



**INSTITUTO SUPERIOR TECNOLÓGICO BOLIVARIANO  
DE TECNOLOGÍA**

**PROYECTO DE GRADO PREVIO A LA OBTENCIÓN DEL TÍTULO DE  
TÉCNICO EN CONTABILIDAD Y AUDITORÍA**

**TEMA:**

**ESTUDIO E INFLUENCIA DE LA SELECCIÓN DEL MÉTODO DE  
VALORACIÓN DEL INVENTARIO EN EL RESULTADO DE LAS  
RAZONES FINANCIERAS EN LA FERRETERIA "COMERCIAL  
MOLINA TOLEDO" PARA EL PERÍODO 2016.**

**Autora:**

**Carla Paola Alejandro Palma**

**Tutor:**

**Mgs. Fogacho Orta Henry Darío**

Guayaquil, Ecuador

2017



**INSTITUTO SUPERIOR TECNOLÓGICO BOLIVARIANO  
DE TECNOLOGÍA**

**CERTIFICACIÓN DE LA ACEPTACIÓN DEL TUTOR**

En mi calidad de Tutor del proyecto de Investigación, nombrado por el Consejo Directivo el Instituto Tecnológico Bolivariano de Tecnología.

**CERTIFICO:**

Que he analizado el proyecto de investigación con el tema: ESTUDIO E INFLUENCIA DE LA SELECCIÓN DEL MÉTODO DE VALORACIÓN DEL INVENTARIO EN EL RESULTADO DE LAS RAZONES FINANCIERAS EN LA FERRETERIA "COMERCIAL MOLINA TOLEDO" PARA EL PERÍODO 2016, presentado como requisito previo a la aprobación y desarrollo de la investigación para optar por el título de:

**TECNÓLOGA EN CONTABILIDAD Y AUDITORÍA**

El problema de investigación se refiere a: ¿Cómo incide la selección de valoración de inventario en el resultado financiero de la ferretería "Comercial Molina Toledo" en la ciudad de Guayaquil, período 2016?

El mismo que considero debe ser aceptado para reunir los requisitos legales y por la importancia del tema:

Presentado por: Carla Paola Alejandro Palma

Tutor: Mgs. Fogacho Orta Henry Darío

## **AUTORIA NOTARIZADA**

Los criterios e ideas expuestos en el presente trabajo de graduación con el tema: ESTUDIO E INFLUENCIA DE LA SELECCIÓN DEL MÉTODO DE VALORACIÓN DEL INVENTARIO EN EL RESULTADO DE LAS RAZONES FINANCIERAS EN LA FERRETERIA "COMERCIAL MOLINA TOLEDO" PARA EL PERÍODO 2016, de la carrera Contabilidad y Auditoría del Instituto Tecnológico Bolivariano de Tecnología, son de absoluta responsabilidad del autor y no constituye copia o plagio de otra tesis presentada con anterioridad.

Autora:

Carla Paola Alejandro Palma

C.I. 0925541989

## **DEDICATORIA**

El presente trabajo le dedico a mi Padre celestial por prestarme vida y salud todos los días, a mi querido esposo René y mi hija Danna los cuales hicieron un gran esfuerzo por estar sin mí, a mis padres Carlos y Maura que me apoyaron incondicionalmente durante todos estos tres años que duro mi carrera. Al Instituto Tecnológico Bolivariano que abrió las puertas para llenarme de conocimiento y saberes.

Autora:

Carla Paola Alejandro Palma

## **AGRADECIMIENTOS**

Agradezco a mis profesores del Instituto Superior Tecnológico Bolivariano de Tecnología especialmente al Econ. Edmundo Lértora y al profesor Fogacho Orto Henry tutor de mi proyecto, que con su conocimiento, aprendizaje, sabiduría compartida me enseñan a ser mejor cada día y ser más perseverante en todo lo que me mentalice.

Mi agradecimiento a los esposos Molina Toledo dueños de la ferretería Comercial Molina, por haberme brindado la apertura para realizar el presente proyecto.

Carla Paola Alejandro Palma

## ÍNDICE GENERAL

CERTIFICACIÓN DE LA ACEPTACIÓN DEL TUTOR .....	ii
AUTORIA NOTARIZADA.....	iii
DEDICATORIA.....	iv
AGRADECIMIENTOS .....	v
ÍNDICE GENERAL.....	vi
RESUMEN .....	vii
ABSTRACT .....	xiviii

### CAPÍTULO I

1.1. PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA .....	1
Ubicación del problema en contexto.....	1
Situación conflicto.....	2
1.2. DELIMITACIÓN DEL PROBLEMA.....	3
1.3.FORMULACIÓN DEL PROBLEMA .....	3
1.4 SISTEMATIZACIÓN DEL PROBLEMA .....	4
1.5 OBJETIVOS .....	4
1.5.1 Objetivo General.....	4
1.5.2 Objetivos Específicos.....	5
1.6 JUSTIFICACIÓN DE LA INVESTIGACIÓN.....	5
JUSTIFICACIÓN .....	5
JUSTIFICACION METODOLÓGICA .....	5

### CAPÍTULO II

2.FUNDAMENTACIÓN TEÓRICA.....	7
2.1 Antecedentes históricos.....	7
2.2 Antecedentes referenciales.....	12
2.3 FUNDAMENTACIÓN LEGAL.....	34
2.4 VARIABLES DE INVESTIGACIÓN .....	43
2.5 DEFINICIONES CONCEPTUALES .....	44

### CAPÍTULO III

3. Presentación de la empresa .....	46
3.1 Misión y visión de la empresa.....	47
3.2 Objetivos de la empresa .....	48
3.3 Valores:.....	48
3.4 Análisis FODA.....	49
3.5 Organigrama de la empresa	49
3.6 Área y funciones .....	50
3.7 Ubicación de la empresa .....	51
3.8 Proveedores.....	52
3.9 TIPO DE INVESTIGACIÓN .....	54
Investigación Descriptiva.....	54
Investigación Explicativa: .....	54
Investigación Correlacional: .....	54
3.10 POBLACIÓN Y MUESTRA.....	55
Manejo del inventario en el Comercial Molina Toledo .....	56
Técnicas e instrumentos .....	57
Procedimiento de la investigación .....	59

### CAPÍTULO IV

#### ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN DE LOS RESULTADOS

CONCLUSIONES .....	89
RECOMENDACIONES .....	91
BIBLIOGRAFÍA .....	¡Error! Marcador no definido.

## ÍNDICE DE CUADROS

Cuadro 1. Tamaño de empresa pymes.....	13
Cuadro 2 .Ingreso de empresas ferreteras y crecimiento en el año 2012.....	16
Cuadro 3 . Facturación en dólares según tamaño de la empresa ferretera.....	16
Cuadro 4 . Flujo de costos a través de los estados financieros .....	18
Cuadro 5. Ciclo de operación de una organización económica .....	20
Cuadro 6. Sistema de registro de inventarios .....	20
Cuadro 7. Estructura de la fórmula Costo de ventas .....	22
Cuadro 8. Modelo tarjeta de kardex .....	22
Cuadro 9. Costo de inventario y costo de adquisición .....	24
Cuadro 10. Tipos de métodos de valoración de inventarios.....	25
Cuadro 11. Método de valuación de inventarios .....	29
Cuadro 12. Misión y visión de la empresa .....	48
Cuadro 13. Análisis FODA Comercial Molina Toledo .....	49
Cuadro 14 . Organigrama de la empresa.....	50
Cuadro 15. Área y funciones .....	50
Cuadro 16. Ubicación de la empresa .....	52
Cuadro 17. Estado de Situación Financiera.....	60
Cuadro 18. Estado de Resultados Comercial Molina Toledo .....	62
Cuadro19. Estado financiero por el método de costos identificados.....	63
Cuadro 20. Estado de resultados por el método de costos identificados.....	64
Cuadro 21. Estado de situación financiero por el método FIFO.....	65
Cuadro 22. Estado de resultados por el método FIFO .....	66
Cuadro 23. Estado de situación financiero por el método promedio ponderado .....	67
Cuadro 24. Estado de resultados por el método promedio ponderado.....	68



## ÍNDICE DE GRÁFICO Y TABLAS

Gráfico 1 .Estructura del Patrimonio.....	62
Tabla # 1 .....	69
Gráfico 2. Ratio capital de trabajo .....	69
Tabla. # 2.....	70
Gráfico 3. Ratio capital de trabajo/ventas .....	70
Tabla # 3.....	71
Grafico 4. Ratio capital de trabajo/activos .....	71
Tabla # 4.....	72
Grafico 5. Ratio de Líquidez .....	72
Tabla # 5.....	73
Grafico 6. Ratio Prueba ácida.....	73
Tabla # 6.....	74
Gráfico 7. Ratio rotación de cuentas por cobrar.....	75
Tabla # 7 .....	75
Gráfico 8. Ratio días de cuentas por cobrar.....	75
Tabla # 8.....	76
Gráfico 9. Ratio rotación de stocks.....	76
Tabla # 9.....	77
Gráfico 10. Ratio días de inventarios .....	77
Tabla # 10.....	78
Gráfico 11. Ratio rotación de activos.....	78
Tabla # 11.....	79
Grafico 12. Ratio rotación de activos fijos .....	79
Tabla # 12.....	80
Gráfico 13. Ratio margen bruto .....	80
Tabla # 13.....	81
Gráfico 14. Ratio margen operativo EBIT .....	81
Tabla # 14.....	81
Grafico 15. Ratio margen operativo EBITDA .....	82
Tabla # 15.....	82
Gráfico 16. Ratio margen neto.....	83
Tabla # 16.....	83
Grafico 17. Ratio ROA .....	84

Tabla # 17.....	84
Grafico 18. Ratio ROE .....	85
Tabla # 18.....	86
Grafico 19. Ratio estructura de capital .....	86
Tabla # 19.....	87
Gráfico 20. Razón de endeudamiento.....	87



**INSTITUTO SUPERIOR TECNOLÓGICO**

**BOLIVARIANO DE TECNOLOGÍA**

**TECNOLOGÍA EN CONTABILIDAD Y AUDITORÍA**

Proyecto previo a la obtención del título de: Tecnóloga en Contabilidad y Auditoría.

Tema

**ESTUDIO E INFLUENCIA DE LA SELECCIÓN DEL MÉTODO DE VALORACIÓN DEL INVENTARIO EN EL RESULTADO DE LAS RAZONES FINANCIERAS EN LA FERRETERIA "COMERCIAL MOLINA TOLEDO" PARA EL PERÍODO 2016.**

**Autora:** Carla Paola Alejandro Palma

**Tutor:** Mgs. Fogacho Orta Henry Darío

## **RESUMEN**

El presente trabajo investigativo establece un análisis de la influencia en las razones financieras producto de la selección del método de valoración del inventario en el comercial Molina Toledo, basado en las Normas Internacionales de Información Financiera, empresa dedicada al mercado ferretero con siete años en el negocio. El diseño de la investigación fue cuantitativo. Se utilizó tres tipos de investigación descriptiva, explicativa y correlacional. Las técnicas que se utilizaron fueron el análisis vertical, aplicación de razones financieras, gráficos y tendencias, como conclusión se sugiere la aplicación de un método más adecuado según la normativa.

ANALISIS

RAZONES  
FINANCIERAS

CONTROL

INVENTARIO



**BOLIVARIANO DE TECNOLOGÍA**

**TECNOLOGÍA EN CONTABILIDAD Y AUDITORÍA**

Proyecto previo a la obtención del título de: Tecnóloga en Contabilidad y Auditoría

**TEMA**

**ESTUDIO E INFLUENCIA DE LA SELECCIÓN DEL MÉTODO DE VALORACIÓN DEL INVENTARIO EN EL RESULTADO DE LAS RAZONES FINANCIERAS EN LA FERRETERIA "COMERCIAL MOLINA TOLEDO" PARA EL PERÍODO 2016.**

**Autora:** Carla Paola Alejandro Palma

**Tutor:** Mgs. Fogacho Orta Henry Darío

**ABSTRACT**

This research work establishes an analysis of the influence on financial ratios as a result of the selection of the inventory valuation method in the Molina Toledo commercial, based on the International Financial Reporting Standards, a company dedicated to the hardware market with seven years in the business. The research design was quantitative. Three types of descriptive, explanatory and correlational research were used. The techniques that were used were the vertical analysis, application of financial ratios, graphs and trends, as a conclusion the application of a more adequate method according to the regulations is suggested.

ANALYSIS

FINANCIAL  
RATIOS

CONTROL

INVENTORY

# **CAPITULO I**

## **EL PROBLEMA**

### **1.1. PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA**

#### **Ubicación del problema en contexto**

En las empresas comerciales una de las cuentas con alta relevancia sin lugar a dudas es el valor que concentran en inventarios, por ello la importancia de cuidarlo y estudiarlo. Para el sector de la construcción las empresas de ferretería son sus aliados estratégicos, sin ellos esta actividad productiva no se desarrollaría con la misma velocidad, por eso en este trabajo investigativo se desea presentar un análisis de las razones financieras del comercial Molina Toledo producto de la selección del método de valoración de inventario, que nos permitirá comprender la situación de la empresa y al mismo tiempo conocer sus falencias para que posteriormente se lleve a cabo un plan de mejoras.

El objetivo de la investigación es determinar el método de valuación del inventario ya que los precios de los artículos sufren variaciones en cada compra que se hace durante un periodo, así se podrá determinar el costo de los productos que se venden y los productos que están disponibles al final de cada periodo, se debe elegir un método que satisfaga las necesidades de la ferretería, el que mejor determine la utilidad neta del periodo y que a su vez sea apropiado para mejorar los ratios financieros de la empresa.

Administrar el inventario eficientemente permite tener una ventaja competitiva frente a las ferreterías que están alrededor del Comercial Molina. Las razones financieras contribuyen a identificar falencias para

que la gerencia diseñe un plan de mejoras; y de esta forma hacer frente a las demandas de los clientes, garantizándoles un servicio de calidad.

Para que un negocio ferretero funcione bien debe tener un inventario adecuado, claro eso dependerá de la diversificación de productos que tenga el comercial, es decir se debe elegir un control de inventarios o alguna herramienta TIC'S para realizarlo.

Cuando se realiza una compra, esta se registra al costo menos el importe de cualquier descuento por pronto pago recibido, el costo de la mercancía incluye los gastos de fletes pagados por el comprador, el almacenamiento, los impuestos, aunque las compras iniciales se registren a su precio de costo, existen algunos métodos mediante los cuales el contador puede valorar las mercancías no vendidas al terminar el periodo contable, se considera que es importante porque el valor del inventario final afecta el costo de las mercadería vendidas y la utilidad neta que aparece en el estado de resultados al igual que el inventario final que se presenta como un activo en el estado de situación financiera.

El trabajo investigativo tiene como interés conocer el resultado de las razones financieras para analizar falencias y proponer una valoración adecuada de inventarios.

### **Situación conflicto**

El problema en el Comercial Molina es que se utiliza un método de control de inventario periódico, realizando un conteo físico al término del año, la adquisición del inventario se realiza de acuerdo a la experiencia del dueño inclusive adquiriendo inventario en exceso cuyo producto es que el capital invertido no genere ingresos, lo cual incide en el resultado de las razones financieras, además el control interno del inventario tienen ciertas falencias como mercadería sin codificación, espacio adecuado y mercadería sin rotación.

## **1.2. DELIMITACIÓN DEL PROBLEMA**

**Campo:** Contabilidad

**Área:** Financiera

**Aspectos:** Razones Financieras

**Población:** Propietarios Comercial Molina

**País:** Ecuador

**Región:** Costa

**Provincia:** Guayas

**Cantón:** Guayaquil

**Sector:** Sur de la ciudad

**Lugar:** Calle principal Cayetano Tarruel Cda. Santa Mónica Mz. 12 Sl. 5

**Espacio:** La investigación se efectuará en el Comercial Molina Toledo

**Periodo:** 2016

## **1.3. FORMULACIÓN DEL PROBLEMA**

¿Cómo incide la selección del método de valoración de inventario en el resultado de las razones financieras en la ferretería Comercial Molina Toledo en la ciudad de Guayaquil, periodo 2016?

### **Variables de la investigación**

**Variable dependiente:** Razones financieras

**Variable independiente:** Selección del método de valoración de inventarios.

## 1.4 SISTEMATIZACIÓN DEL PROBLEMA

### Evaluación del problema

Para la elaboración de un proyecto que se exponga dentro del instituto se ha considerado los siguientes aspectos:

**Delimitado:** Selección del método de valoración de inventarios que se aplicara en el comercial Molina Toledo.

**Claro:** El estudio y análisis realizado con base en métodos que permiten mejorar las razones financieras y que hará posible emitir una conclusión certera sobre los resultados.

**Evidente:** El método actual muestra sobrevaloración en los costos.

**Relevante:** Contribuye a demostrar mediante el uso de razones financieras el desempeño del Comercial.

**Factible:** Los indicadores financieros son factibles cuando realiza una comparación del comercial con otra pyme o con diferentes periodos.

**Concreto:** Evaluación del método de valuación de inventario que se utiliza en la ferretería, cuyo análisis dará a conocer conclusiones sobre la conveniencia de usar determinado método de valoración de inventarios o no.

## 1.5 OBJETIVOS

### 1.5.1 Objetivo General

Analizar el efecto que tendría el método de valoración del inventario seleccionado en el Comercial Molina Toledo periodo 2016, para evaluar sus resultados como una herramienta de ayuda a la toma de decisiones.



## 1.5.2 Objetivos Específicos

1. Fundamentar teóricamente los aspectos y procedimientos del método de valoración de inventarios
2. Evaluar la incidencia del proceso actual del inventario en el comercial Molina Toledo.
3. Sugerir la selección de un método de valoración de inventarios, en base a la normativa vigente en el Comercial Molina Toledo

## 1.6 JUSTIFICACIÓN DE LA INVESTIGACIÓN

### JUSTIFICACIÓN

**Justificación practica.-** permitirá a los dueños del Comercial Molina Toledo ampliar sus conocimientos sobre el tipo de método de que se está aplicando y se determinará el costo del inventario final acorde con la realidad de la empresa. Los ratios financieros servirán de ayuda para detectar puntos débiles en la empresa.

**Justificación teórica.-** fundamenta la parte teórica sobre la valoración de los métodos de inventarios, ya que estos conllevará a la correcta presentación de estados financieros razonables de la posición económica de la empresa y sería de útil y fácil interpretación para los usuarios.

### JUSTIFICACION METODOLÓGICA

**Conveniencia.-** fundamenta la investigación analítica, ya que se puede conocer en cualquier momento el importe de cada uno de los conceptos de comprar y vender las mercaderías, ya que existe una cuenta que lo controla.

**Implicaciones prácticas.-** La implantación y aplicación de indicadores muestran la realidad de los resultados en términos de unidades y dinero,

aplicar formulas, ingresar a un sistema, realizar reportes periódicamente permitirá tener información más relevante del negocio.

**Valor teórico.-** La investigación va direccionada a los métodos de valoración del inventario según las Normas Internacional de Información Financiera, las ventajas y desventajas que tendría al aplicar un método.

**Utilidad metodológica.-** La recopilación de datos respecto a los inventarios de la ferretería durante un periodo, permitirá analizar el método empleado y realizar una comparación como variaría el resultado de haber empleado otro método de valuación de inventarios.

**Viabilidad.-** El Comercial Molina Toledo proporciona el manejo de los estados financieros para el análisis y ejecución de las partidas registradas, donde se destaca la predisposición del comercial.

**Viabilidad técnica.-** Examinar los informes, aplicando los conocimientos adquiridos en este periodo de educación superior y sustentar los mismos, permitirá dar recomendaciones y conclusiones oportunas para un mayor rendimiento en la empresa.

**Viabilidad económica.-** La investigación proporcionara un cambio oportuno ya que encaminara a la ferretería a un manejo más cuidadoso en la toma de decisiones.

**Viabilidad financiera.-** Establecer una relación de obtener y administrar la cuenta inventario y analizar los índices de la empresa y la capacidad que tenga de resolver sus deudas a corto plazo.

## **CAPÍTULO II**

### **MARCO TEÓRICO**

#### **2. FUNDAMENTACIÓN TEÓRICA**

##### **2.1 Antecedentes históricos**

El inventario es la parte más importante de un negocio de comercio, aparece en los pueblos egipcios donde se almacenaba cantidades de alimentos como granos, vegetales, cereales, etc, que se destinaban para épocas de escasez y sequía, aquí surge la necesidad de llevar un registro, clasificación, espacio y cuidado del inventario para hacer frente a la escasez.

En el año 2500 A.C. los Incas crearon el Quipus con el cual se llevaba registros y la contabilidad de las cosechas, reservas, número de productos de minería, etc., a partir de la Segunda Guerra Mundial surgen los primeros sistemas para la gestión y planificación del inventario. A finales de los años 50 por la demanda del material bélico se implementan nuevos sistemas de inventarios.

En Alemania en el siglo XIX surgieron las ferreterías, a base de la fragmentación de pequeños negocios de familia que vendían de todo y que se hicieron específicos en cierta variedad de producto.

Con lo expuesto se hace indispensable llevar un control de inventarios, las ferreterías en Ecuador han surgido de pequeños negocios que se encuentran en los barrios y que servían como suministros para los hogares cercanos, al

pasar el tiempo y gracias a la demanda de los clientes los emprendedores deciden apostarle a un negocio ferretero con una diversificación de productos cuyo objetivo es vender a clientes para realizar trabajos de construcción, reparaciones o mantenimiento.

Para Guajardo G. y Nora E. (2014). En todas las empresas es necesario evaluar la información financiera, para ello se debe conocer algunos elementos surgidos en distintas épocas de la humanidad. En la antigüedad se generaron algunos elementos como las tablillas de barro, la escritura pictográfica, la escritura cuneiforme, el sistema de pesas y medidas, posición de registro y cantidades, el papiro y la moneda que poco después fueron capitalizados por la contabilidad.

En la edad media se desarrolla el sistema numérico arábigo, en el renacimiento surge la imprenta y se comienza a registrar las operaciones mercantiles, lo que ayudaría a perfeccionar la técnica contable. Después con la revolución industrial se le da importancia a la profesión contable y surgió la industria y el mercantilismo. En el siglo XX, la época contemporánea se reglamenta la actividad contable, así como reportes financieros de mayor calidad; ya en el siglo XXI se vivía un ambiente de globalización de la economía, se internacionalizaron los mercados financieros y hubo un mayor enfoque en aspectos de transparencia y rendición de cuentas.

Los acontecimientos más importantes de la historia en la contabilidad se dividen en tres sucesos que marcaron la evolución:

En 1494, Fray Luca Pacioli en Venecia, el gran imperio Comercial, el sentó las bases de la contabilidad en un libro titulado Summa arithmetica, geometria proportioni et proportionalita, el cual considero la partida doble que se basa en dos principios fundamentales:

- “Todas las cuentas, sin excepción, han de considerarse personificadas.”
- “En toda transacción comercial no hay deudor sin acreedor por valor equivalente y viceversa.”(Zambrano W. 2006)

Como segundo suceso en Estados Unidos ocurre la Gran depresión, considerada una de las peores catástrofes en la que muchas empresas quebraron y se originó una transformación en las instituciones financieras para brindar estabilidad en los mercados reformando leyes e instituciones de información financiera.

El 2002 se recuerda por los cuantiosos fraudes financieros y escándalos de compañías estadounidenses que distorsionaron cifras claves de su información financiera, casos como el corporativo energético Enron, WorldCom han dejado huellas en la historia contable. La comunidad financiera tomo medidas para garantizar la correcta administración de sociedades mercantiles públicas, su transparencia y confiabilidad. Una de estas leyes se denominó Sarbanes-Oxley. (Guajardo G. y Nora E. 2014)

Un modelo para el análisis de los estados financieros fue el de (Beaver 1966,1968) este modelo fue creado por el profesor William Beaver, es un ratio financiero que pronostica la pérdida de los negocios se basa a través de métodos estadísticos que se aplica como técnica que determinara la liquidez y la solvencia real del negocio. Se le debe atribuir la capacidad predictiva de los ratios como aseguro que se debería haber llamado su libro “Los ratios financieros como predictores de la quiebra”, Beaver se considera como el precursor de la utilización de la información contable y la aplicación de los ratios financieros ya que anteriormente habían sido utilizados de forma descriptiva. Para la aplicación de estos ratios se basó en un estudio empírico

en el cual selecciono la muestra, se comparó las medias de los ratios, se utilizó un test de clasificación dicotómico, un análisis de probabilidad de ratios y conclusiones. Se basaba en la hipótesis que parte de la solvencia la cual consistía en que las variables independientes podrían ser controladas mientras que para Bizquerra (1989) lo deducía en tres tipos: el exploratorio, el estadístico y el multivariable. Beaver utilizo dos modelos las empresas en quiebras y las empresas sanas cuya muestra se consideró 79 empresas en quiebra y 79 sanas que fueron clasificadas por el sector industrial y el tamaño de los activos, el procedimiento que se aplicó fue la selección del número de industria de acuerdo a la empresa fracasada, encontró la proporción entre la lista y número de empresas en quiebra, dentro de la muestra del grupo industrial se seleccionó a empresas cuyo activo fueron los más próximos a los de una empresa fracasada y si la empresa estaba en la lista de Moody's que no estaba en quiebra se aceptaba como no fracasada caso contrario se seleccionaba de forma tentativa en un listado de 12.000 empresas.

Algunas de las cuentas que se presentaron en la submuestra de empresas quebradas era tesorería, cuentas por cobrar, deudas y menos rentabilidad sobre sus ventas y activos, lo cual se concluyó que los ratios de circulante eran bajos y que tenían menos inventarios, estos estudios también arrojaron que el ratio circulante fue un mal predictor de la solvencia a corto plazo.

Algunos autores como Gitman L. (2012), citan ratios como son: rentabilidad, liquidez, endeudamiento, rendimiento y de mercado mientras que para Rees (1991), utiliza conceptos como la productividad y propone el apalancamiento. Weston y Brigham (1965), en su libro métodos de administración financiera proponen los ratios de mercados de capitales y crecimiento. Guajardo y Nora. (2014), citan ratios como: rentabilidad, liquidez, utilización de los activos y utilización del pasivo. Para Altman (1968), considero 22 ratios que

fueron reducidos a la rentabilidad, actividad, liquidez y solvencia. En el caso de Fitzpatrick (1932), y Merwin (1942), presentaron sus temas de investigación en el que describían las empresas clasificadas en quiebras y sanas en función de los ratios financieros como rentabilidad, endeudamiento, solvencia y liquidez conformándose un antecedente valioso para estudio. Altman (1993), siguió perfeccionando su modelo en donde se aplicó en economías emergentes teniendo resultados poco satisfactorios ya que no se tenía información real y la inconsistencia en la información contable, luego gracias a la tecnología Altman perfecciono su modelo de evaluación de riesgos aplicándolo en Brasil, Argentina y Uruguay. Montalvan (2011), refirió factores macroeconómicos como el producto interno bruto que era determinante para la insolvencia de empresas en Perú. Para Swanson y Tybout (1988) aplican una metodología multivariada en base a ratios y variables macroeconómicas en lo que concluye que “mayores costos financieros afectan negativamente a los resultados reales y provocan riesgo de quiebra”. Estos mismos autores utilizaron ratios como ventas netas sobre pasivo total, beneficio neto sobre activo total y pasivo circulante sobre pasivo total en estudios en empresas argentinas. Según Porporato (2007), desarrolla un modelo de predicción de quiebra realizado en Argentina cuando sufría una disminución en la tasa de inflación, el crecimiento económico. Díaz (2001), y Caro (2004), utilizaron ratios de liquidez acida, endeudamiento, utilidad sobre intereses, propiedad del activo donde se permitió aplicar y definir nuevas variables y métodos en otros periodos futuros. Mongrut (2011), aplico retorno sobre los activos y la solvencia en empresas peruanas concluyendo considerar la concentración de propiedad y accionaria así como las variables del entorno que se asocian con el desempeño financiero.

Todo este conjunto de factores que inciden en las razones financieras dependen de cada región, país y de cada negocio dependiendo al sector que

pertenece, llevan a aplicar modelos y ratios que las empresas deben considerar para la organización financiera.

## **Ferreterías en Ecuador**

En 1965 nace la Ferretería Espinoza ubicada en las calles Rumichaca y Clemente Ballén, donde se convierte en uno de los distribuidores más importantes del sector ferretero, su fundador Julio Espinoza con su gran visión inaugura en 1990 otra ferretería en el corazón de Guayaquil, la misma que se convertiría en la matriz de la empresa, después de unos años con su gran visión de líder funda otra sucursal en la Alborada y su centro de distribución en la Av. Juan Tanca Marengo, donde se atiende a los clientes mayoristas transformando así la nueva era operacional del negocio.

En 1986 nace la Ferretería León, que se dedica a la distribución a nivel local y provincial de la línea ferretera; logrando un espacio en el mercado ferretero nacional, el buen manejo de los valores se refleja en el apoyo de los bancos; según el propietario es indispensable tener un completo stock de productos que se ofrezcan a precios accesibles y competitivos en el país y así como esta empresa nacieron otras como ferretería Mundial y López.

## **2.2 Antecedentes referenciales**

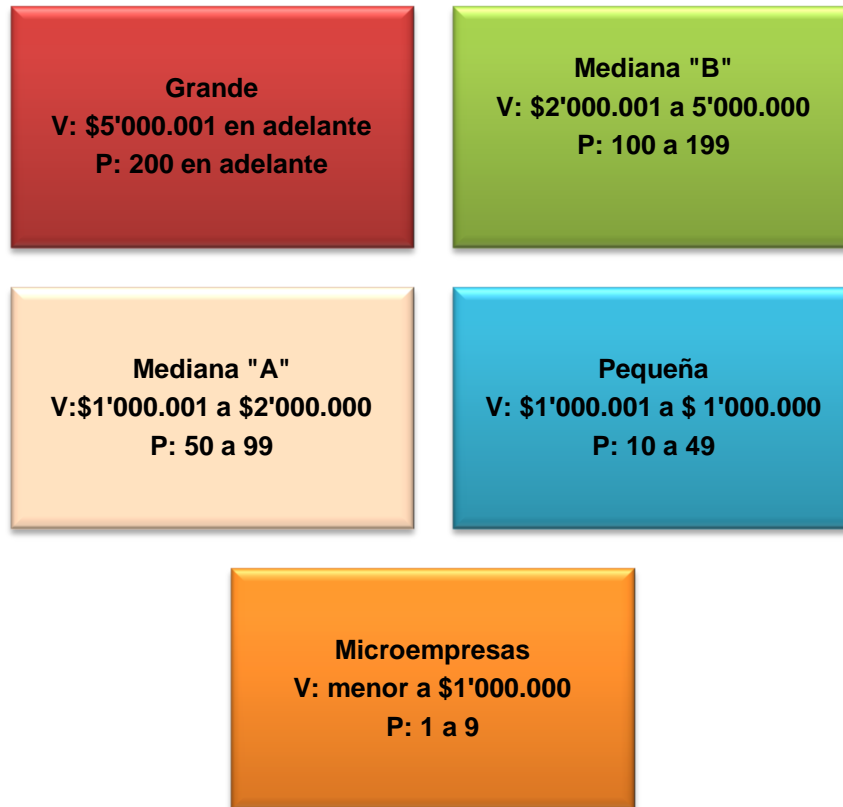
Según el Servicio de Rentas Internas conceptualiza a las PYMES como:

“El conjunto de pequeñas y medianas empresas que de acuerdo a su volumen de ventas, capital social, cantidad de trabajadores, y su nivel de producción o activos presentan características propias de este tipo de entidades económicas”.



Según el Directorio de Empresas y establecimientos (DIEE) clasifica al tamaño de las empresas de acuerdo a su volumen de ventas anual y el número de personas ocupadas, que se clasifican en el siguiente cuadro, ventas se expresa con (V) y número de personas con (P)

**Cuadro 1. Tamaño de empresa pymes.**



Fuente: Directorio de Empresas y establecimientos (DIEE)  
Autora: Carla Alejandro

En nuestro país las pequeñas y medianas empresas que se han formado realizan diferentes tipos de actividades económicas entre las que destacamos las siguientes:

- Comercio al por mayor y al por menor.
- Agricultura, silvicultura y pesca.

- Industrias manufactureras.
- Construcción.
- Transporte, almacenamiento, y comunicaciones.
- Bienes inmuebles y servicios prestados a las empresas.
- Servicios comunales, sociales y personales.

Las PYMES son importantes en nuestro país debido que se centran en la producción de bienes y servicios utilizando grandes cantidades de mano de obra, ante la carencia de activos especializados; siendo la base del desarrollo social del país tanto produciendo, demandando y comprando productos o añadiendo valor agregado, por lo que se constituyen en un actor fundamental en la generación de riqueza y empleo.

Para el área de tributación las PYMES de acuerdo al tipo de RUC que posean se las divide en personas naturales y sociedades.

Según la Súper de Compañías de Bancos, valores y seguros considera:

### **Normas sobre montos mínimos de activos en los casos de auditoría externa obligatoria**

**Según Resolución No. SVCS-INC-DNCDN-2016-011**, Registro oficial No. 879 del 11 de noviembre de 2016 estos son los montos mínimos para contratar auditoria externa obligatoria:

- a) Las compañías nacionales de economía mixta y anónimas con participación de personas jurídicas de derecho público o de derecho privado con finalidad social o publica, cuyos activos excedan e cien mil dólares de los Estados Unidos de América (\$100.000,00).
- b) Las sucursales de compañías o empresas extranjeras organizadas como personas jurídicas que se hubieran establecido en Ecuador y las

asociaciones que estas formen entre sí o con compañías nacionales, siempre que los activos excedan los cien mil dólares de los estados Unidos de América (\$100.000,00)

- c) Las compañías nacionales anónimas, en comandita por acciones y de responsabilidad limitada, cuyos montos de activos excedan los quinientos mil dólares de los Estados Unidos de América (\$500.000).
- d) Las compañías sujetas al control y vigilancia de la Superintendencia de Compañías, Valores y Seguros obligados a presentar balances consolidados.

Para Maldonado F. (2014), de la revista Fierros Ecuador, en los últimos años la actividad ferretera ha aumentado su dinamismo. En Ecuador se estima que existen más de 1000 empresas dedicadas al negocio. El estudio de las ferreterías se basa en información que proviene del Servicio de Rentas Internas, y del CIIU (Clasificación Nacional de Actividades Económicas), en donde se consideró las ventas al por mayor y ventas al por menor y las empresas con ingresos superiores a 100.000 dólares anuales.

Los resultados de la investigación en el 2012 dieron como resultado un aumento en los ingresos recibidos por parte de las ferreterías, para el estudio se trabajó con términos reales que con la ayuda de un deflactor se manejan dólares del 2007 para datos 2001 y 2012 lo que permitirá que el incremento que se calcula no contenga inflación.

**Cuadro 2 .Ingreso de empresas ferreteras y crecimiento en el año 2012**



Fuente: Instituto Nacional de Estadísticas y Censos (INEC)  
 Autora: Carla Alejandro

Según la base de datos del Servicio de Rentas hasta el 2014 se evidencia que existen un total de 805 empresas y 3.621 personas naturales dedicadas a esta actividad generando 4.426 negocios ferreteros de las cuales 2.241 sus ventas la realizan al por mayor y 2.185 al por menor, de las cuales se determina que:

**Cuadro 3. Facturación en dólares según tamaño de la empresa ferretera.**



Fuente: Instituto Nacional de Estadísticas y Censos (INEC)  
 Autora: Carla Alejandro

En base a todos estos datos se considera que las empresas ferreteras deben llevar estados financieros y al mismo tiempo aplicar ratios financieros para medir la situación actual de su empresa y tomar decisiones a tiempo.

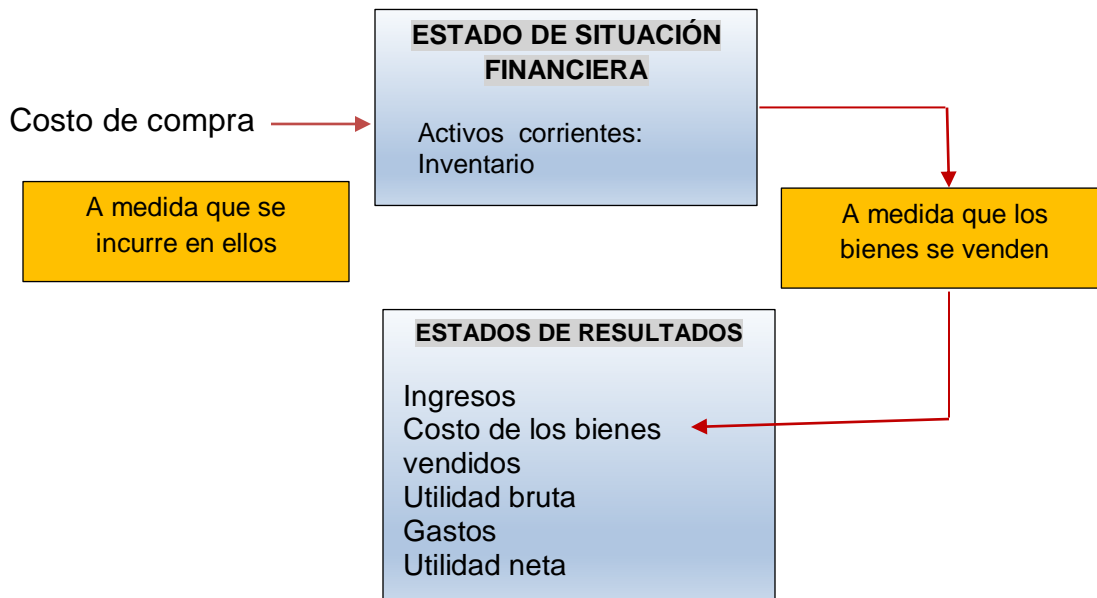
### **Inventarios**

Según Horngren Charles, Harrinson Walter y Smith Linda (2003; 323), refieren que en una compañía comercial, “el inventario consta de todos los bienes propios y disponibles para la venta a los clientes”. Este se convertirá en efectivo dentro del ciclo operacional de la ferretería por eso se considera un activo corriente. En el Estado de Situación Financiera la cuenta inventario se relaciona después de las cuentas por cobrar, porque es el segundo eslabón que se convertirá en efectivo.

Para Moya M. (1990), el inventario es la acumulación de materiales que posteriormente serán usados para satisfacer una demanda futura. También se considera que ese el conjunto de mercadería que posee un negocio para comercializar con ellos lo cual permite la compra y venta o la transformación de la materia prima para convertirlo en un producto terminado, en un periodo económico determinado.

El inventario se presenta en el Estado de Situación Financiera a su costo. De tal manera que cuando se vende mercadería, sus costos se retiran del ESF y se transfieren al costo de ventas, el cual aparece contra el ingreso de ventas en el estado de resultados.

**Cuadro 4. Flujo de costos a través de los estados financieros**



Fuente: Horngren Charles, Harrinson Walter y Smith Linda  
Autora: Carla Alejandro

En el sistema de inventario perpetuo, los asientos en los registros contables se realizan en forma paralela a este flujo de costos. Cuando se compra mercadería, su costo se debita a la cuenta del activo Inventario. Cuando la mercadería se vende, su costo se retira de la cuenta Inventario y se transfiere a la cuenta Costo de los bienes vendidos.

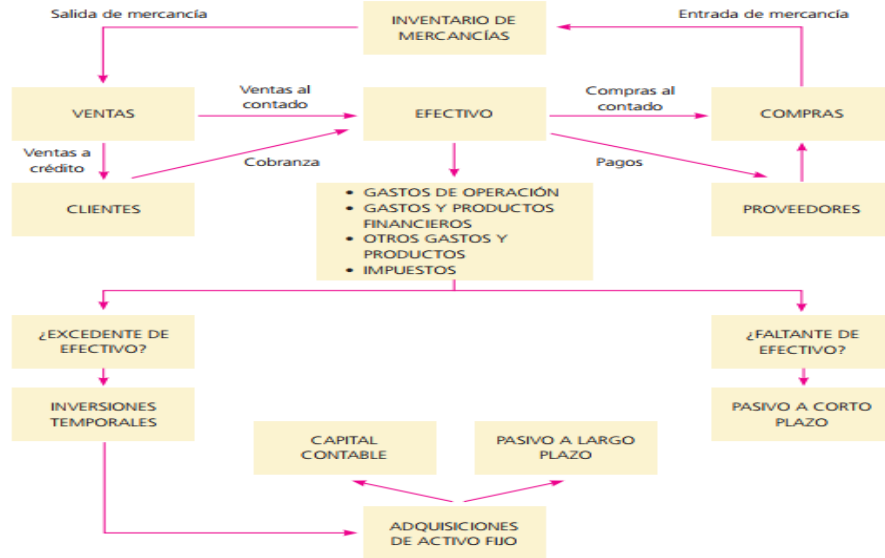
La valoración de los inventarios y el costo de los bienes vendidos son de suma importancia para gerentes y usuarios de los estados financieros, estas dos partidas tienen efecto significativo en el ESF y las razones financieras aplicadas en la evaluación de la solvencia y rentabilidad.

Existen diversos métodos que se exponen en las Normas Internacionales de Información Financiera, estos métodos pueden producir resultados significativos diferentes, en los estados financieros y en sus declaraciones de renta, así mismo los gerentes e inversionistas deben entender los efectos usuales de los métodos de valoración.

Para profundizar el análisis de la valoración de los inventarios en los estados financieros, se tiene que saber ciertas características que son incluidas en esta cuenta y su función en las operaciones del Comercial como objeto de estudio. La inclusión de una cuenta en los estados financieros se refleja en la operación económica del negocio, que deben ser analizadas para representar confiablemente la posición financiera y el rendimiento de la ferretería.

El capital de trabajo se considera la inversión que una empresa realiza en sus activos a corto plazo, está formada por partidas que pertenecen al Estado de situación financiera como es el efectivo, las cuentas por cobrar, las inversiones temporales y nuestra cuenta en estudio el inventario tienen una relación del inventario con el ciclo de compras y pagos como se indica en el gráfico:

**Cuadro 5. Ciclo de operación de una organización económica**



Fuente: Guajardo G. y Nora E.

## Sistemas de registro

En la cuenta inventario es necesario identificar:

**Cuadro 6. Sistema de registro de inventarios**

**Sistema de registro.-** Registra entradas y salidas en el inventario . Hay dos métodos perpetuo y periódico.

**Métodos de valuación.-** Determina el costo de ventas y el valor de inventario final

**Estimación de inventarios.-** Estima el valor del inventario ante algún imprevisto.

Fuente: Guajardo G y Nora E  
 Autora: Carla Alejandro



Para Guajardo G. y Nora E. (2014), el sistema de inventario perpetuo “mantiene un saldo actualizado de las mercancías en existencia y del costo de la mercancía vendida”, al contrario del sistema periódico refiere que “no se mantiene un saldo actualizado de las mercancías en existencia. Siempre que se compran mercancías para revenderse, se hace un cargo a la cuenta compras; por su parte, las cuentas devoluciones y bonificaciones sobre compras, descuentos sobre compras y fletes sobre compras se utilizan para devoluciones, descuentos recibidos por pronto pago y cargos de fletes en que se incurre al transportar mercancías”

El inventario permanente tiene una serie de procesos que ayudan a establecer el valor y cantidad de lo se tiene en las existencias para ello se utiliza un documento llamado kardex, en donde se utiliza la valoración del inventario con el método que aplique la empresa.

Alguna de sus ventajas es que presenta una información precisa y fiable, su información es real y permite conocer valores e stock para una toma de decisiones basadas en la información. Otra ventaja es conocer el costo de la venta de cada transacción, también suministra información en los cierres de año. Entre los inconvenientes que se podría encontrar es contar con un sistema o programa que soporte esta carga de transacciones, se necesitaría capacitación para manejar el programa lo cual determina una inversión.

El inventario periódico tiene como base el conteo físico de las existencias que se dispone en el almacén al final del periodo. Este procedimiento se llama toma física del inventario y se toma al final del año. Cuando no se realiza un control perenne del inventario se expone a la perdida y posibles fraudes en el inventario.

Para la aplicación de este método se necesita conocer el inventario inicial y final para lo cual se necesita el conteo físico, además se necesita el valor de compras netas, la formula tiene la siguiente estructura:

**Cuadro 7. Estructura de la fórmula Costo de ventas**

<b>Inventario inicial</b>
<b>(+) Compras brutas</b>
<b>(-) Devoluciones en compras</b>
<b>= Mercancías disponibles para la venta</b>
<b>(-) Inventario final</b>
<b>= Costo de ventas</b>

Fuente: Mg. Ligua Guillermo (Módulo de Contabilidad General 2)  
 Autora: Carla Alejandro

## Kardex

El kardex es un documento que nos permite registrar de manera organizada el inventario que se tiene en un negocio comercial, donde se muestra los movimientos de ingresos, salidas y saldos.

**Cuadro 8. Modelo tarjeta de kardex**

<b>TARJETA DE KARDEX</b>											
EMPRESA:									EXISTENCIA MAXIMA:		
NOMBRE DE ARTICULO:									EXISTENCIA MINIMA:		
UNIDAD DE DESPACHO:											
CODIGO:			INGRESOS			EGRESOS			EXISTENCIA		
FECHA	DESCRIPCIÓN	CANT	P. UNIT	V. TOTAL	CANT	P.UNIT	V. TOTAL	CANT	P.UNIT	V. TOTAL	

Autora: Carla Alejandro

## **Medición de los inventarios**

Según las normas internacionales de información financiera para las pymes: Una entidad medirá los inventarios al importe menor entre el costo el precio de venta estimado menos los costos de terminación y venta. (Sección 13.4)

Los inventarios tienen un costo de adquisición por el valor de la compra, pero cuando estos tengan un importe menor en el mercado, se deberán hacer los ajustes por deterioro del inventario. La dificultad que se presenta es que se tenga un mercado activo de los inventarios que se están midiendo. De todos modos su medición será por el importe menor entre el costo y el precio de venta estimado menos los costos de transformación y gastos de ventas.

## **Costo de los inventarios**

Según la NIIF 13 conceptualiza que una entidad incluirá en el costo de los inventarios todos los costos de adquisición, costos de transformación y otros costos incurridos para dar a los inventarios su condición y ubicación actuales. (Sección 13.5)

## **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. (Sección 13.6)

Según la Norma Internacional de Contabilidad 2. Inventarios, indica:

#### Cuadro 9. Costo de inventario y costo de adquisición

**Costo de inventario = costos de adquisición + costos de transformación + otros costos.**

**Costos de adquisición = precio de compra + aranceles de importación + otros impuestos (no recuperables en su naturaleza) + otros costos directos.**

Fuente: NIC (Norma Internacional de Contabilidad 2 Inventarios, 2004)  
Autora: Carla Alejandro

#### **Técnicas de medición de costos**

“Las técnicas para la medición del costo de los inventarios, tales como el método del costo estándar o el método de los minoristas, podrán ser utilizados por conveniencia siempre que el resultado de aplicarlos se aproxime al costo. Los costos estándares de la NIC 2 establecerán a partir de niveles normales de consumo de materias primas, suministros, mano de obra, eficiencia y utilización de la capacidad. En este caso, las condiciones de cálculo se revisarán de forma regular y, si es preciso, se cambiarán los estándares siempre y cuando esas condiciones hayan variado”.

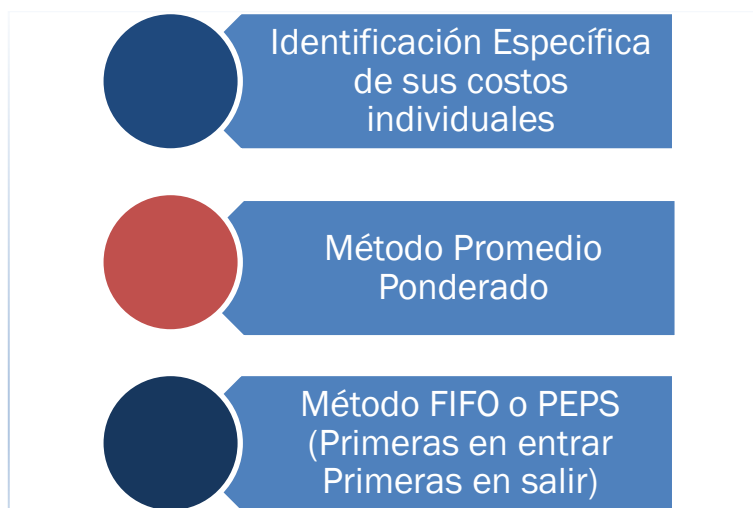
“El método de los minoristas se utiliza a menudo, en el sector comercial al por menor, para la medición de inventarios, cuando hay un gran número de artículos que rotan velozmente, que tienen márgenes similares y para los cuales resulta impracticable usar otros métodos de cálculo de costos. Cuando se emplea este método, el costo de los inventarios se determinará

deduciendo, del precio de venta del artículo en cuestión, un porcentaje apropiado de margen bruto. El porcentaje aplicado tendrá en cuenta la parte de los inventarios que se han marcado por debajo de su precio de venta original. A menudo se utiliza un porcentaje medio para cada sección o departamento comercial.”

### **Métodos de Valoración de Inventarios**

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

**Cuadro 10. Tipos de métodos de valoración de inventarios**



Fuente: NIIF(Normas Internacionales de Informacion Financiera)  
Autora: Carla Alejandro

Las normas no permiten la aplicación de los siguientes métodos:

- Método LIFO o UEPS (Ultimas en entrar Primeras en Salir)
- Método del último precio de mercado
- Método Promedio Simple

## **Objetivo de los métodos de valoración de inventarios**

Su objetivo radica en lograr un control de los costos de los inventarios, establecer el costo de inventarios disponibles y establecer el costo de inventarios vendidos.

## **Identificación Específica de sus Costos Individuales**

Método utilizado en algunas empresas con ciertas características en sus productos disponibles para la venta, ya que es posible identificar cada artículo que se encuentra en el inventario. (Marques, 2015)

Para Horngren C. (2006) refiere que “este método puede arrojar cifras más exactas debido a que las unidades que existen se identifican como pertenecientes a determinadas adquisiciones.”

Según estos dos autores coinciden que el método de identificación específica permite evaluar de manera específica, el costo de venta que se muestra en los ingresos, generando una utilidad más real y conlleva a conocer el inventario final de una manera más específica.

## **Método Promedio Ponderado**

La aplicación de este método en la valoración de los inventarios reconoce que los precios presentaran una variación a medida que se adquieran los productos durante un periodo, en donde el inventario final debe ser valorado al costo promedio por cada una de las existencias que disponga el comercial durante el año.

Para poder calcular el inventario final aplicando este método se debe determinar el costo promedio por unidad, que luego se aplicara al número de unidades del inventario final.

### **Método FIFO o PEPS (Primeras en entrar Primeras en salir)**

La aplicación de este método primeras en entrar, primeras en salir, en la valoración del inventario afirma que las primeras mercancías que se compran son las primeras que se venden lo cual deduce que los productos en existencia al final del periodo serán las últimas, es decir lo que se compró más reciente estarán valoradas al precio actual o con el precio de la última compra.

### **Evaluación de los Métodos**

Los tres métodos del flujo de costos son aceptables para utilizarse en estados financieros y renta, donde se puede utilizar diferentes supuestos de flujo para tipos de inventarios diferentes o para inventarios en diferentes ubicaciones geográficas. Horngren, Harrison y Smith, (2003; 329)

El método de identificación específica es apropiado para artículos de precio alto y bajo volumen, ya que se utiliza un paralelo exacto del flujo físico de la mercadería, este método asigna costos de compras reales a unidades específicas pero cuando existe inventario idéntico este método puede presentar resultados engañosos.

El método de costo promedio evita las limitaciones del primer método, para ello no hace un seguimiento de los artículos específicos vendidos y de aquellos que están en inventario. La limitación de este método es que los cambios en los costos de reposición corrientes del inventario se ocultan debido a que son promediados con costos más antiguos por lo que ni la valoración del inventario final ni el costo de los bienes que se vendieron reflejara cambios en el costo de reposición actual de la mercadería.

Para el método primeras en entrar, primeras en salir los costos de compra más antiguos son transferidos al costo de los bienes vendidos, mientras que los costos más recientes continúan en el inventario.

En los últimos 50 años, se ha vivido una economía inflacionaria, lo que indica que los precios tienden a aumentar en el tiempo. Cuando los costos de compra aumentan este método asigna costos más bajos al costo de los bienes vendidos y costos más elevados a los bienes que quedan en el inventario. Cuando sucede esto el método PEPS hace que el negocio reporte utilidades más altas en comparación con otro método.

Para algunos contadores y terceros que toman decisiones consideran que este método sobrevalúa la rentabilidad de la compañía ya que el ingreso está basado en las condiciones del mercado, en el momento de compensar este ingreso con un costo de los bienes vendidos basado en precios antiguos, las utilidades brutas pueden estar sobrevaluadas consistentemente; una ventaja en el método es que el inventario está valorado a los costos de compras recientes, lo que aparecerá en el estado de situación financiera por un monto que se aproxima bastante a su costo actual de reposición. Horngren, Harrinson y Smith, (2003; 330,331)



**Cuadro 11. Método de valuación de inventarios**

Métodos de Valuación de Inventario			
Métodos de Valuación	Costos de los bienes vendidos	Inventario	Comentarios
Identificación específica	Costos reales de las unidades vendidas	Costo real de las unidades restantes	* Paralelo al flujo físico * Método lógico cuando las unidades son únicas * Puede ser engañoso cuando existan unidades idénticas
Costo promedio	Número de unidades vendidas multiplicado por el costo unitario promedio	Número de unidades disponibles multiplicado por el costo unitario promedio	* Asigna a todas las unidades el mismo costo unitario promedio * Los costos corrientes se promedian con los costos más antiguos
PEPS (Primeras en entrar, primeras en salir)	Costo de las compras más tempranas disponibles inmediatamente anteriores a la venta	Costos de las unidades compradas más recientemente	* El costo de los bienes vendidos se basa en costos más antiguos * El inventario está valorado a los costos corrientes * Se puede sobrevaluar el ingreso durante períodos de precios en aumento, pueden aumentar los impuestos sobre la renta por pagar.

Fuente: Horngren, Harrison y Smith, (2003; 332)  
 Autora: Carla Alejandro

## Razones Financieras

Para Gitman (2012), los estados financieros son básicos para quienes quieren examinar las medidas relativas que desempeña la empresa. El análisis de los ratios financieros incluye técnicas, métodos e interpretación, el autor considera básico analizar el balance de situación financiera y el estado de resultados.

El análisis de las razones de los estados financieros del comercial le interesan a tres partes, los accionistas, acreedores y la administración de la ferretería. El primer grupo se interesa en el rendimiento, el segundo grupo por la liquidez a corto plazo así como para realizar los pagos de los intereses y el tercer grupo ligado con el primero le interesa todos los aspectos de la situación financiera del comercial, por lo que es útil el uso de los ratios para supervisar el rendimiento de la ferretería de un periodo a otro.

## Índices de Liquidez

Este índice refleja la capacidad de la empresa para hacer frente a sus obligaciones a corto plazo conforme se vencen.

### **Razón de Liquidez**

Con la aplicación de este indicador el Comercial Molina Toledo medirá la capacidad que tiene el negocio para dar frente a las obligaciones que se tiene a C/L plazo, por sí solo no refleja la capacidad que se tiene para atender obligaciones futuras, ya que también depende la calidad y naturaleza de los activos y pasivos corrientes, así como la tasa de rotación. La fórmula es:

$$\text{Liquidez corriente} = \text{Activos corrientes} / \text{Pasivos corrientes}$$

### **Prueba acida**

Este indicador señala con mayor precisión las disponibilidades inmediatas para el pago de deudas a corto plazo. Su numerador estar compuesto por efectivo más inversiones temporales que son equivalentes de efectivo más cuentas por cobrar. La fórmula es:

$$\text{Razón acida} = \text{Activos corrientes} - \text{Inventario} / \text{Pasivo corrientes}$$

### **Índices de actividad**

Estos indicadores establecen el grado de eficiencia con el cual la administración del negocio, maneja los recursos y recuperación de los

mismos, son llamados de rotación y expresan su resultado mediante índices o número de veces.

### **Rotación de inventarios**

Mide la actividad o liquidez del Comercial Molina Toledo, permite evaluar las políticas financieras que la empresa está aplicando en su operación. Calcula el tiempo que se demora la inversión en inventarios en convertirse en dinero y el número de veces que esta inversión va al mercado, en un año, y cuantas veces se repone y se calcula:

$$\text{Rotación de inventarios} = \text{Costo de los bienes vendidos} / \text{Inventario}$$

### **Período promedio de cobro**

Este indicador permite evaluar las políticas de crédito y cobro que tiene el Comercial Molina Toledo y se calcula dividiendo el saldo de las cuentas por cobrar entre las ventas diarias promedio.

La estructura de su fórmula es:

$$\text{Período promedio de cobro} = \text{Cuentas por cobrar} / \text{Ventas diarias promedio}$$

$$= \text{Cuentas por cobrar} / \text{Ventas anuales} / 365$$

### **Período promedio de pago**

Este indicador mide el tiempo promedio que se requiere para pagar las cuentas

**Período promedio de pago= Cuentas por pagar/ compras diarias promedio**

**= Cuentas por pagar/ Compras anuales/365**

### **Rotación de los activos totales**

Este ratio indica la eficiencia con el que el Comercial Molina Toledo utiliza los activos para generar ventas. La estructura de la fórmula es:

**Rotación de activos totales= Ventas/ Total de activos**

### **Razón de endeudamiento**

Representa el porcentaje de fondos de participación de los bancos en el corto o largo plazo.

### **Índice de endeudamiento**

Este indicador mide la proporción de los activos totales que financian los acreedores del Comercial Molina Toledo. A mayor índice, mayor es el monto de dinero de terceras personas que se usa para generar utilidades. Su estructura es:

**Índice de endeudamiento= Total de pasivos/ Total de activos**

### **Razones de Rentabilidad**

Estos indicadores permitirán medir la eficiencia de la administración del Comercial Molina Toledo para controlar los costos y gastos en que debe incurrir y así convertir las ventas en ganancias.

### **Margen de utilidad bruta**

Este indicador mide el porcentaje que queda de cada dólar de ventas después de que la empresa pague sus bienes. A mayor es el margen de utilidad bruta se considera mejor ya que es menor el costo de la mercancía vendida. Su estructura es:

$$\text{Margen de utilidad bruta} = \frac{\text{Ventas} - \text{Costos de los bienes vendidos}}{\text{Ventas}}$$

### **ROA (Rendimiento sobre los activos totales)**

Este ratio mide la eficacia integral que posee la administración del comercial para generar utilidades con sus activos disponibles, el ratio cuando se comporta alto es mejor.

$$\text{ROA} = \frac{\text{Rendimiento}}{\text{Activos totales}}$$

### **ROE (Rendimiento sobre el patrimonio)**

Este ratio mide el rendimiento ganado sobre la inversión de los accionistas comunes en la empresa, este ratio cuando se comporta alto es mejor porque más ganan los propietarios.

$$\text{ROE} = \frac{\text{Rendimiento}}{\text{Patrimonio}}$$

## 2.3 FUNDAMENTACIÓN LEGAL

Según la Sección 13 Inventarios de la NIIF para las PYMES establece:

### **Principios para el reconocimiento y medición de los inventarios.**

Los inventarios son activos:

- (a) Poseídos para ser vendidos en el curso normal de las operaciones;
- (b) En proceso de producción con vistas a esa venta; o
- (c) En forma de materiales o suministros que se consumirán en el proceso de producción o en la prestación de servicios.

Los inventarios son activos, un activo es un recurso controlado por la entidad como resultado de sucesos pasados, del que la entidad espera obtener, en el futuro, beneficios económicos.

Los inventarios de una entidad manufacturera se clasifican de la siguiente forma:

- a) Productos terminados: activos mantenidos para la venta en el curso normal de las operaciones;
- b) Trabajo en proceso: activos en proceso de producción con vistas a esa venta;
- c) Bienes fungibles: activos en forma de suministros que se consumirán en el proceso productivo; y
- d) Materia prima: activos en forma de materiales que se consumirán en el proceso productivo. Se calcula que los bienes fungibles y las materias primas se consumirán en el ciclo de operación normal de la entidad. Los productos terminados se mantienen principalmente para negociar. Los inventarios son activos corrientes.

### **Valor neto realizable**

Según la NIC 2 para pymes establece que es el precio estimado de venta de un activo en el curso normal de la operación menos los costos estimados para terminar su producción y los necesarios para llevar a cabo la venta.

### **Valor razonable**

Es el importe por el cual puede ser intercambiado un activo, o cancelado un pasivo, entre un comprador y un vendedor interesado y debidamente informado, que realizan una transacción libre.

Estos conceptos establecen que el primero es el importe neto que el comercial espera obtener por la venta de los inventarios, en el curso normal del negocio mientras que la segunda definición es el importe por el cual ese inventario podría ser intercambiado en el mercado, entre compradores y vendedores interesados e informados.

### **Según el Código de Comercio**

El Código de Comercio y sus artículos legales establece:

**Art. 1.-** El Código de Comercio rige las obligaciones de los comerciantes en sus operaciones mercantiles, y los actos y contratos de comercio, aunque sean ejecutados por no comerciantes.

**Art. 2.-** Son comerciantes los que, teniendo capacidad para contratar, hacen del comercio su profesión habitual.

**Art. 3.-** Son actos de comercio, ya de parte de todos los contratantes, ya de parte de alguno de ellos solamente:

- 1.- La compra o permuta de cosas muebles, hecha con ánimo de revenderlas o permutarlas en la misma forma o en otra distinta; y la reventa o permuta de estas mismas cosas. Pertenecen también a la jurisdicción mercantil las acciones contra los agricultores y criadores, por la venta de los frutos de sus cosechas y ganados, más no las intentadas contra los comerciantes para el pago de lo que hubieren comprado para su uso y consumo particular, o para el de sus familias;
- 2.- La compra y la venta de un establecimiento de comercio, y de las acciones de una sociedad mercantil;
- 3.- La comisión o mandato comercial;
- 4.- Las empresas de almacenes, tiendas, bazares, fondas, cafés y otros establecimientos semejantes;
- 5.- El transporte por tierra, ríos o canales navegables, de mercaderías o de personas que ejerzan el comercio o viajen por alguna operación de tráfico;
- 6.- El depósito de mercaderías, las agencias de negocios mercantiles y las empresas de martillo;
- 7.- El seguro;
- 8.- Todo lo concerniente a letras de cambio o pagarés a la orden, aún entre no comerciantes; las remesas de dinero de una plaza a otra, hechas en virtud de un contrato de cambio, y todo lo concerniente a libranzas entre comerciantes solamente, o por actos de comercio de parte del que suscribe la libranza;
- 9.- Las operaciones de banco;
- 10.- Las operaciones de correduría;
- 11.- Las operaciones de bolsa;
- 12.- Las operaciones de construcción y carena de naves, y la compra o venta de naves o de aparejos y vituallas;
- 13.- Las asociaciones de armadores;
- 14.- Las expediciones, transportes, depósitos o consignaciones marítimas;



15.- Los fletamentos, préstamos a la gruesa y más contratos concernientes al comercio marítimo; y,

16.- Los hechos que producen obligación en los casos de averías, naufragios y salvamento.

**Art. 37.-** Todo comerciante está obligado a llevar contabilidad en los términos que establece la Ley de Régimen Tributario Interno.

**Art. 38.-** Se entenderá que las casas comerciales o industriales extranjeras, o sus sucursales, cuya contabilidad se lleve en el exterior de acuerdo con sus estatutos, han cumplido la obligación que establece el Art. 37, si los cuadros o estados de contabilidad básicos son autorizados por contador público inscrito en el Registro de Contadores del Ecuador y la contabilidad básica se lleva en castellano.

**Art. 39.-** La contabilidad del comerciante por mayor debe llevarse en no menos de cuatro libros encuadernados, forrados y foliados, que son: Diario, Mayor, de Inventarios y de Caja.

Estos libros se llevarán en idioma castellano.

**Art. 40.-** En el Diario se asentarán, día por día y por el orden en que vayan ocurriendo, todas las operaciones que haga el comerciante, designando el carácter y las circunstancias de cada operación y el resultado que produce a su cargo o descargo, de modo que cada partida manifieste quien es el acreedor y quien el deudor en la negociación a que se refiere.

Los gastos generales del establecimiento y los domésticos del comerciante, bastará que se expresen en resumen al fin de cada mes, pero en cuentas distintas.

**Art. 41.-** Se llevarán también libros especiales de facturas, que podrán ser copiadores de prensa.

**Art. 42.-** En el Libro Mayor se abrirán las cuentas con cada persona u objeto, por Debe y Haber, trasladándose las partidas que le correspondan con referencia al Diario, y por el mismo orden de fechas que tengan en éste.

**Art. 43.-** Todo comerciante, al empezar su giro, y al fin de cada año, hará en el Libro de Inventarios una descripción estimativa de todos sus bienes, tanto muebles como inmuebles, y de todos sus créditos activos y pasivos.

Estos inventarios serán firmados por todos los interesados en el establecimiento de comercio que se hallen presentes a su formación.

En el Libro de Caja se asentarán todas las partidas de entrada y salida de dinero, pudiendo recopilarse al fin de cada mes todas las de cada cuenta distinta al pie del último día del mes.

**Art. 44.-** Los comerciantes por menor pueden llevar las operaciones de su giro en un sólo libro, encuadernado, forrado y foliado, en el que asentarán diariamente, y en resumen, las compras y ventas que hicieren al contado, y detalladamente, las que hicieren al fiado; y los pagos y cobros que hicieren sobre éstas.

Al principiar sus negocios y al fin de cada año, harán y suscribirán en el mismo libro, el inventario de todos sus bienes, muebles e inmuebles, créditos y débitos.

Se considerarán comerciantes por menor los que habitualmente solo venden al detalle, directamente al consumidor.

## **Ley de Régimen Tributario Interno**

## **Capítulo V DE LA CONTABILIDAD**

### **Sección I CONTABILIDAD Y ESTADOS FINANCIEROS**

Art. 37.- Contribuyentes obligados a llevar contabilidad.- Todas las sucursales y establecimientos permanentes de compañías extranjeras y las sociedades definidas como tales en la Ley de Régimen Tributario Interno, están obligadas a llevar contabilidad. Igualmente, están obligadas a llevar contabilidad, las personas naturales y las sucesiones indivisas que realicen actividades empresariales y que operen con un capital propio que al inicio de sus actividades económicas o al 1o. de enero de cada ejercicio impositivo hayan superado los USD 60.000 o cuyos ingresos brutos anuales de esas actividades, del ejercicio fiscal inmediato anterior, hayan sido superiores a USD 100.000 o cuyos costos y gastos anuales, imputables a la actividad empresarial, del ejercicio fiscal inmediato anterior hayan sido superiores a USD 80.000. Se entiende como capital propio, la totalidad de los activos menos pasivos que posea el contribuyente, relacionados con la generación de la renta gravada. En el caso de personas naturales que tengan como actividad económica habitual la de exportación de bienes deberán obligatoriamente llevar contabilidad, independientemente de los límites establecidos en el inciso anterior. Para el caso de personas naturales cuya actividad habitual sea el arrendamiento de bienes inmuebles, no se considerará el límite del capital propio. Las personas naturales que, de acuerdo con el inciso anterior, hayan llevado contabilidad en un ejercicio impositivo y que luego no alcancen los niveles de capital propio o ingresos brutos anuales o gastos anuales antes mencionados, no podrán dejar de llevar contabilidad sin autorización previa del Director Regional del Servicio de Rentas Internas. La contabilidad deberá ser llevada bajo la responsabilidad y con la firma de un contador legalmente autorizado. Los documentos sustentatorios de la contabilidad deberán conservarse durante el plazo mínimo de siete años de acuerdo a lo establecido en el Código

Tributario como plazo máximo para la prescripción de la obligación tributaria, sin perjuicio de los plazos establecidos en otras disposiciones legales.

## **Normas Ecuatorianas de Contabilidad**

### **INVENTARIOS**

Esta Norma, ha sido desarrollada con referencia a la Norma Internacional de Contabilidad NIC 2, revisada en 1993.

#### **Objetivo**

El objetivo de esta Norma es prescribir o señalar el tratamiento contable para inventarios bajo el sistema de costo histórico. Un tema primordial en la contabilidad de inventarios es la cantidad de costo que ha de ser reconocida como un activo y mantenida en los registros hasta que los ingresos relacionados sean reconocidos. Esta Norma proporciona guías prácticas sobre la determinación del costo y su subsecuente reconocimiento como un gasto, incluyendo cualquier disminución a su valor neto de realización. También brinda lineamientos sobre las fórmulas de costeo que se usan para asignar costos a inventarios.

#### **Norma Internacional de Contabilidad (NIC)**

##### **Medición de los inventarios**

6. Los inventarios deben ser medidos al costo o al valor neto realizable, según cual sea menor.

##### **Costo de los inventarios**

7. El costo de los inventarios debe comprender todos los costos derivados de la adquisición y conversión de los mismos, así como otros costos en los que se ha incurrido para darles su condición y ubicación actuales.

19. El costo de los inventarios de productos que no son intercambiables entre sí, así como de los bienes y servicios producidos y segregados para proyectos específicos, debe ser determinado a través del método de identificación específica de sus costos individuales.

21. El costo de los inventarios, distintos de los tratados en el párrafo 19, debe ser determinado usando las fórmulas de primera entrada primera salida (FIFO) o costo promedio ponderado.

25. El costo de los inventarios puede no ser recuperable en caso de que los mismos estén dañados, si se han vuelto parcial o totalmente obsoletos, o bien si sus precios de mercado han caído. Asimismo, el costo de los inventarios puede no ser recuperable si los costos estimados para su terminación o su venta han aumentado. La práctica de rebajar el saldo, hasta que el importe en libros sea igual al valor neto realizable, es coherente con el punto de vista según el cual los activos no deben valorarse en libros por encima de los importes que se espera recuperar de su venta o uso posterior.

31. Al ser vendidos los inventarios, el importe en libros de los mismos se reconoce como gasto del mismo periodo en el que se registran los correspondientes ingresos ordinarios. El importe de cualquier rebaja, hasta el valor neto realizable, así como todas las demás pérdidas en los inventarios, debe ser reconocido en el periodo en que tiene lugar la depreciación. El importe de cualquier reversión de las rebajas de valor por deterioro de inventarios, tras un incremento en el valor neto realizable, debe ser registrado como una reducción en el valor de los inventarios que haya sido

reconocido como gasto, en el periodo en que la recuperación del valor tenga lugar.

De acuerdo con la Norma Internacional de Auditoría (NIA) 501, emitida por la International Federation of Accountants (IFAC), vigente a partir del 1 de enero de 2010, el objetivo del auditor es obtener evidencia de auditoría suficiente y apropiada respecto de la existencia y condición del inventario.

### **Según la NIA (Normas Internacionales de Auditoría) 501**

Si el inventario es un rubro significativo en los estados financieros, el auditor deberá obtener evidencia de auditoría suficiente y apropiada, respecto a la existencia y condición del inventario por medio de:

a) Presencia en el conteo físico del inventario, a menos que no sea factible, para:

- Evaluar las instrucciones y procedimientos de la administración para registrar y controlar los resultados del conteo físico del inventario.
- Observar la realización de los procedimientos de conteo de la administración
- Inspeccionar el inventario
- Realizar pruebas físicas selectivas al recuento realizado por la compañía; y

b) Realizar procedimientos de auditoría sobre las cifras de los registros finales del inventario de la entidad para determinar si reflejan de manera exacta los resultados reales del conteo del inventario.

En caso de que el inventario sea realizado por la compañía con un corte diferente al de los estados financieros, el auditor deberá efectuar procedimientos que le permitan verificar las entradas, salidas y otros

movimientos realizados entre la fecha del conteo y la fecha de los estados financieros.

En los casos en donde el auditor no pueda asistir al inventario debido a circunstancias imprevistas, el auditor deberá observar algunos conteos físicos en una fecha alternativa y realizar procedimientos de auditoría de los movimientos del periodo intermedio.

Si no es factible la asistencia del auditor al inventario físico, el auditor deberá planear y ejecutar procedimientos alternos que le proporcionen evidencia valida y suficiente respecto a la existencia y condición del inventario.

En el caso en donde el auditor vea limitado su trabajo, deberá informarlo en su dictamen de acuerdo con la NIA 705

El auditor deberá estar atento a identificar inventario en poder de terceros y cuyo monto sea significativo en los estados financieros. Para estos casos, el auditor deberá planear y ejecutar procedimientos que le proporcionen evidencia valida y suficiente respecto a la existencia y condición del inventario, realizando ambos o alguno de los siguientes procedimientos:

Solicitar confirmación al tercero que tiene bajo su custodia y responsabilidad el inventario, en cuanto a las cantidades y condición del inventario.

Efectuar una inspección de las cantidades y condición del inventario que está en poder del tercero.

## **2.4 VARIABLES DE INVESTIGACIÓN**

**Variables dependientes:** Según González Otto (2013) las razones financieras se utilizan en el mundo de las finanzas para cuantificar la situación económica y financiera de x empresa teniendo como base los

estados financieros que permiten comparar en diferentes periodos de lo cual se conocerá su comportamiento y se podrá realizar proyecciones a corto, mediano y largo plazo, muchas de estas razones están ligadas con la valoración del inventario.

**Variable Independiente:**

Los métodos de valorización del inventario son un conjunto de procedimientos cuya finalidad es evaluar y controlar el flujo y el costo del inventario y proporciona información importante y útil para la toma de decisiones tanto en el área administrativo y contable.

## **2.5 DEFINICIONES CONCEPTUALES**

**Líquidez.-** capacidad que tiene el comercial para obtener dinero en efectivo y hacer frente a sus obligaciones financieras.

**Endeudamiento.-** evalúa el tamaño de la carga de endeudamiento del comercial relacionado con la capacidad para cancelar obligaciones.

**Contabilidad.-** es una ciencia que enseña a clasificar y registrar las transacciones del negocio que proporciona informes que servirán como base para la toma de decisiones sobre el giro del negocio.

**Ratios financieros.-** indicadores que vinculan dos variables dentro de las finanzas del comercial para el análisis financiero y toma de decisiones.

**Rentabilidad.-** mide la capacidad de generación de utilidad por parte del comercial.



**Compra.-** acto mediante el cual el comercial entra en posesión de un bien mediante el pago del precio.

**Ventas.-** contrato en que el vendedor se obliga a transmitir un derecho al comprador a cambio de una determinada cantidad de dinero.

**Estado de Situación Financiera.-** documento contables que refleja la situación financiera de un ente económico a una fecha determinada.

**Estado de resultados Integral.-** reporte financiero que muestra de manera detallada los ingresos obtenidos, los gastos que se producen y el beneficio o pérdida que se ha generado.

**Estados financieros.-** documentos que recopilan la información sobre la economía del comercial que tiene por objetivo da una visión general del mismo.

**Ingresos.-** Partida que aumenta el patrimonio del comercial o disminuye la deuda o pérdida.

**Costos.-** es el gasto económico que representa la fabricación del producto ferretero.

**Gastos.-** es una disminución del patrimonio neto, que puede ser por la compra de un bien o demanda de un servicio.

**Proveedores.-** persona o empresa que abastece al comercial con existencias.

**Clientes.-** persona o empresa que adquiere bienes.

**Inventario.-** acumulación de materiales como materias primas, productos en proceso o terminados que sean usados para una demanda futura.

**Pagos.-** modo de extinguir una obligación mediante el cumplimiento efectivo de una prestación.

**Deuda.-** obligación que contrae una persona natural o jurídica que se estipula con algún medio de pago.

**Efectivo.-** parte del activo circulante que sirve para hacer frente a las posibles obligaciones a corto plazo.

## **CAPÍTULO III**

### **METODOLOGÍA**

#### **3 Presentación de la empresa**

El Comercial Molina Toledo es una empresa que comercializa materiales de construcción al por menor y al por mayor, con Ruc # 0925541988001 ubicada en la ciudadela Santa Mónica calle principal Cayetano Tarruel Mz.

12 V. 5, inicio sus actividades el 5 de Marzo del 2011, se formó con la idea del Sr. José Molina Toledo propietario de la misma, inicio su negocio con un empleado, pero el transcurso del tiempo le ha permitido dar trabajo a otras personas.

Desde los inicios de la actividad se ha recalcado la buena relación que debe de existir entre el propietario y empleados generando un ambiente laboral con respeto, responsabilidad y valores, lo cual les ha permitido extenderse en el sector Sur de la ciudad, la empresa cuenta actualmente con ocho personas laborando como son: el administrador, los vendedores, contador, bodeguero, choferes y ayudante.

Su proveedor potencial es la marca Adelca la cual les ha permitido tener los mejores precios comparados con la competencia cercana al comercial.

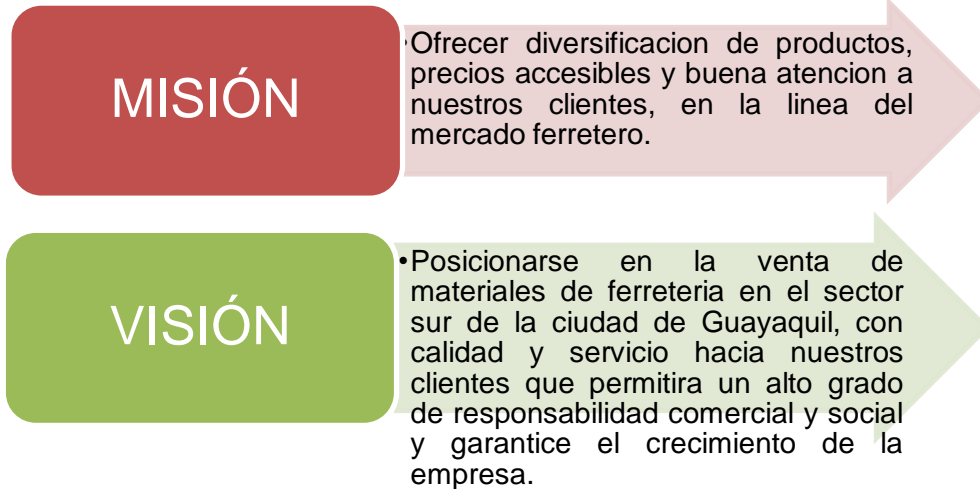
El Comercial Molina Toledo se caracteriza por la entrega rápida de los materiales y por la atención personalizada que se le brinda al cliente, debido a la ubicación física y el volumen de productos la ferretería se encuentra un poco estrecha, lo cual se considera un problema para el propietario.

### **3.1 Misión y visión de la empresa**

Para los autores Thompson y Strickland citan: “Lo que una compañía trata de hacer en la actualidad por sus clientes a menudo se califica como la misión de la compañía. Una exposición de la misma a menudo es útil para ponderar el negocio en el cual se encuentra la compañía y las necesidades de los clientes a quienes trata de servir”

Según Fleitman J. (2000), define a la visión como: “El camino al cual se dirige la empresa a largo plazo y sirve de rumbo y aliciente para orientar las decisiones estratégicas de crecimiento junto a las de competitividad”

**Cuadro 12. Misión y visión de la empresa**



Fuente: Comercial Molina Toledo  
Autora: Carla Alejandro

### **3.2 Objetivos de la empresa**

- Encontrar la satisfacción de los clientes con la diversificación de productos que tenga el Comercial
- Adquirir experiencia en el campo empresarial y laboral.
- Mejorar día a día nuestro servicio al cliente.
- Acrecentar el rendimiento del Comercial Molina Toledo.
- Desarrollar planes estratégicos que permitan la mejora de la ferretería.
- Contar con infraestructura física.

### **3.3 Valores:**

- Integridad
- Honradez
- Responsabilidad
- Trabajo en equipo
- Empatía
- Compromiso

- Calidad de servicio

### 3.4 Análisis FODA

**Cuadro 13. Análisis FODA Comercial Molina Toledo**

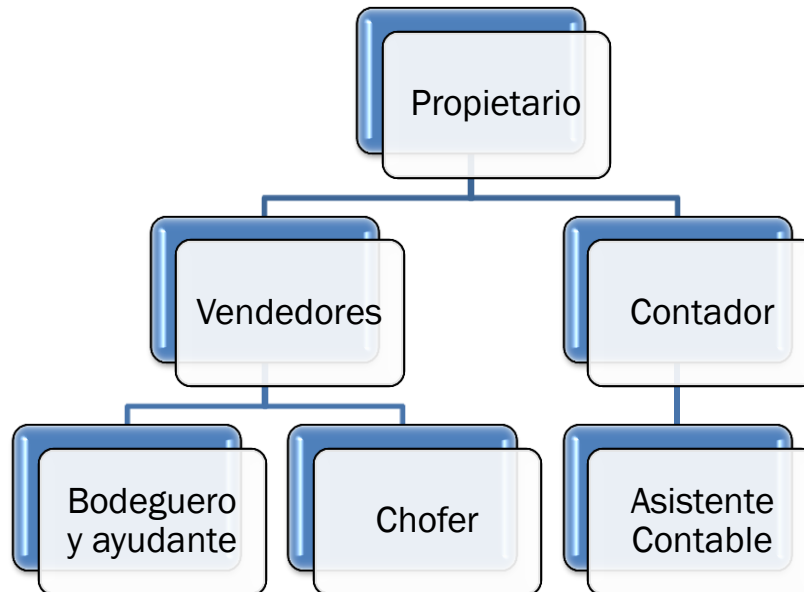
<b>FORTALEZAS</b>	<b>DEBILIDADES</b>
Local es propio (planta baja)	Resistencia al cambio
Precios competitivos	Carencia en control de inventarios
Gran variedad de productos	Inexistencias de costos de inventario adquirido
Excelente record crediticio y facilidad de acceder al sistema financiero	Falta de procedimientos contables
Servicio al cliente	La información financiera es indiferente para la toma de decisiones
<b>OPORTUNIDADES</b>	<b>AMENAZAS</b>
Expansión de construcciones en el sur de la ciudad.	Competencia “Comercial Sra. Patricia Disensa”
Apertura de nuevas sucursales	Incremento de la delincuencia(sector Fertisa)
Reformas en la normativa	Falta de espacio para la mercadería

Fuente: Comercial Molina Toledo  
 Autora: Carla Alejandro

### 3.5 Organigrama de la empresa

Franklin E, (2004; 78) define que el organigrama es “la representación gráfica de la estructura orgánica de una institución o de una de sus áreas, en la que se muestran las relaciones que guardan entre si los órganos que la componen”

**Cuadro 14. Organigrama de la empresa**



Fuente: Comercial Molina Toledo  
Autora: Carla Alejandro

### 3.6 Área y funciones

Según Fayol H. (1916), en su libro “Administración Industrial y General” destaca que toda empresa debe cumplir funciones como: técnicas, comerciales, financieras, contables y administrativas ya que refiere que existe una sincronía en las diferentes áreas y su fallo en ellas reflejara consecuencias en la organización.

El propietario José Molina como cabeza principal se encarga de derivar funciones en cada área de la ferretería.

**Cuadro 15. Área y funciones**

<b>Propietario</b>	<b>Encargado de la representación de la empresa, es el que planifica, asigna y ejecuta actividades.</b>
--------------------	---

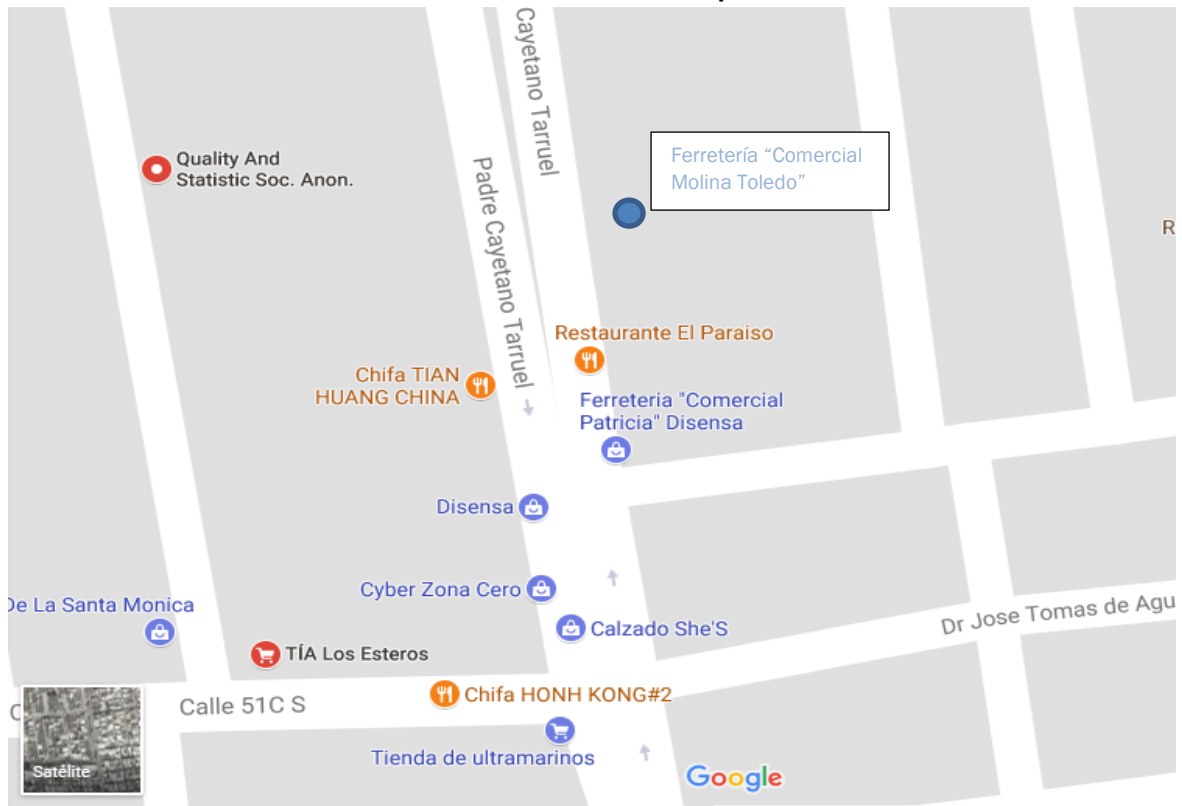
<p><b>Departamento de administración y finanzas</b> (Contador y asistente contable)</p>	<p>Se encarga del control de la contabilidad el negocio, revisa y verifica documentos, registro de la información contable, control mensual de compras y ventas mediante el registro de facturas para futuras declaraciones, etc</p>
<p><b>Depto. de Ventas</b> (Vendedores)</p>	<p>Se encarga de recibir a los clientes para atender sus necesidades, su función es prestar un buen servicio, atrae clientes y logra altos volúmenes de venta.</p>
<p><b>Área Bodega</b> (Bodeguero)</p>	<p>Se encarga de la recepción y revisión de los productos, registra, clasifica y codifica los productos.</p>
<p><b>Chofer</b></p>	<p>Se encarga de transportar los productos comprados a los clientes.</p>

Fuente: Comercial Molina Toledo  
 Autora: Carla Alejandro

### 3.7 Ubicación de la empresa

Se encuentra en el sector Sur de la ciudad de Guayaquil, se puede observar en la imagen una referencia de la dirección del Comercial

**Cuadro 16. Ubicación de la empresa**



Fuente: Google maps

### **3.8 Proveedores**

Sus principales proveedores que contribuyen con los materiales son:



### **Adelca**

Ofrece materiales de hierro para la construcción

### **Novacero**

Ofrece un catálogo de cubiertas y paredes metálicas, planchas, tuberías, etc

### **Pintuco**

Materiales de acabados de cubiertas de pinturas, gama de colores.



El Color de



### **3.9 TIPO DE INVESTIGACIÓN**

Para el tipo de investigación se utilizara la siguiente clasificación:

- Investigación Descriptiva
- Investigación Explicativa
- Investigación Correlacional

#### **Investigación Descriptiva**

Para Dankhe (1986), refiere que “Los estudios descriptivos buscan especificar las propiedades importantes de personas, grupos, comunidades o cualquier otro fenómeno que sea sometido a análisis”, en este tipo de análisis se evalúa diversos aspectos, dimensiones y componentes a investigar como es el caso del Comercial Molina Toledo que se pretende medir el método de valoración de inventarios de forma independiente.

#### **Investigación Explicativa:**

Según Hernández R, Fernández C y Baptista P. (1997), expresan que los estudios explicativos “Están dirigidos a responder las causas de los eventos físicos o sociales”, son más estructuradas y su objetivo es relacionar porque ocurre una situación y en qué condiciones, la cual responderá a los efectos que producen están variables; en el caso del Comercial Molina se explica el rendimiento de la empresa en base a estados financieros y su valoración en el inventario.

#### **Investigación Correlacional:**

Cacheiro M. (2014), refiere que la investigación correlacional “Trata de constatar la existencia o no de las relaciones entre las variables”, se pretende describir si se dan vínculos entre ellas, de una u otra manera esta investigación tiene un valor explicativo, en el caso del Comercial Molina Toledo la valoración del inventario y el costo de ventas es importante para el

propietario como para terceras personas ya que estas dos cuentas tienen efectos significativos en el balance de situación financiera y estado de resultados y en las razones que se utilizan al medir la solvencia y rentabilidad de la empresa.

### **3.10 POBLACIÓN Y MUESTRA**

#### **Población**

Hernández B. (2001), define a la población como “un conjunto de unidades o ítems que comparten algunas notas o peculiaridades que se desean estudiar”, para Juez P. y Diez F. (1997), lo define como “conjunto de elementos que tienen unas características comunes”, la población consta de elementos y cada uno se denomina individuo, muchas veces se hace imposible estudiar a cada individuo y es necesario usar el término de subconjunto a la que se le denomina muestra. En el caso de este trabajo no se utilizara este concepto ya que se basara en el análisis de los ratios financieros de la empresa.

#### **Muestra**

La muestra es una parte representativa de la población, se considera que este subconjunto se somete a ciertos contrastes estadísticos que infiere en resultados sobre el total de la población. (Hernández B. 2001).

Una de las fases de la investigación comercial es determinar y calcular el tamaño de la muestra para llegar a la credibilidad que se mostrara en los resultados.

La formula de la muestra es:

$$n = \frac{k^2 * p * q * N}{(e^2 * (N-1)) + k^2 * p * q}$$

Donde N sera el tamaño de la poblacion que es el total de posibles encuestados y ksera una constante que es el nivel de confianza que se establezca, este nivel de confianza indica la probabilidad de que los resultados sean certeros, su nivel es de 95,5%

En este trabajo no se aplicará ya que se basará en el análisis documental de la información proporcionada por la empresa donde se detallan los estados financieros a analizar.

### **Manejo del inventario en el Comercial Molina Toledo**

El Comercial Molina al término del año, procede a realizar el conteo físico del inventario que se encuentra en el local.

Carecen con una política de stock mínimo, cuando el producto es cero o se dan cuenta que es bajo, llaman al proveedor Adelca o Novacero para hacer el pedido de los productos agotados. Esto trae como consecuencia que el comercial este sin stock hasta que llegue al almacén.

Cuando los pedidos llegan al almacén, la persona encargada de la bodega receipta la mercadería y la verifica con la guía o con la factura, después el producto es almacenado o perchado.

Al registrar el inventario, no lo hacen en kardex solo receiptan las facturas para determinar el precio de la venta en base a lo que estipule el propietario y sus facturas son archivadas para que el asistente las declare al finalizar el mes.

El Comercial carece de normas de seguridad, el personal tienen acceso a las diferentes áreas, cuando no se cuenta con un registro de existencias puede

traer como consecuencia que al finalizar el año cuando se realiza conteo físico falte inventario.

### **Técnicas e instrumentos**

Los instrumentos que se aplicó fueron:

- Entrevista aplicada al propietario de la empresa José Molina, que permitió conocer aspectos relevantes del inventario con que se maneja el negocio.
- Observación de la bodega, oficina e instalaciones del negocio, esta técnica de observación directa permite que el observador este en contacto con el objeto en este caso el almacén, se considera una observación abierta ya que la observadora no participa en las actividades de los empleados.
- Análisis de Estado de Situación Financiera periodo de 1 de enero de 2016 al 31 de diciembre de 2016, se realizó examen vertical y determinación de razones financieras.
- La elaboración del análisis FODA permite resumir las fortalezas, oportunidades, debilidades y amenazas que enfrenta el Comercial Molina Toledo, y que permite conocer y dar un diagnostico interno y externo e la empresa.

La entrevista aplicada al propietario fue la siguiente:

1.- ¿Cree usted que realiza un proceso adecuado de valoración de inventarios en el negocio?

SI

NO

2.- La empresa cuenta con alguna política o exigencia para el manejo del inventario en el negocio

SI

NO

3.- ¿Qué método se utiliza para el manejo de inventarios?

- Primeras entradas, primeras salidas
- Costo promedio Ponderado
- Periódico

4.- ¿Con que frecuencia rotan los inventarios?

- Trimestral
- Semestral
- Anual

5.- ¿Tiene Ud. disponibilidad en el comercial cuando el cliente lo necesita?

- Siempre
- Regularmente
- A veces

6.- ¿La persona encargada de pedir mercadería al proveedor es?

- Propietario
- Bodeguero
- Contador

7.- ¿Cómo es su relación con los proveedores?

- Excelente
- Buena
- Regular

8.- ¿Qué hace con el inventario obsoleto?

- Se da de baja
- Se remata

9.- ¿Cree Ud. que el estudio de la valoración del inventario ayudaría a su negocio?

Si

No

Quizás

En el análisis de los estados financieros se aplica:

- Emplear una representación gráfica de la situación actual.
- Aplicación simulación de métodos de valoración de inventario en los estados financieros.
- Empleo de ratios mediante series temporales en cada uno de los estados financieros basados en los tres métodos según la normativa los cuales deben sean aplicadas en el orden correspondiente.

### **Procedimiento de la investigación**

El Comercial Molina Toledo proporciono la emisión de los estados financieros para ello se tomó en consideración el estado de situación financiera y el estado de resultados con los que se procederá a trabajar.

- Interpretar el estado de situación financiera y estado de resultados, mediante la aplicación del análisis horizontal y vertical, valorando cada una de las cuentas y poniendo especial énfasis en la cuenta en estudio que es el inventario.
- Aplicación de ratios financieros como: liquidez, actividad, rentabilidad y solvencia.
- Elaboración de gráficos donde se especifica valores para cada método de valoración de inventarios
- Interpretación de tendencias conforme al análisis de series temporales en la aplicación de los tres métodos de valoración del inventario.

## CAPÍTULO IV

### ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN DE LOS RESULTADOS

Para la realización del análisis se tiene los estados financieros básicos del Comercial Molina Toledo lo cual ayudará para el estudio y que la determinación de los resultados contribuyan a un cambio en el método de valoración seleccionado.

**COMERCIAL MOLINA TOLEDO  
ESTADO DE SITUACIÓN FINANCIERA  
DEL 1 DE ENERO DEL 2016 AL 31 DE DICIEMBRE DEL 2016**

**Cuadro 17. Estado de Situación Financiera**

<b>Estado de Situación Financiera</b>	<b>2016</b>	<b>%</b>
Efectivo y equivalente de efectivo	\$ 16.814,53	5,35
Cuentas por cobrar	\$ 2.800,00	0,89
Inventarios	\$ 190.690,77	60,72
<b>TOTAL ACTIVO CORRIENTE</b>	<b>\$ 210.305,30</b>	<b>66,96</b>
Edificios	\$ 102.550,00	32,65
Equipos de oficina	\$ 1.205,30	0,38
<b>TOTAL ACTIVO NO CORRIENTE</b>	<b>\$ 103.755,30</b>	<b>33,04</b>
<b>ACTIVOS TOTALES</b>	<b>\$ 314.060,60</b>	<b>100,00</b>
Cuentas por Pagar	\$ 35.430,97	33,14
Préstamos bancarios	\$ 20.970,00	19,61
Impuestos por pagar	\$ 16.968,00	15,87
Utilidad de trabajadores	\$ 13.610,00	12,73
<b>TOTAL PASIVO CORRIENTE</b>	<b>\$ 86.978,97</b>	<b>81,35</b>
Préstamos bancarios L/P	\$ 19.944,63	18,65
<b>TOTAL PASIVO NO CORRIENTE</b>	<b>\$ 19.944,63</b>	<b>18,65</b>
<b>PASIVOS TOTALES</b>	<b>\$ 106.923,60</b>	<b>100,00</b>
Capital Social	\$ 95.300,00	46,01



Utilidad acumulada ejercicio anterior	\$ 51.679,00	24,95
Utilidad presente ejercicio	\$ 60.158,00	29,04
<b>TOTAL PATRIMONIO</b>	<b>\$ 207.137,00</b>	<b>100,00</b>
<b>PASIVOS + PATRIMONIO</b>	<b>\$ 314.060,60</b>	

Fuente: Comercial Molina Toledo

Autora: Carla Alejandro

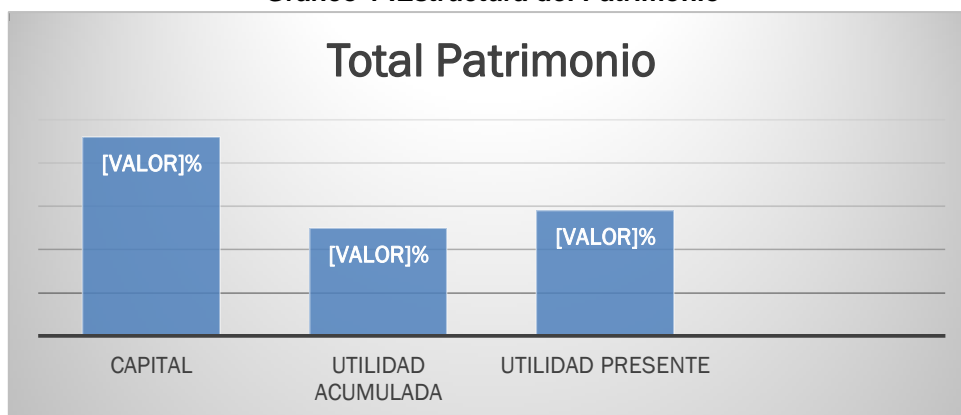
## **ANÁLISIS DOCUMENTO FINANCIERO (ESF)**

En este cuadro observamos la estructura del estado de situación financiera del Comercial Molina Toledo, con base en esta información se establece que la cuenta efectivo o equivalente de efectivo representa el 5,35% del valor total de activos no siendo muy representativo puesto podría aumentar el nivel de riesgo en la empresa, así como los costos de oportunidad.

Las cuentas por cobrar representan el 0,89% esto quiere decir que la mayoría de las ventas del comercial se realizan en efectivo. Los inventarios registran el 60,72%, lo cual refleja una concentrada participación de esta cuenta que se deberá determinar con la adecuada valoración del inventario, lo que contribuye a la pertinencia de este trabajo, las instalaciones de la empresa son propias reflejando el 32,65%.

Con respecto a los pasivos las cuentas por pagar representan un 33,34%, con el crédito que les ofrecen los proveedores que al ser comparado con el activo corriente 66,96% se deduce que la organización está en capacidad de pagar y un 19,61% representan los préstamos bancarios concluyendo que tienen una política sana en mano de los bancos.

Gráfico 1 .Estructura del Patrimonio



Fuente: Comercial Molina Toledo

Autora: Carla Alejandro

El Comercial Molina Toledo proporciono el estado de resultado correspondiente al año 2016 el cual se basa en un método de valoración de inventario periódica.

**COMERCIAL MOLINA TOLEDO**

**ESTADO DE RESULTADOS**

**DEL 1 DE ENERO DEL 2016 AL 31 DE DICIEMBRE DEL 2016**

Cuadro 18. Estado de Resultados Comercial Molina Toledo

<b>ESTADO DE RESULTADOS</b>	<b>2016</b>	<b>%</b>
Ingreso de actividades ordinarias	\$ 485.890	
<b>Costo de Ventas</b>	\$ 339.526	69,88
<b>UTILIDAD BRUTA</b>	\$ 146.364	30,12
Gastos de ventas	\$ 1.966	0,40
Gastos de Administración	\$ 2.800	0,58
Sueldos y bonificaciones	\$ 38.545	7,93
Aportaciones al IESS	\$ 3.606	0,74
Décimo tercero	\$ 2.589	0,53
Décimo cuarto	\$ 1.665	0,34
Vacaciones	\$ 1.557	0,32
Costos financieros	\$ 2.900	0,60
<b>(-) TOTAL GASTOS OPERATIVOS</b>	\$ 55.628	11,44
<b>UTILIDAD ANTES DE PARTICIPACIÓN</b>	\$ 90.736	18,67

<b>A TRABAJADORES</b>		
15% utilidad a trabajadores	\$ 13.610	2,80
<b>UTILIDAD a/IMPUESTOS</b>	<b>\$ 77.126</b>	<b>15,87</b>
Impuesto a las Ganancias	\$ 16.968	3,49
<b>RESULTADO DEL EJERCICIO</b>	<b>\$ 60.158</b>	<b>12,38</b>

Fuente: Comercial Molina Toledo  
 Autora: Carla Alejandro

## SIMULACIÓN DE ESTADOS FINANCIEROS CON LOS MÉTODOS DE VALORACIÓN DEL INVENTARIO

Cuadro19. Estado financiero por el método de costos identificados

<b>Método Costos Identificados</b>			
<b>Estado de Situación Financiera</b>	<b>2016</b>	<b>2015</b>	<b>2014</b>
Efectivo y equivalente de efectivo	\$ 16.814,53	\$ 10.500,00	\$ 8.000,00
Cuentas por cobrar	\$ 2.850,00	\$ 2.100,00	\$ 5.000,00
<b>Inventarios</b>	<b>201.439,00</b>	<b>143.152,00</b>	<b>108.376,00</b>
<b>TOTAL ACTIVO CORRIENTE</b>	<b>\$ 221.103,53</b>	<b>\$ 155.752,00</b>	<b>\$ 121.376,00</b>
Edificios	102.500,00	102.500,00	102.500,00
Equipos de oficina	\$ 1.205,00	\$ 1.000,00	\$ 900,00
<b>TOTAL ACTIVO NO CORRIENTE</b>	<b>\$ 103.705,00</b>	<b>\$ 103.500,00</b>	<b>\$ 103.400,00</b>
<b>ACTIVOS TOTALES</b>	<b>\$ 324.809</b>	<b>\$ 259.252,00</b>	<b>\$ 224.776,00</b>
Cuentas por Pagar	\$ 35.430,97	\$ 30.000,00	\$ 23.000,00
Préstamos bancarios	\$ 20.970,00	\$ 25.000,00	\$ 10.000,00
Impuestos por pagar	\$ 16.449,00	\$ 9.840,00	\$ 3.971,00
Utilidad de trabajadores	\$ 20.507,00	\$ 12.267,00	\$ 4.951,00
<b>TOTAL PASIVO CORRIENTE</b>	<b>\$ 93.356,97</b>	<b>\$ 77.107,00</b>	<b>\$ 41.922,00</b>
Préstamos bancarios L/P	\$ 19.944,63	\$ 25.800,00	\$ 30.000,00
<b>TOTAL PASIVO NO CORRIENTE</b>	<b>\$ 19.944,63</b>	<b>\$ 25.800,00</b>	<b>\$ 30.000,00</b>

<b>PASIVOS TOTALES</b>	<b>\$ 113.301,60</b>	<b>\$ 102.907,00</b>	<b>\$ 71.922,00</b>
Capital Social	\$ 95.300,00	\$ 95.300,00	\$ 95.300,00
Utilidad acumulada ejercicio anterior	\$ 43.491,00	\$ 17.554,00	\$ 40.000,00
Utilidad presente ejercicio	\$ 72.716,00	\$ 43.491,00	\$ 17.554,00
<b>TOTAL PATRIMONIO</b>	<b>\$ 211.507,00</b>	<b>\$ 156.345,00</b>	<b>\$ 152.854,00</b>
<b>PASIVOS + PATRIMONIO</b>	<b>\$ 324.809</b>	<b>\$ 259.252,00</b>	<b>\$ 224.776,00</b>

Fuente: Comercial Molina Toledo  
 Autora: Carla Alejandro

**Cuadro 20. Estado de resultados por el método de costos identificados**

<b>ESTADO DE RESULTADOS</b>	<b>2016</b>	<b>2015</b>	<b>2014</b>
Ingreso de actividades ordinarias	\$ 485.890	\$ 432.000	\$ 380.000
<b>Costo de Ventas</b>	<b>\$ 320.600</b>	<b>\$ 316.750</b>	<b>\$ 308.100</b>
<b>UTILIDAD BRUTA</b>	<b>\$ 165.290</b>	<b>\$ 115.250</b>	<b>\$ 71.900</b>
Gastos de ventas	\$ 1.966	\$ 1.500	\$ 1.110
Gastos de Administración	\$ 2.800	\$ 2.600	\$ 2.338
Sueldos y bonificaciones	\$ 38.545	\$ 34.560	\$ 32.800
Aportaciones al IESS	\$ 3.606	\$ 3.400	\$ 3.340
Décimo tercero	\$ 2.589	\$ 2.300	\$ 2.123
Décimo cuarto	\$ 1.665	\$ 1.500	\$ 1.324
Vacaciones	\$ 1.557	\$ 1.453	\$ 1.200
Costos financieros	\$ 2.900	\$ 2.340	\$ 1.189
<b>(-) TOTAL GASTOS OPERATIVOS</b>	<b>\$ 55.628</b>	<b>\$ 49.653</b>	<b>\$ 45.424</b>
<b>UTILIDAD ANTES DE PARTICIPACION A TRABAJADORES</b>	<b>\$ 109.662</b>	<b>\$ 65.597</b>	<b>\$ 26.476</b>
15% utilidad a trabajadores	\$ 16.449	\$ 9.840	\$ 3.971

<b>UTILIDAD a/IMPUESTOS</b>	<b>\$ 93.213</b>	<b>\$ 55.757</b>	<b>\$ 22.505</b>
Impuesto a las Ganancias	\$ 20.507	\$ 12.267	\$ 4.951
<b>RESULTADO DEL EJERCICIO</b>	<b>\$ 72.706</b>	<b>\$ 43.491</b>	<b>\$ 17.554</b>

Fuente: Comercial Molina Toledo  
 Autora: Carla Alejandro

**Cuadro 21. Estado de situación financiero por el método FIFO**  
**Método FIFO**

<b>Estado de Situación Financiera</b>	<b>2016</b>	<b>2015</b>	<b>2014</b>
Efectivo y equivalente de efectivo	\$ 16.814,53	\$ 10.500,00	\$ 8.000,00
Cuentas por cobrar	\$ 2.850,00	\$ 2.100,00	\$ 5.000,00
Inventarios	\$ 214.898,77	\$ 175.987,00	\$ 113.276,00
<b>TOTAL ACTIVO CORRIENTE</b>	<b>\$ 234.563,30</b>	<b>\$ 188.587,00</b>	<b>\$ 126.276,00</b>
Edificios	\$ 102.500,00	\$ 102.500,00	\$ 102.500,00
Equipos de oficina	\$ 1.205,30	\$ 1.000,00	\$ 900,00
<b>TOTAL ACTIVO NO CORRIENTE</b>	<b>\$ 103.705,30</b>	<b>\$ 103.500,00</b>	<b>\$ 103.400,00</b>
<b>ACTIVOS TOTALES</b>	<b>\$ 338.268,60</b>	<b>\$ 292.087,00</b>	<b>\$ 229.676,00</b>
Cuentas por Pagar	\$ 35.430,97	\$ 30.000,00	\$ 23.000,00
Préstamos bancarios	\$ 20.970,00	\$ 25.000,00	\$ 10.000,00
Impuestos por pagar	\$ 17.649,30	\$ 11.077,05	\$ 5.456,40
Utilidad de trabajadores	\$ 22.002,79	\$ 13.809,39	\$ 6.802,31
<b>TOTAL PASIVO CORRIENTE</b>	<b>\$ 96.053,06</b>	<b>\$ 79.886,44</b>	<b>\$ 45.258,71</b>
Préstamos bancarios L/P	\$ 19.944,63	\$ 25.800,00	\$ 30.000,00
<b>TOTAL PASIVO NO CORRIENTE</b>	<b>\$ 19.944,63</b>	<b>\$ 25.800,00</b>	<b>\$ 30.000,00</b>
<b>PASIVOS TOTALES</b>	<b>\$ 115.997,69</b>	<b>\$ 105.686,44</b>	<b>\$ 75.258,71</b>
Capital Social	\$ 95.300,00	\$ 95.300,00	\$ 95.300,00
Utilidad acumulada ejercicio	\$ 48.960,56	\$ 42.140,00	\$ 35.000,00

anterior			
Utilidad presente ejercicio	\$ 78.009,91	\$ 48.960,56	\$ 24.117,29
<b>TOTAL PATRIMONIO</b>	<b>\$ 222.270,47</b>	<b>\$ 186.400,56</b>	<b>\$ 154.417,29</b>
<b>PASIVOS + PATRIMONIO</b>	<b>\$ 338.268,16</b>	<b>\$ 292.087,00</b>	<b>\$ 229.676,00</b>

Fuente: Comercial Molina Toledo

Autora: Carla Alejandro

**Cuadro 22. Estado de resultados por el método FIFO**

<b>ESTADO DE RESULTADOS</b>	<b>2016</b>	<b>2015</b>	<b>2014</b>
Ingreso de actividades ordinarias	\$ 485.890	\$ 432.000	\$ 380.000
<b>Costo de Ventas</b>	<b>\$ 312.600</b>	<b>\$ 308.500</b>	<b>\$ 298.200</b>
<b>UTILIDAD BRUTA</b>	<b>\$ 173.290</b>	<b>\$ 123.500</b>	<b>\$ 81.800</b>
Gastos de ventas	\$ 1.966	\$ 1.500	\$ 1.110
Gastos de Administración	\$ 2.800	\$ 2.600	\$ 2.338
Sueldos y bonificaciones	\$ 38.545	\$ 34.560	\$ 32.800
Aportaciones al IESS	\$ 3.606	\$ 3.400	\$ 3.340
Décimo tercero	\$ 2.589	\$ 2.300	\$ 2.123
Décimo cuarto	\$ 1.665	\$ 1.500	\$ 1.324
Vacaciones	\$ 1.557	\$ 1.453	\$ 1.200
Costos financieros	\$ 2.900	\$ 2.340	\$ 1.189
<b>(-) TOTAL GASTOS OPERATIVOS</b>	<b>\$ 55.628</b>	<b>\$ 49.653</b>	<b>\$ 45.424</b>
<b>UTILIDAD ANTES DE PARTICIPACION A TRABAJADORES</b>	<b>\$ 117.662</b>	<b>\$ 73.847</b>	<b>\$ 36.376</b>
15% utilidad a trabajadores	\$ 17.649	\$ 11.077	\$ 5.456

<b>UTILIDAD a/IMPUESTOS</b>	<b>\$ 100.013</b>	<b>\$ 62.770</b>	<b>\$ 30.920</b>
Impuesto a las Ganancias	\$ 22.003	\$ 13.809	\$ 6.802
<b>RESULTADO DEL EJERCICIO</b>	<b>\$ 78.010</b>	<b>\$ 48.961</b>	<b>\$ 24.117</b>

Fuente: Comercial Molina Toledo

Autora: Carla Alejandro

**Cuadro 23. Estado de situación financiero por el método promedio ponderado**

**Método Promedio Ponderado**

<b>Estado de Situación Financiera</b>	<b>2016</b>	<b>2015</b>	<b>2014</b>
Efectivo y equivalente de efectivo	\$ 16.814,53	\$ 10.500,00	\$ 8.000,00
Cuentas por cobrar	\$ 2.850,00	\$ 2.100,00	\$ 5.000,00
Inventarios	\$ 183.479,77	\$ 122.741,00	\$ 88.776,00
<b>TOTAL ACTIVO CORRIENTE</b>	<b>\$ 203.144,30</b>	<b>\$ 135.341,00</b>	<b>\$ 101.776,00</b>
Edificios	\$ 102.500,00	\$ 102.500,00	\$ 102.500,00
Equipos de oficina	\$ 1.205,30	\$ 1.000,00	\$ 900,00
<b>TOTAL ACTIVO NO CORRIENTE</b>	<b>\$ 103.705,30</b>	<b>\$ 103.500,00</b>	<b>\$ 103.400,00</b>
<b>ACTIVOS TOTALES</b>	<b>\$ 306.849,60</b>	<b>\$ 238.841,00</b>	<b>\$ 205.176,00</b>
Cuentas por Pagar	\$ 35.430,97	\$ 30.000,00	\$ 23.000,00
Préstamos bancarios	\$ 20.970,00	\$ 25.000,00	\$ 10.000,00
Impuestos por pagar	\$ 14.824,80	\$ 8.230,05	\$ 1.781,40
Utilidad de trabajadores	\$ 18.481,58	\$ 10.260,13	\$ 2.220,81
<b>TOTAL PASIVO CORRIENTE</b>	<b>\$ 89.707,35</b>	<b>\$ 73.490,18</b>	<b>\$ 37.002,21</b>
Préstamos bancarios L/P	\$ 19.944,63	\$ 25.800,00	\$ 30.000,00
<b>TOTAL PASIVO NO CORRIENTE</b>	<b>\$ 19.944,63</b>	<b>\$ 25.800,00</b>	<b>\$ 30.000,00</b>
<b>PASIVOS TOTALES</b>	<b>\$ 109.651,98</b>	<b>\$ 99.290,18</b>	<b>\$ 67.002,21</b>
Capital Social	\$ 95.300,00	\$ 95.300,00	\$ 95.300,00
Utilidad acumulada ejercicio anterior	\$ 36.372,00	\$ 7.873,79	\$ 35.000,00
Utilidad presente	\$ 65.525,62	\$ 36.376,82	\$ 7.873,79

ejercicio			
<b>TOTAL PATRIMONIO</b>	<b>\$ 197.197,62</b>	<b>\$ 139.550,61</b>	<b>\$ 138.173,79</b>
<b>PASIVOS + PATRIMONIO</b>	<b>\$ 306.849,60</b>	<b>\$ 238.840,79</b>	<b>\$ 205.176,00</b>

Fuente: Comercial Molina Toledo  
 Autora: Carla Alejandro

**Cuadro 24. Estado de resultados por el método promedio ponderado**

<b>ESTADO DE RESULTADOS</b>	<b>2016</b>	<b>2015</b>	<b>2014</b>
Ingreso de actividades ordinarias	\$ 485.890	\$ 432.000	\$ 380.000
<b>Costo de Ventas</b>	<b>\$ 331.430</b>	<b>\$ 327.480</b>	<b>\$ 322.700</b>
<b>UTILIDAD BRUTA</b>	<b>\$ 154.460</b>	<b>\$ 104.520</b>	<b>\$ 57.300</b>
Gastos de ventas	\$ 1.966	\$ 1.500	\$ 1.110
Gastos de Administración	\$ 2.800	\$ 2.600	\$ 2.338
Sueldos y bonificaciones	\$ 38.545	\$ 34.560	\$ 32.800
Aportaciones al IESS	\$ 3.606	\$ 3.400	\$ 3.340
Décimo tercero	\$ 2.589	\$ 2.300	\$ 2.123
Décimo cuarto	\$ 1.665	\$ 1.500	\$ 1.324
Vacaciones	\$ 1.557	\$ 1.453	\$ 1.200
Costos financieros	\$ 2.900	\$ 2.340	\$ 1.189
<b>(-) TOTAL GASTOS OPERATIVOS</b>	<b>\$ 55.628</b>	<b>\$ 49.653</b>	<b>\$ 45.424</b>
<b>UTILIDAD ANTES DE PARTICIPACION A TRABAJADORES</b>	<b>\$ 98.832</b>	<b>\$ 54.867</b>	<b>\$ 11.876</b>
15% utilidad a trabajadores	\$ 14.825	\$ 8.230	\$ 1.781
<b>UTILIDAD a/IMPUESTOS</b>	<b>\$ 84.007</b>	<b>\$ 46.637</b>	<b>\$ 10.095</b>
Impuesto a las Ganancias	\$ 18.482	\$ 10.260	\$ 2.221
<b>RESULTADO DEL EJERCICIO</b>	<b>\$ 65.525,62</b>	<b>\$ 36.376,82</b>	<b>\$ 7.873,79</b>



Fuente: Comercial Molina Toledo  
 Autora: Carla Alejandro

## APLICACIÓN DE RATIOS FINANCIEROS CON LOS MÉTODOS DE VALORACIÓN DEL INVENTARIO

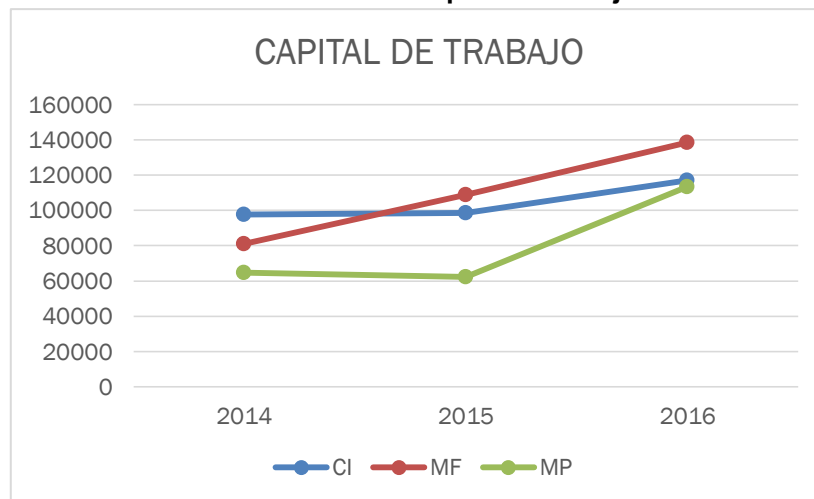
Tabla # 1

(=) Capital de Trabajo			
MÉTODOS DE VALORACIÓN	2014	2015	2016
CI	\$ 97.554	\$98.432	\$116.998,33
FIFO	\$81.017,29	\$108.700,56	\$138.510,24
PROMEDIO PONDERADO	\$64.773,79	\$62.250,82	\$113.436,95

Fuente: Comercial Molina Toledo

Autora: Carla Alejandro

Gráfico 2. Ratio capital de trabajo



Fuente: Comercial Molina Toledo

Autora: Carla Alejandro

En el análisis del capital de trabajo, se observa que con el método de costos identificados en el año 2014 con relación al año 2015, se obtiene un aumento del capital de trabajo, con el método FIFO se obtiene una tendencia en aumento para los dos años siguientes, lo cual coloca a el comercial en una

posición ventajosa ya que puede satisfacer sus obligaciones al corto plazo, con el método promedio ponderado observamos que el 2014 en comparación con el 2015 presenta una diferencia de \$2.522,97, siguiendo la tendencia para el siguiente año con un aumento de \$51.186,13.

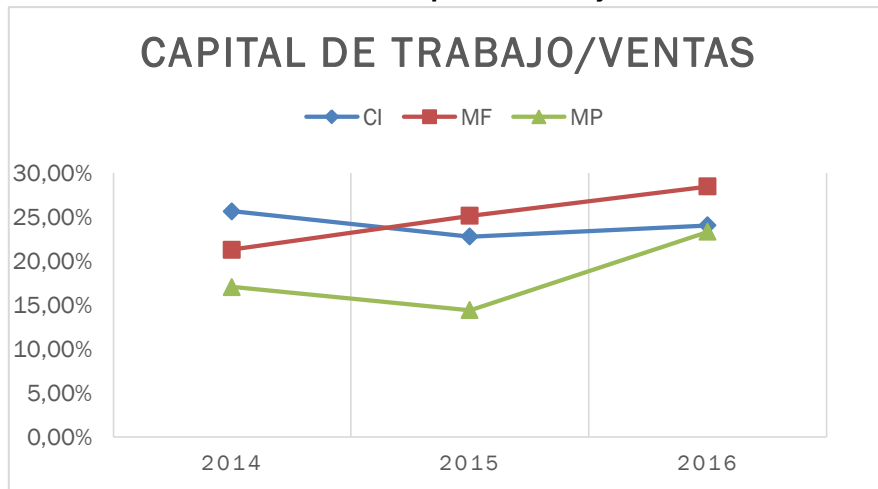
**Tabla. # 2**

(=) Capital de Trabajo/Ventas			
MÉTODOS DE VALORACIÓN	2014	2015	2016
CI	26%	23%	24%
FIFO	21%	25%	29%
PROMEDIO PONDERADO	17%	14%	23%

Fuente: Comercial Molina Toledo

Autora: Carla Alejandro

**Gráfico 3. Ratio capital de trabajo/ventas**



Fuente: Comercial Molina Toledo

Autora: Carla Alejandro

El capital de trabajo sobre las ventas con el método costos identificados un 26% en el 2014, decreció en el 2015 y aumento en un 1% para el 2016, el método FIFO presentó una tendencia creciente para los tres años y con el método costo promedio para el 2014 se observa un 17%, decreciendo en un

3% para el 2015 y para el 2016 un aumento del 9% con relación al año anterior.

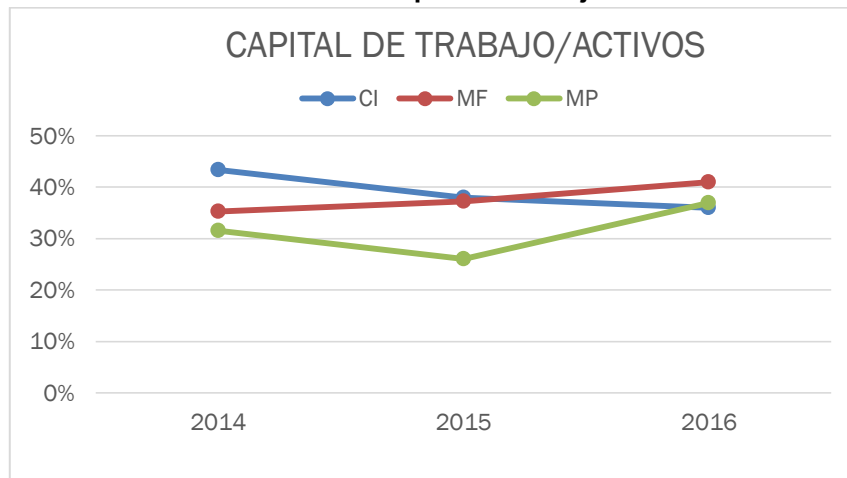
**Tabla # 3**

(=) Capital de Trabajo/Activos			
MÉTODOS DE VALORACIÓN	2014	2015	2016
CI	43%	38%	36%
FIFO	35%	37%	41%
PROMEDIO PONDERADO	32%	26%	37%

Fuente: Comercial Molina Toledo

Autora: Carla Alejandro

**Gráfico 4. Ratio capital de trabajo/activos**



Fuente: Comercial Molina Toledo

Autora: Carla Alejandro

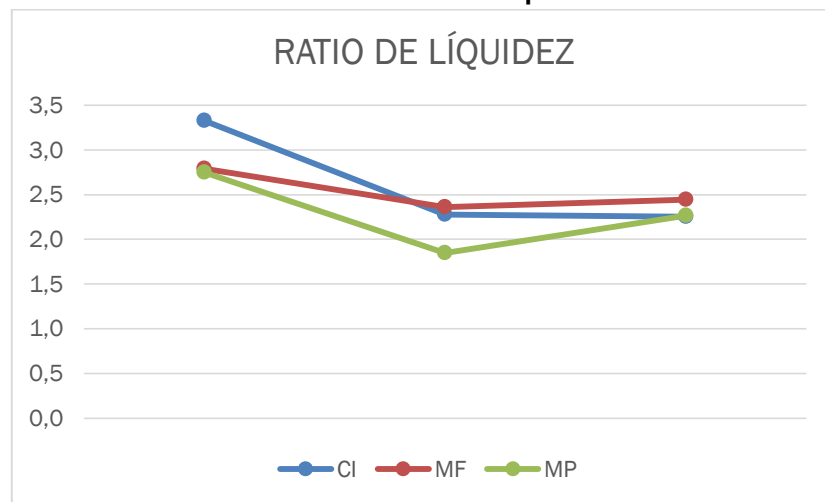
El capital de trabajo sobre los activos con el método costos identificados presenta un 45% en el 2014, decreció en el 2015 y aumento en un 2% para el 2016, el método FIFO presentó una tendencia creciente para los tres años y con el método costo promedio para el 2014 se observa un 32%, decreciendo en un 9% para el 2015 y para el 2016 un aumento del 11% con relación al año anterior, dando como resultado que los valores son mayores que cero lo cual indica un nivel adecuado de activos circulantes.

**Tabla # 4**

(=) Ratio de Líquidez			
MÉTODOS DE VALORACIÓN	2014	2015	2016
CI	3,3	2,3	2,3
FIFO	2,8	2,4	2,4
PROMEDIO PONDERADO	2,8	1,8	2,3

Fuente: Comercial Molina Toledo  
 Autora: Carla Alejandro

**Grafico 5. Ratio de Líquidez**



Fuente: Comercial Molina Toledo  
 Autora: Carla Alejandro

El método de costos identificados arroja que para el 2014 el ratio de liquidez del comercial dispone de \$3,3 de activo corriente para pagar \$1,00 de obligaciones a corto plazo dado como resultado la capacidad de pago en el corto plazo pero se puede decir también que la empresa posee activos circulantes ociosos lo que significa pérdida de rentabilidad en el corto plazo, para los años 2015 y 2016 este ratio se comportó que para cada dólar de pasivo corriente está garantizado con \$2,3 de efectivo y otros bienes que en el curso normal de operaciones se transformaran en efectivo.

Para el segundo método en el 2014 el comercial dispone de \$2,4 de activo corriente para pagar cada dólar de obligaciones a corto plazo o pasivo corriente, para los dos años siguientes este ratio decreció en un \$0,40

Para el tercer método promedio ponderado arroja un resultado de \$2,8 de activo corriente para cubrir cada dólar de pasivo corriente, lo cual presenta como resultado que el comercial prácticamente tiene capacidad de pago en el corto plazo, porque con \$2,8 es posible pagar cada dólar de pasivo corriente, para el 2015 el ratio bajo en un dólar y para el 2016 volvió a subir con una diferencia de \$ 0,50

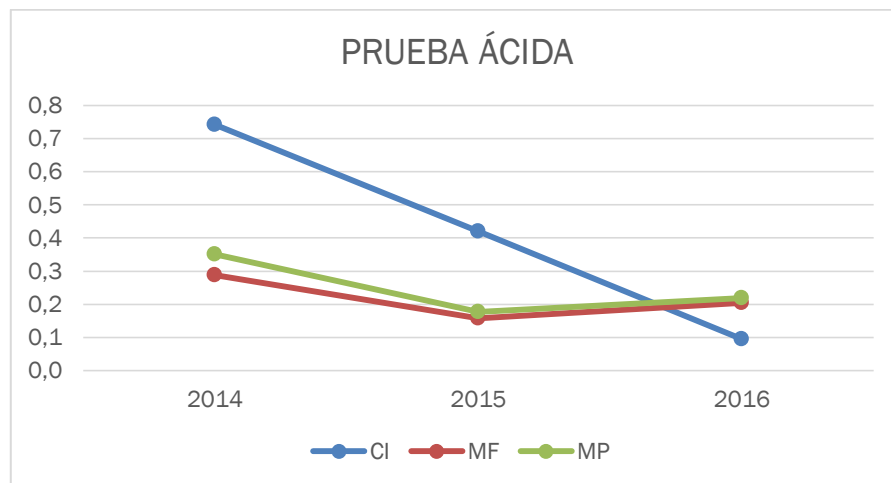
**Tabla # 5**

(-) Prueba acida			
MÉTODOS DE VALORACIÓN	2014	2015	2016
CI	0,7	0,4	0,1
FIFO	0,3	0,2	0,2
PROMEDIO PONDERADO	<u>0,4</u>	<u>0,2</u>	<u>0,2</u>

Fuente: Comercial Molina Toledo

Autora: Carla Alejandro

**Grafico 6. Ratio Prueba ácida**



Fuente: Comercial Molina Toledo

Autora: Carla Alejandro

Con el método de costos identificados para el año 2014 tenemos \$0,70 lo cual quiere decir que por cada dólar que debe la empresa, dispone de \$0,70 centavos para pagarlo, lo cual se deduce que no estaría en condiciones de pagar el total de sus pasivos a corto plazo sin vender sus inventarios. A continuación para el 2015 y el 2016 se presenta un decrecimiento del ratio.

Con el método FIFO para el año 2014, dispone de \$0,30 centavos por cada dólar que debe la empresa lo cual se deduce que el comercial no está en condiciones de pagar el total de sus pasivos a corto plazo, así mismo se presenta un decrecimiento del \$0,10 para los dos siguientes años.

Para el método promedio ponderado la prueba acida en el 2014 representa \$0,40 centavos por cada dólar de obligaciones a corto plazo, que en relación con el 2015 y 2016 era de \$0,20 lo cual se deduce que la situación es desfavorable ya que la compañía tiene activos de pronta realización por debajo del 1.

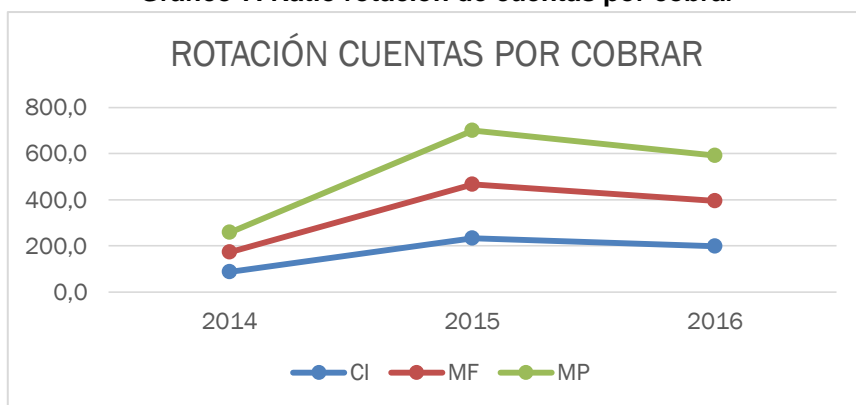
**Tabla # 6**

(-) Rotación de cuentas por cobrar			
MÉTODOS DE VALORACIÓN	2014	2015	2016
<b>CI</b>	86,4	233,8	197,2
<b>FIFO</b>	86,4	233,8	197,2
<b>PROMEDIO PONDERADO</b>	86,4	233,8	197,2

Fuente: Comercial Molina Toledo

Autora: Carla Alejandro

**Gráfico 7. Ratio rotación de cuentas por cobrar**



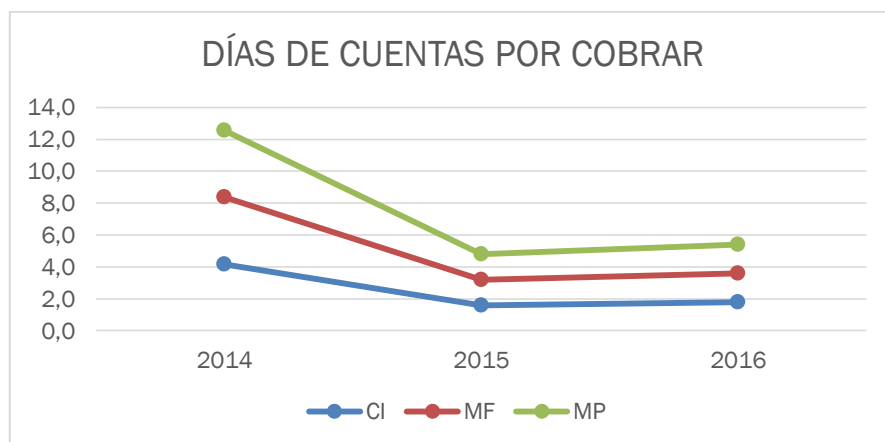
Fuente: Comercial Molina Toledo  
 Autora: Carla Alejandro

**Tabla # 7**

(=) DIAS DE CUENTAS POR COBRAR			
MÉTODOS DE VALORACIÓN	2014	2015	2016
CI	4,2	1,6	1,8
FIFO	4,2	1,6	1,8
PROMEDIO PONDERADO	4,2	1,6	1,8

Fuente: Comercial Molina Toledo  
 Autora: Carla Alejandro

**Gráfico 8. Ratio días de cuentas por cobrar**



Fuente: Comercial Molina Toledo  
 Autora: Carla Alejandro

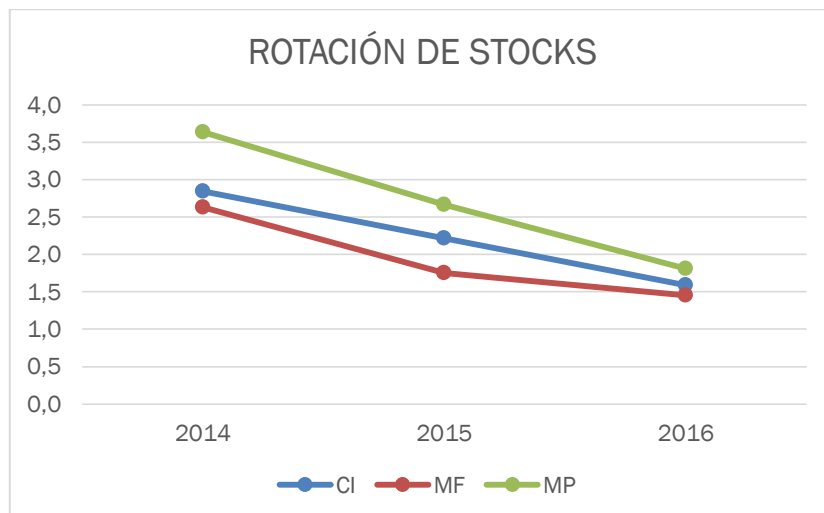
En este ratio los valores no variaron con la selección de los métodos ya que los valores de las ventas y cuentas por cobrar son los mismos para cada estado financiero, donde las cuentas por cobrar se convierten en efectivo en promedio de 420 días para el 2014, un 160 días para el 2015 y 180 días para el 2016, lo cual demuestra una política de cobro flexible, se recomienda analizar de manera periódica la política de cobranza de acuerdo con las necesidades y condiciones de la compañía, y como se manejan sus operaciones.

**Tabla # 8**

(=) Rotación de stock			
MÉTODOS DE VALORACIÓN	2014	2015	2016
CI	2,8	2,2	1,6
FIFO	2,6	1,8	1,5
PROMEDIO PONDERADO	3,6	2,7	1,8

Fuente: Comercial Molina Toledo  
 Autora: Carla Alejandro

**Gráfico 9. Ratio rotación de stocks**



Fuente: Comercial Molina Toledo  
 Autora: Carla Alejandro



El método de costos identificados para el año 2014 el inventario se renovó 2,80 veces en el año, para el 2015 fue menor ya que se renovó en 2,2 veces lo cual implica una baja rotación porque se cuenta con productos obsoletos o inventario inmovilizado, esto implica un costo de gestión operativa y financiera.

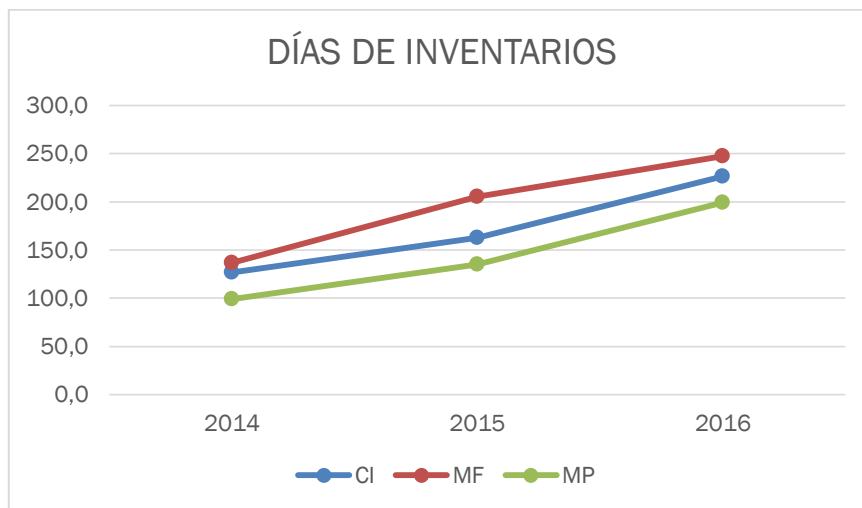
Con la aplicación del método FIFO el inventario se renueva 2,6 veces para el 2014, 1,8 veces y 1,5 veces para los dos siguientes años respectivamente y con el método promedio el 2014 el inventario se renovó un 3,6 veces en el año, para los dos siguientes años presento un decrecimiento.

**Tabla # 9**

DÍAS DE INVENTARIOS			
MÉTODOS DE VALORACIÓN	2014	2015	2016
CI	126,6	162,7	226,2
FIFO	136,8	205,4	247,5
PROMEDIO PONDERADO	99,0	134,9	199,3

Fuente: Comercial Molina Toledo  
 Autora: Carla Alejandro

**Gráfico 10. Ratio días de inventarios**



Fuente: Comercial Molina Toledo  
 Autora: Carla Alejandro

El método de costos identificados nos arroja que para el año 2014 el inventario permaneció en la bodega o tardo para venderse 126 días y para los siguientes años tardo 162 y 226 días.

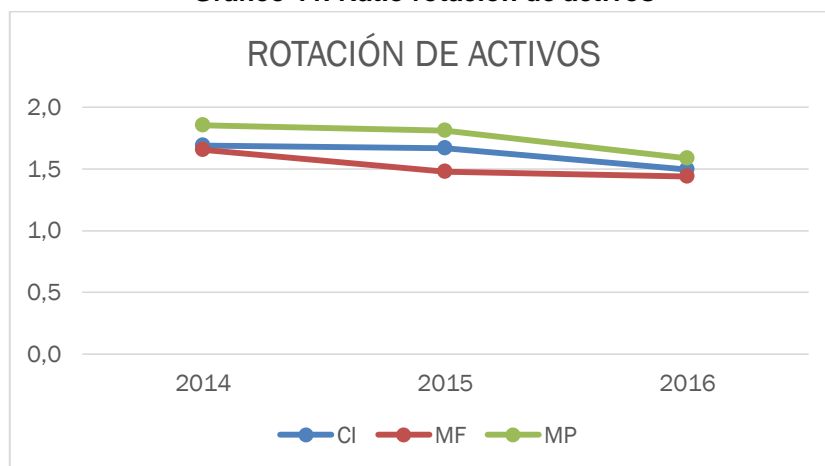
El método FIFO arrojó que el inventario tardo para venderse 136, 205 y 247 días en cada año y con la aplicación de método costo promedio también presento una tendencia creciente dando como resultado que el comercial debe evaluar una estrategia o alternativa para vender el inventario en exceso.

**Tabla # 10**

(=) ROTACIÓN DE ACTIVOS			
MÉTODOS DE VALORACIÓN	2014	2015	2016
CI	1,7	1,7	1,5
FIFO	1,7	1,5	1,4
Promedio Ponderado	1,9	1,8	1,6

Fuente: Comercial Molina Toledo  
 Autora: Carla Alejandro

**Gráfico 11. Ratio rotación de activos**



Fuente: Comercial Molina Toledo  
 Autora: Carla Alejandro

Con la aplicación del primer método el 2014 está colocando entre sus clientes 1,7 veces el valor de su inversión en activos totales, para el siguiente año se repite el mismo valor, y para el 2016 1,5 veces. Con el método FIFO la empresa presento un ligero decrecimiento y con el método costo promedio el comercial presento para el 2014, 1,9 veces entre sus clientes el valor de su inversión en activos totales.

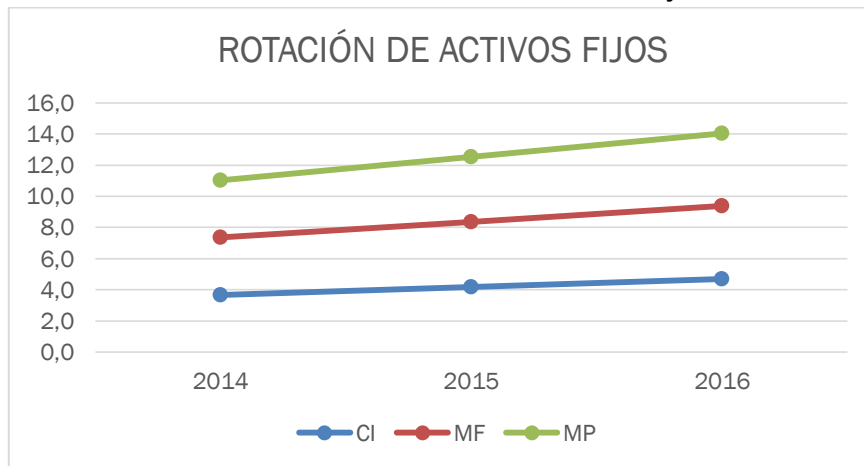
**Tabla # 11**

(=)ROTACIÓN DE ACTIVOS FIJOS			
MÉTODOS DE VALORACIÓN	2014	2015	2016
CI	3,7	4,2	4,7
FIFO	3,7	4,2	4,7
PROMEDIO PONDERADO	3,7	4,2	4,7

Fuente: Comercial Molina Toledo

Autora: Carla Alejandro

**Gráfico 12. Ratio rotación de activos fijos**



Fuente: Comercial Molina Toledo

Autora: Carla Alejandro

Con la aplicación de los tres métodos el comercial está colocando entre sus clientes 3,7 para el 2014, 4,2 veces para el 2015 y 4,7 veces el total de sus activos fijos.

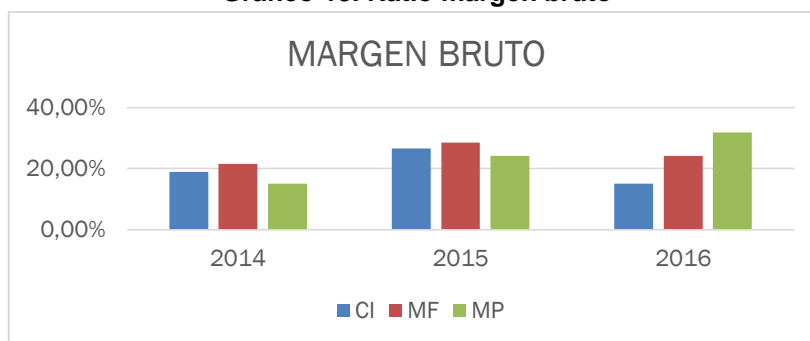
**Tabla # 12**

<b>(=) MARGEN BRUTO</b>			
<b>MÉTODOS DE VALORACIÓN</b>	2014	2015	2016
<b>CI</b>	18,92%	26,68%	15,08%
<b>FIFO</b>	21,53%	28,59%	24,19%
<b>PROMEDIO PONDERADO</b>	15,08%	24,19%	31,79%

Fuente: Comercial Molina Toledo

Autora: Carla Alejandro

**Gráfico 13. Ratio margen bruto**



Fuente: Comercial Molina Toledo

Autora: Carla Alejandro

Con la aplicación del método costos identificados se observa que para el 2014 presento un 18,92%, para el 2015 un 26,68% y para el 2016 disminuyo en un 11% en relación con el 2015.

Con el FIFO para el primer año arrojo un 21,53%, para el 2015 un 28,59% y un 24,19% para el último año con una diferencia de 4,40%

La aplicación del método costo promedio nos muestra una tendencia creciente de 15,08%, 24,19% y 31,79% para el 2014, 2015 y 2016 respectivamente, se puede afirmar que los costos de venta aumentaron su impacto sobre la utilidad siendo significativa para cada año.

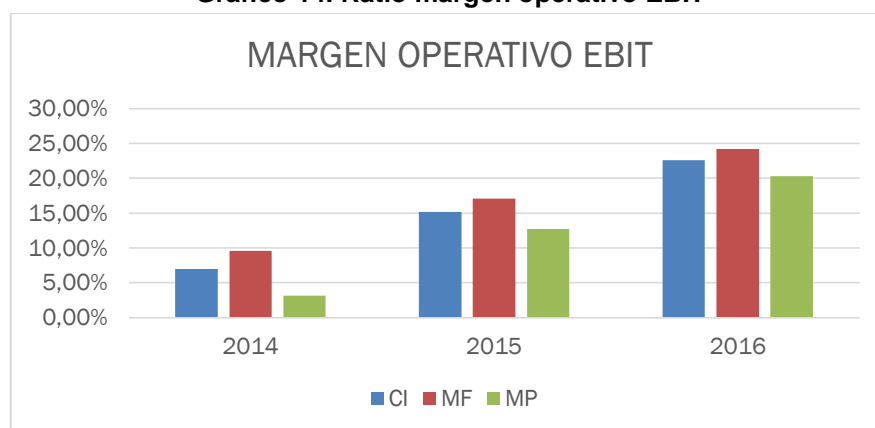
**Tabla # 13**

<b>(=)MARGEN OPERATIVO EBIT</b>			
<b>MÉTODOS DE VALORACIÓN</b>	2014	2015	2016
<b>CI</b>	6,97%	15,18%	22,57%
<b>FIFO</b>	9,57%	17,09%	24,22%
<b>PROMEDIO PONDERADO</b>	3,13%	12,70%	20,34%

Fuente: Comercial Molina Toledo

Autora: Carla Alejandro

**Gráfico 14. Ratio margen operativo EBIT**



Fuente: Comercial Molina Toledo

Autora: Carla Alejandro

La aplicación del primer método presenta un 6,97% y para los siguientes años evidenciamos un crecimiento en la rentabilidad con un 8,21% para el 2015 y un aumento del 7,39% para el 2016.

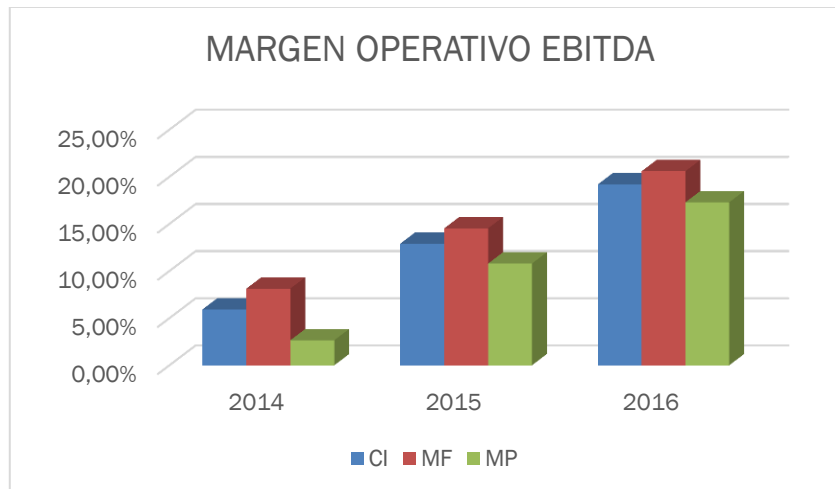
El método FIFO arroja una tendencia creciente para los tres años y el método costo promedio presento un aumento entre el 2015 y 2016 un valor de 7,64%.

**Tabla # 14**

<b>(=) MARGEN OPERATIVO EBITDA</b>			
<b>MÉTODOS DE VALORACIÓN</b>	2014	2015	2016
<b>CI</b>	5,92%	12,91%	19,18%
<b>FIFO</b>	8,14%	14,53%	20,58%
<b>PROMEDIO PONDERADO</b>	2,66%	10,80%	17,29%

Fuente: Comercial Molina Toledo  
 Autora: Carla Alejandro

**Grafico 15. Ratio margen operativo EBITDA**



Fuente: Comercial Molina Toledo  
 Autora: Carla Alejandro

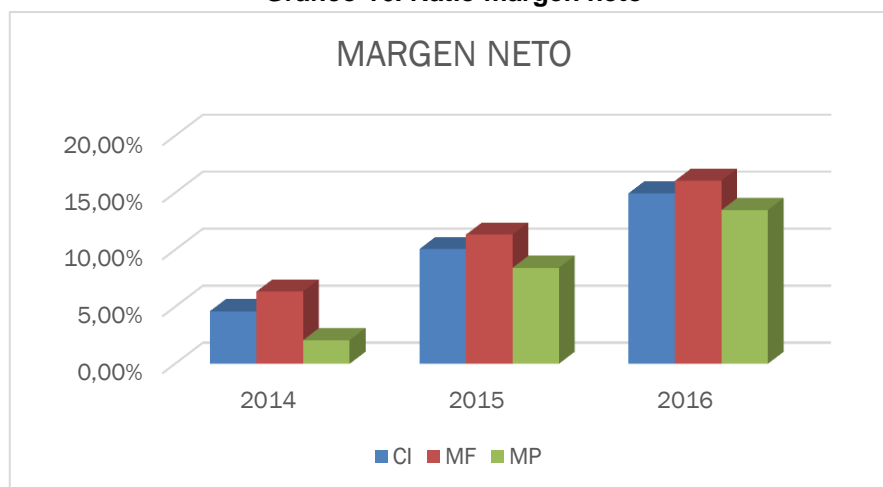
La aplicación del método costos identificados presento un 5,92% en el 2014 aumento en un 6,99% en relación con el 2015 y un 6,27% para el 2016, con el método FIFO también se presenta una tendencia creciente y con el método promedio ponderado el 2014 tuvo un 2,66% aumentando en un 8,14% para el 2015 y un 6,49% para el 2016, deduciendo así que el propósito del ratio es analizar el resultado operativo ya que indica la cantidad que genera el comercial considerándose rentable para los tres casos.

**Tabla # 15**

(=)MARGEN NETO			
MÉTODOS DE VALORACIÓN	2014	2015	2016
<b>CI</b>	4,62%	10,07%	14,96%
<b>FIFO</b>	6,35%	11,33%	16,06%
<b>PROMEDIO PONDERADO</b>	2,07%	8,42%	13,49%

Fuente: Comercial Molina Toledo  
 Autora: Carla Alejandro

**Gráfico 16. Ratio margen neto**



Fuente: Comercial Molina Toledo  
 Autora: Carla Alejandro

La aplicación del método costos identificados para el 2014 arroja un 4,62% que quiere decir que la empresa cuenta con 4,62 centavos por cada dólar de ventas después de que se dedujeron todos los costos y gastos, intereses e impuestos, así mismo se presenta una tendencia de crecimiento para el 2015 y 2016.

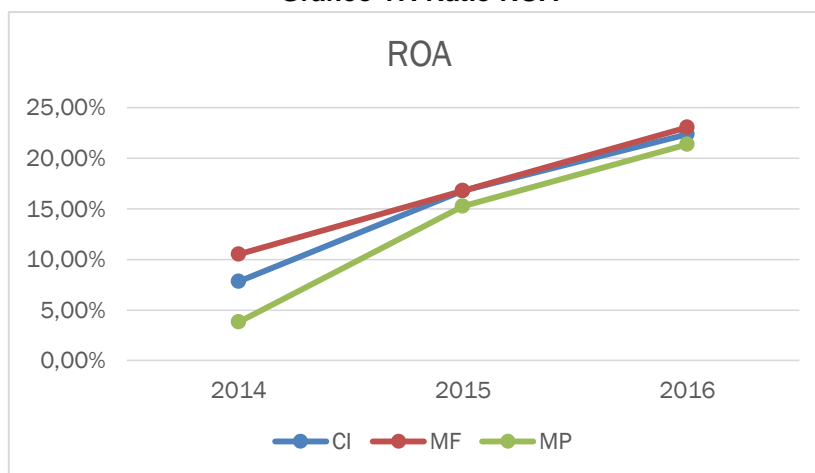
El método FIFO para el 2016 presenta una tendencia creciente de 4,89% en relación con el 2015 y el método promedio ponderado presenta una tendencia creciente para el 2014, 2015 y 2016 con una diferencia de 6,35% entre 2016 y 2015 y un 5,07% de 2016 con relación del 2015.

**Tabla # 16**

ROA (=)			
MÉTODOS DE VALORACIÓN	2014	2015	2016
CI	7,81%	16,78%	22,38%
FIFO	10,50%	16,76%	23,06%
PROMEDIO PONDERADO	3,84%	15,23%	21,35%

Fuente: Comercial Molina Toledo  
 Autora: Carla Alejandro

**Grafico 17. Ratio ROA**



Fuente: Comercial Molina Toledo

Autora: Carla Alejandro

Con el método de los costos identificados el 2014 arrojo un 7,81% este valor indica que el comercial gano 7,81 centavos por cada dólar de inversión en activos, el 2015 y el 2016 muestran una tendencia en aumento con 16,78% y 22,38% respectivamente.

Aplicando el método FIFO para el 2015 arrojo un 16,76% con una diferencia de 6,26% para el 2014 y un aumento de 5,30% para el 206 con relación al 2015, con el método promedio ponderado se observa un 3,84% este valor indica que el comercial gano 3,84 centavos por cada dólar de inversión en activos, lo cual para el 2015 y 2016 muestra una tenencia de crecimiento con la aplicación de este método.

**Tabla # 17**

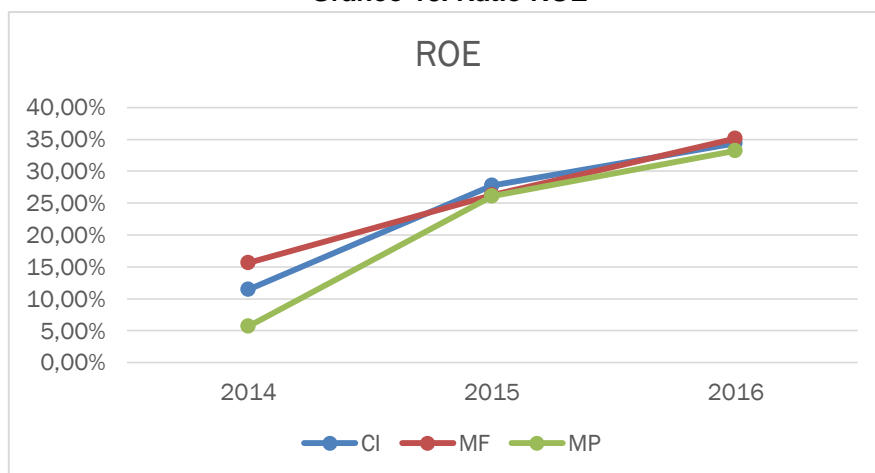
(=)ROE			
MÉTODOS DE VALORACIÓN	2014	2015	2016
<b>CI</b>	11,48%	27,82%	34,38%
<b>FIFO</b>	15,62%	26,27%	35,10%
<b>PROMEDIO PONDERADO</b>	5,70%	26,07%	33,23%

Fuente: Comercial Molina Toledo

Autora: Carla Alejandro



**Grafico 18. Ratio ROE**



Fuente: Comercial Molina Toledo  
Autora: Carla Alejandro

Con la aplicación de los costos identificados este ratio muestra un 11,48% que quiere decir que la empresa gano 11,48 centavos sobre cada dólar de capital en acciones comunes, para el 2015 y 2016 se presenta una tendencia en crecimiento con un 16,34% en relación con el 2015 y un aumento del 6,56% con relación al 2016.

El método FIFO presento una tendencia de crecimiento en todos los años con una variación del 2014 con 10,65% en relación con el 2015 y un aumento del 8,83% con relación al 2016.

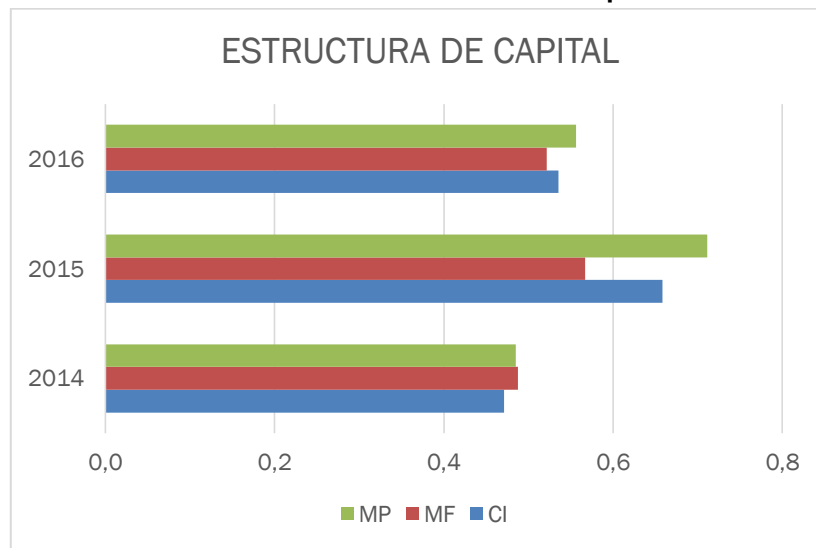
Con el método promedio ponderado el 2014 se presentó con un 5,70% aumentando en un 20,37% para el 2015 y aumentando con un 7,16% en relación con el 2016.

**Tabla # 18**

<b>(=) ESTRUCTURA DE CAPITAL</b>			
<b>MÉTODOS DE VALORACIÓN</b>	2014	2015	2016
<b>CI</b>	0,5	0,7	0,5
<b>FIFO</b>	0,5	0,6	0,5
<b>PROMEDIO PONDERADO</b>	0,5	0,7	0,6

Fuente: Comercial Molina Toledo  
 Autora: Carla Alejandro

**Grafico 19. Ratio estructura de capital**



Fuente: Comercial Molina Toledo  
 Autora: Carla Alejandro

Con el método de costos identificados la estructura de capital arroja que por cada dólar aportado por el dueño para el 2014 hay \$0,5 centavos aportados por los acreedores; o el patrimonio de la compañía está comprometido en un 0,5 frente a sus acreedores, teniendo un crecimiento de 0,2 para el 2015.

Con el método FIFO la estructura de capital se comporta para el 2014 con un monto de deuda \$ 75.258,71 que frente al patrimonio da como resultado de 0,5; esto quiere decir que por cada dólar aportado por el dueño, hay 0,5 centavos aportados por los acreedores; o el patrimonio de la compañía está comprometido en apenas en un 0,5 frente a sus acreedores, presentando para el 2015 un 0,1 de crecimiento.

Con el método promedio ponderado la estructura de capital para el 2015 arroja un 0,7 quiere decir que por cada dólar aportado por el dueño hay 0,7 centavos aportados por los acreedores, para el 2016 se presentó un decrecimiento del ratio en un 0,1 aplicando este método.

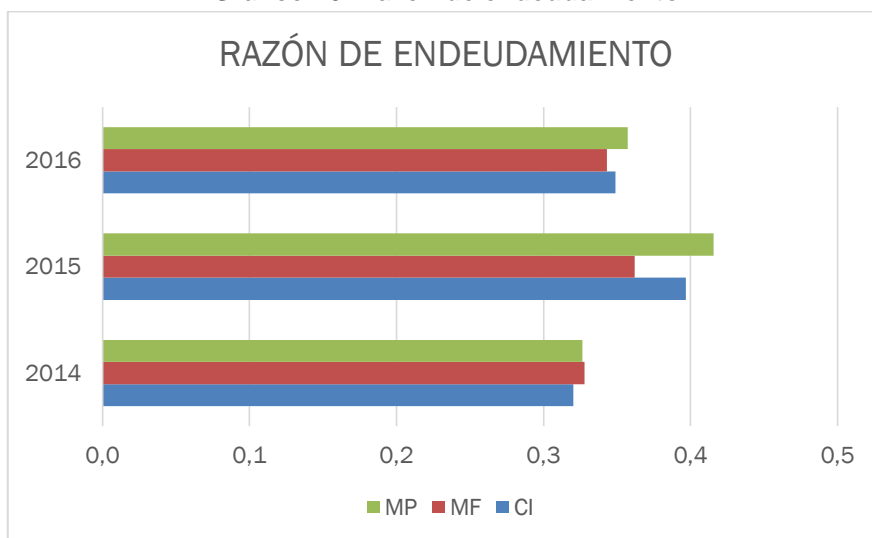
**Tabla # 19**

<b>(=) RAZÓN DE ENDEUDAMIENTO</b>			
<b>MÉTODOS DE VALORACIÓN</b>	2014	2015	2016
<b>CI</b>	0,3	0,4	0,3
<b>FIFO</b>	0,3	0,4	0,3
<b>PROMEDIO PONDERADO</b>	0,3	0,4	0,4

Fuente: Comercial Molina Toledo

Autora: Carla Alejandro

**Gráfico 20. Razón de endeudamiento**



Fuente: Comercial Molina Toledo

Autora: Carla Alejandro

La razón de endeudamiento con el método de los costos identificados arroja para el 2014 un 30% de los activos totales es financiado por los acreedores y al momento de liquidarse estos activos totales el precio en libro quedaría un

saldo de 60% de su valor, después del pago de sus obligaciones para el 2015 aumento a un 40% de los activos totales.

Con el método FIFO el 2014 el ratio arrojó un 30%, para el 2015 subió un 10%, decreciendo para el 2016, en la aplicación del método promedio ponderado para el 2014 se observa un 30% de los activos totales es financiado por los acreedores presentando para el 2015 y 2016 un crecimiento del 40%, lo cual se concluye que con la aplicación de cualquier método no variara este ratio significativamente.

**Cuadro 25. Ejemplo de método de valoración de inventario 2016**

<b>Método de valuación de inventarios</b>	<b>Costos identificados</b>	<b>FIFO</b>	<b>Promedio</b>
<b>Ventas</b>	\$ 485.890,00	\$ 485.890,00	\$ 485.890,00
<b>Costo de ventas</b>	\$ 320.600,00	\$ 312.600,00	\$ 331.430,00
<b>Utilidad bruta</b>	<b>\$ 165.290,00</b>	<b>\$ 173.290,00</b>	<b>\$ 154.460,00</b>
<b>Gastos de ventas</b>	<b>\$ 1.966,00</b>	<b>\$ 1.966,00</b>	<b>\$ 1.966,00</b>
<b>Gastos de administración</b>	\$ 2.800,00	\$ 2.800,00	\$ 2.800,00
<b>Sueldos y bonificaciones</b>	38.545	38.545	38.545
<b>Otros gastos</b>	12.317	12.317	12.317
<b>Total de gastos</b>	<b>\$ 55.628,00</b>	<b>\$ 55.628,00</b>	<b>\$ 55.628,00</b>
<b>Ingresos – gastos</b>	\$ 109.662,00	\$ 117.662,00	\$ 98.832,00
<b>Utilidad 15% trabajadores</b>	\$ 16.449,30	\$ 17.649,30	\$ 14.824,80
<b>Utilidad antes de impuestos</b>	\$ 93.212,70	\$ 100.012,70	\$ 84.007,20
<b>Impuesto a las ganancias</b>	\$ 20.506,79	\$ 22.002,79	\$ 18.481,58
<b>Resultado del ejercicio</b>	\$ 72.705,91	\$ 78.009,91	\$ 65.525,62
<b>Inventario final</b>	\$ 201.439,00	\$ 214.898,77	\$ 183.479,77

Fuente: Comercial Molina Toledo  
 Autora: Carla Alejandro

El método primeras en entrar, primeras en salir (FIFO) nos presenta el menor costo de ventas y el mayor inventario final, esto se deduce porque el costo de venta que se presenta en el estado de resultados está valuado a costos antiguos y el inventario final a los precios de la actualidad. La aplicación de este método reflejara un aumento en la utilidad resultado de precios actuales con los costos antiguos, esto quiere decir que la utilidad puede estar sobrevalorada y se pagarían más impuestos.

El método de costos promedio permite valuar el costo de lo se ha vendido como el inventario al termino del año a precios promedios.

## **CONCLUSIONES**

Con la finalización del trabajo se debe concluir que:

- La aplicación del método costo promedio es aceptable en la mayoría de empresas comerciales.
- La aplicación del método primeras en entrar, primeras en salir no es muy utilizado en empresas ferreteras ya que tienen que tener un control interno de inventarios estricto.
- Los registros contables son llevados de manera manual lo que no permite tener una información fiable al preparar los estados financieros
- El Comercial Molina presenta algunas debilidades en la administración de los inventarios, se sugiere tener un control interno y exhaustivo del inventario.
- La cuenta inventario representa un 60,72% de los activos totales de la compañía, lo cual deduce que no está correctamente valorizado, también existe productos que tienen una baja rotación y otros que se encuentran obsoletos, lo que originaría pérdidas al comercial.

- La aplicación de las normas internacionales de información financiera para pymes, sección 13, permite evaluar de forma correcta el inventario con el método costo promedio ya que se puede valorar el costo de lo que se ha vendido como el inventario al término del año a precios promedios.
- Uno de los problemas del comercial Molina Toledo es que la adquisición del inventario no se realiza de acuerdo a la rotación del inventario, lo cual incide comprar de una manera desproporcionada cuyo resultado produce inventario con baja rotación y esto podría producir falta de liquidez.
- De acuerdo al análisis de las razones financieras se deduce que la mejor razón para el capital de trabajo es la que se emplea con el método promedio ponderado ya que presentó una tendencia creciente para el 2016 con \$51186.13, así mismo el capital de trabajo sobre las ventas aumentó un 9% entre 2015 y 2016, el capital de trabajo sobre los activos aumentó un 11% entre 2015 y 2016, el ratio de liquidez subió en un 0,5 entre el 2015 y 2016, la rotación y días de cuentas por cobrar estuvo con poca rotación debido a la política de cobro poco eficiente, el comportamiento de la rotación de stocks mediante este método se comportó para el 2014 de 3,6 veces y los días de inventarios para rotar la mercadería fue con una diferencia de 64,4 lo cual quiere decir que hubo más movimiento de inventario inmovilizado con la aplicación del método, el margen bruto subió en un 7,6% entre el periodo 2015 y 2016, así mismo se comportó la razón margen EBIT y EBITDA, los índices ROA y ROE se comportaron de manera creciente lo cual podemos decir que la empresa es rentable utilizando sus activos y su patrimonio en la generación de utilidades.

## RECOMENDACIONES

- Con base al análisis de los ratios financieros se recomienda al comercial Molina Toledo la aplicación del Método Costo promedio debido a la facilidad de registro en el kardex, permite una información razonable en la situación financiera actual de la empresa.
- Adaptación de un sistema automatizado, lo cual ayudará a tener una información fidedigna y así evitar pérdidas en el inventario.
- Identificar la mercadería sin rotación, codificar el inventario, realización de inventarios mensuales o trimestrales con personas que no pertenezcan al área que laboran.
- Se recomienda aplicar el método costo promedio ya que el comercial es una empresa ferretera y no existen muchas cosas que perezcan rápidamente.

## Bibliografía

Hornngren C., Harrinson W & Smith L.(2003). *Contabilidad*. Mexico: Pearson Education.

Guajardo, G & Nora, E. (2014). *Contabilidad Financiera*. Mexico: Mc Graw Hill.

Hernández, R., Fernández, C & Baptista. (1997). *Metodología de la investigación*. México: Mc Graw Hill.

Fleitman J. (2000). *Negocios exitosos*. Mexico: Mc Graw Hill.

Cacheiro M. (2014). *Educación y tecnología: Estrategias didácticas para la interacción de las TIC*. Madrid.

Fogacho, Milic . (2017). *Microfinanzas: Métodos y técnicas de análisis*. 1era Edición

Juez P & Diez J. (1997). *Probabilidad y estadística matemática*. España: Diaz de Santos S.A.

Hernández B. (2001). *Técnicas estadísticas de investigación social*. España: Díaz de Santos S.A.

Gitman L & Zutter J. (2012). *Principios de Administración Financiera*. México. Pearson Educación

Ligua G. (2014). *Módulo de contabilidad general*. Guayaquil. ITB

Zambrano W. (2006). *Contabilidad Ciclo de especialización*. Guayaquil. Ruiz



## Linkografía

Reglamento para aplicación ley de régimen tributario interno LORTI, (2013) Recuperado de [http://www.espol.edu.ec/sites/default/files/archivos\\_transparencia/Reglamento%20para%20la%20Aplicaci%C3%B3n%20de%20la%20Ley%20de%20R%C3%A9gimen%20Tributario%20Interno%20actualizado%20a%20enero%202013.pdf](http://www.espol.edu.ec/sites/default/files/archivos_transparencia/Reglamento%20para%20la%20Aplicaci%C3%B3n%20de%20la%20Ley%20de%20R%C3%A9gimen%20Tributario%20Interno%20actualizado%20a%20enero%202013.pdf)

Norma Internacional de Información Financiera para Pequeñas y Medianas Entidades (NIIF para las PYMES), Sección 13. Inventarios (2009) Recuperado de file:///D:/Users/Familia/Downloads/13\_Inventarios%20(3).pdf

Revista Fierros. La herramienta del sector Recuperado de: [http://fierros.ec/revistas/id\\_r/19#/page/67](http://fierros.ec/revistas/id_r/19#/page/67)

Código de Comercio (2013) Recuperado de: <http://www.desarrolloamazonico.gob.ec/wp-content/uploads/downloads/2014/05/CODIGO-DE-COMERCIO-act.pdf>

Servicio de Rentas Internas SRI. (2016). Servicio de Rentas Internas SRI. Obtenido de Servicio de Rentas Internas SRI: <http://www.sri.gob.ec/de/31>.

Superintendencia de Compañías

[https://www.supercias.gob.ec/bd\\_supercias/formularios/Resolucion%20SC-SG-DRS-G-12-003%20sobre%20balances\(GuiaPresentacionEFin\).pdf](https://www.supercias.gob.ec/bd_supercias/formularios/Resolucion%20SC-SG-DRS-G-12-003%20sobre%20balances(GuiaPresentacionEFin).pdf)

## Anexos

### ANEXO 1. Entrevista realizada al propietario del Comercial

1.- Usted cree que realiza un proceso adecuado de valoración de inventarios en el negocio

SI NO x

2.- Tiene alguna política o exigencia para el manejo del inventario en el negocio

SI x NO

3.- ¿Qué método utilizan para el manejo de inventarios?

- Primeras entradas, primeras salidas
- Costo promedio Ponderado
- Periódico X

4.- ¿Con que frecuencia rotan los inventarios?

- Trimestral
- Semestral
- Anual X

5.- ¿Tiene Ud. disponibilidad en el comercial cuando el cliente lo necesita?

- Siempre
- Regularmente X
- A veces

6.- ¿La persona encargada de pedir mercadería al proveedor es?

- Propietario X
- Bodeguero
- Contador

7.- ¿Cómo es su relación con los proveedores?

- Excelente
- Buena X
- Regular

8.- ¿Qué hace con el inventario obsoleto?

- Se da de baja
- Se remata X

9.- Cree ud que toma buenas decisiones con respecto al inventario?

SI No A veces X

10.- ¿Cree ud que el estudio de la valoración del inventario ayudaría a su negocio?

SI X No Quizás

## ANEXO 2

<b>COSTOS IDENTIFICADOS</b>			
<b>ANÁLISIS FINANCIERO</b>	<b>2016</b>	<b>2015</b>	<b>2014</b>
<b>ANÁLISIS DE LA LÍQUIDEZ</b>			
Activo Corriente	\$ 210.355	\$ 175.539	\$ 139.476
(-) Pasivo Corriente	\$ 93.357	\$ 77.107	\$ 41.922
<b>(=) Capital de Trabajo</b>	<b>\$ 116.998</b>	<b>\$ 98.432</b>	<b>\$ 97.554</b>
(/) Ventas	\$ 485.890	\$ 432.000	\$ 380.000
<b>(=) Capital de Trabajo/Ventas</b>	<b>24,1%</b>	<b>22,8%</b>	<b>25,7%</b>
(/) Total de Activos	\$ 324.809	\$ 259.252	\$ 224.776
<b>(=) Capital de Trabajo/Activos</b>	<b>36,0%</b>	<b>38,0%</b>	<b>43,4%</b>
Activo Corriente	\$ 210.355	\$ 175.539	\$ 139.476
(/) Pasivo Corriente	\$ 93.357	\$ 77.107	\$ 41.922
<b>(=) Ratio de Liquidez</b>	<b>2,3</b>	<b>2,3</b>	<b>3,3</b>
Activo Corriente	\$ 210.355	\$ 175.539	\$ 139.476
(-) Inventarios	\$ 201.439	\$ 143.152	\$ 108.376
(/) Pasivo Corriente	\$ 93.357	\$ 77.107	\$ 41.922
<b>(=) Prueba Acida</b>	<b>0,1</b>	<b>0,4</b>	<b>0,7</b>

<b>RATIOS DE ACTIVIDAD O GESTIÓN</b>			
Ingresos por Ventas	\$ 485.890	\$ 432.000	\$ 380.000
(/) Cuentas a Cobrar sin IVA	\$ 2.464	\$ 1.848	\$ 4.400
<b>(=) Rotación de Cuentas por Cobrar</b>	<b>197,2</b>	<b>233,8</b>	<b>86,4</b>
( / Días Bancarios para Rotación)	360	360	360
<b>(=) Días de Cuentas por Cobrar</b>	<b>1,8</b>	<b>1,5</b>	<b>4,2</b>
Costo de las Mercaderías Vendidas	\$ 320.600	\$ 316.750	\$ 308.100
(/) Inventarios	\$ 201.439	\$ 143.152	\$ 108.376
<b>(=) Rotación de Stocks</b>	<b>1,6</b>	<b>2,2</b>	<b>2,8</b>
( / Días Bancarios para Rotación)	360	360	360
<b>(=) Días de Inventarios</b>	<b>226,2</b>	<b>162,7</b>	<b>126,6</b>
Ingresos por Ventas	\$ 485.890	\$ 432.000	\$ 380.000
Activos Totales	\$ 324.809	\$ 259.252	\$ 224.776
<b>(=) Rotación de Activos</b>	<b>1,5</b>	<b>1,7</b>	<b>1,7</b>
Activos Fijos	\$ 103.705	\$ 103.500	\$ 103.400
<b>(=) Rotación de Activos Fijos</b>	<b>4,7</b>	<b>4,2</b>	<b>3,7</b>

<b>ANÁLISIS DE LA RENTABILIDAD</b>			
Utilidad Bruta	\$ 165.290	\$ 115.250	\$ 71.900
(/) Ingresos por Ventas	\$ 485.890	\$ 432.000	\$ 380.000
<b>(=) Margen Bruto</b>	<b>34,0%</b>	<b>26,7%</b>	<b>18,9%</b>
Utilidad Operativa (EBIT)	\$ 109.662	\$ 65.597	\$ 26.476
(/) Ingresos por Ventas	\$ 485.890	\$ 432.000	\$ 380.000
<b>(=) Margen Operativo EBIT</b>	<b>22,6%</b>	<b>15,2%</b>	<b>7,0%</b>
Utilidad Operativa (EBITDA)	\$ 93.213	\$ 55.757	\$ 22.505
(/) Ingresos por Ventas	\$ 485.890	\$ 432.000	\$ 380.000
<b>(=) Margen Operativo EBITDA</b>	<b>19,2%</b>	<b>12,9%</b>	<b>5,9%</b>
Resultado Neto	\$ 72.706	\$ 43.491	\$ 17.554
(/) Ingresos por Ventas	\$ 485.890	\$ 432.000	\$ 380.000
<b>(=) Margen Neto</b>	<b>15,0%</b>	<b>10,1%</b>	<b>4,6%</b>
Resultado Neto	\$ 72.706	\$ 43.491	\$ 17.554
(/) Activos Totales	\$ 324.809	\$ 259.252	\$ 224.776
<b>(=) ROA</b>	<b>22,4%</b>	<b>16,8%</b>	<b>7,8%</b>
Resultado Neto	\$ 72.706	\$ 43.491	\$ 17.554
(/) PN	\$ 211.507	\$ 156.345	\$ 152.854
<b>(=) ROE</b>	<b>34,4%</b>	<b>27,8%</b>	<b>11,5%</b>

<b>ANÁLISIS DE SOLVENCIA</b>			
Pasivo Total	\$ 113.302	\$ 102.907	\$ 71.992
(/) PN Total	\$ 211.507	\$ 156.345	\$ 152.854
<b>(=) Estructura de Capital</b>	<b>0,5</b>	<b>0,7</b>	<b>0,5</b>
Pasivo Total	\$ 113.302	\$ 102.907	\$ 71.992
(/) Activo Total	\$ 324.809	\$ 259.252	\$ 224.776
<b>(=) Razón de Endeudamiento</b>	<b>0,3</b>	<b>0,4</b>	<b>0,3</b>

MÉTODO FIFO

ANÁLISIS FINANCIERO	2016	2015	2014
<b>ANÁLISIS DE LA LÍQUIDEZ</b>			
Activo Corriente	\$ 234.563	\$ 188.587	\$ 126.276
(-) Pasivo Corriente	\$ 96.053	\$ 79.886	\$ 45.259
<b>(=) Capital de Trabajo</b>	<b>\$ 138.510</b>	<b>\$ 108.701</b>	<b>\$ 81.017</b>
(/) Ventas	\$ 485.890	\$ 432.000	\$ 380.000
<b>(=) Capital de Trabajo/Ventas</b>	<b>28,5%</b>	<b>25,2%</b>	<b>21,3%</b>
(/) Total de Activos	\$ 338.269	\$ 292.087	\$ 229.676
<b>(=) Capital de Trabajo/Activos</b>	<b>40,9%</b>	<b>37,2%</b>	<b>35,3%</b>
Activo Corriente	\$ 234.563	\$ 188.587	\$ 126.276
(/) Pasivo Corriente	\$ 96.053	\$ 79.886	\$ 45.259
<b>(=) Ratio de Liquidez</b>	<b>2,4</b>	<b>2,4</b>	<b>2,8</b>
Activo Corriente	\$ 234.563	\$ 188.587	\$ 126.276
(-) Inventarios	\$ 214.899	\$ 175.987	\$ 113.276
(/) Pasivo Corriente	\$ 96.053	\$ 79.886	\$ 45.259
<b>(=) Prueba Acida</b>	<b>0,2</b>	<b>0,2</b>	<b>0,3</b>

<b>RATIOS DE ACTIVIDAD O GESTIÓN</b>			
Ingresos por Ventas	\$ 485.890	\$ 432.000	\$ 380.000
(/) Cuentas a Cobrar sin IVA	\$ 2.464	\$ 1.848	\$ 4.400
<b>(=) Rotación de Cuentas por Cobrar</b>	<b>197,2</b>	<b>233,8</b>	<b>86,4</b>
( / Días Bancarios para Rotación)	360	360	360
<b>(=) Días de Cuentas por Cobrar</b>	<b>1,8</b>	<b>1,5</b>	<b>4,2</b>
Costo de las Mercaderías Vendidas	\$ 312.600	\$ 308.500	\$ 298.200
(/) Inventarios	\$ 214.899	\$ 175.987	\$ 113.276
<b>(=) Rotación de Stocks</b>	<b>1,5</b>	<b>1,8</b>	<b>2,6</b>
( / Días Bancarios para Rotación)	360	360	360
<b>(=) Días de Inventarios</b>	<b>247,5</b>	<b>205,4</b>	<b>136,8</b>
Ingresos por Ventas	\$ 485.890	\$ 432.000	\$ 380.000
Activos Totales	\$ 338.269	\$ 292.087	\$ 229.676
<b>(=) Rotación de Activos</b>	<b>1,4</b>	<b>1,5</b>	<b>1,7</b>
Activos Fijos	\$ 103.705	\$ 103.500	\$ 103.400
<b>(=) Rotación de Activos Fijos</b>	<b>4,7</b>	<b>4,2</b>	<b>3,7</b>

<b>ANÁLISIS DE LA RENTABILIDAD</b>			
Utilidad Bruta	\$ 173.290	\$ 123.500	\$ 81.800
(/) Ingresos por Ventas	\$ 485.890	\$ 432.000	\$ 380.000
<b>(=) Margen Bruto</b>	<b>35,7%</b>	<b>28,6%</b>	<b>21,5%</b>
Utilidad Operativa (EBIT)	\$ 117.662	\$ 73.847	\$ 36.376
(/) Ingresos por Ventas	\$ 485.890	\$ 432.000	\$ 380.000
<b>(=) Margen Operativo EBIT</b>	<b>24,2%</b>	<b>17,1%</b>	<b>9,6%</b>
Utilidad Operativa (EBITDA)	\$ 100.013	\$ 62.770	\$ 30.920
(/) Ingresos por Ventas	\$ 485.890	\$ 432.000	\$ 380.000
<b>(=) Margen Operativo EBITDA</b>	<b>20,6%</b>	<b>14,5%</b>	<b>8,1%</b>
Resultado Neto (Net Income)	\$ 78.010	\$ 48.961	\$ 24.117
(/) Ingresos por Ventas	\$ 485.890	\$ 432.000	\$ 380.000
<b>(=) Margen Neto</b>	<b>16,1%</b>	<b>11,3%</b>	<b>6,3%</b>
Resultado Neto	\$ 78.010	\$ 48.961	\$ 24.117
(/) Activos Totales	\$ 338.269	\$ 292.087	\$ 229.676
<b>(=) ROA</b>	<b>23,1%</b>	<b>16,8%</b>	<b>10,5%</b>
Resultado Neto	\$ 78.010	\$ 48.961	\$ 24.117
(/) PN	\$ 222.270	\$ 186.401	\$ 154.417
<b>(=) ROE</b>	<b>35,1%</b>	<b>26,3%</b>	<b>15,6%</b>

<b>ANÁLISIS DE SOLVENCIA</b>			
Pasivo Total	\$ 115.998	\$ 105.686	\$ 75.259
(/) PN Total	\$ 222.270	\$ 186.401	\$ 154.417
<b>(=) Estructura de Capital</b>	<b>0,5</b>	<b>0,6</b>	<b>0,5</b>
Pasivo Total	\$ 115.998	\$ 105.686	\$ 75.259
(/) Activo Total	\$ 338.269	\$ 292.087	\$ 229.676
<b>(=) Razón de Endeudamiento</b>	<b>0,3</b>	<b>0,4</b>	<b>0,3</b>

### MÉTODO PROMEDIO PONDERADO

ANALISIS FINANCIERO	2016	2015	2014
<b>ANALISIS DE LA LIQUIDEZ</b>			
Activo Corriente	\$ 203.144	\$ 135.741	\$ 101.776
(-) Pasivo Corriente	\$ 89.707	\$ 73.490	\$ 37.002
<b>(=) Capital de Trabajo</b>	<b>\$ 113.437</b>	<b>\$ 62.251</b>	<b>\$ 64.774</b>
(/) Ventas	\$ 485.890	\$ 432.000	\$ 380.000
<b>(=) Capital de Trabajo/Ventas</b>	<b>23,3%</b>	<b>14,4%</b>	<b>17,0%</b>
(/) Total de Activos	\$ 306.850	\$ 238.841	\$ 205.176
<b>(=) Capital de Trabajo/Activos</b>	<b>37,0%</b>	<b>26,1%</b>	<b>31,6%</b>
Activo Corriente	\$ 203.144	\$ 135.741	\$ 101.776
(/) Pasivo Corriente	\$ 89.707	\$ 73.490	\$ 37.002
<b>(=) Ratio de Liquidez</b>	<b>2,3</b>	<b>1,8</b>	<b>2,8</b>
Activo Corriente	\$ 203.144	\$ 135.741	\$ 101.776
(-) Inventarios	\$ 183.480	\$ 122.741	\$ 88.776
(/) Pasivo Corriente	\$ 89.707	\$ 73.490	\$ 37.002
<b>(=) Prueba Acida</b>	<b>0,2</b>	<b>0,2</b>	<b>0,4</b>

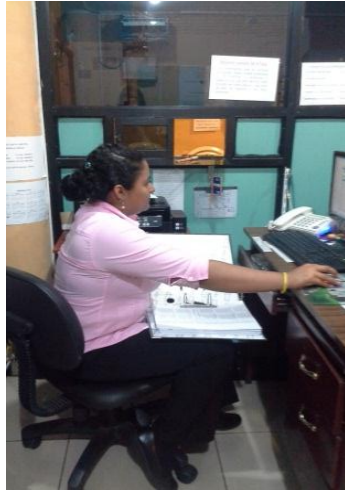
<b>RATIOS DE ACTIVIDAD O GESTIÓN</b>			
Ingresos por Ventas	\$ 485.890	\$ 432.000	\$ 380.000
(/) Cuentas a Cobrar sin IVA	\$ 2.464	\$ 1.848	\$ 4.400
<b>(=) Rotación de Cuentas por C</b>	<b>197,2</b>	<b>233,8</b>	<b>86,4</b>
( / Días Bancarios para Rotación)	360	360	360
<b>(=) Días de Cuentas por Cobra</b>	<b>1,8</b>	<b>1,5</b>	<b>4,2</b>
Costo de las Mercaderías Vendida	\$ 331.430	\$ 327.480	\$ 322.700
(/) Inventarios	\$ 183.480	\$ 122.741	\$ 88.776
<b>(=) Rotación de Stocks</b>	<b>1,8</b>	<b>2,7</b>	<b>3,6</b>
( / Días Bancarios para Rotación)	360	360	360
<b>(=) Días de Inventarios</b>	<b>199,3</b>	<b>134,9</b>	<b>99,0</b>
Ingresos por Ventas	\$ 485.890	\$ 432.000	\$ 380.000
Activos Totales	\$ 306.850	\$ 238.841	\$ 205.176
<b>(=) Rotación de Activos</b>	<b>1,6</b>	<b>1,8</b>	<b>1,9</b>
Activos Fijos	\$ 103.705	\$ 103.500	\$ 103.400
<b>(=) Rotación de Activos Fijos</b>	<b>4,7</b>	<b>4,2</b>	<b>3,7</b>

<b>ANÁLISIS DE LA RENTABILIDAD</b>			
Utilidad Bruta	\$ 154.460	\$ 104.520	\$ 57.300
(/) Ingresos por Ventas	\$ 485.890	\$ 432.000	\$ 380.000
<b>(=) Margen Bruto</b>	<b>31,8%</b>	<b>24,2%</b>	<b>15,1%</b>
Utilidad Operativa (EBIT)	\$ 98.832	\$ 54.867	\$ 11.876
(/) Ingresos por Ventas	\$ 485.890	\$ 432.000	\$ 380.000
<b>(=) Margen Operativo EBIT</b>	<b>20,3%</b>	<b>12,7%</b>	<b>3,1%</b>
Utilidad Operativa (EBITDA)	\$ 84.007	\$ 46.637	\$ 10.095
(/) Ingresos por Ventas	\$ 485.890	\$ 432.000	\$ 380.000
<b>(=) Margen Operativo EBITDA</b>	<b>17,3%</b>	<b>10,8%</b>	<b>2,7%</b>
Resultado Neto	\$ 65.526	\$ 36.377	\$ 7.874
(/) Ingresos por Ventas	\$ 485.890	\$ 432.000	\$ 380.000
<b>(=) Margen Neto</b>	<b>13,5%</b>	<b>8,4%</b>	<b>2,1%</b>

Resultado Neto	\$ 65.526	\$ 36.377	\$ 7.874
(/) Activos Totales	\$ 306.850	\$ 238.841	\$ 205.176
<b>(=) ROA</b>	<b>21,4%</b>	<b>15,2%</b>	<b>3,8%</b>
Resultado Neto	\$ 65.526	\$ 36.377	\$ 7.874
(/) PN	\$ 197.198	\$ 139.551	\$ 138.174
<b>(=) ROE</b>	<b>33,2%</b>	<b>26,1%</b>	<b>5,7%</b>

<b>ANÁLISIS DE SOLVENCIA</b>			
Pasivo Total	\$ 109.652	\$ 99.290	\$ 67.002
(/) PN Total	\$ 197.198	\$ 139.550	\$ 138.174
<b>(=) Estructura de Capital</b>	<b>0,6</b>	<b>0,7</b>	<b>0,5</b>
Pasivo Total	\$ 109.652	\$ 99.290	\$ 67.002
(/) Activo Total	\$ 306.850	\$ 238.841	\$ 205.176
<b>(=) Razón de Endeudamiento</b>	<b>0,4</b>	<b>0,4</b>	<b>0,3</b>







## **INSTITUTO SUPERIOR TECNOLÓGICO BOLIVARIANO**

### **DE TECNOLOGÍA**

#### **CERTIFICACIÓN DE LA ACEPTACIÓN DEL TUTOR**

En mi calidad de Tutor del proyecto de Investigación, nombrado por el Consejo Directivo el Instituto Tecnológico Bolivariano de Tecnología.

#### **CERTIFICO:**

Que he analizado el proyecto de investigación con el tema: ESTUDIO E INFLUENCIA DE LA SELECCIÓN DEL MÉTODO DE VALORACIÓN DEL INVENTARIO EN EL RESULTADO DE LAS RAZONES FINANCIERAS EN LA FERRETERIA "COMERCIAL MOLINA TOLEDO" PARA EL PERÍODO 2016, presentado como requisito previo a la aprobación y desarrollo de la investigación para optar por el título de:

#### **TECNÓLOGA EN CONTABILIDAD Y AUDITORÍA**

El problema de investigación se refiere a: ¿Cómo incide la selección de valoración de inventario en el resultado financiero de la ferretería "Comercial Molina Toledo" en la ciudad de Guayaquil, período 2016?

El mismo que considero debe ser aceptado para reunir los requisitos legales y por la importancia del tema:

Presentado por: Carla Paola Alejandro Palma

Tutor: Mgs. Fogacho Orta Henry Darío

Factura: 001-007-01

## CLÁUSULA DE AUTORIZACIÓN PARA LA PUBLICACIÓN DE TRABAJOS DE TITULACIÓN

Yo, Carla Paola Alejandro Palma en calidad de autor(a) con los derechos patrimoniales del presente trabajo de titulación Estudio e influencia de la selección del método de valoración del inventario en el resultado de las razones financieras en la ferretería "Comercial Molina Toledo" para el período 2016, de la modalidad de Presencial realizado en el Instituto Superior Tecnológico Bolivariano de Tecnología como parte de la culminación de los estudios en la carrera de Tecnología en Contabilidad y Auditoría, de conformidad con el *Art. 114 del CÓDIGO ORGÁNICO DE LA ECONOMÍA SOCIAL DE LOS CONOCIMIENTOS, CREATIVIDAD E INNOVACIÓN* reconozco a favor de la institución una licencia gratuita, intransferible y no exclusiva para el uso no comercial del mencionado trabajo de titulación, con fines estrictamente académicos.

Asimismo, autorizo/autorizamos al Instituto Superior Tecnológico Bolivariano de Tecnología para que digitalice y publique dicho trabajo de titulación en el repositorio virtual de la institución, de conformidad a lo dispuesto en el *Art. 144 de la LEY ORGÁNICA DE EDUCACIÓN SUPERIOR*.

Carla Alejandro Palma

Nombre y Apellidos del Autor

Carla Alejandro P.

Firma

No. de cédula: 0925541989



Factura: 001-007-000001820



20180901076D00806

**DILIGENCIA DE RECONOCIMIENTO DE FIRMAS N° 20180901076D00806**

Ante mí, NOTARIO(A) ANIBAL BENJAMIN GARCIA NUÑEZ de la NOTARÍA SEPTUAGESIMA SEXTA , comparece(n) CARLA PAOLA ALEJANDRO PALMA portador(a) de CÉDULA 0925541989 de nacionalidad ECUATORIANA, mayor(es) de edad, estado civil SOLTERO(A), domiciliado(a) en GUAYAQUIL, POR SUS PROPIOS DERECHOS en calidad de COMPARECIENTE; quien(es) declara(n) que la(s) firma(s) constante(s) en el documento que antecede , es(son) suya(s), la(s) misma(s) que usa(n) en todos sus actos públicos y privados, siendo en consecuencia auténtica(s), para constancia firma(n) conmigo en unidad de acto, de todo lo cual doy fe. La presente diligencia se realiza en ejercicio de la atribución que me confiere el numeral noveno del artículo dieciocho de la Ley Notarial -. El presente reconocimiento no se refiere al contenido del documento que antecede, sobre cuyo texto esta Notaria, no asume responsabilidad alguna. – Se archiva un original. GUAYAQUIL, a 9 DE ABRIL DEL 2018, (10:53).

*Carla Alejandra P.*

CARLA PAOLA ALEJANDRO PALMA  
CÉDULA: 0925541989



*Anibal Benjamín García Nuñez*  
*Notario*  
*Septuagesima Sexta*

NOTARIO(A) ANIBAL BENJAMIN GARCIA NUÑEZ  
NOTARÍA SEPTUAGESIMA SEXTA DEL CANTÓN GUAYAQUIL

## CERTIFICADO DIGITAL DE DATOS DE IDENTIDAD



**Número único de identificación:** 0925541989

**Nombres del ciudadano:** ALEJANDRO PALMA CARLA PAOLA

**Condición del cedulaado:** CIUDADANO

**Lugar de nacimiento:** ECUADOR/GUAYAS/GUAYAQUIL/CARBO  
/CONCEPCION/

**Fecha de nacimiento:** 13 DE OCTUBRE DE 1987

**Nacionalidad:** ECUATORIANA

**Sexo:** MUJER

**Instrucción:** BACHILLERATO

**Profesión:** EMPLEADO

**Estado Civil:** SOLTERO

**Cónyuge:** No Registra

**Fecha de Matrimonio:** No Registra

**Nombres del padre:** ALEJANDRO YAGUAL CARLOS FREDDY

**Nombres de la madre:** PALMA VERA MAURA LUISA

**Fecha de expedición:** 23 DE ENERO DE 2018

Información certificada a la fecha: 9 DE ABRIL DE 2018

Emisor: FERNANDO RIQUELME GARCIA VISCARRA - GUAYAS-GUAYAQUIL-NT 76 - GUAYAS - GUAYAQUIL

*Carla Alejandro?*

de certificado: 189-111-12681



Ing. Jorge Trujillo Fuentes



**REPÚBLICA DEL ECUADOR**  
 DIRECCIÓN GENERAL DE REGISTRO CIVIL,  
 IDENTIFICACIÓN Y CEDULACIÓN

CÉDULA DE No. **092554198-9**

**CIUDADANÍA**  
 APELLIDOS Y NOMBRES  
**ALEJANDRO PALMA  
 CARLA PAOLA**  
 LUGAR DE NACIMIENTO  
**GUAYAS**  
**GUAYAQUIL**  
**PEDRO CARBO / CONCEPCION**  
 FECHA DE NACIMIENTO **1987-10-13**  
 NACIONALIDAD **ECUATORIANA**  
 SEXO **MUJER**  
 ESTADO CIVIL **SOLTERO**





INSTRUCCIÓN **BACHILLERATO** PROFESIÓN / OCUPACIÓN **EMPLEADO**  
 V333312222

APELLIDOS Y NOMBRES DEL PADRE  
**ALEJANDRO YAGUAL CARLOS FREDDY**  
 APELLIDOS Y NOMBRES DE LA MADRE  
**PALMA VERA MAURA LUISA**  
 LUGAR Y FECHA DE EXPEDICIÓN  
**GUAYAQUIL**  
**2018-01-23**  
 FECHA DE EXPIRACIÓN  
**2028-01-23**

001428700







DIRECCIÓN GENERAL FIRMA DEL CEDULADO

**CERTIFICADO DE VOTACIÓN**  
**4 DE FEBRERO 2018**

**002** JUNTA NO. **002 - 384** NÚMERO **0925541989** CÉDULA

**ALEJANDRO PALMA CARLA PAOLA**  
 APELLIDOS Y NOMBRES

**GUAYAS** CIRCUNSCRIPCIÓN:  
 PROVINCIA  
**GUAYAQUIL** ZONA: 7  
 CANTÓN  
**XIMENA**  
 PARROQUIA





**REFERÉNDUM  
 Y CONSULTA  
 POPULAR 2018**

**CIUDADANA (O)**

ESTE DOCUMENTO ACREDITA QUE USTED  
 SUFRAGÓ EN EL REFERÉNDUM Y  
 CONSULTA POPULAR 2018.

ESTE CERTIFICADO SIRVE PARA TODOS  
 LOS TRÁMITES PÚBLICOS Y PRIVADOS



F. REPRESENTANTE DE LA JRV

IMP. IGM/N

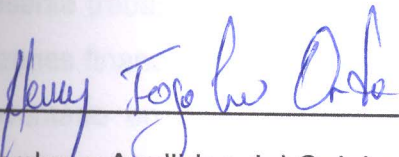
Que al trabajo  
 corresponden y  
 LA UTILIZACIÓN  
 LOS PROY  
 TITULACIÓN

## CERTIFICACIÓN DE ACEPTACIÓN DEL CEGESCIT


En calidad de colaborador del Centro de Gestión de la Información Científica y Transferencia de Tecnológica (CEGESCIT) nombrado por el Consejo Directivo del Instituto Superior Tecnológico Bolivariano de Tecnología.

### CERTIFICO:

Que el trabajo ha sido analizado por el URKUND y cumple con el nivel de coincidencias permitido según fue aprobado en el **REGLAMENTO PARA LA UTILIZACIÓN DEL SISTEMA ANTIPLAGIO INSTITUCIONAL EN LOS PROYECTOS DE INVESTIGACIÓN Y TRABAJOS DE TITULACIÓN Y DESIGNACIÓN DE TUTORES** del ITB.



Nombre y Apellidos del Colaborador  
CEGESCYT



Firma