



**INSTITUTO TECNOLÓGICO
BOLIVARIANO DE TECNOLOGÍA**

**TECNOLOGÍA EN
CONTABILIDAD Y AUDITORIA**

PROYECTO DE INVESTIGACIÓN PREVIO A LA
OBTENCIÓN DEL TÍTULO DE TECNÓLOGO
EN CONTABILIDAD Y AUDITORIA

TEMA

**COSTOS DE VENTA Y UTILIDAD NETA DEL
COMERCIAL MORAN**

Autor: Diego Fernando Jiménez López
Tutor Pedagógico Ing. Msc. ALCIDES GOMEZ
Guayaquil, Junio 2016

ÍNDICE GENERAL

CONTENIDO:	PAGINAS:
TEMA	I
DECLARACIÓN DE AUTORÍA DE LA INVESTIGACIÓN.....	III
DEDICATORIA.....	IV
AGRADECIMIENTO	V
ÍNDICE GENERAL	VI
CONTENIDO.....	VI
RESUMEN.....	XII
INTRODUCCION.....	1

CAPITULO I

EL PROBLEMA

PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA	2
SITUACIÓN CONFLICTO	3
CAUSAS DEL PROBLEMA, CONSECUENCIA	3
PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA	4
DELIMITACIÓN DEL PROBLEMA	5
EVALUACIÓN DEL PROBLEMA.....	5
OBJETIVOS	7
JUSTIFICACION E IMPORTANCIA	8

CAPITULO II

MARCO TEORICO

FUNDAMENTACION TEORICA.....	11
DEFINICIONES RELACIONADAS AL MANEJO DE LOS INVENTARIOS	16
ANTECEDENTE REFERENCIAL.....	18
MEDICIÓN DE INVENTARIOS	22

DETERMINACION DEL COSTO.....	22
VARIABLES DE LA INVESTIGACION	23

CAPITULO III

METODOLOGIA

METODOLOGÍA DEFINICION	34
TIPOS DE INVESTIGACIÓN.....	35
TECNICAS DE INVESTIGACION	36
CAUSAS DE MAYOR INCIDENCIA	48

CAPITULO IV

ANALISIS E INTERPRETACION DE RESULTADOS

CONCLUSIONES.....	55
RECOMENDACIONES	58
MARCO ADMINISTRATIVO.....	¡Error! Marcador no definido.

CRONOGRAMA¡Error! Marcador no definido.
RECURSOS¡Error! Marcador no definido.

REFERENCIAS BIBLIOGRAFICAS59

ANEXOS

ANEXOS 1..... 63
ANEXO 2..... 64
ANEXO 3..... 65
ANEXO 4..... 66
ANEXO 5..... 67
ANEXO 6..... 68

ÍNDICE DE FIGURA

TITULOS:

PAGINAS:

FIGURA. 1 Colaboradores	22
FIGURA. 2 Costo no Considerados	38
FIGURA. 3 Impacto del Gasto	39
FIGURA. 4 Afectacion de la Utilidad	40
FIGURA. 5 Comparación entre Periodos.....	41

ÍNDICE DE CUADRO

TITULOS:

PAGINAS:

CUADRO. 1 Estructura Organizativa	21
CUADRO. 2 Población.....	21
CUADRO. 3 Clientes	23
CUADRO. 4 Proveedores	23
CUADRO. 5 Competidores	24
CUADRO. 6 Productos	24
CUADRO. 7 Compra de Mercadería.....	29
CUADRO. 8 Gastos Incurridos	30
CUADRO. 9 Razon Simple	31
CUADRO. 10 Factor de Crecimiento	32
CUADRO. 11 Mercaderia Adquirida	32
CUADRO. 12 Determinación del Precio de Venta.....	35
CUADRO. 13 Periodos Anteriores.....	37
CUADRO. 14 Causa Efecto.....	39



INSTITUTO SUPERIOR TECNOLÓGICO BOLIVARIANO DE TECNOLOGÍA

TECNÓLOGO EN CONTABILIDAD Y AUDITORÍA

PROYECTO PREVIO A LA OBTENCIÓN DEL TÍTULO
DE TECNÓLOGA EN CONTABILIDAD Y AUDITORIA.

Tema: **Costos de ventas y utilidad neta.**

Autora: Diego Fernando Jiménez López

Tutora: Ing. Alcides Gómez Yépez,

RESUMEN

Comercial Moran, es una microempresa dedicada a la comercialización de artículos para el hogar y línea blanca. En la actualidad no cuenta con una estructura de costos que le permita conocer el costo real del inventario en el proceso regular del negocio, información que es manejada en forma empírica, lo cual no determina los valores de forma puntual. En esta investigación se manejó la técnica de la observación directa y el análisis de aplicación NIIF sección 13 para PYMES en los procesos, es de mucha importancia el control de los inventarios, ya que los mismos son un activo importante para el negocio. En esta investigación se hizo el análisis de manera gráfica utilizando el diagrama de la espina de pescado. Se presentó el plan de mejora con el resultado del análisis en una tabla de costos.

INTRODUCCIÓN

La mercadería o inventario, son bienes o materiales que se encuentran sujetos al control de la una compañía, que se mantienen en un intervalo de tiempo, esperando para su venta.

Es un activo muy considerable para la compañía, y se necesita un estricto cuidado en el proceso de control y rotación del mismo, con la finalidad de determinar el costo del inventario, y su medición para de esa manera entender el punto entre el cuánto cuesta y el cuanto gana.

Esta investigación está dirigida al análisis que permita identificar los costos de inventarios, los problemas que se presenten en el proceso comercial, los mismos que incurren en costos, y que no son considerados al precio de la mercadería. Actualmente, son varios los productos que se utilizan para la compra y venta, en las empresas ecuatorianas, y a nivel mundial. De igual manera el índice de errores o desconocimiento de este proceso es muy elevado.

En este proyecto se trata de mejorar la operatividad del negocio, identificando, valores reales y no a suposiciones, realizando el estudio técnico según lo indica las NIIF sección 13 inventarios.

CAPÍTULO I

EL PROBLEMA

PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

ANTECEDENTE DE LA INVESTIGACIÓN

Establecer los costos de ventas en una organización es tan vital como lo indica el sitio web AMERICAN EXPRESS OPEN SMALL BUSINESS NETWORK. (2015) ¿COMO MANEJAR LOS COSTOS DE LA EMPRESA? (Marzo 2016), de SMETOOLKIT Perú, Una de las claves para conducir con éxito una pequeña empresa es aprender a controlar los costos, no considerar aun los gastos más pequeños pueden acumularse rápidamente, y corroer sus utilidades y la salud económica de su empresa, impidiendo así su progreso.

Comercial Morán, se ha dedicado a la compra y venta de línea blanca y varios artículos para el hogar desde hace más de 20 años, uno de los motivos que impulso esta idea de negocios es la necesidad de crédito fácil que requieren los compradores de escasos recursos, quienes a partir del estudio de mercado que realizo la empresa necesitan facilidades en los pagos, los mismos que de acuerdo a dicho estudio pudieran ser semanales,

quincenales y en algunos casos mensuales, lo que genera ingresos considerables inclusive por concepto de intereses además del valor de la mercadería, considerando que toda transacción a crédito tiene carga financiera

Pero en este proceso el precio de venta al público no ha sido determinado a partir de haber establecido el costo del producto, tampoco la utilidad neta se establece con márgenes de utilidad a partir de dicho costo.

SITUACIÓN CONFLICTO

Falta de conocimientos contables y de técnicas en el establecimiento de los costos unitarios ha dado origen a una administración incorrecta de los recursos de la empresa.

El problema se origina en que los costos y los gastos son superiores a los ingresos lo que origina una falta de liquidez.

CAUSAS DEL PROBLEMA, CONSECUENCIA

Comercial Morán no cuenta con un centro de costos, que le permita determinar a partir de dichos costos unitarios el margen de utilidad previo a establecer el precio de venta

PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

FORMULACIÓN DEL PROBLEMA

¿Cómo establecer el costo de venta para determinar el margen de utilidad de Comercial Morán del Cantón Guayaquil, Provincia del Guayas, en el periodo 2016?

Las Variables que intervienen son:

VARIABLE INDEPENDIENTE: Costos de Venta.

VARIABLE DEPENDIENTE: Margen de utilidad.

DELIMITACIÓN DEL PROBLEMA

El problema de Comercial Morán está en que no tiene un centro de costos, para establecer el precio real de venta

Campo: Contable Financiero

Área: Contabilidad

Aspectos: Cuantificar los costos de ventas

Desarrollo de un centro de costos para determinar el margen de utilidad y por consiguiente el precio real de ventas en Comercial Moran

EVALUACIÓN DEL PROBLEMA

En la evaluación del problema se han considerado los siguientes aspectos:

Delimitado: Determinar o fijar exactamente los límites de algo.

El problema de Comercial Morán es que no cuenta con un centro de costo que le permita identificar el costo de la mercadería puesta en su almacén para implantar el margen de utilidad y así establecer los precios de venta

Evidente: Cierto, claro, patente, indudable.

A simple vista se puede observar que no se cuenta con la persona con el nivel de conocimientos adecuados para determinar establecer los costos de la mercadería de Comercial Morán.

Factible: Que se puede realizar

Este es un proyecto factible, ya que tenemos estudiado el problema y tenemos claro la solución, además contamos con la aprobación del Sr. Milton Morán para implementación inmediata del nuevo proceso.

Relevante: Importante, significativo, Sobresaliente, excelente.

La implementación de un centro de costo en Comercial Morán, facilitara, al propietario un mejor control y lo llevara a la toma de decisiones acertadas, en su campo de acción que son las ventas y compras de artículos para el hogar y línea Blanca.

Una vez implementado el proyecto podemos alcanzar los objetivos requeridos.

OBJETIVOS

Generales:

Establecer el centro de costo en Comercial Morán para la implementación de la política de márgenes de utilidad en los precios de venta.

Específicos:

- Llevar un control de facturas.
- Fundamentar aspectos teóricos sobre costo de ventas.
- Determinar la situación actual en el tratamiento a los costos de ventas de la Comercial Moran.
- Determinar el costo de las mercaderías previo al establecimiento de los márgenes de utilidad

- Plantear el análisis de la utilidad que da alcance en el costo propuesto.

JUSTIFICACION E IMPORTANCIA

La presente investigación, que se realizara en Comercial Morán, se basa en la determinación de los costos de los inventarios previos a la puesta en venta.

En la actualidad se hace indispensable el conocimiento básico contable en los diferentes campos especialmente en la normativa vigente en Ecuador, Normas Internacionales de Información Financiera, así como en el campo tributario, Legislación Laboral y seguridad social, entre otros.

Lo que se prevé en esta investigación es proporcionar la técnica que garantice el costo real de la mercadería una vez que esta lista en la posición habitual para ser vendida, para una buena toma de decisiones

Para alcanzar este propósito se debe contar con información, organizarla, y con un detalle pormenorizado en listados con cantidades y precios de adquisición, de esta manera se lograra contar con una herramienta que permita mejorar estos procesos.

Para realizar los análisis, se toma información veraz y confiable con esto se permite alcanzar los objetivos de la compañía, evaluar y tomar acciones correctivas cuando estas lo consideren necesario, Comercial Morán necesita establecer un centro de costos basado en los precios de adquisición que le permita valorar en forma real los inventarios y así mejorar en su actividad.

Esta investigación, será una herramienta de trabajo que le dará una claridad, seguridad, ya que esa manera los costos de la mercadería tendrán relación con los precios de venta.

La relevancia social del proyecto se verá reflejada en los beneficios que ofrezca Comercial Morán a la comunidad o población cercana directa, porque al conocer de su real y verdadera situación financiera buscara la mejor opción para que sus productos tengan aceptación en el mercado y lograría un crecimiento económico efectivo.

Se brindara seguridad laboral a sus empleados y posiblemente abrir nuevas plazas de empleo directa o indirectamente.

El crecimiento de Comercial Moran impactara en la sociedad ya que permitirá expandir su área de acción fuera de su área de acción original, ya que provocaría la apertura de nuevos puntos de venta.

CAPÍTULO II

MARCO TEORICO

FUNDAMENTACION TEORICA

ANTECEDENTES HISTÓRICOS

La historia de los inventarios, comienza desde la antigüedad, cuando los pueblos, debido a las épocas de escases, deciden almacenar grandes cantidades de alimentos, para hacer frente a ellas; así se idea un mecanismo de control para su reparto.

El inventario es una forma de mantener el control oportuno de las mercancías, insumos y materias primas que sean parte de la actividad económica de la empresa, para así tener un desarrollo óptimo y generar un crecimiento de la misma, por esto es uno de los activos más importantes.

Fuente: <http://www.buenastareas.com/ensayos/Manejo-y-Control-De-Inventarios>

El termino inventario es utilizado en las empresas sin importar su tamaño o giro de negocio, pero la aparición

de este concepto es desde tiempos inmemorables, pueblos de la antigüedad como los Egipcios solían almacenar grandes cantidades de alimentos para ser usados en épocas de sequía y escasez, de tal manera surge la necesidad de llevar un registro, distribución y cuidado de los recursos, esta forma de almacenamiento de todos los bienes y alimentos necesarios para sobrevivir motivo la existencia de los inventarios.

En América tendría sus antecedentes datan hacia el 2.500 A.C con el pueblo Inca ya que crearon una herramienta llamada Quipu se consideran vestigios de inventarios por su uso en registros, censos, contabilidad de cosechas, reservas de producción agrícola, cantidad de productos de la minería etc. FUENTE (Cabrera Ibarra H., 2007).

Con el paso del tiempo y hacia la Segunda Guerra Mundial, con el surgimiento de grandes y complejas computadoras nacen los primeros sistemas para la planificación de inventario y material.

Para el final de los años 50, los sistemas de inventarios fueron utilizados como medio de la planificación de requerimiento de material bélico y como gran parte de los adelantos y modernidades de hoy en día, transformaron

su uso en las guerras, para hallar cabida en los sectores productivos, en especial en los Estados Unidos de Norte América.

Con el adelanto tecnológico y diversificado surgieron sistemas para manejo de inventarios, incrementando el número de empresas que hacían uso de estas herramientas.

Decía Pappilo (1697):

“La existencia o riqueza de un reino no consiste solamente en nuestro dinero, sino también en nuestras mercancías y embarques para comerciar, y almacenes surtidos con todos los materiales necesarios

A principios de los años 20:

Se pone especial atención en la liquidez de los capitales particularmente de los inventarios, debido a la depresión del inventario.

Según Whitin (1957):

“Frecuentemente, los inventarios se conocen como el “cementerio” de los negocios Americanos, como existencias en exceso, que han sido una causa importante del fracaso de dichos negocios. También se considera a los inventarios como una influencia

desestabilizadora de los negocios en curso... Los hombres de negocios han desarrollado un miedo casi patológico del crecimiento de los inventarios”.

Según la página Web:
<http://modelodeinventarios.blogspot.com/p/origen-del-inventario.html>

En una definición práctica, es una acumulación de bienes bajo ciertos controles y propósitos.

El inventario como noción, nace junto con la noción de propiedad privada, y puede remontarse a las primeras sociedades humanas, en donde podemos encontrar la noción del almacenamiento y acumulación de bienes como alimentos, granos, animales y subproductos.

La noción de la administración de los inventarios ha ido evolucionando con los años y podemos repasar varias teorías y técnicas de su desarrollo histórico

Según la página Web:
<http://modelodeinventarios.blogspot.com/p/origen-del-inventario.html>

El inventario se ha utilizado desde que el hombre vio la necesidad de organizar sus bienes, es decir, saber que pertenencias tiene de acuerdo a los diferentes roles que

esta persona desempeña, tendero, fabricante, importador, exportador, etc.

Según en la página web,
http://html.rincondelvago.com/control-deinventarios_2.html

A lo largo de la historia las empresas dedicadas a la compra y venta de mercancías, por ser esta su principal función y las que dará origen a todas las restantes operaciones, necesitaran de una constante información resumida y analizada sobre sus inventarios, lo cual obliga a la apertura de una serie de cuentas principales y auxiliares relacionadas con estos controles. Entre estas cuentas podemos nombrar las siguientes:

- ✓ Inventario inicial
- ✓ Compras
- ✓ Devoluciones en compra
- ✓ Gasto de compras
- ✓ Ventas
- ✓ Devoluciones en ventas
- ✓ Mercancías en transito
- ✓ Inventario final

DEFINICIONES RELACIONADAS AL MANEJO DE LOS INVENTARIOS

Según la página Web:
<http://modelodeinventarios.blogspot.com/p/origen-del-inventario.html>

Menciona, en la cita que se reconoce como inventario al registro documental de los bienes y demás cosas pertenecientes a una persona o comunidad, hecho con orden y precisión.

INVENTARIO INICIAL: Es la existencia de mercadería con la que se inicia el periodo contable, y no se mueve hasta el final.

COMPRAS: es la mercadería que se adquiere durante el periodo contable con el fin de venderlas y obtener ganancia, sin incluir bienes que se compren para el uso en la administración de la empresa, tales como; maquinarias, edificios, terrenos, los mismos que entran en la partida de propiedad , planta y equipo etc.

DEVOLUCIONES EN COMPRA: Son las mercaderías que la empresa devuelve por cualquier motivo una vez comprada.

GASTOS DE COMPRAS: ocurren por la compra de

mercadería.

VENTAS: controla las transferencias de las mercaderías que fueron adquiridas con ese propósito.

DEVOLUCIONES EN VENTAS: Son las devoluciones que hacen los clientes de la entidad por cualquier motivo.

MERCANCIAS EN TRANSITO: son las mercaderías adquiridas en el exterior y que aún no se encuentran en la posición habitual listas para ser vendidas.

INVENTARIO FINAL: Es el inventario físico de la mercadería al final del ejercicio contable con su valoración correspondiente

Los inventarios son activos, mantenidos para la venta en el curso normal de la operación de los negocios, al mencionarse que inventario es un es menester definirlo como un recurso controlado por la entidad como resultado de sucesos pasados, de que la compañía espera obtener; beneficios económicos futuros.

ANTECEDENTE REFERENCIAL

Según (A REDODNO, 1989)

Los inventarios forman parte muy importante para los sistemas de contabilidad en las empresas comerciales, porque la compras y ventas son el corazón de los negocios. El inventario, es por lo general el activo mayor en sus balances generales, y los gastos por inventarios, llamados costos de mercancía vendidas o costos de ventas, son usualmente el gasto mayor en el estado de resultados lo cual obliga a la apertura de una serie de cuentas principales y auxiliares relacionadas con esos controles, especialmente cuando no se llevan registros continuos de movimientos de entradas y salidas de mercancía.

Según: en la página Web,
<http://www.buenastareas.com/ensayos/Inventarios/80514.html>

Según, Finney- Miller, se definen los inventarios de una empresa como la compra de artículos en condiciones para la venta. Los Inventarios de mercancía se encuentran en los negocios que tienen ventas al por mayor y al detalle. Otro concepto: El Vocablo inventario

se usa para nombrar el conjunto de aquellas partidas de bienes muebles tangibles.

El termino inventario encierra los bienes en espera de su venta (las mercancías de una empresa comercial.

Según en la página web, <http://www.buenastareas.com/ensayos/Inventarios/79068619.html>

Los inventarios tienen una gran importancia, ya que representan su importe en los estados financieros. En este aspecto puede decirse que en una empresa industrial, esta entre el 25% y el 30% del total de sus activos, en tanto a los comerciales pueden llegar a representar 80%, e incluso un porcentaje más elevado.

El autor asume lo expresado en la tesis de la autora Jesús Mariana Flores Lamilla.

Tema: ANÁLISIS DE LA EFECTIVIDAD DE LA SECCION 13 NIIF PARA PYMES EN EL CONTROL INTERNO DE INVENTARIOS EN LA EMPRESA DESINFEX S.A

Hace referencia en su capítulo II página 9.

Según (Alfonso, 2013) Se puede decir que el inventario es capital en forma de material ya que estos tienen un valor para las compañías, sobre todo para aquellas que

se dedican a la venta de productos. Es por esto que es de suma importancia ya que permite a la empresa cumplir con las demandas y competir dentro del mercado.

Fuente: en la revista Universidad EAFIT del país de Colombia, en su tema mejoramiento en la gestión de inventarios, autores Ing. Isarín Pinzón, Mag. Giovanni Perez, Ph.D. Martin Arango, en la página 11.

El rol que juega los inventarios en una compañía manufacturera y comercializadora es de vital importancia para la misma, dado que representan una proporción significativa de sus activos.

FUNDAMENTACION LEGAL

La Superintendencia de Compañías, en la resolución No. SC.SG.DRS.G.11.02 actual en el segundo párrafo menciona, que, el artículo 27 de la Codificación de la Ley de Compañías, en orden al mejor cumplimiento de las obligaciones previstas en los artículos 20 y 23 de la ley de la materia, respecto de las sociedades, faculta a la Superintendencia de Compañías a reglamentar la presentación de los documentos referidos en dichos artículos;

Que, el Superintendente de Compañías mediante Resolución No. 06.Q.ICI.004 de 21 de agosto del 2006,

publicada en el Registro Oficial No. 348 de 4 de septiembre del 2006, adoptó las Normas Internacionales de Información Financiera “NIIF” y determinó que su aplicación sea obligatoria por parte de las compañías y entidades sujetas al control y vigilancia de la Superintendencia de Compañías, para el registro, preparación y presentación de estados financieros;

Que, el Superintendente de Compañías mediante Resolución No. 08.G.DSC.010 del 20 de noviembre del 2008, publicada en el Registro Oficial No. 498 del 31 de diciembre del 2008, resolvió establecer el Cronograma de Aplicación Obligatoria de las Normas Internacionales de Información Financiera “NIIF” por parte de las compañías y entidades sujetas al control y vigilancia de la Superintendencia de Compañías;

Que, corresponde a la Superintendencia de Compañías establecer los formularios de presentación de estados financieros bajo los cuales deberán regirse las compañías y entidades sujetas a su control y vigilancia en virtud de la aplicación obligatoria de las Normas Internacionales de Información Financiera “NIIF” y de las Normas Ecuatorianas de Contabilidad, y a partir del año 2012 las Pequeñas y medianas empresas llevaran NIIF PARA PYMES

FUENTE: Consejo de Normas Internacionales de Contabilidad IASB, en su manual de Normas Internacionales de Información Financiera para PYMES, en la sección 13 Inventario, pagina 81, en el alcance párrafo 13.1 Los inventarios pueden ser clasificados según la naturaleza de la compañía, es nuestra investigación hacemos referencia a una microempresa comercial.

Los artículos comerciales son parte del inventario del comerciante, son activos que están para la venta, en el tiempo normal de operaciones.

MEDICIÓN DE INVENTARIOS

La compañía medirá los inventarios, al importe menor entre el costo y el precio de venta estimado menos los costos de venta.

DETERMINACION DEL COSTO

Para la comercializadora, se determinaran los costos de inventarios, que incluirán costos de adquisición y costos adicionales, en los costos de adquisición, se considera el

precio de compra, aranceles de importación, costos de transporte, costos no recuperables.

VARIABLES DE LA INVESTIGACION

Determinando el costo de venta, se puede establecer el margen de utilidad con mayor acercamiento a los valores razonables de los inventarios lo que permitirá mayor rentabilidad al negocio.

DECLARACION DE VARIABLE.

VARIABLE INDEPENDIENTE

Costo de Venta

Los costos de venta son todas las erogaciones que se realizan mientras el bien no está en la posición habitual lista para ser vendida, es el costo que incide para distribuir un bien, o para facilitar un servicio, es el importe en que se ha incurrido para adquirir un bien que se vende.

Según la página web:

<http://www.encyclopediainanciera.com/definicion-costo-de-ventas.html>

El costo de ventas es el gasto o el costo de producir de todos los artículos vendidos durante un periodo contable. Cada unidad vendida tiene un costo de ventas o el costo de los bienes vendidos.

En esta cita, se menciona que los costos de ventas son las causas que se necesita para que un producto, logre ser vendido.

VARIABLE DEPENDIENTE

Margen de utilidad

El margen de utilidad, se lo conoce como el contraste entre el precio de la venta y el costo del bien o servicio vendido, colectivamente se expresa en porcentaje, este mismo se calcula sobre el precio de la venta o sobre el monto del costo.

Según la página web

<http://pyme.lavoztx.com/qu-significa-el-trmino-margen-de-utilidad-12608.html>

Los cálculos de margen de utilidad son operaciones relativamente simples que muestran la proporción de varios números de ganancias sobre las ventas.

En esta cita se refiere a los porcentajes que le demuestran en la condiciones actuales de la ganancia, en el análisis para determinar en qué porciento se debe mantener.

CAPÍTULO III

METODOLOGIA

La empresa Comercializadora Comercial Morán, que fue fundada el --de --- del 2005 en la Ciudad de Guayaquil

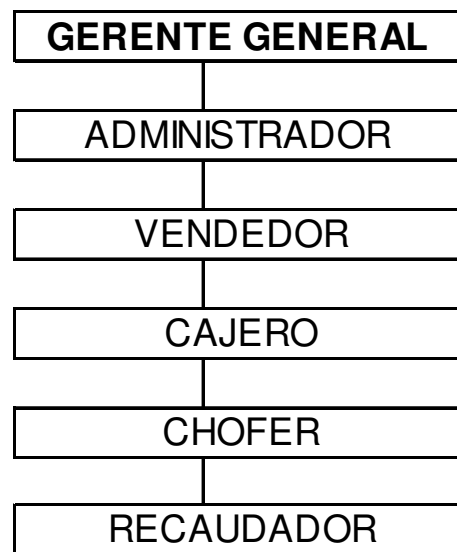
Objetivo.- Desarrollar una cartera de clientes fieles a la organización por el servicio y facilidad que se brinda

Visión: Ser reconocido en un periodo de 5 años como líder en ventas de artículo para el hogar en los sectores rurales y urbanos comprometidos siempre con la comunidad.

La Misión: Proporcionar a los clientes los beneficios de contar con artículos que le ayuden a resolver sus problemas a bajo costo y comodidades en el pago

ESTRUCTURA ORGANIZATIVA

CUADRO.1

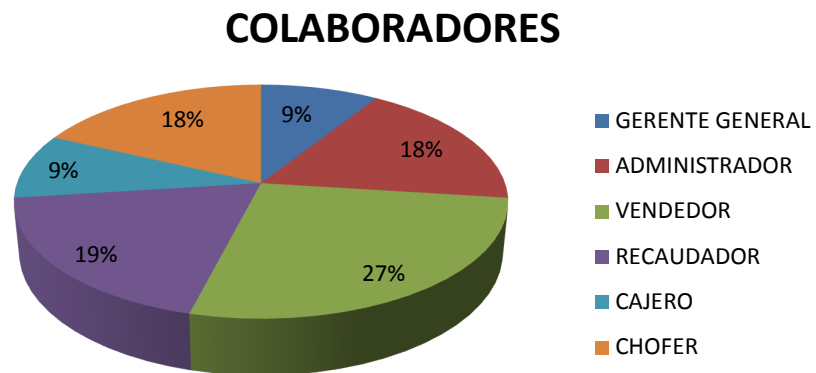


POBLACION

CUADRO.2

COLABORADORES	CANTIDAD
GERENTE GENERAL	1
ADMINISTRADOR	2
VENDEDOR	3
RECAUDADOR	3
CAJERO	1
CHOFER	1
TOTAL	11

Figura. 1 COLABORADORES



En el cuadro 3.1 a continuación se detalla los clientes y proveedores del Comercial, por la oferta y la demanda, que genera la necesidad para el hogar estos artículos, algunos prestadores de servicios o proveedores forman parte de la competencia.

CLIENTES

CUADRO.3

CLIENTES PRINCIPALES
AIMACEN CACERES S.A.
ALFREDO ZUÑIGA C.A.
ING. MARTIN MORALES
FAUSTO VITERI & HERMANOS
GRUPO KAISER S.A.
OLVERA CONSULTORA S.A.

PROVEEDORES

CUADRO.4

PROVEEDORES
BAHIERRO S.A.
MUEBLERIA VARGAS
COMERCIAL CEDEÑO
IMPORTADORA JURADO

Como se visualiza en el siguiente cuadro, la competencia en el plano comercial cada vez es más extensa, existen muchos competidores, entre los cuales se presentan los más relevantes.

COMPETIDORES

CUADRO.5

COMPETIDORES
COMERCIALES DE LA BAHIA S.A.
MUEBLES RUMICHACA S.A.
COMERCIAL PARAISO S.A.
LA GANGA S.A.

PRODUCTOS

CUADRO.6

PRODUCTOS
REFRIGERADORAS
LAVADORAS
SECADORAS
LICUADORAS
COLCHONES
CAMAS BASE
COMODAS
TELEVISORES
BLU - RAY

El almacén Comercial Morán es una comercializadora cuya fortaleza son las facilidades que otorga en las ventas a crédito, ayudando a sectores de la población con poca oportunidad de obtener un crédito en las casas comerciales regulares.

Según el Rating Empresarial Gestora de Riesgos Comerciales (2011) nos indica:

La realidad del mercado es que la débil capitalización de las empresas y las dificultades que tienen para obtener

financiación, les lleva a diversificar sus fuentes de recursos financieros y a buscar financiación extra bancaria sin costo. Esta fuente de financiación no es otra que la otorgada por los suministradores a sus compradores a través de los aplazamientos de pago, de manera práctica que el proveedor actúa como prestamista y el cliente como prestatario.

En la cita anterior, certifica que el crédito a largo plazo es una estrategia para las empresas y microempresas que difícilmente poseen capital propio, y ¿cuánto es el costo que genera este crédito? ¿Cómo se comprueba, si el dividendo otorgado en el tiempo cubre los costos generados en la obtención y venta de la mercadería?, agregándose la situación de no tener estructurada la plantilla de costos.

El proceso se genera, en el momento que se realiza la compra del artículo, los gastos que incurren en transportar la mercadería, como los costos de almacenaje, y el costo que genera cuando se realiza la venta, por la obtención del crédito, por el transporte que se utiliza al entregar dicho producto, todos estos valores generados como gastos y costos que no se encuentran identificados ni estructurados, de tal manera que no es

confiable que el precio de venta establecido, genere el margen de utilidad necesario.

METODOLOGÍA DEFINICION

Como metodología se denomina la serie de métodos y técnicas de rigor científico que se aplican sistemáticamente durante un proceso de investigación para alcanzar un resultado teóricamente válido.

METODOLOGÍA DE LA INVESTIGACIÓN

La metodología de la investigación es una regla de conocimiento que se faculta en desarrollar y definir sistemáticamente el conjunto de técnicas, métodos y procedimientos que se debe realizar durante el desarrollo del proceso investigativo para la elaboración del conocimiento.

TIPOS DE INVESTIGACIÓN

Investigación Descriptiva

El objetivo de la investigación descriptiva consiste en poder conocer las situaciones, costumbres y actitudes predominantes a través de la descripción exacta de las actividades, objetos, procesos y personas. El objetivo principal es saber el por qué y para qué se está realizando.

Investigación Correlacional

En este tipo de investigación se busca fundamentalmente, que se determine el grado en el cual las variaciones en uno o varios factores son concomitantes con la variación en otro u otros factores.

Investigación Explicativa

Los estudios explicativos van más allá de la descripción de conceptos o fenómenos o establecimiento de relaciones entre conceptos.

La teoría, es la que constituye el conjunto de principios, inferencias, creencias, descubrimientos, y afirmaciones, por el cual se interpreta una realidad.

Una teoría o explicación, contiene varias definiciones y de supuestos relacionados entre sí, que se encuentran organizadas y de manera sistemática; estos supuestos deben ser coherentes a los hechos que tienen relación con el tema de estudio.

TECNICAS DE INVESTIGACION

En este punto se determinara, los pasos de análisis; los procesos para el análisis del problema, como se realizara el diagnostico, para determinar las causas y efectos.

La observación

Fuente: Tesis análisis de la efectividad de la NIIF sección 13 en el control interno de los inventarios. autora, Jesús Mariana Flores Lamilla (2015) menciona,

(Sara Benguria, 2010), La observación, es la estrategia fundamental del método científico. "Observar supone una conducta deliberada del observador, cuyos objetivos van en la línea de recoger datos en base a los cuales poder formular o verificar hipótesis"

(Fernández- Ballesteros, 1980, Pág. 135). Se podría pensar en la observación como un método de recogida de informaciones, pero la observación, además de un método, es un proceso rigurosos de investigación, que permite describir situaciones y/o contrastar hipótesis, siendo por tanto un método científico.

Para que la observación, pierda ese carácter exclusivamente instrumental y sea un procedimiento científico de investigación, se requieren ciertos requisitos. Como procedimiento científico, la observación, requerirá como cualquier otro procedimiento científico, delimitar el problema o situación a observar, recoger datos, analiza esos datos e interpretar los resultados. Esta observación permitirá otras formas de investigar pero deberá realizarse en contextos naturales, por tanto se reducirá la influencia del investigador u otros factores de intervención.

En las citas que hace mención la autora Jesús Mariana Flores, se comprende que la observación, es un instrumento científico, ya que se puede definir un problema o situación a observar, acumular datos, y transformarlos en información y obtener los resultados.

La observación, es muy importante en toda la investigación, porque nos facilita hechos, es un registro de acontecimientos del mundo real.

En el siguiente análisis financiero; se realizó el estudio, recopilación y al final una comparación de dos escenarios, el antes y el después del proyecto de investigación.

Se realiza la compra, de mercadería para venta como se detalla en el cuadro 3.3

Cuadro 7 Compra de Mercadería

Se recibe del COMERCIAL BAHIERRO mercadería con el siguiente detalle:				
CANTIDAD	MERCADERIA		V/UNITARIO	TOTAL
50	REFRIGERADORAS		\$ 620,00	\$ 31.000,00
30	COCINAS a INDUCCION CON GAS		\$ 320,00	\$ 9.600,00
80	VENTILADORES		\$ 30,00	\$ 2.400,00
60	COLCHONES PARAISO 2 PLAZAS		\$ 90,00	\$ 5.400,00
36	COLCHONES CHAIDE Y CHAIDE 2 P		\$ 100,00	\$ 3.600,00
TOTAL			\$	52.000,00

Se revisa el proceso regular que el comercial desarrolla para el giro del negocio, se enumera cada paso en tema monetario y se realiza la estructura para el análisis esperado.

Según la sección 13 inventarios de las NIIF página 6 versión 2010 -1 del libro de la fundación IASC, menciona,

costo de adquisición de los inventaros comprenderán el precio de la compra, los aranceles de importación y otros impuestos (que no sean recuperables posteriormente de las autoridades fiscales), 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 la adquisición.

Cuadro. 8 Gastos Incurridos

COSTO INCURRIDOS	
DESCRIPCION	MONTO
<u>REUERZO DE EMBALAJE</u>	\$ 400.00
<u>ESTIBA</u>	\$ 400.00
10 ESTIBADORES X \$40	
<u>TRANSPORTE</u>	\$ 600.00
<u>SEGURIDAD</u>	\$ 700.00
4 CUSTODIOS X \$30 POR CUSTODIO	
1 CAMIONETA CUSTODIA \$ 100	
GASTO TOTAL	\$ 2,100.00

Como se visualiza en el cuadro 3.2 no se consideraron algunos gastos que se incurrieron en el proceso de compra que afectan al costo de la mercadería

Se utiliza el método de razón simple y el factor de crecimiento, para determinar los costos de inventario, como se puede observar el cuadro 3.3 razón simple

Fuente, <http://www.gestiopolis.com/que-es-el-metodo-de-razones-simples/>

De acuerdo con Valbuena (p.139):

Es el método que consiste en establecer las relaciones de las partidas y de los grupos de partidas entre sí, por medio de los resultados de diversos cálculos matemáticos. El objeto fundamental del análisis por medio de razones se basa en las relaciones que existen entre los varios elementos que figuran en los estados, son los factores más importantes y' no los valores absolutos de los mismos.

Cuadro. 9 Razón Simple

RAZON SIMPLE RESPECTO DEL TOTAL DE LOS GASTOS DE LA MERCADERIA	
GASTO TOTAL	\$ 2,100.00
ADQUISICION TOTAL	\$ 52,000.00
RAZON SIMPLE	0.04038461538

El factor de crecimiento se puede detallar y comparar en el siguiente cuadro 3.4 del método de la razón simple se determina cual es el factor de crecimiento de la mercadería en relación de costos.

Cuadro. 10 Factor de Crecimiento

METODO TRADICIONAL				METODO DIRECTO	
POR CADA DÓLAR DE MERCADERIA COMPRADA SE GASTA 0.04				FACTOR DE CRECIMIENTO 1	
COSTO	FACTOR PROPORCIONAL	GASTO	C/UNIT TOTAL	FACTOR 1	C/UNIT TOTAL
620	0.040384615	25.03846154	645.0384615	1.04038462	645.0384615
320	0.040384615	12.92307692	332.9230769	1.04038462	332.9230769
30	0.040384615	1.211538462	31.21153846	1.04038462	31.21153846
90	0.040384615	3.634615385	93.63461538	1.04038462	93.63461538
100	0.040384615	4.038461538	104.0384615	1.04038462	104.0384615

Cuando se tiene determinado el costo unitario, después del proceso de análisis del factor de crecimiento se puede realizar la compra de la mercadería y determinar inmediatamente el costo unitario

Cuadro.11 Mercadería Adquirida

CANTIDAD	MERCADERIA	V. UNITARIO	TOTAL
50	REFRIGERADORA	\$ 645.04	\$ 32,251.92
30	COCINA	\$ 332.92	\$ 9,987.69
80	VENTILADORES	\$ 31.21	\$ 2,496.92
60	COLCHONES PARAISO 2 PLAZAS	\$ 93.63	\$ 5,618.08
36	COLCHONES CHAIDE Y CHAIDE 2 P	\$ 104.04	\$ 3,745.38

Toda transacción o movimiento debe ser registrado de acuerdo con el principio de esencia sobre la forma, orientado a revelar siempre la real situación financiera de la empresa.

Fuente: en el manual del Consejo de Normas Internacionales de Contabilidad (IASB) NIIF para las PYMES en la Sección 1 que manifiesta que quienes usan este manual contable son las empresas que:

- a) No tiene obligación pública de rendir cuentas, y

- b) Publican estados financieros con propósito de información general para usuarios externos. Son ejemplos de usuarios externos los propietarios que no están implicados en la gestión del negocio, los acreedores actuales o potenciales y las agencias de calificación crediticia.

El registro contable, por la compra de esta mercadería véase el cuadro 3.9 Registro Contable.

REGISTRO CONTABILIDAD

DESCRIPCION	DEBE	PARCIAL	HABER
1			
INVENTARIO	\$ 52,000.00		
IVA PAGADO	\$ 7,280.00		
BANCO			\$ 58,760.00
RET A LA FUENTE			\$ 520.00
R/p. POR LA COMPRA DE MERCADERIA SEGÚN FACTURA N° 001			
2			
INVENTARIO	\$ 400.00		
IVA PAGADO	\$ 56.00		
BANCO			\$ 452.00
RET FTE X PAGAR			\$ 4.00
R/p. POR REFUERZO EMBALAJE EN COMPARA DE MERCADERIA SEGUNFACT N°			
3			
INVENTARIO	\$ 400.00		
IVA PAGADO	\$ 56.00		
BANCO			\$ 408.00
RETENCION A LA FUENTE			\$ 8.00
RETENCIO DE IVA			\$ 56.00
P/R. POR ESTIBA DE MERCADERIA SEGÚN LIQUIDACION DE COMPRA N° 005			
4			
INVENTARIO	\$ 600.00		
BANCO			\$ 594.00
RETENCION A LA FUENTE			\$ 6.00
P/R. POR EL TRANSPORTE DE MERCADERIA A BODEGA SEGÚN FACT N°			
5			
INVENTARIO	\$ 700.00		
IVA PAGADO	\$ 98.00		
BANCO			\$ 784.00
RETENCION A LA FUENTE			\$ 14.00
P/R. PARA CUSTODIA DE LA MECADERIA			

Determinado el costo real se realizaron los ingresos en libros, y se procede el incremento porcentual de la utilidad que se espera recibir de cada venta, como se detalla en el siguiente cuadro 3.7

Cuadro. 12 Determinación del Precio Venta

ENERO 2016				TASA DE UTILIDAD 20%		
CANTIDAD	ARTICULOS	COSTO INVENTARIO	COSTO TOTAL	PRECIO /VENTA		
				PRECIO UNIT	PRECIO TOTAL	UTILIDAD
50	REFRIGERADORAS	\$ 645,04	\$ 32.251,92	\$ 774,05	\$ 38.702,31	\$ 6.450,38
30	COCINAS a INDUCCION CON GAS	\$ 332,92	\$ 9.987,69	\$ 399,51	\$ 11.985,23	\$ 1.997,54
80	VENTILADORES	\$ 31,21	\$ 2.496,92	\$ 37,45	\$ 2.996,31	\$ 499,38
60	COLCHONES PARAISO 2 PLAZAS	\$ 93,63	\$ 5.618,08	\$ 112,36	\$ 6.741,69	\$ 1.123,62
36	COLCHONES CHAIDE Y CHAIDE 2 P	\$ 104,04	\$ 3.745,38	\$ 124,85	\$ 4.494,46	\$ 749,08
		\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
		\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
		\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
		\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
		\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
		\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
		\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
	TOTAL	\$ 1.206,85	\$ 54.100,00	\$ 1.448,22	\$ 64.920,00	\$ 10.820,00

Adicional se agrega, una tabla de amortización, por la venta a crédito con una tasa de interés nominal 11.97% teniendo este porcentaje de referencia según el Banco del Biess, en un periodo de 18 mes

Monto del credito:	774,05
Desgravamen:	2,11
Plazos meses:	18
Tasa:	11,97%
Liquido a Recibir:	771,94

VP:	774,05
NPER:	18
TASA NOMINAL:	11,97%
IP: interes mensual	0,998%
N. de Capitalizacion	12
Pago:	(\$ 47,19)

N°	Capital Amortizado	Interes	Dividendo	Saldo Capital	Fecha de Pago
1	\$ 39,47	\$ 7,72	47,19	\$ 734,58	27/09/2016
2	\$ 39,86	\$ 7,33	47,19	\$ 694,72	27/10/2016
3	\$ 40,26	\$ 6,93	47,19	\$ 654,46	27/11/2016
4	\$ 40,66	\$ 6,53	47,19	\$ 613,80	27/12/2016
5	\$ 41,07	\$ 6,12	47,19	\$ 572,73	27/01/2017
6	\$ 41,48	\$ 5,71	47,19	\$ 531,25	27/02/2017
7	\$ 41,89	\$ 5,30	47,19	\$ 489,36	27/03/2017
8	\$ 42,31	\$ 4,88	47,19	\$ 447,05	27/04/2017
9	\$ 42,73	\$ 4,46	47,19	\$ 404,32	27/05/2017
10	\$ 43,16	\$ 4,03	47,19	\$ 361,17	27/06/2017
11	\$ 43,59	\$ 3,60	47,19	\$ 317,58	27/07/2017
12	\$ 44,02	\$ 3,17	47,19	\$ 273,56	27/08/2017
13	\$ 44,46	\$ 2,73	47,19	\$ 229,09	27/09/2017
14	\$ 44,90	\$ 2,29	47,19	\$ 184,19	27/10/2017
15	\$ 45,35	\$ 1,84	47,19	\$ 138,84	27/11/2017
16	\$ 45,81	\$ 1,38	47,19	\$ 93,03	27/12/2017
17	\$ 46,26	\$ 0,93	47,19	\$ 46,77	27/01/2018
18	\$ 46,77	\$ 0,47	47,24	(\$ 0,00)	27/02/2018

Con la información adquirida, se agrega el cuadro. 13 detallando el proceso, de un periodo anterior a esta investigación, sin estructura y sin análisis, para realizar la comparación.

Cuadro. 13 Periodo anterior

ENERO - 2015				TASA DE UTILIDAD 20%	
CANTIDAD	ARTICULOS	COSTO INVENTARIO UNIT	COSTO TOTAL	PRECIO /VENTA	
				UTILIDAD	PRECIO
50	REFRIGERADORAS	\$ 620.00	\$ 31,000.00	\$ 6,200.00	\$ 37,200.00
30	COCINAS a INDUCCION CON G	\$ 320.00	\$ 9,600.00	\$ 1,920.00	\$ 11,520.00
80	VENTILADORES	\$ 30.00	\$ 2,400.00	\$ 480.00	\$ 2,880.00
60	COLCHONES PARAISO 2 PLAZ	\$ 90.00	\$ 5,400.00	\$ 1,080.00	\$ 6,480.00
36	COLCHONES CHAIDE Y CHAIDE	\$ 100.00	\$ 3,600.00	\$ 720.00	\$ 4,320.00
		\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
		\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
		\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
		\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
		\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
		\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
		\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
		\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
	TOTAL	\$ 1,160.00	\$ 52,000.00	\$ 10,400.00	\$ 62,400.00

CAUSAS DE MAYOR INCIDENCIA

Se analizaron las siguientes causas que dan como resultado la afectación a la utilidad, esto se presenta en el diagrama de causas - efecto

Según la página web:
<http://www.monografias.com/trabajos42/diagrama-causa-efecto/diagrama-causa-efecto.shtml> menciona:

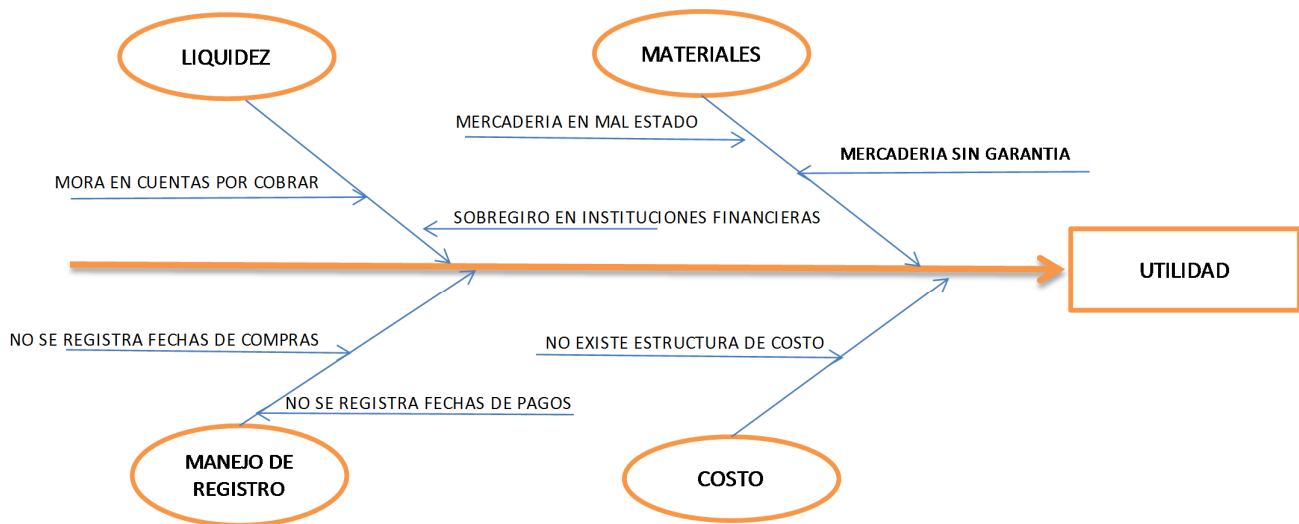
El Diagrama Causa-Efecto es llamado usualmente Diagrama de "Ishikawa" porque fue creado por Kaoru Ishikawa, experto en dirección de empresas interesado en mejorar el control de la calidad; también es llamado "Diagrama Espina de Pescado" por que su forma es similar al esqueleto de un pez: Está compuesto por un recuadro (cabeza), una línea principal (columna vertebral), y 4 o más líneas que apuntan a la línea principal formando un ángulo aproximado de 70° (espinas principales). Estas últimas poseen a su vez dos o tres líneas inclinadas (espinas), y así sucesivamente (espinas menores), según sea necesario.

Según la página web:
<https://prezi.com/copuxfyy5emt/diagrama-de-causa-efecto/> artículo publicado (Izzamar Valenzuela 2014)

menciona sobre la utilidad de este diagrama de Ishikawa entre las acogida por esta investigación son:

- Para conocer y afrontar las causas de los efectos, anomalías o reclamaciones.
- Reducir costos.
- Obtener mejoras en los procesos.
- Mejorar la calidad de los productos, servicios e instalaciones.
- Establecer los procedimientos normalizados, tanto operativos como de control.

Cuadro. 14 Causa – Efecto

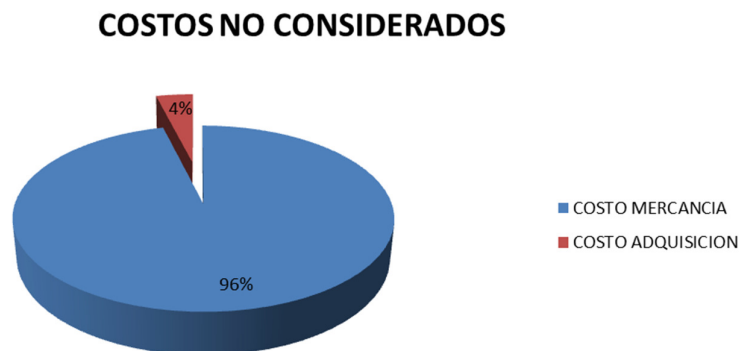


CAPÍTULO IV

ANÁLISIS E INTERPRETACION DE LOS RESULTADOS

Como se ha mencionado al principio de la investigación, el Comercial Moran realizaba sus procesos comerciales, de una manera empírica y básica, consideraba valores como el precio del importe, más el porcentaje que esperaba ganar como una utilidad, sin determinar una estructura de costos, el Comercial Moran gestionaba sus ventas generando ingresos para la compañía, pero no identificaba la real situación que incurrían en este proceso.

Figura. 2 Costo no considerado

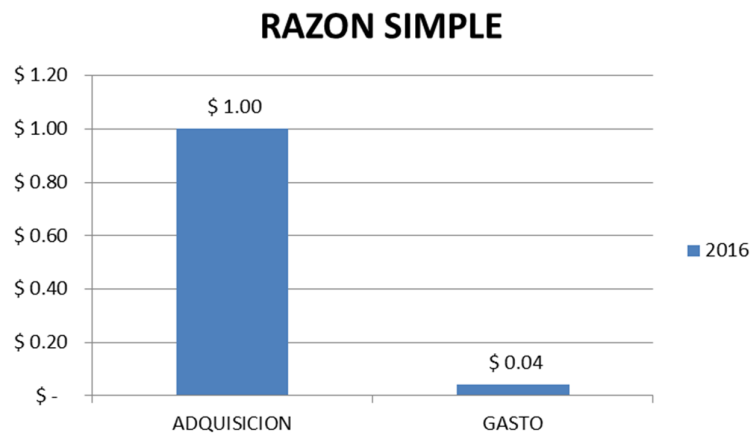


Como se observa en la figura 4.1 el impacto de los costos no considerados en la compra de la mercadería, es equivalente al 4% visualmente parece no afectar tanto al valor total, pero sin embargo si se mide a largo plazo, afectaría totalmente a la utilidad.

La Razón simple, este método se utiliza para identificar, cuanto representa el gasto de cada dólar empleado en la adquisición de la mercadería.

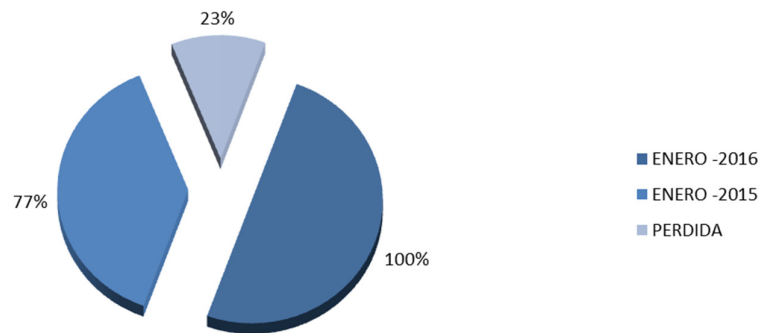
Las empresas en su gran mayoría adoptan este análisis, sirve para relacionar en una manera específica, en qué nivel de afectación se encuentra un elemento del otro.

Figura. 3 Impacto del gasto



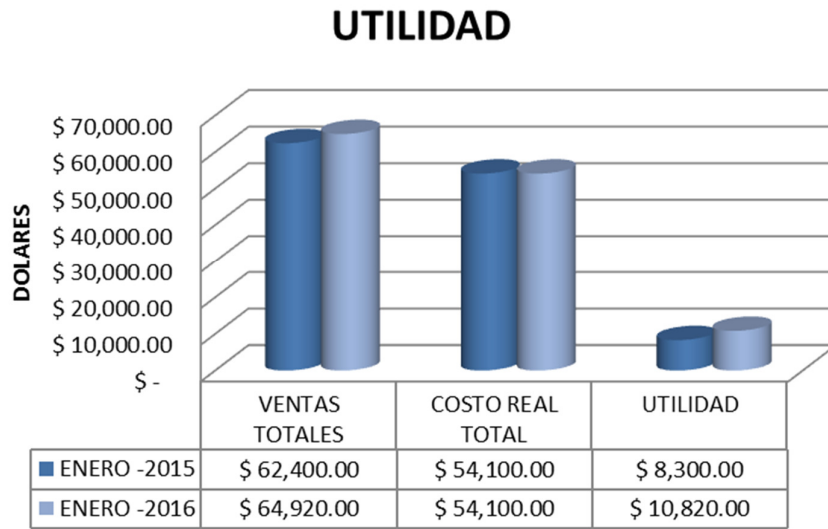
El 23% de pérdida presentado, se lo determino de una recopilación de datos, en las que intervinieron facturas órdenes de compra, cotizaciones, entre otros, luego toda la información sirvió para la estructura de costos.

Figura. 4 Afectaciones de la utilidad



Se analizó un mes del periodo anterior enero 2015 y se encontró los siguientes resultados

Figura. 5 Comparaciones entre periodos.



Como se puede identificar en la figura. 4.4 la comparación que se realizó entre los periodos, demuestra que al no manejarse una estructura de costo la utilidad se ve afectada, con una pérdida del 23%. Según figura

PLAN DE MEJORA

Oportunidad de mejora:		CREAR TABLA DE COSTOS			
Meta:	Aplicar la NIFF Seccion 13 Inventarios para medir los costos de inventarios				
Responsable:	Diego Jimenez Lopez				
¿Qué?	¿Quién?	¿Cómo?	¿Por qué?	¿Dónde?	¿Cuándo?
Implementar un cuadro de costo	Diego Jimenez Lopez, asesor del Comercial Moran	Realizando un analisis sobre el proceso comercial de la compañía, en materia de costos que incurren en los mismos .	Determinar el costo de inventario, encontrar un punto de equilibrio para conocer la real situacion financiera de la compañía	Almacenes Comercial Moran Departamento Comercial	Permanente

CUADRO DE COSTOS

DISTRIBUCION DE COSTOS		
COSTO	FIJO	VARIABLE
COSTOS DE ADQUISICION		
COSTO INSCURRIDOS		
DESCRIPCION		
COSTO DEL PRODUCTO		\$ 620,00
REUERZO DE EMBALAJE	\$ 4,76923	
ESTIBA	\$ 4,76923	
10 ESTIBADORES X \$40		
TRANSPORTE	\$ 7,15385	
SEGURIDAD	\$ 8,34615	
4 CUSTODIOS X \$30 POR CUSTODIO		
1 CAMIONETA CUSTODIA \$ 100		
COSTO TOTAL DE ADQUISICION	\$ 645,04	
GASTO DE ADMINISTRACION		
SUELDOS	\$ 4,34000	
GASTO TOTAL DE ADMINISTRACION	\$ 4,34000	
GASTO DE VENTA		
TRANSPORTE	\$ 5,00	
ESTIBA	\$ 2,00	
GASTO TOTAL DE VENTA	\$ 7,00	
TOTAL		\$ 656,38

CONCLUSIONES

- Una de las razones que más afectan a la utilidad del negocio es el precio de venta establecido, sin análisis.
- No identificar los costos incurridos en el proceso de la adquisición de un producto o servicio, ni identificar el costo de la venta, del bien, ni identificar el costo de la venta generan pérdida.

RECOMENDACIONES

- Se recomienda la capacitación contable para los colaboradores del Comercial Moran.
- Asesoramiento contable, para la determinación del costo por deterioro de inventario y considerar este valor dentro de la tabla de costo.

REFERENCIAS BIBLIOGRAFICAS

American express open small business network.
(2015).como manejar los costos de la empresa?
21/03/2016, de smetoolkitperu sitio

<http://peru.smetoolkit.org/peru/es/content/es/2072/%C2%BFC%C3%B3mo-manejar-los-Costos-de-la-empresa->

Marco Teórico

Historia de los inventarios

<http://www.buenastareas.com/ensayos/Manejo-y-Control-De-Inventarios>

<http://www.gestiopolis.com/importancia-del-control-de-inventarios-en-las-empresas/>

http://www.dcb.unam.mx/users/isabelpaj/web/asignaturas/archivos/inventarios/Rese%F1a_hist%F3rica.pdf

<http://modelodeinventarios.blogspot.com/p/origen-del-inventario.html>

<http://modelodeinventarios.blogspot.com/p/origen-del-inventario.html>

http://html.rincondelvago.com/control-deinventarios_2.html

<http://modelodeinventarios.blogspot.com/p/origen-del-inventario.html>

<http://www.monografias.com/trabajos11/conin/conin.shtml>

<http://www.buenastareas.com/ensayos/Inventarios/80514.html>

<http://www.buenastareas.com/ensayos/Inventarios/79068619.html>

Análisis de la efectividad de la sección 13 NIIF para pymes en el control interno de inventarios en la empresa Desinfex s.a, capítulo II página 09.

Revista Universidad EAFIT del país de Colombia

Superintendencia de compañías, en la resolución no. sc.sg.drs.g.11.02 actual en el segundo párrafo

Consejo de Normas Internacionales de contabilidad IASB, en su manual de normas internacionales de información financiera para pymes, en la sección 13 inventario, pagina 81, en el alcance párrafo 13.

<http://www.encyclopediafinanciera.com/definicion-costo-de-ventas.html>

<http://pyme.lavoztx.com/qu-significa-el-trmino-margen-de-utilidad-12608.html>

Metodología:

<http://www.significados.com/metodologia/4>

Investigación Descriptiva

https://es.wikipedia.org/wiki/Investigaci%C3%B3n_descriptiva

Investigación Correlacional

<http://metodologadelainvestigacinsiis.blogspot.com/2011/10/tipos-de-investigacion-exploratoria.html>

Investigación Explicativa

<http://metodologadelainvestigacinsiis.blogspot.com/2011/10/tipos-de-investigacion-exploratoria.html>

Fuente: Instituto Superior Tecnológico Bolivariano, Tesis análisis de la efectividad de la NIIF sección 13 en el control interno de los inventarios en la empresa Desinflex S.A. autora, Jesús Mariana Flores Lamilla, capítulo III Metodología, Pág. 23

Fuente, método de Razones simples página web Gestipolis <http://www.gestipolis.com/que-es-el-metodo-de-razones-simples/>

Diagrama causa - efecto

Según la página web: <http://www.monografias.com/trabajos42/diagrama-causa-efecto/diagrama-causa-efecto.shtml> menciona

Causa – Efecto

Según la página web:
<https://prezi.com/copuxfyy5emt/diagrama-de-causa-efecto/> Causa – Efecto artículo publicado Izzamar Valenzuela (2014)

ANEXOS

ANEXOS 1



ANEXO 2



ANEXO 3



ANEXO 4



ANEXO 5



ANEXO 6

