidad, el plan de marketing de la empresa Ferretería Don Juan se respalda únicamente en el posicionamiento creado en sus clientes hace 28 años.

4.2.2.3 Oportunidades.-

La empresa Ferretería Don Juan cuenta con el espacio necesario para realizar una reestructuración en su establecimiento comercial y permitir a sus clientes poder visualizar toda la gama de sus productos al momento de comprar.

El suburbio de Guayaquil al contar con todos los servicios básicos, adicionalmente con alcantarillado, parques, hospitales, gran afluencia de rutas de transporte urbano, ha generado el desarrollo de sus habitantes y de negocios comerciales.

La avenida 38ava se ha convertido en una principal arteria de comercio del suburbio de Guayaquil, por lo que los habitantes de sus alrededores están invirtiendo en el mejoramiento de sus viviendas o construcción de viviendas nuevas impulsando el desarrollo de los negocios relacionados a la construcción, entre ellos la venta de artículos de ferretería.

4.2.2.4 Amenazas.-

EL implemento de la tecnología ha generado que los clientes se inclinen a adquirir los productos donde sus competidores, ya que al contar con un sistema computarizado les permite reducir el tiempo utilizado en la venta de los mismos: eliminando el tiempo perdido al realizar una factura manual o el tener verificar en las bodegas la disponibilidad de algún producto.

La empresa Ferretería Don Juan hace 28 años era el único negocio en el sector que se dedicaba a la venta de artículos de ferretería, lo que permitió su crecimiento continuo, sin embargo con el pasar de los años y debido a externalidades como la dolarización y el retorno de los migrantes con capital propio, ha creado que actualmente en el sector cuente con más 20 ferreterías provocando una desaceleración en el crecimiento del negocio.

El suburbio de Guayaquil, al desarrollarse como un sector comercial con el paso de los años ha provocado que éste desarrollo sea atractivo para el incremento de la delincuencia en el sector disminuyendo los hurtos pero incrementándose los asaltos a los establecimientos comerciales.

4.2.3 Instalaciones

El establecimiento comercial se encuentra ubicado en la dirección: Av. 38ava No. 2900 y calle E. Está distribuido por un local comercial y 7 bodegas donde se almacena la mercadería.

La empresa Ferretería Don Juan cuenta con un área total de 437m² distribuidos de la siguiente manera:

Cuadro N°5 Divisiones de la Empresa

DIVISIONES	AREA (metros cuadrados)
Local Comercial	70
Bodega No. 1	35
Bodega No. 2	28
Bodega No. 3	28
Bodega No. 4	32
Bodega No. 5	48
Bodega No. 6	48
Bodega No. 7	88
Área de descarga de mercadería	60
TOTAL	437

Fuente: Ferretería Don Juan

Elaborado por: Autor

El área total del terreno donde se ubica las bodega de Ferretería Don Juan es de 592 m², de los cuales 437 m², son los ocupados por el local comercial, y las bodegas en donde se encuentran las áreas de almacenamiento de productos tales como tubería, herramientas, accesorios de construcción y demás artículos de ferretería.

Gráfico N°4 Plano – Instalaciones Ferretería Don Juan



Fuente: Ferreteria Don Juan

Elaborado por: Autor

A continuación se muestran las instalaciones que forman la empresa comercial Ferretería Don Juan:

Figura N°3 Empresa Comercial Ferretería Don Juan



Av. 38 ava
y Calle
E. Esquina.

Desde 1988

Fuente: Ferretería Don Juan

La empresa comercial Ferretería Don Juan empezó con un local esquinero, de construcción mixta. En el año 1990 se realiza la construcción de las actuales instalaciones con estructura de hormigón armado de dos pisos y terraza, destinado la planta baja al local comercial y el primer piso vivienda de sus propietarios.

En el pasado las bodegas, eran locales comerciales arrendados a terceros para diferentes tipos de negocios como: restaurantes, zapatería, salón de belleza y vulcanizadora. En la actualidad, como podemos apreciar en las siguientes figuras son destinadas únicamente al almacenamiento de los diferentes productos que conforman el inventario de la empresa.

Figura N°4 Local Comercial



Fuente: Ferretería Don Juan

Área de atención al cliente.

70 metros cuadrado.

El local comercial cuenta con un área de 70 metros cuadrados, conformado por tres ánforas que permiten el ingreso y salida de clientes. Internamente la mercadería es mostrada a través de vitrinas de aluminios, perchas y tableros que le permiten al cliente apreciar directamente la calidad de diversos productos disponibles para la venta.

El área de atención al cliente consta de tres servicios:

A.-Recepción de pedidos y asesoría, compuesta por tres asesores de venta,

B.-Caja;

C.-Entrega de mercadería, donde laboran tres colaboradores.

Figura N°5 Área de Bodegas

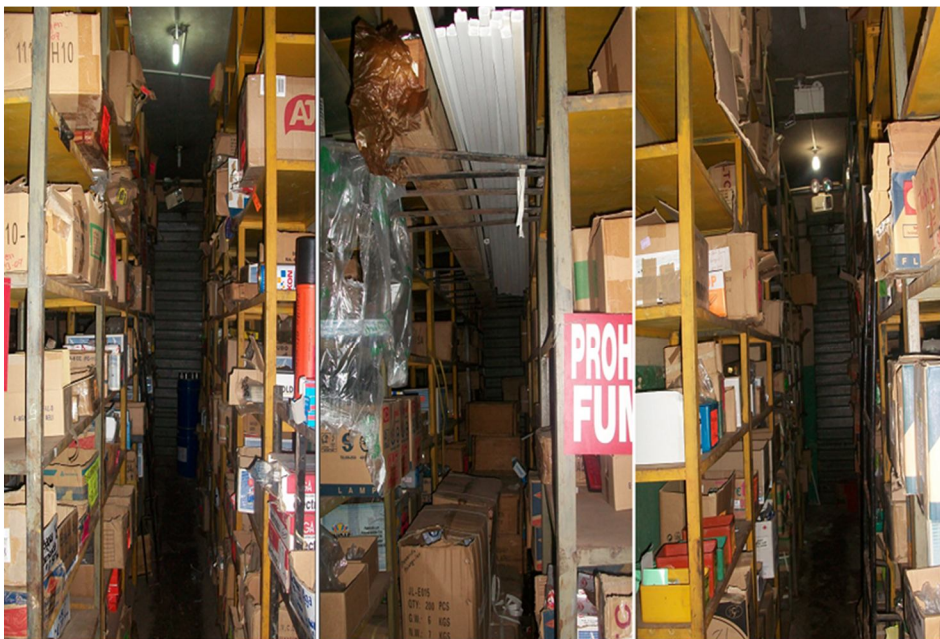


Cuatro principales bodegas.

123 metros cuadrados

Fuente: Ferretería Don Juan

Figura N°6 Bodega No. 1



Productos: Eléctricos, Abrasivos

35 metros cuadrados

Fuente: Ferretería Don Juan

Figura N°7 Bodega No. 2



Productos:
Cerrajería,
Eléctrico
28
metros
cuadrados

Fuente: Ferretería Don Juan

Figura N°8 Bodega No. 3



Productos:
Herrajes,
soldadura,
eléctrico
28
metros
cuadrados

Fuente: Ferretería Don Juan

Figura N°9 Bodega No. 4



Productos:
Pinturas,
Lacas,
Abrasivos

32
metros
cuadrados

Fuente: Ferretería Don Juan

Figura N°10 Bodega No. 5



Productos:
Tubería,
Goma,
Pintura

48
metros
cuadrados

Fuente: Ferretería Don Juan

Figura N°11 Bodega No. 6



Productos:
Herramientas
Eléctricas,
abrasivos,
herrajes

48
metros
cuadrados

Fuente: Ferretería Don Juan

Figura N°12 Bodega No. 7



Productos:
Patatas de
Madera,
Tanques
de Goma

88
metros
cuadrados

Fuente: Ferretería Don Juan

Figura N°13 Área de Descarga de mercadería



**Productos:
Tuberías**

**60
metros
cuadrados**

Fuente: Ferretería Don Juan

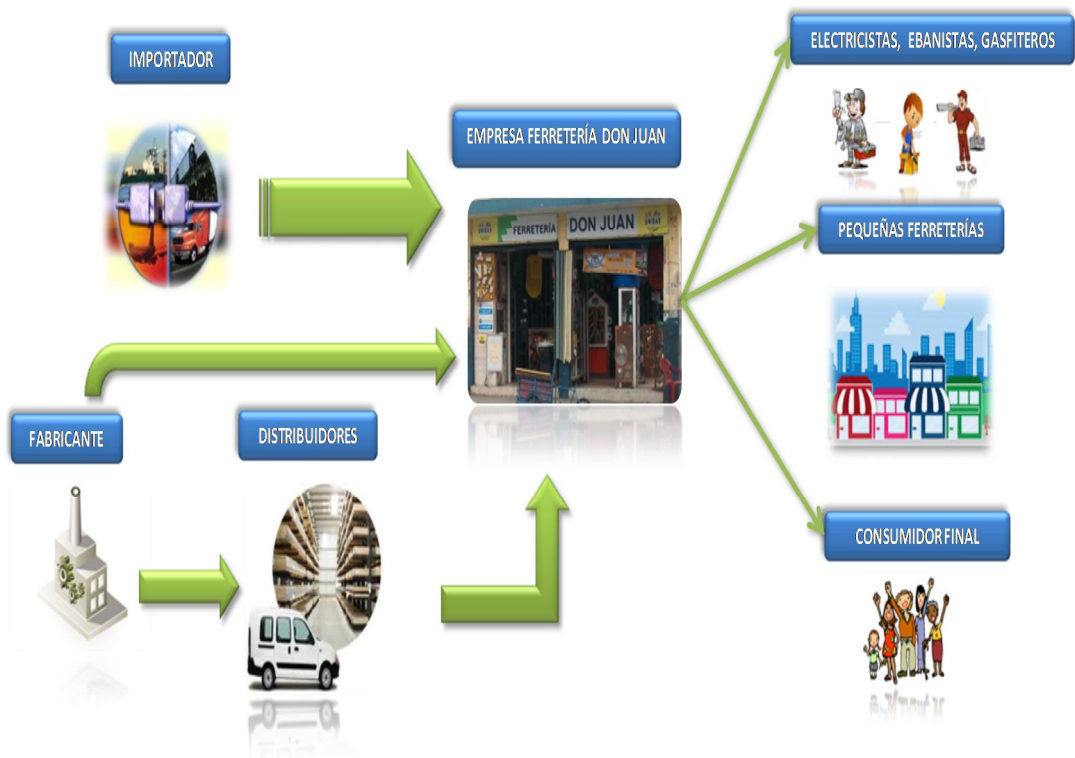
En esta área se recibe la mercadería por parte de los proveedores, se valida el tipo y cantidad de productos de acuerdo a la factura y guía de remisión. En el caso de que es enviada por medio de cooperativas de transporte, se revisa la cantidad, el peso y el estado del embalaje de los bultos.

4.2.4 Proceso de Comercialización

El proceso de comercialización de la empresa Ferretería Don Juan se basa en la adquisición de productos terminados para su venta. El 60% de la mercadería de la empresa es adquirida directamente con los importadores, un 35% a los fabricantes y un 15% a través de los distribuidores.

Una vez verificado que se vendió todo el stock de un producto, se procede con las cotizaciones con los proveedores, se analiza la mejor opción, se negocia el financiamiento con el proveedor, se confirma el pedido y se arregla el espacio físico donde se almacenará los productos.

Cuadro N°6 Proceso de Comercialización – Ferretería Don Juan



Fuente: Ferretería Don Juan

Elaborado por: Autor

Principales clientes y proveedores:

Principales clientes:

Los principales clientes de empresa Ferretería Don Juan, son los que realizan básicamente trabajos de albañilería, ebanistería, electricidad, gasfitería así también el cliente directo que realiza adecuaciones en su hogar por cuenta propia.

Gran parte de sus clientes están sectorizados en los alrededores de la ubicación del establecimiento, y en un margen mínimo son clientes de otras provincias.

Cuadro N°7 Principales Clientes

Nombre o Razón Social	Provincia	% sobre ventas
1. Clientes Directos	GUAYAS	34%
2. Electricistas	GUAYAS	17%
3. Ebanisteros	GUAYAS	16%
4. Maestros de la construcción	GUAYAS	14%
5. Soldadores	GUAYAS	7%
6. Cerrajeros	GUAYAS	6%
7. Gasfiteros	GUAYAS	3%
8. Carpinteros	GUAYAS	2%
9. Zapateros	GUAYAS	1%
TOTAL		100%

Fuente: Ferrería Don Juan

Elaboración: Autor

Principales proveedores:

Los principales proveedores están distribuidos entre fabricantes de pinturas, lacas, poliuretanos e importadores y distribuidores de artículos de ferretería a nivel nacional.

La empresa en un 85% compra directamente a los productores e importadores, en un menor porcentaje se abastece de distribuidores de los productos.

A continuación se detalla a los principales proveedores y su participación dentro del proceso de adquisición:

Cuadro N°8 Principales Proveedores

	Nombre o Razón Social	Provincia	Insumo / Producto	% de compras
1	DISTHER S.A.	GUAYAS	DILUYENTE, LACAS.	24%
2	FERREMUNDO S.A	GUAYAS	HERRAMIENTAS, CERRAJERÍA	14%
3	PINTURAS UNIDAS S.A	GUAYAS	PINTURA, LACA, SINTÉTICO	11%
4	ADHEPLAST S.A	AZUAY	COLA BLANCA, PINTURA	8%
5	PROMESA S.A	GUAYAS	HERRAMIENTAS, GRIFERÍA	8%
6	MEGAPRODUCTOS S.A	GUAYAS	TUBERÍA, ELECTRICIDAD	7%
7	MEGAPROFER S.A.	TUNGURAHUA	ABRASIVOS, GRIFERÍA	6%
8	GRUPO SOYODA	GUAYAS	HERRAJES	5%
9	PINTULAC S.A.	GUAYAS	PINTURA, LACA, SINTÉTICO	3%
10	OTROS PROVEEDORES	GUAYAS	VARIOS	14%
TOTAL				100%

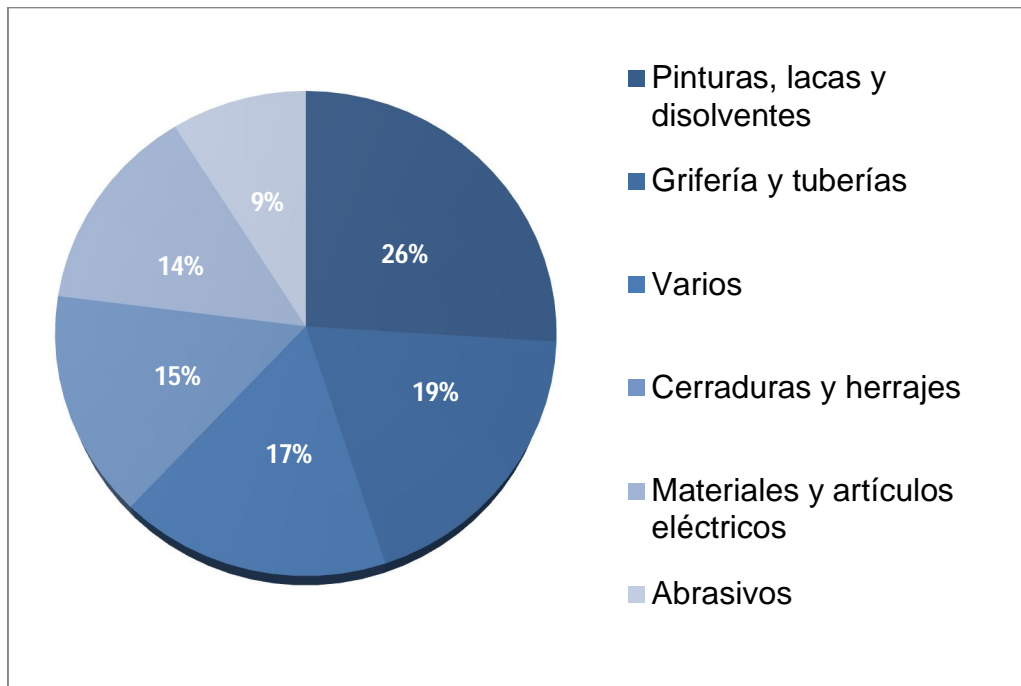
Fuente: Ferretería Don Juan

Elaboración: Autor

Líneas de Productos

A continuación se detalla la participación de las líneas de productos disponibles para la venta de la empresa:

Gráfico N°5 Línea de productos



Fuente: Ferretería Don Juan

Elaboración: Autor

Competencia:

En el sector donde se encuentra ubicada la empresa comercial Ferretería Don Juan recoge a sus principales competidores:

- Ferretería Selecta
- Ferretería El Artesano
- Distribuidor de Pinturas Unidas

4.3 Proceso De Control Interno De Inventario

Un correcto control interno del inventario nos entrega una base de información sobre las existencias, su rotación y su valuación. Al no tener una planificación en las adquisiciones de inventario y adquirir mercadería en exceso de baja rotación genera que con el pasar del tiempo se produzca el deterioro del mismo, ocasionando pérdidas del capital invertido.

Mantener un buen control de inventario constituirá que la gerencia tenga una base fehaciente para la toma de decisiones en la adquisición del inventario, conociendo de forma rápida su disponibilidad en existencia, conjuntamente ayudará en la valuación del mismo determinando de mejor manera los precios de venta, reduciendo las pérdidas por deterioro, por robo y por no contar con una planificación en las adquisiciones por falta de dicha información.

A continuación se detalla la forma en que se maneja el inventario en la empresa Ferretería Don Juan:

Conteo físico de inventario

Al final del año, al cierre del ejercicio fiscal se procede con un conteo físico de las mercaderías que se encuentran en cada bodega y en el local comercial.

A continuación se detalla el formato del Acta de Inventario para conteo físico:

Cuadro N°9 Acta de Inventario

COMERCIAL FERRETERÍA DON JUAN S.A.
ACTA DE INVENTARIO

FECHA:

REVISADOR POR:

REALIZADO POR:

BODEGA:

No.	DESCRIPCIÓN	UNIDAD DE MEDIDA	No. BULTOS	UNIDADES POR BULTO	CANTIDAD TOTAL	PVP	VALOR TOTAL

Fuente: Ferretería Don Juan

Stock Mínimo de Existencias.

No se cuenta con una política de un stock mínimo, por lo que en el momento en que el nivel de existencia de un producto es cero se procede con las cotizaciones con los proveedores para realizar el requerimiento de este producto.

Esto conlleva a que disminuya la venta de sus productos complementarios y el almacén esté sin stock por un período de varios días hasta que el pedido es realizado.

Gráfico N°6 Proceso de Abastecimiento



Fuente: Ferrería Don Juan

Elaborado por: Autor

Almacenamiento del Inventario

Una vez que los pedidos son entregados por los proveedores, un colaborador del negocio es designado para su recepción. Éste verifica el pedido de acuerdo a la guía de remisión o la factura. Una vez que se verifica que este completo el inventario es almacenado en cada bodega de acuerdo a su ubicación.

Registro del Inventario

Cuando los productos son entregados por los proveedores, simplemente se receiptan las facturas para determinar el precio de venta en base a un margen de ganancia estipulado por la gerencia. Las facturas son archivadas para su declaración. No existe registro del inventario adquirido.

Seguridad contra daños y deterioro

Las instalaciones de la empresa Ferretería Don Juan no cuenta con un sistema definido de protección contra el deterioro del inventario.

Al ser un negocio sin estructura de planificación en su edificación e ir desarrollándose de manera rústica, no cuenta con las condiciones necesarias para mantener el inventario en el entorno adecuado.

La empresa Ferretería Don Juan no cuenta con una norma de seguridad dentro del establecimiento, todo el personal tiene acceso a todas las instalaciones y el no contar con un detalle diario del nivel de existencia genera que al final de año cuando se realiza el conteo físico existan faltantes de mercadería.

4.4 Descripción del Control Interno

El análisis se realizó a las siguientes áreas:

- Administración
- Recursos humanos
- Bodega

Resultado del análisis del área administrativa, se constata que existen falencias en la administración, al no existir procedimientos establecidos que les permitan tener una guía para el desarrollo de las actividades.

El personal cuenta con la experiencia necesaria (4-6 años) para el desarrollo de sus funciones, sin embargo al no tener la capacitación en temas relacionados a sus actividades, impulsa que no se maneje de manera adecuada el inventario.

La supervisión de las actividades y el cumplimiento de las labores encomendadas para cada una de las áreas son verificadas a diario, adicionalmente se cuenta con una autoridad definida para solucionar los inconvenientes en ausencia del gerente.

El departamento de bodega cuenta con el espacio y las condiciones necesarias para el almacenamiento adecuado de los productos. En la actualidad se requiere de un sistema de información en el cual se pueda realizar la codificación de los productos y el manejo del inventario (entradas y salidas) para conocer la cantidad existente.

A su vez se podría mitigar las inexactitudes en el área de bodega, desde el inicio del proceso que constituye la recepción de la mercadería hasta la venta, permitiendo que se cuente con la información necesaria para realizar una correcta valuación del inventario.

4.5 Análisis del Estado de Situación Financiera.

De acuerdo al análisis vertical podemos interpretar la situación financiera de la empresa en un momento determinado, sin tener en cuenta los cambios ocurridos a través del tiempo, por medio del porcentaje de participación de cada una de las cuentas.

Cuadro N°10 Análisis vertical del Estado de Situación Financiera.

EMPRESA FERRETERIA DON JUAN

ESTADO DE SITUACIÓN FINANCIERA

DEL 1 DE ENERO DEL 2013 AL 31 DE DICIEMBRE DEL 2013

<u>ACTIVO</u>		
ACTIVO CORRIENTE		%
Efectivo y equivalente de efectivo	\$ 12.345,00	4,37
Cuentas por cobrar comerciales	\$ 1.760,00	0,62
Inventario	\$ 164.692,77	58,31
TOTAL ACTIVO CORRIENTE	<hr/> \$ 178.797,77	<hr/> 63,30
ACTIVO NO CORRIENTE		
Edificios	\$ 102.567,00	36,31
Equipo de oficina	\$ 1.075,00	0,38
TOTAL ACTIVO NO CORRIENTE	<hr/> \$ 103.642,00	<hr/> 36,70
TOTAL ACTIVO	<hr/> \$ 282.439,77	<hr/> 100,00
<u>PASIVO</u>		
PASIVO CORRIENTE		%
Cuentas por pagar Proveedores	\$ 64.350,15	54,51
Préstamo bancarios	\$ 18.970,00	16,07
Impuestos por pagar	\$ 6.7432,88	5,71
Utilidad de trabajadores	\$ 11.088,47	9,39
TOTAL PASIVO CORRIENTE	<hr/> \$ 101.151,50	<hr/> 85,69
PASIVO NO CORRIENTE		
Préstamos bancarios	\$ 16.890,00	14,31
TOTAL PASIVO NO CORRIENTE	<hr/> \$ 16.890,00	<hr/> 14,31
TOTAL PASIVO	<hr/> \$ 118.041,50	<hr/> 100,00
<u>PATRIMONIO</u>		
Capital	\$ 96.950,00	58,97
Utilidad acumulada ejercicio anterior	\$ 11.356,50	6,91
Utilidad del presente ejercicio	\$ 56.091,77	34,12
TOTAL PATRIMONIO	<hr/> \$ 164.398,27	<hr/> 100,00
TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO	<hr/> \$ 282.439,77	

Fuente: Ferretería Don Juan

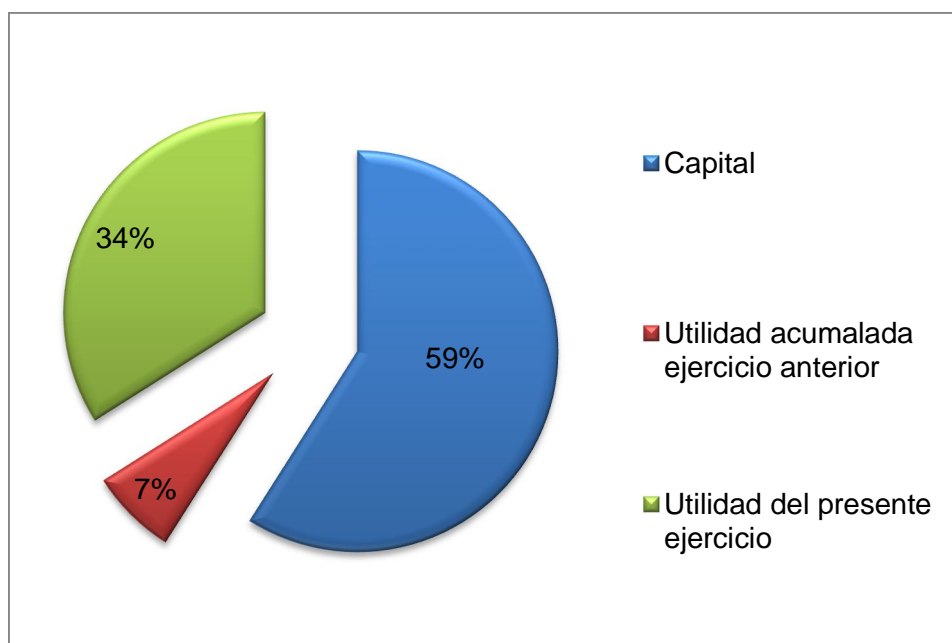
Elaboración: Autor

En el cuadro No. 9 podemos observar la estructura y composición del estado financiero en porcentajes; y en base a estos datos se establece que el efectivo representa el 4,37% del total de Activos lo cual es recomendable debido a que la rentabilidad de tener el efectivo en la caja o en el banco es mínima.

Las cuentas por cobrar comerciales representan el 0,62%, es decir la mayor parte de las ventas se realizan en efectivo. Inventarios registra una participación del 58,31%, reflejando que se trata de una empresa comercial. La empresa desarrolla sus actividades en un local y bodegas de su propiedad con un área amplia y adecuada, lo cual se refleja en el 36,31%.

Respecto a los pasivos, se verifica la forma del financiamiento en la adquisición del inventario, compuesto de 54,51% con crédito directo con los proveedores (Documentos por Pagar a proveedores) y en un 16,07% con Préstamos Bancarios.

Gráfico N°7 Composición del Patrimonio



Fuente: Ferretería Don Juan

Elaborado por: Autor

A continuación se presenta el Estado de Resultado Integral de la empresa comercial Ferretería Don Juan para fines informativos.

Cuadro N°11 Estado de Resultado Integral.

EMPRESA FERRETERIA DON JUAN

ESTADO DE RESULTADO INTEGRAL

DEL 1 DE ENERO DEL 2013 AL 31 DE DICIEMBRE DEL 2013

(Expresado en dólares de los Estados Unidos de América)

Ingreso de actividades Ordinarias	\$ 465.890,00	
Costo de Venta	\$ 338.686,88	
Utilidad Bruta		\$ 127.203,12
Gastos administrativos	\$ 2.865,00	
Gastos en ventas	\$ 1.976,00	
Sueldos y bonificaciones	\$ 36.545,00	
Aportaciones al IESS	\$ 3.306,50	
Décimo tercer sueldo	\$ 2.489,00	
Décimo cuarto sueldo	\$ 1.865,00	
Vacaciones	\$ 1.357,00	
Costos financieros	\$ 2.876,50	
Total de gastos		\$ 53.280,00
Utilidad antes de participación de trabajadores		\$ 73.923,12
15% utilidad a trabajadores		\$ 11.088,47
Utilidad antes de impuesto		\$ 62.834,65
Impuesto a la renta		\$ 6.742,88
Utilidad neta		\$ 56.091,77

Fuente: Ferretería Don Juan

4.6 Índices Financieros

Razón Corriente o Índice de Liquidez.

Se basa en la relación entre el activo corriente y el pasivo corriente. Determina el monto de activos que en el corto plazo serán dinero, con los cuales la empresa podrá cubrir la deuda corriente.

$$\text{Razón corriente} = \frac{\text{Activo corriente}}{\text{Pasivo corriente}}$$

$$\text{Razón corriente} = \frac{\$ 178.797,77}{\$101.151,50}$$

$$\text{Razón corriente} = 1,77$$

Demuestra que la empresa cuenta con \$ 1,77 para cubrir cada \$1,00 de sus deudas corrientes, lo cual genera un ambiente propicio para el endeudamiento con diferentes actores crediticios.

Prueba ácida

Al no incluir el valor de los inventarios poseídos por la empresa, este indicador señala con mayor precisión las disponibilidades inmediatas para el pago de deudas a corto plazo.

$$\text{Prueba ácida} = \frac{\text{Activo corriente} - \text{Inventario}}{\text{Pasivo corriente}}$$

$$\text{Prueba ácida} = \frac{\$ 178.797,77 - \$ 164.692,77}{\$101.151,50}$$

$$\text{Prueba ácida} = 0,14$$

La empresa solo cuenta con \$ 0,14 por cada \$1,00 que posee en su pasivo corriente, dejando en evidencia la importancia del inventario.

Razón del nivel de endeudamiento

Este índice muestra la cantidad del activo total de la empresa que han financiado terceras personas (acreedoras).

$$\text{Nivel de endeudamiento} = \frac{\text{Total de pasivo}}{\text{Total de activo}} * 100$$

$$\text{Nivel de endeudamiento} = \frac{\$118.041,50}{\$282.439,77} * 100$$

$$\text{Nivel de endeudamiento} = 41,79\%$$

El 41,79% del activo total de la empresa es financiado por los acreedores, esto quiere decir que el 58,21% restante es financiado por la compañía, lo cual representa que el nivel de endeudamiento es aceptable.

Apalancamiento total

Demuestra la cantidad del patrimonio neto de la empresa que corresponde a fuentes de financiamiento externas.

$$\text{Apalancamiento total} = \frac{\text{Total de pasivo}}{\text{Total de patrimonio}} * 100$$

$$\text{Apalancamiento total} = \frac{\$118.041,50}{\$164.398,27} * 100$$

$$\text{Apalancamiento total} = 71,80\%$$

El resultado del índice, 71,80%, indica que más de la mitad del patrimonio de la empresa está financiada por agentes externos, lo cuál debe ser controlado presupuestando los pagos por intereses, que no deben ser mayores al rendimiento esperado en el corto plazo.

Rendimiento sobre los Activos (Return on Assets-ROA)

La relación entre la utilidad lograda durante un determinado periodo y el total de activos mide la eficiencia de los mismos, con autonomía de las fuentes de financiación empleadas.

$$\text{Rendimiento sobre los Activos} = \frac{\text{Utilidad neta}}{\text{Activos totales}}$$

$$\text{Rendimiento sobre los Activos} = \frac{\$56.091,77}{\$282.439,77}$$

$$\text{Rendimiento sobre los Activos} = 19 \%$$

Se determina que por cada \$1 invertida en activos la empresa genera el 19% de utilidad neta, este valor es lógico debido a que el giro del negocio es la comercialización de productos de alta rotación, y por ende su margen de ganancia es relativamente bajo.

Rentabilidad sobre el patrimonio (Return on Equity-ROE)

Establece la rentabilidad sobre recursos propios, es decir, el retorno de los recursos propios invertidos que se han transformado en resultado.

$$ROA = \frac{\text{Utilidad neta}}{\text{Patrimonio neto}}$$

$$ROA = \frac{\$56.091,77}{\$108.306,50}$$

$$ROA = 51,79\%$$

El resultado evidencia que por cada \$1 invertido de los recursos propio, se obtendrá un beneficio de 51,79%; lo que significa una situación próspera para la empresa. (Ross, Westerfield, & Jaffe, 2005, pp. 35-44)

4.7 Análisis ABC del Inventario

Para un análisis del inventario es importante reconocer que productos tienen mayor participación en el total del inventario como valor monetario total. El análisis ABC es un método que permite la categorización de los productos en tres tipos, A, B y C. (Alfaro Giménez, González Fernández, & Montserrat Pina, 2009)

El análisis ABC se basa en el principio de Pareto se indica que el 80 % del valor de consumo total se basa solo sobre el 20% de los artículos totales, más conocida como la regla del 80/20.

A continuación se detallan las tres categorías de categorización:

CATEGORÍA A: Son los productos más importantes para su control. Son artículos donde el valor de consumo al año son los más elevados. El 70-80 % del monto del consumo anual se encuentran solamente entre el 10 y el 20 % de los productos del inventario total.

CATEGORÍA B: Son los productos de importancia secundaria, es decir con un monto de consumo menor al de la categoría A. En esta categoría se encuentra los artículos con un monto de consumo entre el 20%-40% los cuales se encuentran entre el 15 -35% del total de artículos.

CATEGORÍA C: Son los productos que requieren un control mínimo, debido a que representan solamente entre el 10%-20% del monto total de consumo. En este grupo se encuentra aproximadamente la mayor cantidad de los artículos, es decir entre el 35 -60% del total de productos.

Para proceder a la realización del análisis de los 714 productos que conforman el inventario de la empresa comercial Ferretería Don Juan se ordenan los productos en base a su monto total monetario de mayor a menor, obtenemos la participación que representan sobre el total del monto de inventarios de cada producto.

A continuación se obtiene la participación acumulada de cada producto en representación de los 714 artículos, en este caso cada producto representa un 0.14% del total de artículos.

Cuadro N°12 Tabla de Datos para Análisis ABC del Inventario

No .	DESCRIPCIÓN DEL PRODUCTO	CANT. TOTAL	PRECIO UNIT.	VALOR TOTAL	PARTIC . %	% ACUM. MONTO	% ACUM. PROD.
1	Bisagra 2" Dorada Japonesa (docenas)	2936	\$ 4,00	\$ 11.744,00	4,85%	4,85%	0,14%
2	Bisagra de pasador puerta 3 1/2" Stanley (pares)	4732	\$ 2,00	\$ 9.464,00	3,90%	8,75%	0,28%
3	Riel #18" TNN	4840	\$ 1,67	\$ 8.066,67	3,33%	12,08%	0,42%
4	Breaker 30 amp s/p	1630	\$ 4,50	\$ 7.335,00	3,03%	15,10%	0,56%
5	Bisagra p/vidrio SKUT (pares)	5700	\$ 1,00	\$ 5.700,00	2,35%	17,46%	0,70%
6	Balancín	8000	\$ 0,70	\$ 5.600,00	2,31%	19,77%	0,84%
7	Alto sólido brillante litro	1014	\$ 5,00	\$ 5.070,00	2,09%	21,86%	0,98%
8	Agarradera # 001	105	\$ 40,00	\$ 4.200,00	1,73%	23,59%	1,12%
9	Llave 1/4" palanca (compresor)	2769	\$ 1,50	\$ 4.153,50	1,71%	25,30%	1,26%
10	Candado VIRO 30mm	1975	\$ 2,00	\$ 3.950,00	1,63%	26,93%	1,40%

Fuente: Ferretería Don Juan

Elaborado por: Autor

Al reordenar los datos se reclasifica los productos por cada categoría (A, B, C), donde se obtuvo lo siguiente:

Cuadro N°13 Análisis ABC del Inventario

TIPO	MONTO TOTAL	% ACUMULADO MONTO	CANTIDAD DE ARTÍCULOS	% ACUMULADO ARTÍCULOS
TIPO A	\$ 145.655,67	60,09%	58	8,12%
TIPO B	\$ 81.206,56	33,50%	262	36,70%
TIPO C	\$ 15.529,60	6,41%	394	55,18%

Fuente: Ferretería Don Juan

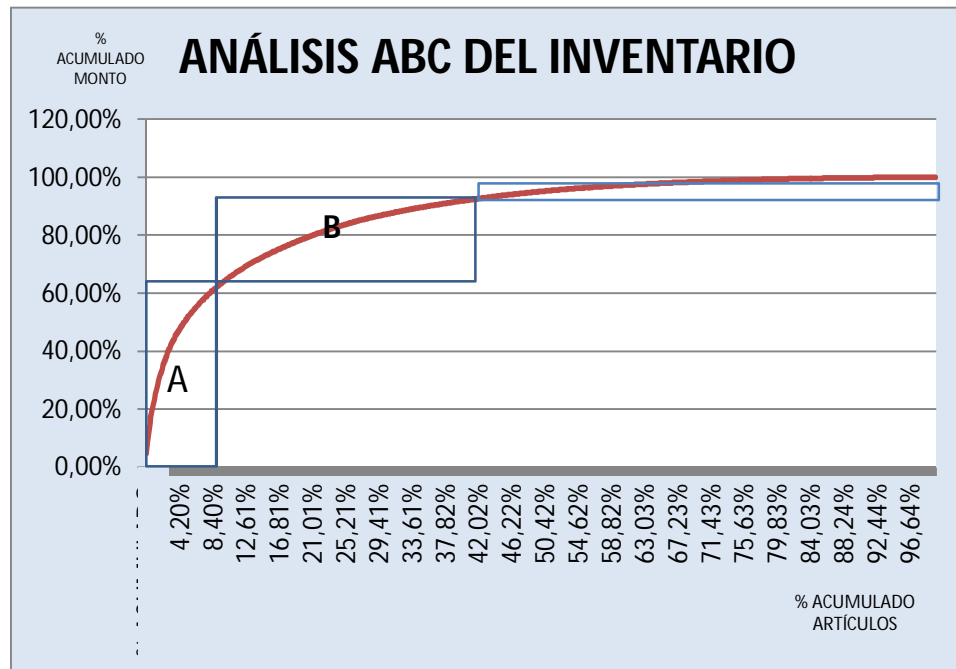
Elaborado por: Autor

- Los primeros 58 productos (8,12% del total de artículos) representan el 60,09% del monto total.
- Los siguientes 262 productos (36,70% del total de artículos) representan el 33,50 % del monto total.
- Los últimos 394 productos (55,18% del total de artículos) representan el 6,41% del monto total.

Como podemos observar, para todos los productos que se encuentran en la categoría A se debe utilizar un preciso sistema de control, teniendo en cuenta los niveles de existencias, los registros de entrada y salida, así como los costos de cada transacción.

Para los productos que se encuentran en la categoría B, se debe tener un control normal. Para los productos que se encuentran en la categoría C, se debe usar un control menos rígido.

Gráfico N°8 Análisis ABC del Inventario



Fuente: Ferretería Don Juan

Elaborado por: Autor

4.8 Valoración de Inventario de acuerdo al método de minorista

La metodología de valoración del inventario de acuerdo al método de minorista se basa en el hecho de que los productos están valorados al precio de venta al público en la empresa y, por ende, resulta más fácil identificar los precios de venta de cada artículo en relación a su costo.

El precio de venta al público (PVP) es el resultado de sumar al costo el margen bruto comercial, especificado como un porcentaje de ganancia sobre el costo el cual se aplica a grupos de productos que tienen márgenes similares. (AMAT, PERRAMON, AGUILÀ, ALEMANY, CARENYS, & MONFORT, 2003, p. 31)

Al precio venta al público (PVP) de cada artículo se debe disminuir el valor del IVA y los gastos de comercialización como descuentos comerciales.

El método de los minoristas puede aplicarse forma contable y de forma extracontable.

El proceso extracontable supone efectuar un inventario físico al final del periodo valorado al PVP. Si a este PVP se le restase el margen bruto comercial (mbc) se obtendría el inventario al precio de costo.

Este proceso, aparentemente simple, está sujeto a ciertas consideraciones. En primer lugar, está el problema de determinar un mbc y en segundo lugar, se debe estimar de forma objetiva los gastos comerciales (gc).

Partiendo de las definiciones del método de los minoristas y del valor neto realizable, proponemos, de modo global el cálculo extracontable de las mercaderías partiendo de la siguiente formulación. (MEIGS, WILLIAMS, HAKA, & BETTNER, 2000, p. 341).

$$(1) \textit{Existencias Finales Mercancías} = \textit{No. Unidades} \times \textit{PVP} \times \textit{CV}$$

Las existencias finales se obtienen de multiplicar el número de unidades por un precio de venta al público corregido por el porcentaje del coste de las ventas. Este coste de ventas (CV) de modo general es igual al Precio de Coste (PC) dividido entre el Precio de Venta (PV).

$$(2) CV = \frac{PC}{PV}$$

Dadas las características del método de los minoristas exponemos PC y PV en función del Precio Venta Público (PVP).

$$(3) PVP = PC + MBC\%PC$$

$$PVP = PC (1 + MBC\%)$$

$$PC = \frac{PVP}{(1 + MBC\%)}$$

El margen bruto comercial (MBC) se determina como sobreprecio del precio de coste.

El PV es igual al PVP menos los descuentos comerciales (gc) practicados, los cuales se determinan como un porcentaje del PVP. Esto nos lleva a la siguiente formulación.

$$(4) PV = PVP - GC\%(PVP)$$

$$PV = PVP(1 - GC\%)$$

Sustituyendo (3) y (4) en (2) obtenemos,

$$(5) CV = \frac{\frac{PVP}{(1 + MBC\%)}}{PVP(1 - GC\%)}$$

$$CV = \frac{1}{(1 + MBC\%)(1 - GC\%)}$$

Y sustituyendo (5) en (1) resulta, (6)

$$\text{Existencias Finales Mercancías} = \text{No. Unidades} \times \text{PVP} \times \frac{1}{\frac{(1 + \text{MBC}\%) }{(1 - \text{GC}\%)}}$$

Así obtenemos el inventario final a precio de costo (IVA incluido), por lo que hay que descontar el efecto impositivo:

$$\text{Exist. Finales Mercancías} = \text{No. Unidades} \times (\text{PVP} - t\% \text{BI}) \times \frac{1}{\frac{(1 + \text{MBC}\%) }{(1 - \text{GC}\%)}}$$

Siendo $t\%$ BI el tipo impositivo del IVA expresado como porcentaje sobre la base imponible. Debemos expresar BI en función del PVP.

Partiendo de:

$$\text{PVP} = \text{BI} + t\% \text{BI}$$

Y agrupando:

$$\text{PVP} = \text{BI}(1 + t\%),$$

Obtenemos que:

$$\text{BI} = \frac{\text{PVP}}{(1 + t\%)}$$

Sustituyendo la Base Imponible en (7),

$$\text{Exist. Fin. Merc.} = \text{No. Und.} \times \left(\text{PVP} - t\% \frac{\text{PVP}}{(1 + t\%)} \right) \times \frac{1}{\frac{(1 + \text{MBC}\%) }{(1 - \text{GC}\%)}}$$

Y agrupando PVP obtenemos,

$$Exist. Fin. Merc. = No. Und. \times PVP \times \left(\frac{1 - t\%}{1 + t\%} \right) \times \frac{1}{(1 - MBC\%)} \times \frac{1}{(1 - GC\%)}$$

El beneficio de utilizar esta fórmula reside en que es factible aplicarla, de forma general, en empresas comerciales que pueden clasificar artículos que soportan PVP y márgenes similares. (Vidal Hernández-Mora & Antón Renart, 2005)

Aplicación de la fórmula

De esta manera procedemos a su aplicación al inventario de la empresa Ferretería Don Juan, determinando los distintos componentes de la fórmula de manera ecuánime.

El margen bruto comercial se establece a través de la política de ventas de la empresa, la cual asigna un porcentaje de margen de ganancia en base al tipo de producto y su rotación, en cambio, los gastos comerciales son más difíciles de determinar ya que los componen un conjunto de descuentos diversos, tales como: descuentos por rebajas, fidelidad del cliente, promociones específicas y descuentos por volumen.

Para el presente trabajo se dispone del conteo físico realizado al finalizar el año 2013, en cual se detalla el precio de venta al público (PVP). A continuación los valores de las variables:

MBC% = 18% Margen Bruto Comercial

CG% = 2% Gastos Comerciales

t% = 12% Tasa impositiva del IVA

Se procede con la aplicación de la fórmula a un producto que representa la mayor aportación económica en el inventario de la empresa para después realizar el cálculo del monto total del inventario.

$$\text{Exist. Fin. Merc.} = \text{No. Und.} \times \text{PVP} \times \left(\frac{1 - t\%}{1 + t\%} \right) \times \frac{1}{\frac{(1 + \text{MBC}\%)}{(1 - \text{GC}\%)}}$$

$$\text{Costo Bisagra 2'' Dorada} = 2396 \times \$4,00 \times \left(\frac{1 - 0,12}{1 + 0,12} \right) \times \frac{1}{\frac{(1 + 0,18\%)}{(1 - 0,02\%)}}$$

$$\text{Costo Bisagra 2'' Dorada} = \$ 11.744,00 \times 0,785714 \times 0,864752$$

$$\text{Costo Bisagra 2'' Dorada} = \$ 7.979,44$$

A través de la aplicación de la fórmula hemos obtenido el costo del producto a través del método de minorista, ya descontado el porcentaje de ganancia bruta de la empresa, el gasto comercial por descuentos y bodegaje, y el Impuesto al valor agregado que no forma parte del costo porque es un impuesto recuperable.

A continuación se detalla el costo de acuerdo al método de minorista para los cinco primeros productos.

Cuadro N.14 Costo Método Minorista

No.	DESCRIPCIÓN	CANTIDAD TOTAL	PRECIO UNITARIO	VALOR TOTAL	COSTO METODO MINORISTA
1	Bisagra 2" Dorada Japonesa (docenas)	2936	\$ 4,00	\$ 11.744,00	\$ 7.979,44
2	Bisagra de pasador puerta 3 1/2" Stanley (pares)	4732	\$ 2,00	\$ 9.464,00	\$ 6.430,30
3	Riel #18" TNN	4840	\$ 1,67	\$ 8.066,67	\$ 5.480,88
4	Breaker 30 amp s/p	1630	\$ 4,50	\$ 7.335,00	\$ 4.983,76
5	Bisagra p/vidrio SKUT (pares)	5700	\$ 1,00	\$ 5.700,00	\$ 3.872,86

Fuente: Ferretería Don Juan

Elaboración: Autor

Como se refleja el costo total del inventario utilizando el método minorista es de \$ 164.692,77.

$$\text{Costo total del inventario} = \$242.391,83 \times \left(\frac{1 - 0,12}{1 + 0,12} \right) \times \frac{1}{\frac{(1 + 0,18\%)}{(1 - 0,02\%)}}$$

$$\text{Costo total del inventario} = \$242.391,83 \times 0,785714 \times 0,864752$$

$$\text{Costo total del inventario} = \$164.692,77$$

4.9 Valoración de Inventario de acuerdo al método de costo promedio ponderado

El costo promedio ponderado determina un promedio (media aritmética) al sumar los montos de las compras que se van realizando para luego dividirlo para la cantidad de unidades compradas que existen en el kardex, variando su costo cada vez que se realiza una compra. (Menéndez Menéndez, 2000, pp. 337-338).

Para realizar el cálculo en forma manual, primero debe efectuarse el inventario físico a la fecha de cierre. Para establecer el precio del costo se recomienda seleccionar una muestra de los precios de los principales proveedores en los meses neutrales. (Vidal Hernández-Mora & Antón Renart, 2005, p. 4)

En el trabajo de investigación se pudo obtener el documento con la información del conteo físico al finalizar el año 2013, así como también acceso a las facturas de soporte de la mayoría del inventario.

A continuación se muestra el formato de la tarjeta Kardex que se utilizará para la valoración del inventario.

Cuadro N.15 Kardex - Empresa Comercial Ferretería Don Juan



EMPRESA COMERCIAL FERRETERÍA DON JUAN



KARDEX

PRODUCTO:		MARCA:	
CÓDIGO:		UNID. MEDIDA:	

FECHA	DETALLE	ENTRADAS			SALIDAS			SALDOS		
		CANT.	P.U.	VALOR TOTAL	CANT.	P.U.	VALOR TOTAL	CANT.	P.U.	VALOR TOTAL

Fuente: Ferretería Don Juan

Elaborado por: Autor

Aplicación del Método Costo Promedio Ponderado

Una vez realizado el conteo físico a final del año, verificamos a través de la factura el costo del producto en mención, en caso de que el documento se haya extraviado, se tomara la menor entre las cotizaciones a tres proveedores bajo condiciones normales. Se realizará el cálculo sobre el mismo producto que en el método del minorista, el cual se podrá observar las siguientes transacciones:

- El 20 de enero de 2014 se realiza la venta de 6 docenas a \$ 4,00 cada una en efectivo según factura # 001-001-203459.
- El 2 de febrero de 2014 se realiza la compra de 100 docenas a \$ 2,76 cada una en efectivo según factura # 001-002-634986.
- El 4 de febrero de 2014 se realiza la venta de 8 docenas a \$ 4,00 cada una en efectivo según factura # 001-001-204124.
- El 5 de febrero de 2014 se realiza la devolución en compra de 20 docenas a \$2,76 cada una según nota de crédito # 876 sobre la factura # 001-002-634986.

Cuadro N.16 Método de costo promedio ponderado



EMPRESA COMERCIAL FERRETERÍA DON JUAN



KARDEX

PRODUCTO:	Bisagra 2" Dorada Japonesa	MARCA:	Japonesas
CÓDIGO:	Herrajes	UNID. MEDIDA:	Docenas

FECHA	DETALLE	ENTRADAS			SALIDAS			SALDOS		
		CANT.	P.U.	VALOR TOTAL	CANT.	P.U.	VALOR TOTAL	CANT.	P.U.	VALOR TOTAL
01/01/2014	Saldo inicial							2936	\$ 2,480	\$ 7.281,28
20/01/2014	Venta s/fact # 203459				6	\$ 2,48	\$ 14,88	2930	\$ 2,480	\$ 7.266,40
02/02/2014	Compra s/fact# 87654	100	\$ 2,76	\$ 276,00				3030	\$ 2,489	\$ 7.542,40
04/02/2014	Venta s/fact # 203976				8	\$ 2,49	\$ 19,92	3022	\$ 2,489	\$ 7.522,48
05/02/2014	Devolucion compra	-20	\$ 2,76	-\$ 55,20				3002	\$ 2,487	\$ 7.467,28

Fuente: Ferreteria Don Juan

Elaborado por: Autor

Para verificar que el kardex ha sido elaborado de manera adecuada realizamos lo siguiente:

(+)	Inventario Inicial	\$ 7.281,28
(+)	Compras netas	\$ 220,80
(-)	Inventario final	\$ 7.467,28
(=)	Costo de venta	\$ 34,80

Validamos que el costo de venta sea igual a la sumatoria del valor total de salidas de existencias detallado en el kardex, el cual es \$ 34,8, por ende se confirma el registro correcto de las transacciones para la valoración del producto.

De esta manera se evidencia el uso del sistema permanente de control de inventario y el método de costo promedio ponderado, con el objetivo de probar que ya no es necesario esperar al fin del período para conocer el costo del inventario disponible así como el costo de venta.

El valor total del inventario bajo el método de costo promedio ponderado es de \$ 154.905,34

4.10 Análisis comparativo de los métodos de valoración.

Una vez que hemos obtenido la valoración del inventario, procedemos a realizar un estudio comparativo entre el método de los minoristas y del costo promedio ponderado en la empresa Ferretería Don Juan.

Cuadro N.17 Diferencia de Valorización

No.	DESCRIPCIÓN DEL PRODUCTO	VALOR TOTAL	COSTO MÉTODO MINORISTA	COSTO PROMEDIO PONDERADO	DIFERENCIA
1	Bisagra 2" Dorada Japonesa (docenas)	\$ 11.744,00	\$ 7.979,44	\$ 7.281,28	-\$ 698,16
2	Bisagra de pasador puerta 3 1/2" Stanley (pares)	\$ 9.464,00	\$ 6.430,30	\$ 6.057,35	-\$ 372,95
3	Riel #18" TNN	\$ 8.066,67	\$ 5.480,88	\$ 5.163,00	-\$ 317,89
4	Breaker 30 amp s/p	\$ 7.335,00	\$ 4.983,76	\$ 4.694,70	-\$ 289,05
5	Bisagra p/vidrio SKUT (pares)	\$ 5.700,00	\$ 3.872,86	\$ 3.648,23	-\$ 224,62
6	Balancín	\$ 5.600,00	\$ 3.804,91	\$ 3.584,23	-\$ 220,68
7	Alto sólido brillante litro	\$ 5.070,00	\$ 3.444,80	\$ 3.245,01	-\$ 199,80
8	Agarradera # 001	\$ 4.200,00	\$ 2.853,68	\$ 2.688,17	-\$ 165,51
9	Llave 1/4" palanca (compresor)	\$ 4.153,50	\$ 2.822,09	\$ 2.658,41	-\$ 163,68
10	Candado VIRO 30mm	\$ 3.950,00	\$ 2.683,82	\$ 2.528,16	-\$ 155,66
11	Purpurina Dorada (libra)	\$ 3.920,00	\$ 2.663,44	\$ 2.508,96	-\$ 154,48
12	Discos Corte Metal 7" NORTON	\$ 3.680,00	\$ 2.500,37	\$ 2.355,35	-\$ 145,02
13	Breaker 20 amp s/p GE	\$ 3.420,00	\$ 2.323,71	\$ 2.188,94	-\$ 134,77
14	Bisagra de presión recta TNN (pares)	\$ 3.000,00	\$ 2.038,35	\$ 1.920,12	-\$ 118,22
15	Chapa GEO	\$ 2.992,00	\$ 2.032,91	\$ 1.915,00	-\$ 117,91
16	Lija para hierro #4 (pliego)	\$ 2.975,00	\$ 2.021,36	\$ 1.904,12	-\$ 117,24
17	Disco Diamante 7" HAMAROK	\$ 2.850,00	\$ 1.936,43	\$ 1.824,12	-\$ 112,31
18	Chapa Travex original	\$ 2.718,00	\$ 1.846,74	\$ 1.739,63	-\$ 107,11
19	Tubo PVC para agua 1/2 PLASTIGAMA	\$ 2.691,00	\$ 1.828,40	\$ 1.722,35	-\$ 106,05
20	Flotador para tanque / cisterna 1/2	\$ 2.400,00	\$ 1.630,68	\$ 1.536,10	-\$ 94,58
21	Chapa picaporte FIGHTER	\$ 2.280,00	\$ 1.549,14	\$ 1.459,29	-\$ 89,85
22	Bisagra p/máquina de coser (pares)	\$ 1.950,00	\$ 1.324,92	\$ 1.248,08	-\$ 76,84
23	Foco Ahorrador 3U 22 watts RHINO	\$ 1.944,00	\$ 1.320,85	\$ 1.244,24	-\$ 76,61
24	Tomacorriente p/empotrar	\$ 1.920,00	\$ 1.304,54	\$ 1.228,88	-\$ 75,66
25	Lija #60 FANDELI Roja (metro)	\$ 1.856,40	\$ 1.261,33	\$ 1.188,17	-\$ 73,16

Fuente: Ferretería Don Juan

Elaboración: El Autor

En el cuadro anterior se refleja la diferencia entre los primeros 25 productos de acuerdo al aporte de participación en el valor total del inventario.

Para realizar el método de valoración del minorista se utilizó un procedimiento alternativo al contable, que posibilita el cálculo de las existencias finales tomando como base la información suministrada por la empresa como son: el conteo físico al finalizar el período, el margen bruto comercial (18%) y los gastos comerciales (2%), sin dejar a un lado la carga impositiva (12%) del IVA.

En el desarrollo del método de costo promedio ponderado se verificó el costo de los productos del inventario en las facturas correspondientes, en algunos casos por la falta del documento se realizó cinco cotizaciones a los proveedores en condiciones normales y se escogió el menor de ellos.

De ambos procesos se obtuvo la valoración del inventario y procedemos a comparar:

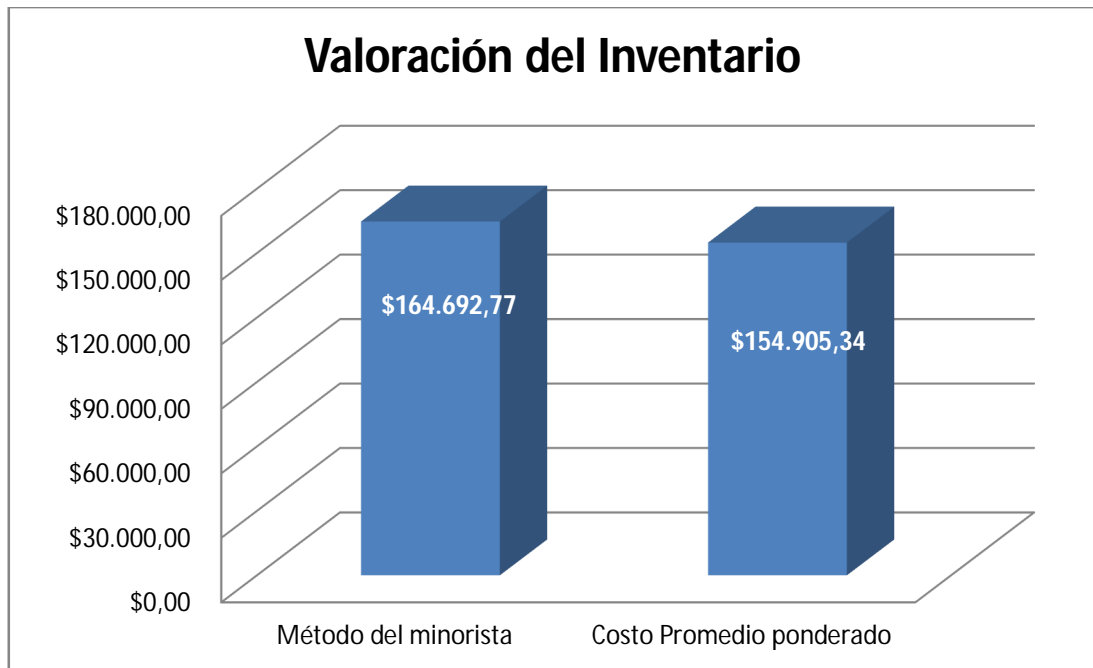
Cuadro N.18
Comparación de la valoración del inventario

Valoración del Inventario	
Método del minorista	\$ 164.692,77
Costo Promedio ponderado	\$ 154.905,34
Diferencia monetaria	\$ 9.787,43
Variación porcentual	6%

Fuente: Ferretería Don Juan

Elaborado por: Autor

Gráfico N°9 Valoración de Inventario



Fuente: Ferretería Don Juan

Elaborado por: Autor

Podemos observar primero que el método de los minoristas presenta valores superiores al costo promedio ponderado, generando una diferencia de \$ 9.787,43 en valores absolutos y una variación porcentual de 6%.

En segundo plano, que el valor obtenido mediante el método minorista está sujeto al criterio subjetivo del gerente dado que en función del margen bruto comercial aplicado sobre el coste y los gastos comerciales se obtendrán cifras diferentes.

La diferencia obtenida deberá ser tratada como un efecto en el patrimonio por el cambio de política contable, afectando a la utilidad del período 2013.

CAPITULO V

CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

5.1 Conclusiones

- El registro financiero es llevado de manera manual lo cual no evidencia información histórica y cuentas fiables para la preparación de los estados financieros.

- La empresa comercial Ferretería Don Juan presenta falencias en las áreas administrativa e inventarios, al no contar con una clara segregación de funciones, siendo el área de bodega la más crítica al recibir el mayor impacto de éstas carencias, lo cual origina un reproceso principalmente en la parte contable.

- El inventario representa aproximadamente el 60% de los activos totales de la compañía, el cual no se encuentra correctamente valorizado. Además existen productos de baja rotación y obsoletos, lo cual podría originar pérdidas económicas a la empresa.

- Al aplicar las NIIF para Pymes, sección 13, podemos valorizar correctamente el inventario mediante el método costo promedio ponderado, obteniendo una disminución del 6% del valor en el costo el cual corresponde aproximadamente al inventario obsoleto y de baja rotación.

5.2 Recomendaciones

- Implementar un sistema contable computarizado que omita la manipulación manual de los registros con la finalidad de tener información histórica, fiable y evitar posibles errores y fraudes.
- Realizar una adecuada segregación de funciones y determinar un manual de procesos y actividades, con la finalidad de mejorar el ambiente de control interno de la compañía.
- Adoptar el método de valoración del costo promedio de acuerdo a las NIIF para Pymes, sección 13, con el objetivo de valorizar correctamente el inventario.
- Realizar inventarios cíclicos mensuales, y al menos una vez al año con personal externo para tener una certeza razonable del saldo del inventario e identificar los productos de menor rotación así como las mercancías obsoletas.

Bibliografía

- Accounting Standards Board (IASB). (2009). *Norma Internacional de Información Financiera para Pequeñas y Medianas Entidades (NIIF para las PYMES)*. London, United Kingdom: IASCF Publications Department.
- Alfaro Giménez, J., González Fernández, C., & Montserrat Pina, M. (2009). *Economía de la empresa*. Madrid: Mc Graw Hill.
- AMAT, O., PERRAMON, J., AGUILÀ, S., ALEMANY, F., CARENYS, J., & MONFORT, E. (2003). *Comprender las Normas de Contabilidad NIC*. Barcelona, España: Gestión 2000.
- Diario EL Universo. (2009, Junio 13). Impulsado por construcción, sector ferretero creció 46,8%. *Diario EL Universo*, p. 13.
- Gaitán, R. E. (2006). *Administración o Gestión de Riesgos ERM*. Ecos Ediciones.
- Instituto Nacional Estadística y Censos (INEC) - Secretaría Nacional de Planificación y Desarrollo (SENPLADES). (2010). *Censo Nacional Económico*. Ecuador.
- MEIGS, R., WILLIAMS, J., HAKA, S., & BETTNER, M. (2000). *Contabilidad. La base para decisiones gerenciales*. Bogotá: Mac-Graw Hill.
- Menéndez Menéndez, M. (2000). *Contabilidad General*. Madrid: Civitas.
- Romero López, Á. J. (2004). *Principios de Contabilidad*. Mc Graw Hill.
- Ross, S. A., Westerfield, R. W., & Jaffe, J. (2005). *Finanzas corporativas*. México: McGraw-Hill.
- Servicio de Rentas Internas. (2014, Enero 31). Circular No. NAC-DGECCGC14-00004. Quito, Pichincha, Ecuador.

Superintendencia de Compañías. (2011, Enero 12). Resolución No. SC.Q.ICI.CPAIFRS.11.01. Quito, Pichincha, Ecuador.

Thornton, G. (2011, Julio). *www.supercias.gob.ec*. Retrieved from Superintendencia de Compañías: <http://www.supercias.gob.ec>

Vidal Hernández-Mora, J. A., & Antón Renart, M. (2005). *Evaluación del método de los minoristas (NIC 2) en la valoración de existencias de mercancías*. Murcia, España.