

**PONTIFICIA UNIVERSIDAD CATÓLICA DEL ECUADOR - MATRIZ**

**FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS Y CONTABLES**

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

**“ANÁLISIS DE LOS INVENTARIOS Y SU IMPACTO FINANCIERO EN LA  
COMPAÑÍA COMERCIAL VACA S.C. UBICADA EN SAN GABRIEL –  
CARCHI”**

**MONTOYA VACA RICHARD ALEJANDRO**

**DIRECTOR: Ing. JOSÉ CHICAIZA AGUIRRE**

**QUITO, JUNIO 2023**

**DIRECTOR:**

Ing. José Chicaiza Aguirre

**INFORMANTES:**

MBA. Paulina Mancheno

Mgtr. Jorge Altamirano

## **DEDICATORIA**

Al Señor Todopoderoso, por permitirme tener perseverancia, esfuerzo, motivación y fortaleza para continuar con cada reto en mi vida personal y profesional, a mis padres que con su esfuerzo de trabajo y sacrificio siempre han sido un gran ejemplo para no darme por vencido a mis hermanos por su compañía, alegría y fortaleza para seguir adelante.

**Richard Montoya**

## **AGRADECIMIENTO**

A todos y cada una de las personas que de alguna u otra forma estuvieron junto a mí en los momentos más difíciles, más alegres, en especial a mi hijo que forma parte de mí, lo llevo y llevaré dentro de mi corazón por siempre.

**Richard**

## INDICE GENERAL

1.	ANTECEDENTES Y ASPECTOS GENERALES.....	3
1.1	Antecedentes de la Empresa .....	3
1.1.1	Reseña Histórica de la Empresa .....	4
1.1.2	Comercial Vaca S. C. Objeto Social.....	8
1.1.3	Misión.....	9
1.1.4	Visión.....	9
1.1.5	Objetivos de la Empresa .....	9
1.1.6	Organigrama Estructural.....	11
1.1.7	Ubicación Geográfica .....	12
1.1.7.1	Ubicación de la Empresa.....	12
1.1.7.2	Ubicación de sucursal.....	13
1.2	Ámbito Competitivo .....	13
1.3	Productos Principales.....	13
1.4	Clientes .....	15
2.	INVENTARIOS .....	17
2.1	Concepto .....	17
2.1.1	Definición.....	18
2.1.2	Importancia.....	19
2.1.3	Medición – Valoración de los Inventarios .....	20
2.1.4	Costos de los Inventarios.....	28
2.1.5	Componentes del Inventario.....	29
2.1.5.1	Ambiente de Control – Métodos de Evaluación .....	30
2.1.5.1.1	Obsolescencia de inventarios .....	34
2.1.5.2	Valor Neto de Realización de Inventarios .....	47
2.2	Inventario reseña histórica .....	50
2.2.1	Los Inventarios y su importancia.....	51
2.2.2	Tipos de Inventarios .....	52
2.2.3	Costos de Inventarios.....	55
2.2.4	Método de costeo de Inventarios .....	56
2.2.4.1	Método PEPS: Primeras en entrar; primeras en salir .....	57

2.2.4.2	Método Promedio Ponderado.....	57
2.2.5	Gestión de Inventarios .....	57
3.	CAPÍTULO III LOS INVENTARIOS Y SU NORMATIVA .....	60
3.1	Norma Internacional de Contabilidad No. 2 Inventarios .....	60
3.2	Medición de los Inventarios.....	60
3.3	Costos de los Inventarios .....	61
3.4	Fórmulas del costo .....	61
3.5	Valor Neto de Realización.....	62
3.6	Reconocimiento del Gasto .....	63
3.7	Información para Revelar .....	64
3.8	Tratamiento de la NIC 2 por obsolescencia de Inventarios .....	65
3.9	Cálculo del VNR Inventario Comercial Vaca S.C.....	66
4	CAPÍTULO IV: CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES.....	72
4.1	CONCLUSIONES .....	72
4.2	RECOMENDACIONES.....	74

## ÍNDICE DE FIGURAS

Imagen No. 1 Comercial Vaca .....	5
Imagen No. 2 Comercial Vaca .....	6
Imagen No. 3 Ubicación dentro de la Provincia.....	7
Imagen No. 4 Organigrama Estructural Comercial Vaca.....	11
Imagen No. 5 Mapa de Ubicación Comercial Vaca .....	12
Imagen No. 6 Mapa de Distribución de bodegas Comercial Vaca.....	22
Imagen No. 7 Bodegas Comercial Vaca.....	23
Imagen No. 8 Acceso a las Bodegas Comercial Vaca.....	24
Imagen No. 9 Inventarios de gran peso Bodegas Comercial Vaca .....	25
Imagen No. 10 Inventario pesado Bodegas Comercial Vaca .....	25
Imagen No. 11 Amoladora total 7” 2350W / 8000RPM - 17008780424 / UTG1241806 .....	37
Imagen No. 12 Amarres para Zing y Acero .....	38
Imagen No. 13 Armax .....	40
Imagen No. 14 Bomba Agua 7HP .....	41
Imagen No. 15 La bomba de agua instala en planta de trasvasamiento de gas .....	42
Imagen No. 16 Compresor ADHEPLAST .....	43
Imagen No. 17 Rollo Malla Soldada 2x1 .....	45
Imagen No. 18 Calefón INSTAMATIC .....	46

## INDICE DE TABLAS

<b>Tabla 1</b> Tamaño de la Compañía, .....	3
<b>Tabla 2</b> Ferreterías en el Ecuador (2018) .....	5
<b>Tabla 3</b> Detalle de los productos principales de Comercial Vaca S.C. ....	14
<b>Tabla 4</b> Formula del VNR .....	61
<b>Tabla 5</b> Cálculo del Valor Neto de Realización .....	62
<b>Tabla 6</b> Registro Contable .....	65
<b>Tabla 7</b> Amoladora Total 7”2 .....	66
<b>Tabla 8</b> Amarres para Zing y Acero .....	67
<b>Tabla 9</b> ARMEX 15x15x 5 mm.....	67
<b>Tabla 10</b> BOMBA AGUA 7HP-"PTK .....	68
<b>Tabla 11</b> COMPRESOR ADHEPLAST.....	69
<b>Tabla 12</b> ROLLO MALLA SOLDADA 2x1.....	69
<b>Tabla 13</b> CALEFÓN INSTAMATIC .....	70

## **RESUMEN EJECUTIVO**

Las empresas comercializadoras, intermediarias basan sus ingresos en la compra - venta de artículos que los adquieren de otras compañías productoras o intermediarias, quienes cumplen una cadena de entrega y tiempos estimados por producto, es decir, que su entrega dependerá del tipo de producto que comercialicen, si estos son perecibles o no para determinar el tiempo de almacenaje, compra, transporte y comercialización.

Dentro del sector ferretero, la comercialización de ítems que no son perecibles es una gran fortaleza para este tipo de negocios, sin embargo, es un producto que no tiene fecha de caducidad se debe tener un cuidado en su almacenamiento y conservación porque al ser productos que son susceptibles de desperfectos, oxido, deformaciones y su presentación es muy importante a la hora de ser vendidos.

La normativa vigente permite conocer a las empresas el tratamiento contable que se debe dar a la cuenta de inventarios, convirtiéndose en una guía práctica en el momento de determinar el costo del inventario, ya que nos permite utilizar varios métodos de valuación; dentro de esta valuación también se debe considerar el tipo de inventario que se va a valorar y realizar un estudio más profundo al momento de aplicar el método ya que se lo puede hacer al costo o al valor neto realizable y al tomar el de menor costo afectará directa a los Estados Financieros.

Cuando los inventarios se encuentran totalmente dañados o deteriorados y la garantía no cubre su reposición o también se encuentren obsoletos o desactualizados su valoración se debería realizar a través de una estimación ya que los inventarios ya no se encuentran en el mercado y los productos nuevos no se pueden comparar con las existencias que se encuentran en las bodegas.

## INTRODUCCIÓN

Comercial VACA S.C., es una empresa familiar que se encuentra en la ciudad de San Gabriel, provincia del Carchi, que se dedica a la comercialización de productos ferretero; durante el ejercicio fiscal 2020 ha tenido diferentes contratiempos con sus inventarios, cuyo total de ítems superar los 2000 y que cada vez su control es más complicado, ya que, algunos de ellos se encuentran obsoletos, desactualizados, dañados o su presentación no es la óptima para su comercialización.

La empresa durante varios años no ha considerado la valoración de sus inventarios, ni siquiera ha considerado una planificación nueva para el almacenamiento y cuidado de los inventarios haciendo que esto ocasiona pérdidas en los valores de reposición de las mercaderías y al ser una compañía que su principal ingreso está centrado en la venta de materiales de construcción y que sus inventarios representan aproximadamente el 45% del total de sus Activos Totales se debe llevar a cabo controles que le permitan salvaguardar su patrimonio y que a futuro no se ocasionen grandes pérdidas.

Una vez que la compañía realice una valoración de sus inventarios, sea al Costo o al Valor Neto de Realización, permitirá a sus principales autoridades dimensionar el impacto que tienen los inventarios en los Estados Financieros y que esto le puede ocasionar pérdidas considerables a la empresa poniendo en riesgo la economía de la misma y el patrimonio familiar entre en riesgo.



## 1. ANTECEDENTES Y ASPECTOS GENERALES

### 1.1 Antecedentes de la Empresa

Las empresas familiares en el Ecuador son una de las estructuras más antiguas que ha movido el sistema productivo del país, cuyo rol ha sido predominante en la economía y que en el año 2016 su aporte al Producto Interno Bruto del país fue del 51%. (Compañías, 2020)

De acuerdo con los datos recopilados por la Superintendencia de Compañías y Seguros, no se ha establecido una metodología que estandarice o defina a una empresa familiar ya que se puede encontrar empresas cuyo directorio están conformado su staff directivo son familiares, así como también empresas de diferente tamaño, debido a esto, con datos de la página web de la Superintendencia de Compañías y Seguros, aproximadamente el 86% de las empresas registradas son familiares, el 14% está conformada por empresas de estructura no-familiar. Con los resultados obtenidos se ha clasificado a las empresas como pequeñas, medianas y grandes empresas; del total de empresas de estructura familiar, se ha identificado que el 69,3% tienen un involucramiento familiar muy alto en la dirección de la compañía, al no existir una definición clara para las empresas se ha clasificado de la siguiente manera:

**Tabla 1** Tamaño de la Compañía,

Como lo define el Código Orgánico de la Producción, Comercio e Inversiones, las compañías se clasifican, por sus ingresos o por el número de trabajadores:

1.	Microempresas:	Entre 1 a 9 trabajadores o ingresos menores a \$100.000,00
2.	Pequeña empresa:	Entre 10 a 49 trabajadores o ingresos entre \$100.001,00 y \$1'000.000,00
3.	Mediana empresa:	Entre 50 a 199 trabajadores o ingresos entre \$1'000.001,00 y \$5'000.000,00
4.	Empresa grande:	Más de 200 trabajadores o ingresos superiores a los \$5'000.001,00

**Fuente:** Superintendencia de Compañías

### **1.1.1 Reseña Histórica de la Empresa**

Dentro de Ecuador tenemos una clasificación muy extensa de empresas, dentro de las cuales se encuentran las comerciales, ya que dentro de sus actividades económicas es la compra y venta de productos, materias primas o productos terminados; una de sus funciones principales es ser intermediarias entre los productores, importadores, distribuidores y los consumidores, esta intermediación se da porque no realizan ningún tipo de transformación de subproductos o materias primas. (Audisio, 2014)

Dentro de las empresas comerciales tenemos las “DETALLISTAS”, de acuerdo con (De Juan Vigaray, 2005) son las que realizan actividades minoristas, es decir, su comercio se efectúa al por menor, comprende la comercialización de bienes y servicios al detal; su principal cliente son los consumidores finales y sus productos son de uso personal.

Este tipo de comerciantes se encuentra al final de la cadena de distribución de bienes y servicios, porque es un intermediario entre mayoristas y consumidores o usuarios finales.

Dentro de la industria de productos para ferretería, se encuentran comercializadoras detallista en herramientas y materiales se puede ubicar a las compañías del sector ferretero que de acuerdo con la información emitida por (INEC, 2012), ocupa el 46% dentro del segmento industrial dedicado a la construcción, ya que en este tipo de negocios se han identificado un total de 3.479 Pymes, mismas que han sido designadas como empresas familiares, ya que su administración están dentro de un marco tradicional y empírico como se cita al “COMERCIAL VACA S. C., empresa que pertenece al sector ferretero y que de acuerdo con el informe emitido por el (Banco Central del Ecuador, 2018) representa el 5.60% del Producto Interno Bruto (PIB), cuyo resume es como sigue:

**Tabla 2** Ferreterías en el Ecuador (2018)

Tamaño	Número	Utilidad
Pequeña	3.479	26.406.105
Mediana	918	61.755.645
Grande	59	157.404.842
Total	4.456	245.566.592

**Fuente:** Servicio de Rentas Internas

Elaborado por el autor

Del total de empresas en el Ecuador el 79% son Pymes y de acuerdo con lo detallado en la Tabla 2 el 89% tiene una estructura familiar (Santillan, 2013), en la información presentada por el Instituto Ecuatoriano de Estadísticas y Censos el 25% de las ferreterías se encuentran en la ciudad de Guayaquil, mientras que el 23% en la provincia de Pichincha, el 6% en Azuay y el 46% se encuentra dispersado en el resto del país. (INEC, 2012).



Imagen No. 1 Comercial Vaca

**Fuente:** Archivo de la compañía

En los años 40, había mucha oportunidad para desarrollar en empresas comerciales en el ámbito ferretero en el Ecuador, es así que Comercial Vaca S.C. se creó hace aproximadamente unos 55 años donde su fundador el señor Vaca Revelo Víctor Alejandro, una visionaria quién constituyo una sociedad civil cuya actividad principal es la distribución de artículos ferreteros y de construcción.



Imagen No. 2 Comercial Vaca

**Fuente:** Archivo de la compañía

Actualmente la empresa se encuentra ubicado en la ciudad de San Gabriel provincia del Carchi específicamente frente al Centro de Movilidad de San Gabriel, se conforma con un área de 800 metros cuadrados aproximadamente, está conformada por 10 trabajadores.

La compañía se dedica a la comercialización de materiales para la construcción como principal actividad, satisfaciendo a los consumidores de la ciudad de San Gabriel y sectores aledaños.



Imagen No. 3 Ubicación dentro de la Provincia

**Fuente:** Google maps

<https://www.ubica.ec/explore/osm/montufar/p3384336965#!/?reflat=0.59833&reflng=-77.83486&ref=Ferreteria%20Vaca>

Durante toda su trayectoria Comercial Vaca S.C. se ha afianzado en la credibilidad con sus clientes ya que el cumplimiento y su stock muy extenso y de alta calidad ha creado un ambiente de confianza entre sus alrededores dándole una ventaja competitiva dentro de la provincia del Carchi.

Con el pasar de los años, en diciembre del 2015 dentro de la administración de Comercial Vaca S.C. se realiza una propuesta de reforma del estatuto social de la empresa y termina teniendo las facultades de prestar todos los materiales de construcción y ser parte para abrir sucursales en la ciudad de Quito, adicionalmente la de representación e intermediación de empresarios de la rama comercial ferretera, así como también proveedores de servicios y productos comerciales tangibles e intangibles, administración de marcas dentro de las cuales se buscará la representación oficial; asesoría y organización de mantenimiento de algunos de su productos comercializados y también

productos de consumo inmediato y de herramientas manuales y eléctricas, logrando así una amplia gama de servicios que ofrecer.

Gracias a la experiencia, el buen manejo de las operaciones, renovación e innovación de su servicio y la administración, la empresa ha conseguido grandes clientes, lo que también ha provocado que se incrementen sus procesos y cada día los vaya mejorando, creando así la necesidad de elaborar un manual de control interno encaminado al manejo de inventarios, ya que crecimiento del negocio ha aumentado los riesgos tanto en lo administrativo como en el manejo de los inventarios, también se ha presentado la necesidad de tener un mejor manejo tecnológico que le permita el incremento y el control de las operaciones, dispersión de activos, multiplicidad de niveles jerárquicos, delegación de funciones.

Por lo tanto, se ha visto la necesidad indispensable de que la empresa cuente con control de sus inventarios, el mismo que permitirá realizar métodos, procedimientos, políticas, normas de organización para asegurar la protección de los activos comerciales, confiar en la información contable-financiera, lograr eficiencia en las operaciones y verificar el cumplimiento por parte de los empleados de políticas dadas por los ejecutivos y la gerencia de la compañía.

### **1.1.2 Comercial Vaca S. C. Objeto Social**

La empresa Comercial Vaca S.C tiene como objeto social, importación, exportación, comercialización, distribución y exhibición, compra y venta tanto al por mayor como al por menor de sus productos y artículos de ferretería, también tiene la facultad de comercializar materiales de construcción y cualquier otro tipo de material y afines.

### **1.1.3 Misión**

“Brindar el mejor servicio en la comercialización de artículos de ferretería con la más alta calidad, satisfaciendo las necesidades de nuestros clientes”

### **1.1.4 Visión**

“Mantenernos como la mejor empresa en materiales ferreteros, brindando un servicio de excelencia y calidad, lo que nos ayudará a recibir a nuevos clientes estratégicos.”

### **1.1.5 Objetivos de la Empresa**

- Obtener el reconocimiento en la provincia del Carchi y a nivel nacional en el campo ferretero como una de las empresas de comercializadoras más competitivas y eficientes en el mercado, buscando permanecer en la mente de sus clientes como primera opción.
- Brindar servicios de alta calidad, que ayude a las personas y empresas a diferenciar sus productos de otros similares en calidad y servicio.
- Lograr una continua innovación de los productos, en busca de la diferenciación entre sus competidores y de tener una ventaja ante los mismos que le permita prevalecer en el mercado.
- Satisfacer las necesidades de los clientes a través de un servicio personalizado de acuerdo con las necesidades individuales de cada cliente.
- Sostener un desarrollo continuo de la creatividad mediante la capacitación de las gerencias que ayudan a su mejor desenvolvimiento frente a los requerimientos del mercado.

- Generar y mantener las relaciones con los clientes estratégicos que permiten a la empresa crear barreras para la nueva competencia, además facilita la inversión en activos especializados que incrementan la eficiencia.
- Mantener un estándar de ventas o ingresos óptimos para el continuo crecimiento y desarrollo de la empresa.

### 1.1.6 Organigrama Estructural

La empresa Comercializadora Vaca S.C., indica el siguiente organigrama:

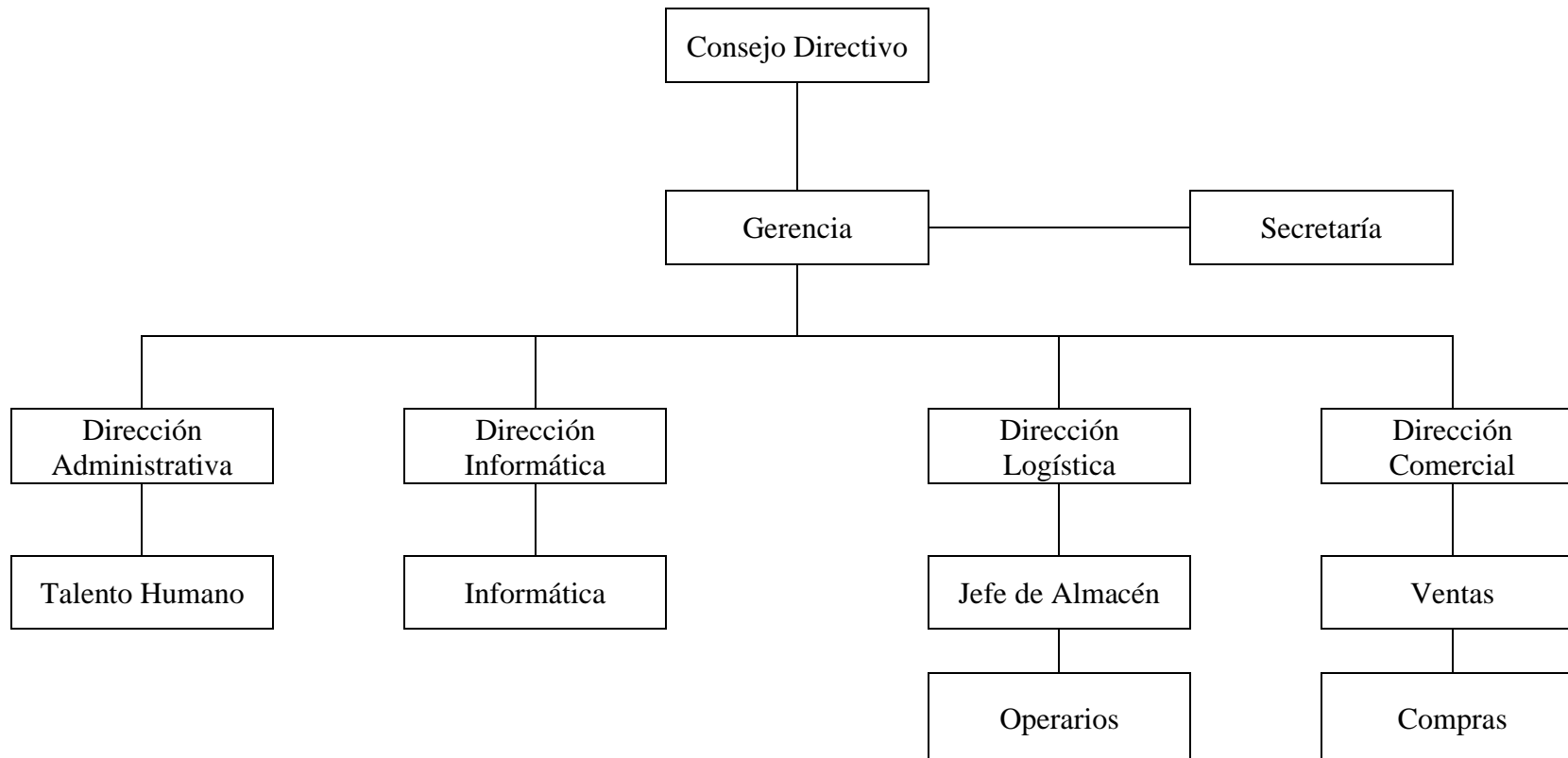


Imagen No. 4 Organigrama Estructural Comercial Vaca

**Fuente:** Planificación Estratégica Comercial Vaca

## 1.1.7 Ubicación Geográfica

### 1.1.7.1 Ubicación de la Empresa

La oficina principal de la empresa se encuentra ubicada, en la provincia de Pichincha, cantón Quito, al norte del Distrito Metropolitano, en la avenida Eloy Alfaro E12-100 y las Frutillas.



Imagen No. 5 Mapa de Ubicación Comercial Vaca

**Fuente:** Google Maps

### **1.1.7.2 Ubicación de sucursal**

Se encuentra ubicado en la ciudad de San Gabriel en la provincia del Carchi, en el centro de la ciudad en la calle Bolívar No. 0985.

### **1.2 Ámbito Competitivo**

Comercial Vaca S.C., se desarrolló en un entorno altamente competitivo, ya que en Ecuador existen 4.456 compañías ferreteras, la principal competencia son las compañías que han mantenido una gran trayectoria a nivel nacional que tienen un mayor poder de negociación

También existen competidores como Castillo Hermanos, que cuenta con mega locales comerciales y personal muy bien capacitado y fiable.

Kywi es otra empresa que cuenta con locales y una administración más fortificada y presencia en Guayaquil y por ende es la empresa que cubre mayormente el mercado en esta provincia.

### **1.3 Productos Principales**

Dentro de las compañías comerciales se identifica varios productos principales, estos productos no siempre serán los mismos entre una compañía y otra, aun cuando estas se encuentren en el mismo grupo industrial, como lo indica Juliana Añez en su diccionario de Contabilidad Financiera, que los productos principales desde el punto de vista del vendedor los artículos principales son aquellos que, de mayor venta dentro de la empresa, así como también los de mayor producción o elaboración.

La Compañía Comercial Vaca dentro de su inventario cuenta con más de dos mil quinientos productos para su comercialización, los ítems de mayor venta son:

**Tabla 3** Detalle de los productos principales de Comercial Vaca S.C.

Código	Nombre	Cantidad	Costo Unitario	Costo Total
AMO100-104	AMOLADORA MAKITA 7"	3,00	104,33	312,98
AMO200-200	AMOLADORA DEWALT #7	4,00	120,27	481,09
ARME300-2035	ARMEX 15x15x 10mm	3,00	119,56	358,68
ASCA100-101	ASPIRADORA-INGCO-30L	1,00	119,66	119,66
BAMO100-21031	BATERIA MOTOREX 3495	1,00	100,33	100,33
BOAC100-100	BOMBA ACEITE MITSUBI	1,00	133,93	133,93
BOAG200-2000	BOMBA AGUA 7HP-"PTK	1,00	134,40	134,40
BOAG200-2007	BOMBA AGUA 1"TOTAL G	1,00	130,10	130,10
CABA200-2001	CARGADOR/BATERIA-ING	1,00	173,02	173,02
CAL200-2000	CALEFON INSTAMATIC #	4,00	321,28	1.285,11
CAL200-2002	CALEFON INSTAMATIC #	1,00	323,94	323,94
CAL200-203	CALEF.ISTAMAT.ELECTR	3,00	104,90	314,71
COM200-2000	COMPRESOR ADHEPLAST	5,00	212,93	1.064,66
COM200-20182	COMPRESOR PTK-2HP/50	1,00	186,71	186,71
ESEL200-200	ESMERILADORA DEWALT-	1,00	109,70	109,70
HOPOCA200-213	POLICARB.LISO TRANSP	0,50	236,60	118,30
MOTO200-2001	MOTOR WEG 2HP-1800 R	1,00	137,28	137,28
MOTO200-2002	MOTOR WEG 1-1/2HP-18	1,00	127,14	127,14
MOTO200-2003	MOTOR WEG 2HP-3600 R	2,00	136,97	273,93
MOTO200-2006	MOTOR WEG 1HP-1800 R	1,00	112,05	112,05
PIS100-100	PISTON 4D31 IZUMI	1,00	160,71	160,71
RELAA100-100	RENCAUCHE LLANTAS 11	6,00	190,00	1.140,00
ROMAAGP200-209	ROLL.MANGUE.PROCE.2"	1,00	143,52	143,52
ROMAAGP200-2110	ROLL.MANGUE.PROCEP 3	1,00	128,13	128,13
ROMACEA300-3001	ROL.MALL.CERRA.2mt-5	4,00	118,23	472,91
ROMACEI400-4003	ROL.MA.CERRA.2m-50/1	1,00	123,73	123,73
ROMAPL100-100	ROLL.MALL.PLASTIC.CU	1,00	124,60	124,60
ROMAPL100-102	ROLL.MALL.PLASTIC.CU	1,00	110,38	110,38
ROMASO100-101	ROLL.MALL.SOLDA.1x1x	1,00	367,16	367,16
ROMASO100-1010	ROLL.MALL.SOLDA.1x1/	3,00	171,02	513,07
ROMASO100-1055	ROLL.MALL.SOLDA.2x1/	5,00	117,97	589,86
ROMASO100-106	ROLL.MALL.SOLDA.2x1X	1,00	146,52	146,52
ROMASO100-1066	ROLL.MALL.SOLDA.2x1/	2,00	242,38	484,75
ROMASO100-107	ROLL.MALL.SOLDA.2x2x	3,00	111,70	335,10
ROMASO200-2033	ROLL.MALL.SOLDA.1x1/	2,00	229,22	458,44
ROMASO200-2088	ROLL.MALL.SOLDA.2x1/	4,00	160,70	642,79
ROMATE100-100	ROLL.MALL.TEJIDA 1/8	4,00	140,66	562,62

Código	Nombre	Cantidad	Costo Unitario	Costo Total
ROMATEAL100-100	ROLL.MALL.TELA ALUMI	2,00	151,99	303,98
ROSA100-1032	ROLLO/SARAN 4.20 ANC	3,00	169,66	508,98
ROTEPL100-1034	ROLLO TELA AGRICOLA	2,00	105,88	211,76
ROTEPL100-1035	ROLLO TELA RAYADA 2.	1,00	124,99	124,99
ROTEPL100-1037	ROLLO TELA AGRICOLA	1,00	121,50	121,50
ROTEPL100-1038	ROLLO TELA RAYADA 3.	1,00	171,00	171,00
SANBOED100-102	SANIT.BONE EDESA-ISO	1,00	133,84	133,84
SOLD100-101	SOLDAD.INVERT.PTK 14	1,00	294,40	294,40
SOLD200-2004	SOLDADO.BX1-250E-WEL	3,00	111,59	334,77
SOLD300-303	SOLDADORA-INGCO-250A	2,00	108,90	217,80
SOLDPTK300-3002	SOLDAD.PTK 250 AMPER	3,00	104,74	314,22
TAPL200-1999	TANQ.PLASTIG.1100-BO	1,00	136,52	136,52
TIYER100-1000	TAMBOR DE THINER	6,00	184,57	1.107,40
TUPVCO200-208	TUBO CORRUGADO PVC 1	4,00	132,96	531,85

**Fuente:** Sistema Contable Comercial Vaca S.C.

Elaborado por el autor

#### 1.4 Clientes

Los clientes son el motor para que funcionen las empresas es por eso por lo que Comercializadora Vaca S. C. fortalece sus relaciones con los clientes, comprometiéndose día a día con mejorar su servicio.

Sus clientes son empresas dedicadas a la construcción que requieren y mantienen una alta demanda de los productos de ferretería, entre las cuales se encuentran:

- ELECTROCORDOBA S.A.: Panamericana Norte No. Km. 42 Esq. Secundaria, San Pedro De Huaca, Carchi, Ecuador.
- CONSULTORES Y CONSTRUCTORES ASOCIADOS CONSTRUCNORT S.A.: Avenida Veintimilla S/N Esq. Avenida Centenario, Tulcán, Carchi, Ecuador.

- CONSTRUCTORA CARCHI CONSTRUCARCHI S.A.: Av. Andrés Bello S/N Sector. SECAP, Tulcán, Carchi, Ecuador.
- ECOGENERMI S.A.: J.J y Caamaño S/N Esq. S/N Sector. Caliche, Mira, Carchi, Ecuador.
- URBANISTICA CIA.LTDA.: 8 de diciembre S/N Esq. Aurelio Sierra Sector. Sur, San Pedro de Huaca, Carchi, Ecuador.
- CONSTRUCTORA V&M FRONNORT S.A.: General Urbina S/N Esq. Belén, Tulcán, Carchi, Ecuador

## **2. INVENTARIOS**

El inventario dentro de una organización es considerado un bien o un material que forman parte integral del activo, a través del cual se obtiene una rentabilidad, también se lo considera como mercaderías o artículos que tienen las empresas para realizar sus actividades dentro de su giro de negocio; los inventarios están destinados a la compra, venta o fabricación en un determinado período económico (Aguilar, 2012).

### **2.1 Concepto**

Podemos decir que el inventario es una relación detallada de los materiales, productos, mercancías que tiene la empresa almacenados y clasificados según categorías.

Según Bustos & Chacón (2012) “aglutinan el conjunto de bienes que las empresas requieren para satisfacer la demanda de los productos que ofertan” desde el punto de vista contable, los inventarios están considerados como activos circulantes de suma importancia que afectan directamente a la rentabilidad de la empresa

De acuerdo con la información financiera de las compañías, los inventarios se los define como: Inventarios disponibles para la venta o para ser vendidos dentro del desenvolvimiento normal de giro de negocio de una empresa, ya sean estos dentro del proceso de producción, los inventarios se clasifican de manera general como Activos Corrientes o una mucho más específica Activos Corrientes Realizables. (Duque, Osorio, & Agudelo, 2010, p.65)

Con respecto a las Normas Internacionales de Contabilidad # 2 describe las existencias; Gutiérrez (2009) menciona que “son bienes adquiridos o comprados para ser comercializados o vendidos (mercaderías; productos terminados y materiales para consumo durante el proceso productivo”. (p.56)

Los inventarios son la relación detallada de los materiales, productos, mercancías que tiene la empresa almacenados y clasificados según categorías.

Según Bustos & Chacón (2012) “aglutinan el conjunto de bienes que las empresas requieren para satisfacer la demanda de los productos que ofertan” desde el punto de vista contable, los inventarios están considerados como activos circulantes de suma importancia que afectan directamente a la rentabilidad de la empresa

Las mercaderías disponibles para la venta dentro del curso normal de las operaciones de la empresa o su proceso productivo son consideradas como Activos Corrientes (Duque, Osorio, & Agudelo, 2010, p.65)

### **2.1.1 Definición**

Los inventarios dentro de la Norma Internacional de Contabilidad 2 Inventarios, se define como:

- Inventarios disponibles para la venta como giro normal de operaciones de la compañía.
- Inventarios en proceso de producción, que pueden a futuro ser considerados para la venta.
- Inventario de materiales y suministros que sirven para el consumo propio o que se encuentran disponibles para el proceso productivo

Dentro de grupo de empresas comercializadoras la compra – venta constituyen los inventarios el rubro más representativo dentro del balance; en el caso de Comercial Vaca los principales productos que son los más representativos lo constituyen los de comercialización ferretera, mismo que al ser en sí el giro del negocio, deben contar con:

- Variedad de productos dentro de los cuales, los potenciales clientes puedan comparar entre marcas y características a fin de que su elección cubra todas sus expectativas de compra y requerimiento.
- Saber a ciencia cierta cuál es la rotación de los inventarios de tal manera que le permita conocer los ítems que son más comerciales o requeridos por el cliente dentro del proceso de compra - venta.
- Contar con el stock suficiente que le permita cubrir la demanda, sin que las cantidades que se encuentre en la bodega incurran en costos innecesarios de almacenaje o de mantenimiento, de tal manera que el margen de utilidad es mayor.
- Contar un determinado número de ítems que le permita cubrir las necesidades del cliente dando un valor agregado en la atención a los clientes, también generar una nueva necesidad en los clientes sin que esto le obligue a tomar riesgo de endeudamiento y costos financieros adicionales e innecesarios.

### **2.1.2 Importancia**

Las empresas cuyo giro principal del negocio es la compra - venta de inventarios centra su principal objetivo en la comercialización de sus inventarios ya que estas transacciones dan origen a los ingresos de la compañía que permiten continuar con las demás operaciones a través del financiamiento de estas, por lo tanto, es muy importante la información precisa y oportuna, principalmente de sus inventarios y de sus cuentas principales que nos permiten llevar un control adecuado.

Dentro de las cuentas principales para el control de los inventarios, podríamos citar:

- Inventarios: iniciales y finales; el inventario inicial corresponde al valor de los inventarios al inicio de un período fiscal.  
El inventario final, que corresponde a la toma física al final del período fiscal o también a los ítems que posee la compañía a finalizar su período contable.

- Compras: adquisición de inventarios dentro de un período contables cuya finalidad es comercializar y generar recursos económicos para la compañía con la finalidad de maximizar el valor de la empresa.
- Devoluciones en compras: son devoluciones parciales o totales de las mercaderías por inconformidades o inconsistencias en los inventarios adquiridos que no cumplen con las especificaciones dadas en las compras o que no cumplen con las condiciones técnicas del producto.
- Gastos por compras: considerados los valores incurridos para llegar a término final la adquisición de los inventarios, sean estos gastos nacionales o internacionales como derechos arancelarios, fletes marítimos, aéreos o fluviales, de carga o de descarga.
- Ventas: comercialización de los inventarios a clientes internos y externos con la finalidad de cubrir las demandas de los clientes y que se convierte en el eje principal de los ingresos de la compañía.
- Devoluciones en ventas: por inconformidades o inconsistencias en los inventarios comercializados a nuestros clientes.
- Anticipo en compras: valores monetarios que se entrega a los proveedores con la finalidad de garantizar la adquisición de los inventarios.
- Inventario en tránsito: corresponden a las adquisiciones de inventarios que aún no llegan a las bodegas de la compañía.

### **2.1.3 Medición – Valoración de los Inventarios**

El rubro de los inventarios de una empresa cuyo giro del negocio es la compra y venta de mercaderías, dentro de los estados financieros representa el valor más significativo de los mismos, debido al porcentaje que representa es susceptible de error, sean estos voluntario, involuntarios, de gestión o de sistema, pueden causar grandes perjuicios a la compañía, es por este motivo que la alta gerencia o los directivos buscan un adecuado control de los inventarios con el afán minimizar el riesgo de perdidas futuras.

Los controles internos que los directivos buscan para el manejo adecuado de los inventarios involucran a los departamentos de contabilidad, ventas y logística porque su intervención en el manejo de los inventarios es directa (bodegas) e indirecta (ventas, contabilidad, adquisiciones) con sus diferentes niveles de responsabilidades que se detalla a continuación:

Departamento de compras: planificar la adquisición de los inventarios, de tal manera que el abastecimiento de las bodegas no esté sobre ni bajo el nivel óptimo de inventarios.

Las bodegas cumplen uno de los roles más importantes dentro de la administración de los inventarios, ya que sobre ellos descansa la responsabilidad del manejo, manipuleo, distribución y entrega debiendo tomar en cuenta la naturaleza del inventario, es decir, si el producto es perecible o no, si tiene fecha de caducidad.

En los procedimientos de las empresas que se dedican a la comercialización se puede anotar:

Compras:

- Verificar la rotación de los inventarios para posterior elaboración de requisición de los ítems requeridos para su reposición.
- Búsqueda de proveedores como mínimo tres para solicitar una proforma o cotización por escrito.
- Realizar la orden de compra con firmas de respaldo o solicitudes de requisición por parte del encargado de bodega, donde consten los ítems que se deben reponer por alta rotación.
- Verificar que las órdenes de compra cumplan con el proceso establecido tanto en lo solicitado, su elaboración y autorización.

### Logística - Bodegas:

- Almacenaje: el almacena de de los inventarios es muy importante ya que de ello depende la preservación de los artículos, su ubicación, misma que debe ser de fácil acceso y rápida ubicación.
- Controles de Acceso: debido a la delicadeza del manejo de los inventarios el acceso a las bodegas debe ser restringido para evitar que las mercaderías sufran algún desperfecto por la mala manipulación o manejo indebido.

### Logística y Mapeo de Bodegas:

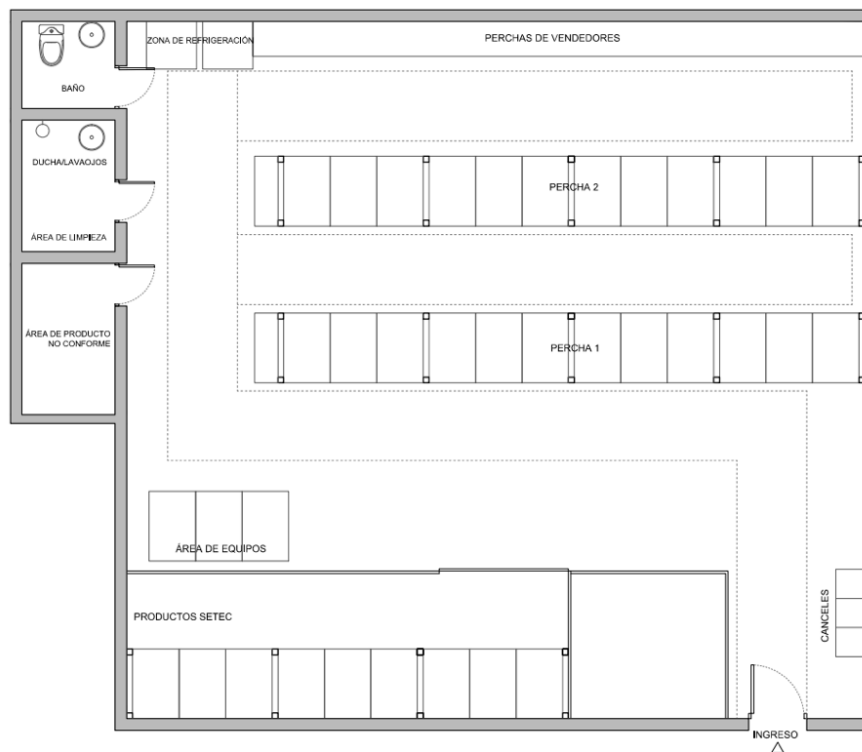


Imagen No. 6 Mapa de Distribución de bodegas Comercial Vaca

**Fuente:** Comercial Vaca. Escala 1:100

- El ordenamiento de las bodegas permite la ubicación inmediata de los ítems que se encuentran en la bodega de la compañía, de igual manera el atender el despacho y entrega a los clientes.



Imagen No. 7 Bodegas Comercial Vaca

**Fuente:** Comercial Vaca.

- Los ítems de una empresa ferretera manejan inventarios cuyos componentes son muy pequeños y su almacenaje requiere en muchas ocasiones en sus mismos empaques o cajas originales ya que al ser muy pequeño y de grandes cantidades puede causar confusiones al momento de realizar una toma física, por el otro lado los ítems entre si son similares pero sus características puntuales difieren de una en otra y su valor unitario también es diferente.
- Una de las partes muy importantes dentro de las bodegas es la identificación de los extinguidores dentro de las instalaciones, su fácil acceso y manipulación precautelando y previendo posibles siniestros dentro de las bodegas que puedan causar grandes pérdidas a la compañía no conatos de incendio o cargas eléctricas que perjudique en gran manera.



Imagen No. 8 Acceso a las Bodegas Comercial Vaca

**Fuente:** Instalaciones de Comercial Vaca.

- Dentro de la distribución de los espacios físicos se debe crear un acceso para el embarque y desembarque de los inventarios, ya que al manejar grandes volúmenes de material se necesita un espacio que permita el ingreso vehículos.



Imagen No. 9 Inventarios de gran peso Bodegas Comercial Vaca

**Fuente:** Instalaciones de Comercial Vaca.



Imagen No. 10 Inventario pesado Bodegas Comercial Vaca

**Fuente:** Instalaciones de Comercial Vaca.

## Contabilidad:

- Los registros contables de los libros diarios ayudan a conocer de manera oportuna todos los movimientos de inventarios y a su vez mantener un control de manera efectiva y actualizada, permitiendo también la elaboración de documentos extracontables como el kárdex que registra las entradas y salidas de los inventarios.
- Los registros oportunos permiten realizar ajustes contables con afectación directa a los inventarios de la compañía, sin embargo, dichos ajustes deben contar con la aprobación de la gerencia ya que los inventarios es un rubro representativo en los estados financieros, debido a que el giro de negocios es la compra – venta artículos ferreteros; dichos ajustes pueden intentar ocultar movimientos ficticios de inventarios, es por tal motivo que es necesario la aprobación pertinente por parte de la gerencia.
- Los registros contables, permiten la clasificación de los inventarios, ya que estos corresponden a los movimientos reales de la compañía y a su vez nos brinda la oportunidad de identificar los artículos de mayor rotación, los que no tienen una rotación representativa. La información es transferida directamente al departamento de compras – ventas para la toma de decisiones.
- Como toda información es valiosa para cada compañía el departamento de contabilidad salvaguarda la información a través de servidores locales o servidores espejo que pueden ubicarse en otras ciudades; los inventarios también deben ser asegurados de tal manera que cubra cualquier contingencia y evitar pérdidas cuantiosas a la compañía.
- Los registros contables son la representación escrita de los movimientos de inventario, mismo que se pueden contrastar en cualquier momento con el inventario físico y de esta manera llevar un control físico de los inventarios y mantener un control permanente de los mismos.

- El departamento contable, también nos ayuda a el cumplimiento con las entidades de control, tributario y societario, de tal manera que la empresa no tenga incumplimientos y le permita mantener un negocio en marcha y sin que se tenga contratiempos.

#### Departamento de ventas:

- El departamento de ventas depende directamente del departamento contable, ya que en base a la información contable puede proyectar sus ventas, sus compras y también realizar ventas ficticias de productos que no se encuentra en la compañía o que ya se han agotado en el stock.
- Las ventas es la actividad que genera los ingresos a la compañía, a través de la facturación que determina las salidas de los inventarios y que nos ayudan a llevar un control de las salidas de los inventarios y de los cuales se pueden realizar nuevos abastecimientos, también de cuales se deben dejar de adquirir ya que sus ventas han bajado significativamente.
- Las ventas no se detienen pese a que la compañía se encuentre en un proceso de inventarios ya que las ventas nos permiten generar ingresos y a su vez realizar un inventario físico dentro del almacén y conocer cuales inventarios ya no se encuentran en la compañía, cuales necesitamos transferir a otra sucursal para que no se pierda la venta.
- Como ya indicamos las ventas corresponden a las salidas de los inventarios, lo cual nos indica las existencias que mantiene la compañía en los inventarios de cada uno de los ítems que posee, así como las variaciones de precios que puedan haber de un día para otro

#### 2.1.4 Costos de los Inventarios

“Dentro de una entidad, las políticas, los reglamentos son partes esenciales que guían para el desempeño adecuado y el desarrollo de las actividades” (De Juan Vigaray, 2005), Las empresas comercializadoras de productos ferreteros, la inversión en inventarios corresponden a un alto porcentaje de los activos corrientes ya que estos corresponden a giro del negocio; por lo tanto, son quienes insidien directamente en las utilidades de esta. Las funciones relacionadas con el manejo de los inventarios tienen diferentes operaciones, como:

- Operaciones de comercialización o ventas: “Se requieren grandes cantidades de productos para satisfacer oportunamente las necesidades del mercado”. (Aguilar, 2012)
- Operaciones en compras: “Las adquisiciones en grandes volúmenes minimizan el costo unitario y los gastos generales de la función de compras” (Aguilar, 2012)
- Operaciones en finanzas: “Cuando los inventarios de una compañía bajan considerablemente o no es necesario que se realice una inversión para la adquisición y que estas nuevas adquisiciones no aumenten los costos de mantenimiento y almacenaje.

Para el control de los inventarios se debe elaborar políticas que permitan el control y el manejo de estos, considerando los factores como:

- Unidades suficientes para satisfacer la demanda de los clientes y que estas puedan cumplir con los requerimientos de ventas.
- Considerar el tiempo que se requiere para la reposición de los inventarios y el período de abastecimiento.
- Los espacios físicos de las instalaciones para los nuevos pedidos y la distribución del de almacenamiento.
- Los costos en que se deben incurrir para conservar, mantener y mejorar los inventarios (por ejemplo: salarios, seguros, impuestos, etiquetas y manejo).

- Seguros que permitan salvaguardar la inversión de la compañía con respecto a los inventarios.
- Minimizar los riesgos involucrados en el manejo de los inventarios que permitan que los inventarios, como:
  - Disminución del precio de los ítems.
  - Deterioro u obsolescencia de las mercaderías.
  - Pérdida, robos o siniestros.
  - Desestimación de los inventarios por pérdida de demanda. (Aguilar, 2012)
- Dentro de mantener la economía de la compañía la empresa debe buscar beneficios en las adquisiciones como: descuentos por compras en volúmenes, descuentos por pronto pago, proveedores que nos permita reabastecer de manera inmediata de tal manera que nos permita mantener un óptimo nivel de inventario. (Aguilar, 2012)

### **2.1.5 Componentes del Inventario**

El manejo de los inventarios se caracteriza de acuerdo con el giro de negocio de cada empresa, dentro de las características que se pueden citar son: electrodomésticos, materias primas, materiales para la construcción, materiales eléctricos, textiles, el manejo de los inventarios dentro de algunas empresas se conoce como manejo de inventarios de mercaderías.

Se considera como inventario de mercaderías: “(...) *los ítems que se encuentran disponibles para la venta y que forman parte de los activos de la compañía*” (Aguilar, 2012), dentro de Comercial Vaca, una empresa comercializadora de material ferretero compra inventarios que posteriormente serán puestos a la venta a sus respectivos clientes.

Inventario o Mercaderías en tránsito: “*Estos consisten en inventarios que se encuentran entre dos puntos; es decir, mercaderías que aún no se encuentran en nuestros almacenes o que están siendo transportadas hacia el comprador*” (Aguilar, 2012). Dentro del proceso de adquisición de una compañía, cuyo giro del negocio es mantener inventarios para la venta, se encuentra la adquisición de mercaderías que debe moverse desde un lugar hacia el comprador o adquiriente, es así que esta transición se denomina mercaderías en tránsito y que son registrados en una cuenta transitoria hasta la culminación de las compra

y liquidación de la misma, esto permitirá llevar un control sobre los costos incurridos en la compra has que los inventarios se encuentre en el almacén o bodegas de la compañía.

Inventario en consignación: *“Son aquellos que la entidad comitente entrega a un comisionista para su venta, con el objeto de expandir su mercado, dar a conocer sus productos y a la vez incrementar sus ventas y utilidades”* (Aguilar, 2012). Una estrategia para mejorar las ventas se puede considerar entregar las mercaderías a los clientes para que a nombre de la compañía realicen las ventas a cambio de una comisión, sin que esto implique para el consignatario propiedad del inventario en custodia.

#### **2.1.5.1 Ambiente de Control – Métodos de Evaluación**

Para determinar el mejor método de valuación de inventarios hay que considerar principalmente la naturaleza de los ítems que: *“Hace referencia al uso de los mismos métodos para las mismas partidas, de período a período dentro de una entidad”*. (Aguilar, 2012)

Cada empresa es dueña de su información contable, misma que se obtiene de las transacciones del día a día y esta se fundamenta en principios contables, según (Zapata, 2017), la aplicación de los mismos principios contables de permanecer durante todo el ciclo o período contable; en cuanto a los cambios de las políticas contables se lo debe dejar sentado de tal manera que facilite la comparación de los estados financieros en posteriores años fiscales demostrando así la evolución económica de la entidad; también estas políticas contables deben estar enmarcada a facilitar la comparación con otras instituciones dentro del sector industrial.

Dentro de los métodos de valuación de los inventarios, es necesario señalar que su base de medición es a través de sus costos, según lo determina la Norma Internacional de Contabilidad 2 Inventarios *“El costo de los inventarios comprenderá todos los costos derivados de su adquisición y transformación, así como otros costos en los que se haya incurrido para darles su condición y ubicación actual”* (NIC 2, 2020)

De acuerdo con el Costo de Adquisición: *“El costo de adquisición comprende el precio de compra, los aranceles de importación y otros impuestos, los transportes, el almacenamiento y otros costos directamente atribuibles a la adquisición de las mercaderías, los materiales o los servicios.”* (NIC 2, 2020) Comercializadora Vaca toma en cuenta el costo de adquisición para la comercialización de sus mercaderías; puesto que, los inventarios adquiridos no sufren ninguna transformación dentro de la compañía o gasto adicional para la venta; por lo tanto, su costo se lo conoce de manera inmediata al momento de adquirir las mercaderías.

La normativa establecida en la NIC 2, determina varias formas o métodos de valorar los inventarios, como son:

- Costo promedio ponderado.
- FIFO o PEPS que es: Primera en entrar, primero en salir

Los métodos de valoración detallados anteriormente, para su forma de cálculo considera el método del costo.

De acuerdo con la Norma Internacional de Información Financiera para Pequeñas y Medianas Entidades (NIIF para las PYMES), en la sección 13 de Inventarios, establece cuales son los principios a través de los que se reconoce y como se debe medir los inventarios mantenidos para la venta en el desarrollo normal del giro del negocio que se aplicará principalmente dentro de Comercial VACA.

Con respecto a la medición de los inventarios, la Norma Internacional de Información Financiera para Pequeñas y Medianas Entidades (NIIF para las PYMES), la norma establece que: *“Una entidad medirá los inventarios al importe menor entre el costo y el precio de venta estimado menos los costos de terminación y venta”* (PYMES, 2023) y que los costos de los inventarios en Comercial Vaca, deben incluir en el costo de los inventarios los gastos incurridos en el proceso de compra, costos de transformación y todos los adicionales para darles la condición actual de los mismos (PYMES, 2023); sin embargo, dentro de Comercial Vaca, el 100% del inventario es adquirido, ya que es una empresa comercializadora, por lo tanto, no tiene costos de transformación y de acuerdo con la Norma Internacional de Información Financiera para Pequeñas y Medianas

Entidades (NIIF para las PYMES) los costos de adquisición de los inventarios comprenden: el precio de compra, los valores incurridos en el proceso de importación, impuestos, transporte, embalaje, y todos los demás costos que se incurran en la adquisición de los inventarios (PYMES, 2023).

*“Significa que para cada tipo de costo concreto se distribuye entre ciertas partidas identificadas dentro de los inventarios. Es adecuado para los productos que se segregan para un proyecto específico, independientemente de que se hayan comprado o producido”* (NIC 2, 2020), Comercial Vaca considera que de acuerdo con el tipo de mercadería que mantiene en su negocio en método que más se ajusta a su necesidad es el costo promedio ponderado.

Comercial Vaca para poder aplicar el método del costo Promedio Ponderado ha tomado en cuenta las características de sus artículos que comercializa, determinando que los ítems son de características similares, como: durabilidad, caducidad entre otros. La identificación de los inventarios permite a la compañía tener claramente identificados a cada uno de sus ítems; también, llevar un registro pormenorizado de los inventarios, permitiéndole un fácil control e identificación de cada uno; sin embargo, la aplicación de cualquier método de valoración tiene sus ventajas y desventajas que se detalla a continuación:

Ventajas:

- Determina un valor real de cada ítem dentro de los inventarios; así como, la ganancia que se puede obtener dentro de un período.
- La rotación de inventarios afectará directamente a los precios de los inventarios, sin embargo, la aplicación de este método permite mantener un precio “estándar” a lo largo de un período
- Contribuye a establecer un precio real de cada producto independiente a su fecha de adquisición.

Desventajas:

- Los cambios significativos en el precio pueden dar como resultado una utilidad o pérdida falsa.
- Se requiere que los ingresos de inventarios se los realice de manera inmediata para poder determinar el precio de manera inmediata.
- No se determinaría un precio confiable en el caso de que el producto se vuelva discontinuado o que este se deje de fabricar.

El Método del Costo Promedio Ponderado de acuerdo con lo establecido en la Norma Internacional 2 Inventarios dice; *“Se determinará a partir del promedio ponderado del costo de los artículos similares, poseídos al principio del período y del costo de los mismos artículos comprados o producidos durante el período”* (NIC 2, 2020)

Al aplicar el método del Costo Promedio Ponderado, se debe establecer de manera constante el precio promedio de los inventarios; es decir, que al momento de ingreso de una nueva adquisición o devolución en ventas se debe realizar el re cálculo del precio de los inventarios para determinar un precio promedio actual, las variaciones del precio promedio estarán determinadas por el precio de adquisición de los nuevos ítems, una variación significativa en el precio de compra producirá un precio promedio alto o bajo afectando directamente la rentabilidad de cada ítem.

En la actualidad Comercial Vaca cuenta con un sistema contable que ha permitido la automatización de su sistema contable y por ende el control de sus inventarios; sin embargo, la aplicación del método del costo Promedio Ponderado tiene sus ventaja y desventajas que se detalla a continuación:

Ventajas:

- La automatización del sistema contable hace que el cálculo del costo promedio ponderado, sea de fácil de aplicarlo y muy práctico.
- Es consistente y no se presta a manipulaciones.

Desventajas:

- El costo promedio ponderado no se lo puede aplicar en el caso de que la compañía tenga un proyecto que requiera establecer su precio de venta.
- En un ambiente macro, donde la inflación sea alta y constante no se puede determinar un precio real y confiable debido a la volatilidad de los precios

#### 2.1.5.1.1 **Obsolescencia de inventarios**

Las características de los productos determinan su caducidad o si estos son perecibles o no; sin embargo, en aquellos que no son perecibles; también, se pueden volver obsoletos debido a la discontinuación de su producción, fabricación o mejoras. Los ítems ofrecidos por Comercial Vaca no tienen fecha de caducidad o son perecibles; sin embargo, puede sufrir daños por mal uso o por mal manejo, pueden estar discontinuados o actualizaciones en la forma de producir el ítem, hace que esto disminuya sustancialmente su rotación y tengan que ser dado de baja o que para su venta deben ser revaluados.

Dentro de las Norma Internacional de Información Financiera para Pequeñas y Medianas Entidades (NIIF para las PYMES), el deterior del valor de los inventarios *“requieren que una entidad evalúe al final de cada periodo sobre el que se informa si los inventarios están deteriorados, es decir, si el importe en libros no es totalmente recuperable (por ejemplo, por daños, obsolescencia o precios de venta decrecientes). Si una partida (o grupos de partidas) de inventario está deteriorada esos párrafos requieren que la entidad mida el inventario a su precio de venta menos los costos de terminación y venta y que reconozca una pérdida por deterioro de valor. Los mencionados párrafos requieren también, en algunas circunstancias, la reversión del deterioro anterior”* (PYMES, 2023)  
Lo subrayado me pertenece.

Mientras que, la definición de obsolescencia en la Norma Internacional de Contabilidad 2 de Inventarios, dice: *“la disminución de la vida útil de un bien de consumo o de un bien de capital, debido a un cambio económico o al avance tecnológico.”* (NIC 2, 2020); *“La obsolescencia se debe distinguir de la depreciación, en que la depreciación es la distribución sistemática del importe depreciable de la propiedad, planta y equipo; a lo largo de su vida útil, en cambio la obsolescencia se presenta como resultado del*

*surgimiento de bienes de mejor calidad, mayor aceptación o menor costo, cuya aparición hace anti-económico seguir produciendo con los antiguos bienes de capital o continuar consumiendo los mismos bienes.” (NIC 2, 2020)*

Las características de los inventarios determinan la obsolescencia que tendrán sus inventarios dentro de estos se cita:

*“La imposibilidad de hallar repuestos adecuados. Desarrollo de nuevos equipos, tecnologías y máquinas, que en un lapso realmente corto permiten producir mejores equipos, con funciones absolutamente superiores a sus antecesores”.* (NIC 2, 2020)

*“El inventario obsoleto, también es conocido como inventario “muerto”; esta determinación se da ya que la vida útil del mismo ha terminado por las características del mismo o por su actualización, ya que no podrá ser usado o vendido y tiene una alta probabilidad de que se dé baja por la falta de demanda”.* (Alonso, 2008)

Dentro de una empresa comercializadora como lo es Comercializadora Vaca, que oferta material ferretero, se puede identificar diferentes causas de obsolescencia, dentro de las cuales podemos citar las siguientes:

- Equipos eléctricos: cuando un equipo se ha mantenido por un largo periodo dentro de una bodega y este no ha recibido su mantenimiento preventivo es probable que tenga fallas en sus circuitos internos, esto a consecuencia de una posible humedad que ha ingresado al equipo, catalización de los componentes electrónicos o ruptura de sus cables de corriente eléctrica.

Por otra parte, también se puede dar como obsoleto un equipo eléctrico cuando este se encuentra discontinuado o el avance tecnológico ha generado nuevos equipos de mayor precisión y potencia.

Este tipo de situaciones hace que el deseo de adquirir un equipo que tiene complicaciones y que su funcionamiento normal no sea el óptimo y que su venta sea casi imposible.

- Equipos de precisión: los equipos de precisión como escalímetros, llaves de corona, ejes de precisión mecánica, etc. Necesitan estar en un ambiente libre de humedad y que estos sean limpiados constantemente porque son herramientas que no pueden ser modificadas ni una décima de milímetro ya que esto causaría que no encaje o no sirva con precisión, cuando esto no sucede se complica ya que no cuentan con las medidas internacionales y no pueden ser usadas como herramientas, por ende, los reclamos de la modificación de dichos equipos hacen imposible su venta.
- Material en general: para que un ítem sea comercializado debe verse bien y sin imperfecciones, ya que da la apariencia de ser usado. Estos materiales muchas veces son sensibles a los cambios de temperatura ya que pueden oxidarse, romperse, doblarse o deteriorarse de tal manera que no se puede comercializar; por lo tanto, debe darse de baja y o realizar descuentos especiales para su comercialización

La obsolescencia en los inventarios puede ser producto de la estrategia del fabricante, denominada obsolescencia planificada, *“la cual consiste en la pérdida del valor de uso de estos con anterioridad a la vida útil del producto, debido a determinadas acciones u omisiones planificadas por el fabricante.”* (NIC 2, 2020)

Comercializadora Vaca oferta productos ferreteros que tiene cierto grado de obsolescencia aun cuando estos no tengan fecha de caducidad. Si bien es cierto que los productos ferreteros de alguna forma u otra se puede comercializar o recuperar el costo de adquisición podemos decir que el efecto financiero no tiene mucho impacto

Dentro de los ítems que posee la compañía, a continuación, detallamos varios de ellos que han sido revisado por peritos especializados que han emitido su respectivo informe técnico y observaciones sobre el estado del material o del equipo:

## AMO100-10111 AMOLADORA TOTAL 7" 2



Imagen No. 11 Amoladora total 7" 2350W / 8000RPM - 17008780424 / UTG1241806

**Fuente:** Archivos y Bodegas de Comercial Vaca S.C.

### **Características del Daño;**

- Switch de encendido y apagado sometido a voltajes no adecuados para la amoladora
- Interior del armazón del pulsado para accionar el switch encargado del encendido y apagado también se encuentra quemado

### **Mantenimiento Requerido:**

- Reemplazo del kit completo del switch para la amoladora
- Revisión del sistema eléctrico por técnico autorizado, ya que *la garantía no aplica.*
- Mantenimiento preventivo completo para evitar cualquier desperfecto que pueda presentarse.

Recomendaciones:

- Indicar todas las precauciones necesarias a tomar en cuenta al personal responsable de manipular la amoladora para el uso correcto y manipulación en el *momento de la venta y comprobación del uso*.
- Hacer un mantenimiento adecuado a su uso considerando el tiempo que se encuentra en bodega.
- Revisar que haya una correcta instalación eléctrica donde se vaya a probar la amoladora con el voltaje adecuado y la debida conexión a tierra funcionando.

**AMAZI300-3001 AMARRES PARA ZIN Y A**



Imagen No. 12 Amarres para Zing y Acero

**Fuente:** Archivos y Bodegas de Comercial Vaca S.C.

**Características del Daño:**

- Cuerdas de seguridad metálicas diseñadas para fijar en su posición láminas de zinc tipo teja, con una tapa metálica, pese a que de metal se encuentra oxidadas en la parte de las tapas.
- Pese a ser un ítem de un material que no se puede dañar, ya que es de acero el mantenerlas en condiciones no aptas se oxidan y dan una apariencia de un material dañado y que no se puede comercializar.

#### **Mantenimiento Requerido:**

- Dar un mantenimiento adecuado con una solución antioxidante que le permita mantener en condiciones extremas.
- Revisión del lugar donde se encuentra almacenadas, *la garantía no aplica.*
- Mantenimiento preventivo completo para evitar cualquier desperfecto que pueda presentarse.

#### **Recomendaciones:**

- Aplicar una solución WD-40 que es un producto multiuso que protege todo tipo de metal del óxido y de la corrosión, también, no permite que la humedad penetre en las fisuras de los inventarios y además lubrica y mantiene en buen estado por mucho más tiempo.

**ARME100-2055 ARMEX 15x15x 5 mm**



Imagen No. 13 Armax

**Fuente:** Archivos y Bodegas de Comercial Vaca S.C.

**Características del Daño:**

- Son armaduras electro soldadas planas para reforzamiento de hormigón, fabricadas con acero de alta resistencia, lisos y corrugados,
- Pese a ser un ítem de un material que no se puede dañar, ya que es de acero el mantenerlas en condiciones no aptas se oxidan y dan una apariencia de un material dañado y que no se puede comercializar.
- Las estructuras se encuentran dobladas en varias puntas y en algunos casos se encuentran dobladas por la mitad.

**Mantenimiento Requerido:**

- Dar un mantenimiento adecuado con una solución antioxidante que le permita mantener en condiciones extremas.
- Revisión del lugar donde se encuentra almacenadas, *la garantía no aplica.*
- Mantenimiento preventivo completo para evitar cualquier desperfecto que pueda presentarse.

### **Recomendaciones:**

- Aplicar una solución WD-40 que es un producto multiuso que protege todo tipo de metal del óxido y de la corrosión, también, no permite que la humedad penetre en las fisuras de los inventarios y además lubrica y mantiene en buen estado por mucho más tiempo.

### **BOAG200-2000 BOMBA AGUA 7HP-"PTK"**

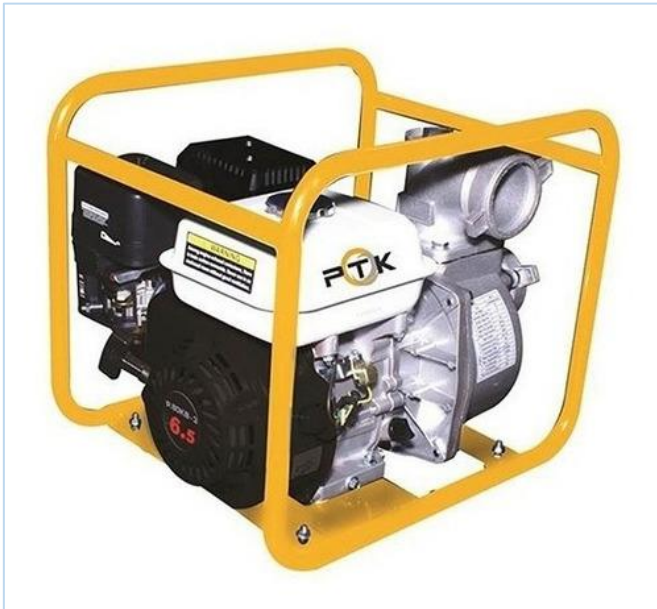


Imagen No. 14 Bomba Agua 7HP

**Fuente:** Archivos y Bodegas de Comercial Vaca S.C.

### **Características del Daño:**

- La bomba de agua tiene un circuito tiene de agua con una presión de 3kg/cm<sup>2</sup> dentro del colector de suministros que se debería cumplir en condiciones normales de operación, la bomba genera una presión de 1.5 kg/cm<sup>2</sup>, presión que no es suficiente para darle fuerza de agua o un caudal de agua suficiente o necesario para la correcta generación de refrigeración de los equipos dentro de una plata de refrigeración o enfriamiento

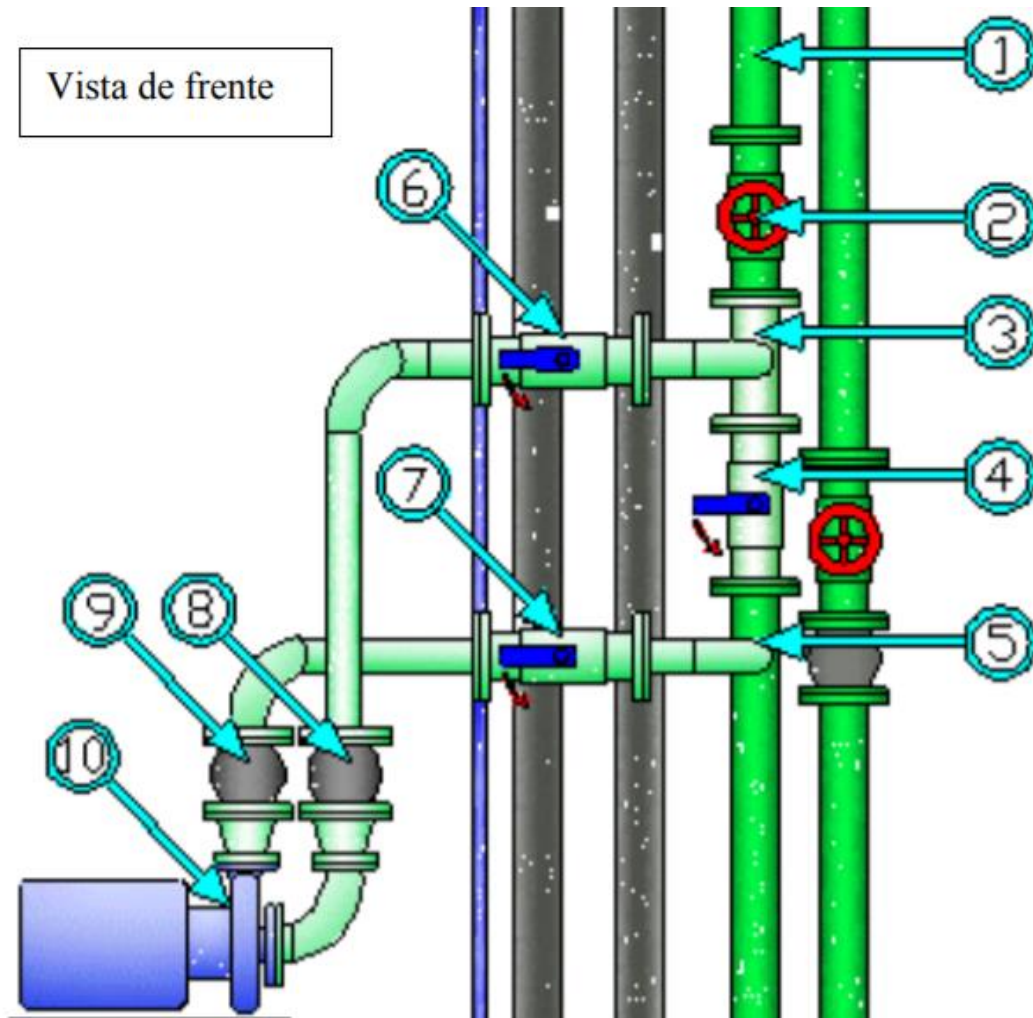


Imagen No. 15 La bomba de agua instalada en planta de trasvasamiento de gas

**Fuente:** Archivos y Bodegas de Comercial Vaca S.C. Informe técnico de la garantía

**Descripción de los elementos del esquema anterior:**

- a. Cañería de suministro de agua de refrigeración.
- b. Válvula de suministro, tipo esclusa.
- c. Derivación en T.
- d. Válvula esférica de la bomba centrífuga.
- e. Derivación en T.
- f. Válvula esférica a la entrada de la bomba.
- g. Válvula esférica a la salida de la bomba.
- h. Acople elástico.
- i. Bomba centrífuga de 25 HP, 80 m<sup>3</sup>/h, 50 m.c.a.

### **Mantenimiento Requerido:**

- Dar un mantenimiento adecuado con una solución antioxidante que le permita mantener en condiciones extremas de tal manera que se verifique constantemente la presión de la bomba.
- Revisión del lugar donde se encuentra almacenadas, *la garantía no aplica.*
- Mantenimiento preventivo completo para evitar cualquier desperfecto que pueda presentarse.

### **Recomendaciones:**

- Dar revisiones constantes Aplicar una solución WD-40 que es un producto multiuso que protege todo tipo de metal del oxido y de la corrosión, también, no permite que la humedad penetre en las fisuras de los inventarios y además lubrica y mantiene en buen estado por mucho más tiempo.

### **COM200-2000 COMPRESOR ADHEPLAST**



Imagen No. 16 Compresor ADHEPLAST

**Fuente:** Archivos y Bodegas de Comercial Vaca S.C.

### **Características del Daño:**

- El compresor tiene dañada la válvula de regulación electrónica ubicada por lo general en la parte trasera del compresor.
- EL mal funcionamiento de la válvula de regulación causa anomalías en los circuitos de climatización lo que de forma continua rompe la placa conductora que sirve de guía del compresor, tipo embrague.

### **Mantenimiento Requerido:**

- Revisar recorrido la tensión de las correas del compresor
- Cambiar el piñón embrague
- Reparar tensor dinámico de las correas de servicios para que el rodamiento de las poleas auxiliares se movilizce de manera correcta.
- Cambie el volante bi-masa del motor ya que esta golpeado, muestra de que tuvo alguna caída.
- La tensión correa buena y no ameritan cambios o posteriores revisiones.
- Las vibraciones causadas por el encendido del motor son irregulares lo que se presume que el motor necesita calibración
- En condiciones de alta presión el motor se vuelve estable
- Se debe cambiar filtro deshidratador y válvula de expansión porque se encuentran en mal estado
- Revisar funcionamiento electro y los electros ventiladores
- Revisar nivel de carga pese a que en los chequeos realizado el nivel de carga es correcto y no amerita ajustes
- No sé a encontrado ninguna obstrucción en recorrido de alta
- Es necesario cambiar el condensador
- El aire tiene libre circulación a través del radiador
- Se verificó que el nivel de aceite es el correcto y no hay excesos
- ***La garantía no aplica.***

### **Recomendaciones:**

- Indicar todas las precauciones necesarias a tomar en cuenta al personal responsable de manipular del compresor para el uso correcto y manipulación en el *momento de la venta y comprobación del uso*.
- Hacer un mantenimiento adecuado a su uso considerando el tiempo que se encuentra en bodega.
- Revisar que haya una correcta instalación eléctrica donde se vaya a probar la amoladora con el voltaje adecuado y la debida conexión a tierra funcionando.

### **ROMASO100-1066 ROLLO MALLA SOLDADA 2x1**



Imagen No. 17 Rollo Malla Soldada 2x1

**Fuente:** Archivos y Bodegas de Comercial Vaca S.C.

### **Características del Daño:**

- Son mallas electro soldadas planas para reforzamiento de hormigón y otras estructuras que requieran más consistencia en la construcción, fabricadas con acero de alta resistencia lisos
- Pese a ser la malla de un material resistente y que no se puede dañar fácilmente, ya que es de acero el mantenerlas en condiciones no aptas se oxidan y dan una apariencia de un material dañado y que no se puede comercializar.

- Las estructuras se encuentran dobladas en varias puntas, han perdido su forma y en algunos casos se encuentran dobladas por la mitad.

### **Mantenimiento Requerido:**

- Dar un mantenimiento adecuado con una solución antioxidante que le permita mantener en condiciones extremas.
- Revisión del lugar donde se encuentra almacenadas, *la garantía no aplica.*
- Mantenimiento preventivo completo para evitar cualquier desperfecto que pueda presentarse.

### **Recomendaciones:**

- Aplicar una solución WD-40 que es un producto multiuso que protege todo tipo de metal del óxido y de la corrosión, también, no permite que la humedad penetre en las fisuras de los inventarios y además lubrica y mantiene en buen estado por mucho más tiempo.

### CAL200-2000 CALEFÓN INSTAMATIC



Imagen No. 18 Calefón INSTAMATIC

**Fuente:** Archivos y Bodegas de Comercial Vaca S.C.

### **Características del Daño:**

- El calefón es un equipo que permite la distribución de agua caliente a las casas o instalaciones, cuyo funcionamiento es a gas y eléctrico con bajo consumo de combustible o luz.
- El daño más común es que los chispero que enciende el gas se desgasten o la chispa no llegue al combustible, también que las varillas que generan el calor se encuentren mal ubicadas y no permita que el agua que circula se caliente adecuadamente.

### **Mantenimiento Requerido:**

- Dar un mantenimiento adecuado a los chisperos y que estos se mantengan colocados apropiadamente para que no se genere escapes de combustibles.
- Revisión del lugar donde se encuentra almacenadas, *la garantía no aplica.*
- Mantenimiento preventivo completo para evitar cualquier desperfecto que pueda presentarse.

### **Recomendaciones:**

- Aplicar una solución WD-40 que es un producto multiuso que protege todo tipo de metal del óxido y de la corrosión, también, no permite que la humedad penetre en las fisuras de los inventarios y además lubrica y mantiene en buen estado por mucho más tiempo.

## **2.1.5.2 Valor Neto de Realización de Inventarios**

Se puede obtener del valor de la venta del inventario detrás de restar todos los costos y todas las erogaciones directas que incurrieron en la venta. (Alonso, 2008)

Dentro del área del conocimiento los Contadores Públicos Autorizados y los profesionales que se desempeñan en el área de Auditoría tienen la experiencia y el conocimiento necesario para realizar una evaluación de los inventarios sea estos internos, es decir que pertenezcan a la empresa o que presten sus servicios profesionales de manera externa.

El Contador General tiene identificado claramente sus responsabilidades, dentro de las que se pueden mencionar:

- Preparar la información contable y financiera para la toma física de inventario
- Supervisar tomas físicas de inventario dentro y fuera de la compañía, dependiendo de la ubicación geográfica de los inventarios.
- Coordinar juntamente con el Gerente Financiero o Auditor los ajustes que deben aplicarse a las cuentas de inventario y que estos a su vez se encuentren ajustados y presentados de la forma más real posible.
- Elaborar un diagrama de procesos para órdenes de compras, dentro de las cuales se puede determinar los tiempos y cantidades de compras de inventario.
- Examinar la documentación pertinente al movimiento contables de inventario.
- Revisar y tomar acciones correctivas conforme a los registros contables que se van realizando en el día a día de la compañía.
- Formular decisiones en función del área de inventario que permitan el control, manejo y despacho.
- Supervisar las acciones del personal del área de inventarios.

- Realizar tomas físicas de los inventarios de manera sorpresiva y aleatoria a los ítems de la compañía para controlar las mercaderías de una manera constante

Muchas compañías dentro de nuestro país no cuentan con un equipo de Auditoría Interna, cuando el auditor sea externo, sus funciones o responsabilidades cambian radicalmente ya que él debe expresar su opinión a través de una carta a la gerencia o un informe final y su opinión de manera general o puntual si tienen inquietudes sobre los inventarios, su opinión será expresada sobre los estados financieros, para lo cual deberá realizar varias pruebas, muestreos aleatorios que permitan comprobar la razonabilidad de las cifras reflejadas en los estados financieros.

Dentro de las actividades y procedimientos que se lleva a cabo del departamento contable, alguno de ellos podemos citar:

- Coordinar, planificar y participar con las entidades de control la toma física de inventarios, de acuerdo con los registros contables.
- Realizar la evaluación periódica de los inventarios de la empresa; de tal manera que, le permita realizar los correctivos necesarios.
- Dependiendo del giro del negocio y la forma de la adquisición de sus inventarios se deber revisar la mercadería en tránsito.
- De igual forma, se debe establecer procesos para las adquisiciones de compras nacionales e internacionales, que incluya un examen exhaustivo.
- EL proceso de compras cuenta con varios auxiliares contables, como son: guías de remisión, ingresos a bodega, registros de bodega, mismos documentos deben ser cotejados con las compras realizadas o facturadas.
- Al igual que en el proceso de compras se debe verificar las salidas del inventario, sea estos para producción, en el caso de que aplique, o para facturación de los inventarios por ventas.
- La revisión de los inventarios en los mayores contables, se debe realizar una conciliación entre el libro mayor y el físico de la compañía.
- Realizar cortes contables o corte documental, sean de facturas manuales, electrónicas, ingresos de bodega o notas de crédito para la revisión de los inventarios.

## 2.2 Inventario reseña histórica

La inseguridad que ha tenido la humanidad desde sus inicios sobre los acontecimientos futuros ha hecho que desarrolle la costumbre de recolectar y almacenar provisiones para salvaguardar las vidas de las personas en tiempos difíciles como catástrofes, escases, sequías o simplemente el de mantener una provisión a futuro para alimentarse o compartir con las demás personas ha generado que la humanidad tenga una provisión. A partir de este punto de vista cada reserva debería ser administrada de la mejor manera; en vista que, los productos, sean alimenticios, herramientas o insumos que se encuentran almacenados ayuden a las personas a proveer en tiempos de escasez, además de asegurarse de que estos productos se mantengan en buen estado por varios años o durante mucho tiempo, porque de ellos dependía su subsistencia y a futuro su economía (Alonso, 2008). La provisión a futuro ha generado que las empresas, independientemente de su giro de negocio, sean industrial, comercial o cualquier tipo de empresa que maneje inventarios, su objetivo principal es adecuar su infraestructura y que su ambientación sea la más propicia para que los inventarios se mantengan en óptimas condiciones para ser intercambiados; por lo tanto, es necesario tener la cantidad óptima de inventario, mantener los proveedores necesarios para garantizar la normal rotación de los inventarios y de esta manera le permitirá mantener una competitividad en el mercado (Paz y Gómez, 2012).

La adecuada administración de los inventarios es proveer o suministrar a las empresas: bienes, materiales o insumos que le garantice la operación normal y continua de la misma. El reto que cada compañía tiene cada día es el de reducir al máximo los costos mantenimiento, almacenaje y distribución de los inventarios, sin incurrir en sobre abastecimiento o subabastecimiento de inventario y de esta forma poder cubrir la obligaciones contraídas con sus clientes presentes y futuros; también el mantener un equilibrio entre la demanda de inventarios y los costos que incurre para la adquisición, manteniendo un nivel óptimo y apropiado de stock de inventarios (Paz y Gómez, 2012).

Los inventarios, de acuerdo con la calificación de los Activos se clasifican por su liquidez; por lo tanto, se encuentran dentro de los Activos Corrientes Realizables, ya que a través de una transacción (comercialización, intercambio o venta) pueden transformarse en efectivo y de esta manera se convierten en una fuente muy importante de efectivo – ingresos para la empresa (De Juan Vigaray, 2005).

### **2.2.1 Los Inventarios y su importancia**

De acuerdo con la NIC 2 Inventarios:

Los inventarios corresponden a los activos, cuando, son:

- a) Adquiridos para futura comercialización en el curso normal de la operación.
- b) Posterior al proceso de producción están encaminados a la venta; o
- c) Considerados para el proceso productivo en forma de materiales o suministros (NIC 2, 2020).

Los conceptos o definiciones de los inventarios se los puede conocer de diferentes puntos de vista de diferentes autores y estos pueden variar entre uno y otro, (Velásquez, 2015), los inventarios son existencias de productos dentro de un determinado lugar o espacio en un tiempo determinado. (Zapata, 2017) cuya finalidad es ponerlos a la venta y obtener una ganancia.

Las empresas de tipo comercial, que basan sus operaciones en las ventas de sus mercaderías o fundamentalmente en la comercialización de sus ítems o productos finales. (Guerrero, 2020), determina que dentro de una empresa comercializadora los inventarios que son comercializado ya no requieren modificación alguna; por lo tanto, son considerados como productos terminados. Dentro del conocimiento de los inventarios es de suma importancia contar con información resumida, analizada y actualizada, para mantener el control de este activo. Adicionalmente, conocer los procesos mediante se realiza la provisión y distribución de una forma adecuado, considerando las características de los productos y en el momento de la comercialización evitar aumentos se debe

considerar los costos o las posibles pérdidas dentro de la gestión y distribución de los inventarios.

### 2.2.2 Tipos de Inventarios

Dentro de la clasificación o tipos de inventarios podemos encontrar una clasificación que rige de acuerdo con la naturaleza de la empresa o giro del negocio, misma que será utilizada dentro de la compañía a buen criterio de los administradores. Según Alonso, 2006, existen varios juicios que se los puede clasificar en seis grupos, como son: por funcionalidad, por qué mantenimiento, por tiempo que debe permanecer, por su origen, por su valor y el tipo de producto.

**Funcional:** como su nombre lo indica depende de la función para la cual se va a emplear a los inventarios o del giro de negocio de la empresa: industrial, comercial o manufacturera.

- **Inventario de materia prima:** si hablamos de costos podemos decir que es el primer elemento del costo y está compuesto por los materiales principales para ser incluidos en el producto final o semielaborado; es decir que está dentro del proceso de producción dentro de la empresa. El tipo de materia prima dependerá de que clase de producto se requiere elaborar (Santillan, 2013). El inventario de materia prima forma parte principal de toda empresa manufacturera.
- **Inventario de productos en proceso:** considerados como productos semielaborados, puesto que estos se aún no ha concluido su proceso productivo; sin embargo, este nivel intermedio de producción para una empresa puede ser el proceso final para otra empresa o el punto de partida para otra compañía, como por ejemplo el proceso de producción de la harina. Dentro de este proceso de producción, la compañía, ha incurrido en varios costos y gastos necesarios para que producción como la mano de obra. Los inventarios de productos en proceso también se encuentran en empresas manufactureras. (Alonso, 2008).

- Inventario de productos terminados: forma un conjunto de los elementos del costo como materia prima, mano de obra y los costos indirectos de fabricación y como resultado de su transformación nos permite obtener un producto terminado mismo que será para la comercialización o utilización dentro o fuera de un país de manera directa (Ávila, 2010).

**¿Por qué mantener los inventarios?:** para que los inventarios se mantengan en la compañía, deben cumplir con un propósito o una motivación de los mismo, dentro de los cuales podemos citar los siguientes:

- Por precaución: como medida de prevención se deben mantener los productos en las bodegas de la compañía para que en caso de desabastecimiento estos puedan cubrir la demanda y la fidelidad de los clientes.
- Giro del Negocio: dentro de un sinnúmero de compañías los inventarios constituyen el factor principal de sus ingresos, ya que a través de la producción y comercialización las empresas pueden generar recursos para cubrir sus costos y gastos y nuevamente generar más recursos y también para obtener ganancias.
- Estratégicos: Muchas empresas ha generado muchas ganancias a través de mantener sus productos en bodega en tiempos de mayor necesidad, cuya estrategia principal, es el de obtener una mayor ganancia en el momento de la venta, porque al momento en el que el mercado hay una escasez el precio de los productos se eleva.

**¿Qué tiempo debo mantener los productos?:** El tiempo considerable que los inventarios deben permanecer dentro de una empresa dependerá del tipo de producto que se maneje, ya que dentro de estos podemos encontrar productos que tienen una fecha límite o conocida como fecha de caducidad, productos perecibles o productos que no son perecibles.

- Productos perecibles: son productos que por su naturaleza tienen fecha de caducidad o vencimiento o que simplemente con pasar del tiempo van perdiendo su contextura o forma original.

- **Productos no Perecibles:** también considerados productos que, por su forma, producción o naturaleza no caducan o no pierden su esencia por un largo período, sin embargo, que algunos de ellos necesitan de cuidado para alargar su vida útil o mantenerlos de manera agradable a la vista para su venta.

Los productos que comúnmente se comercializan en una ferretería son productos no perecibles que por su naturaleza su vida útil es de muchos años, sin embargo, dichos productos no se pueden dejar a la intemperie o descuidarlos ya que perderían su forma natural o sufrirían algún tipo de descomposición que haría que su estado original no sea lo mismo o que al sufrir algún desperfecto su valor de mercado no sería lo mismo.

**Origen de producción o procedencia:** el origen o procedencia de los productos, no es nada más que si el producto es de producción nacional o extranjera.

- **Productos Importados:** son aquellos productos que son adquiridos o fabricados fuera de su país de origen y que son comercializados a nivel mundial, dentro de la valoración de los inventarios, los costos en los que se incurra en la importación deben ser considerados en el momento de establecer su costo final.
- **Productos Nacionales:** son productos de fabricación o producción nacional que posteriormente pueden convertirse productos importados para otros países.

**Valor del Inventario:** El valor que se debe dar a cada uno de los ítems de los inventarios, dependerá de las características particulares de cada producto, por tal motivo se puede clasificar de diferentes maneras, unos pueden ser por el mayor valor y otros por su menor valor de comercialización, también puede darse por la rotación que tienen en el momento de comercialización.

- **A:** Cuando un producto tiene un costo alto de mantenimiento o almacenaje, lo más recomendable es que se deba tener en pocas cantidades o las necesarias para cubrir la demanda requerida.

- B: Si el producto tiene un valor medio de mantenimiento, se debe considerar la rotación de este y las cantidades razonables que se pueda tener, tenerlo en muchas cantidades se puede incurrir en costos innecesarios de mantenimiento y almacenaje.
- C: Pese a los productos pueden ser de bajo valor de mantenimiento, no es recomendable tenerlo en grandes cantidades, primero se debe considerar la naturaleza del producto, su caducidad o expiración.

**Los Tipos de productos:** toda empresa por muy pequeña que sea esta, tiene un conocimiento previo de los productos que desea comercializar, aun cuando su conocimiento sea empírico determina el cuidado que debe darle a sus productos y la forma en la cual los va a almacenar y los va a comercializar, tomando primeramente la naturaleza del producto como referente para su venta

### 2.2.3 Costos de Inventarios

Los inventarios dentro de una compañía tienen varios costos asociados que son necesarios para su adquisición, puesta en bodega; así como también, los valores incurridos en los impuestos, intereses, traslado, transporte, carga y en algunos casos los de transformación que son estrictamente necesarios para que se puedan comercializar o utilizar.

- **Costos de adquisición:**

Los valores generados en la adquisición de los inventarios están compuestos por el precio en sí del producto, los impuestos que son parte de los aranceles de importación y de acuerdo a la naturaleza del producto impuesto por su nacionalización, la movilización o los transportes que se debe costear para el manejo de la mercadería, almacenamiento de los inventarios, antes y durante el proceso de adquisición y otros que se puede incurrir en la adquisición de los inventarios.

Adicionalmente, se deben considerar los descuentos, promociones y rebajas que se dan en la comercialización de los productos, el conjunto de estos gastos determina el costo de adquisición del inventario. (NIC 2, 2020).

- **Costo de transformación:** existen varios inventarios que necesariamente tienen que tener un proceso de transformación para ser comercializados, dentro de este proceso de transformación se invierte en materias primas que serán la esencia misma del producto, mano de obra calificada que aportará en la transformación del inventario y otros costos que indirectamente se tendrá que incurrir para la transformación. (Ávila, 2010)

Si bien es cierto que se incurre en diferentes costos de transformación, existe costos que no necesariamente significa desembolso de dinero, uno de los más claros ejemplos es la depreciación de la maquinaria.

- **Otros Costos:** de acuerdo con la NIC 2:

Los otros costos de los inventarios no necesariamente se pueden verificar con facilidad o cuantificar en estos; sin embargo, son muy necesarios para la transformación del inventario. (NIC 2, 2020).

#### 2.2.4 Método de costeo de Inventarios

Toda compañía que cuente con inventarios dentro de su administración conoce que es de suma importancia el control y costeo de sus inventarios, la manera en que se los contabiliza y como valorar los mismos en caso de que se deba actualizar su valor comercial, dentro de los métodos más conocidos por los contadores y asistentes en los métodos de costeo, tenemos:

- Primeras entradas, primeras salidas PEPS
- Últimas entradas, primeras salidas UEPS
- Promedio Ponderado.

#### **2.2.4.1 Método PEPS: Primeras en entrar; primeras en salir**

Esta forma de costear los inventarios es muy común en las empresas que tienen inventarios perecibles, de tecnología y moda ya que las primeras existencias que entran al inventario deben ser las primeras que se deben comercializar.

Dentro de una empresa manufacturera, los inventarios que ingresaron en inicio tendrán la prioridad de ser considerados para la producción. (Velásquez, 2015)

#### **2.2.4.2 Método Promedio Ponderado**

El promedio ponderado es uno de los métodos más aceptados por muchas compañías ya que pretende dar un costo más real, la relación directa con el costo de los inventarios son las fechas de adquisición o de ingreso al sistema contable. El promedio ponderado no es más que la división de los costos totales de los inventarios en una fecha determinada versus los inventarios que tenemos disponibles para la venta a la misma fecha.

Las transacciones de comparar los costos totales versus los disponibles para la venta nos dan una variación en el costo final que en una economía estable y de inflación muy baja son casi imperceptibles. (Bohórquez, 2015).

#### **2.2.5 Gestión de Inventarios**

Dentro de una empresa comercializadora o que su giro del negocio es de compra y vender mercaderías la gestión de inventarios es de vital importancia para el negocio en marcha; pues, su objetivo es analizar el movimiento de los inventarios dentro de la compañía a fin de que se pueda mantener en la bodega las cantidades óptimas, tomando en cuenta los volúmenes de ventas, los desperdicio, y una parte muy importante la rotación de estos. La gestión de inventarios también nos ayuda al control y el desarrollo de las transacciones de los inventarios ya que estos a través de la comercialización se constituirán en los ingresos de la compañía. (Guerrero, 2020)

La administración de los inventarios es de suma importancia dentro de la empresa para obtener un equilibrio adecuado para cubrir la demanda de los clientes y el stock mínimo y máximo para que su administración no incurra en costos y gastos innecesarios en el almacenaje, mantenimiento y control. Según (Alonso, 2008), La gestión de inventarios brinda un sinnúmero de oportunidades para la empresa en la toma de decisiones; de tal manera que, le permite planificar o proyectar sus compras de inventarios, a su vez también podrá establecer políticas para minimizar los riesgos y mejorar su rentabilidad. (Velásquez, 2015)

La gestión de inventarios tiene sus ventajas y desventajas que podemos citar a continuación:

### **Ventajas de Gestión de Inventarios**

- 1) El control del inventario a través de la gestión permite a la compañía a evitar pérdidas innecesarias.
- 2) Evitar daños en los inventarios para minimizar las devoluciones por parte de los clientes.
- 3) Controlar los movimientos de inventarios contable y físicamente; de tal manera que, los robos se minimizan.
- 4) Controlar los inventarios de baja rotación, y tomar decisiones sobre los que no han sido vendidos.
- 5) Evita que la empresa mantenga o genere inventarios que tengan caducidad, generando pérdidas por esto motivo.
- 6) La administración de los inventarios ayuda a la empresa a mantener un stock mínimo y máximo de mercaderías.

- 7) Brinda a los administradores de la empresa la información suficiente y fehaciente para tomar de decisiones;
- 8) Permite reducir costos nuevos o anteriores innecesario en la administración y manejo de los inventarios.
- 9) Permite mantener una planificación a tiempo para la realizar la compra o los pedidos de inventario.
- 10) Permite reflejar los valores reales y confiables en los estados financieros y que estos sean consecuentes con los inventarios físicos.

### **Desventajas de Gestión de Inventarios**

- 1) Todo control dentro de una compañía no es tomado de buena manera, ya que involucra a muchos colaboradores para que su ejecución se lleve a cabo, la implementación de los cambios toma tiempo y un compromiso fuerte de parte de los Administradores y personal a cargo.

La implementación de un control de inventario es un proceso integrado y dinámico donde se establecen objetivos, políticas y estrategias relacionadas entre sí con el fin de garantizar el correcto manejo de inventario.

Según lo descrito por Murillo y Murillo (2013), para una buena gestión de inventarios es importante definir:

- La mercadería para pedir.
- La cantidad de pedido para abastecer la demanda sin inflar los costos.
- El tiempo en que se debe realizar el pedido.
- Lugar de almacenamiento.
- La manera de evaluar el nivel de *stock*.
- Sistema de reaprovisionamiento (Murillo y Murillo, 2013).

### **3. CAPÍTULO III LOS INVENTARIOS Y SU NORMATIVA**

#### **3.1 Norma Internacional de Contabilidad No. 2 Inventarios**

La Norma Internacional de Contabilidad No. 2 Inventarios (NIC2), describe el tratamiento contable que ha de darse a los inventarios, el objetivo de esta norma es *“Suministrar una guía práctica para la determinación del costo de los inventarios, así como para el subsiguiente reconocimiento como gastos de período, incluyendo también cualquier deterioro que rebaje el importe en libros al valor neto realizable”* (NIC 2, 2020).

En la norma se detalla los métodos de la forma en que se deben valorar o utilizar para atribuir costos a los inventarios. En la Norma Internacional de Contabilidad No. 2, se puntualiza minuciosamente los conceptos que ayudan a comprender la valoración de los inventarios, a continuación, podemos resumir los conceptos más importantes de dicha norma.

#### **3.2 Medición de los Inventarios**

Dentro de esta medición se considerará inventarios de la misma línea de productos, con la finalidad de que su uso y composición sean similares, así como también su comercialización se encuentre dentro de una misma área geográfica.

Los inventarios se medirán al costo o al valor neto realizable, tomado el valor menor entre estos, dentro del costo de los inventarios se debe tomar en cuenta todos los componentes de su adquisición.

### 3.3 Costos de los Inventarios

Para determinar el costo de los inventarios debemos considerar:

- Costos de adquisición.
- Costos de transformación.
- Otros costos en los que se haya incurrido para darles su condición y ubicación actuales.

Dentro de estos costos se debe tomar en cuenta los que hubiera incurrido para dar a los mismos su condición y ubicación actuales.

### 3.4 Fórmulas del costo

La fórmula del Valor Neto de Realización se lo puede detallar de la siguiente manera: Valor Neto de Realización es igual al Precio estimado de venta menos costos estimados para terminar la producción menos costos estimados necesarios para la venta.

**Tabla 4** Formula del VNR

$$\text{VNR} = \text{PVE} - (\text{CET} + \text{CEV})$$

- VNR : Valor Neto de Realización  
PVE : Precio de Venta Estimado  
CET : Costos estimados para terminar la producción  
CVE : Costos estimados necesarios para la venta

Elaborado por el autor

### 3.5 Valor Neto de Realización

La normativa define este concepto como “*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*” (NIC 2, 2020). Se puede decir entonces, que es el valor que la entidad espera vender su inventario.

Según lo señalado en el párrafo 6 de la NIC 2, el Valor Neto Realizable (VNR) 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 (NIC 2, 2020).

**Tabla 5** Cálculo del Valor Neto de Realización

Prod.	Cantidad	Costo Unitario	P. Venta Unitario	Gasto de Vta unitario	VNR Unitario	Diferencia deterioro	Diferencia Total
	<b>a</b>	<b>b</b>	<b>c</b>	<b>d</b>	<b>e = c - d</b>	<b>f = b &lt; e</b>	<b>g = f * a</b>
<b>A</b>	1.540,00	35,80	44,75	14,50	30,25	5,55	8.547,00
<b>B</b>	2.500,00	40,50	50,63	7,60	43,03	(2,53)	0,00
<b>C</b>	3.650,00	28,00	35,00	10,12	24,88	3,12	11.388,00
					<b>Total</b>	<b>Provisión</b>	<b>19.935,00</b>

Elaborado por: Richard Montoya

En el caso de que los inventarios se encuentren dañados o deteriorados, se encuentren total o parcialmente obsoletos, puede ser que su valor estimado de venta no sea recuperable, por lo que se debe rebajar el saldo, hasta que el costo sea igual al valor neto razonable.

Las estimaciones del valor neto razonable se basarán en la información más fiable que se disponga, en el momento de hacerlas, acerca del importe por el que se espera realizar los inventarios.

La Norma Internacional de Contabilidad No.8 Políticas Contables, Cambios en las Estimaciones Contables y Errores, reconoce que “*Existen partidas de los estados financieros que no pueden ser medidas con precisión, sino sólo estimadas*” (NIC 2, 2020).

Dentro de estas estimaciones se encuentran:

- Obsolescencia de inventarios
- Valor razonable de activos

### **3.6 Reconocimiento del Gasto**

Dentro de los gastos que deben ser reconocidos en el período en que ocurra la rebaja o pérdida, la norma describe, el importe de cualquier rebaja de valor, así como todas las demás pérdidas de inventario.

Al enajenar las existencias el valor en libro de las mismas se reconocerá como un gasto del ejercicio en el que se reconozcan los correspondientes ingresos ordinarios. El importe de cualquier rebaja de valor, hasta alcanzar el valor neto realizable, así como todas las demás pérdidas en las existencias, se reconocerá en el ejercicio en que ocurra la rebaja o la pérdida. El importe de cualquier reversión de la rebaja de valor que resulte de un incremento en el valor neto realizable se reconocerá como una reducción en el valor de las existencias, que hayan sido reconocidas como gasto, en el ejercicio en que la recuperación del valor tenga lugar.

Es importante anotar que el costo de algunas existencias se podrá ser incorporado a otras cuentas de activo, por ejemplo, las existencias que se empleen como componentes de los trabajos realizados, por la empresa, para los elementos del inmovilizado material.

### **3.7 Información para Revelar**

En su párrafo 36 la NIC 2, indica las revelaciones que deben presentarse en el área de inventarios, entre otras se incluyen:

- Políticas contables adoptadas para la medición de los inventarios, incluyendo la fórmula de medición de costos utilizada. (NIC 2, 2020)
- Importe total en libros de los inventarios, e importes parciales según la entidad. (NIC 2, 2020)
- Importe en libros de los inventarios que se contabilicen por su valor razonable menos los costos de venta. (NIC 2, 2020)
- Importe de los inventarios reconocido como gasto durante el período. (NIC 2, 2020)
- Importe de las rebajas de valor de los inventarios que se han reconocido como gasto en el período. (NIC 2, 2020)
- Importe de las reversiones en las rebajas de valor anteriores, que se han reconocido como una deducción. (NIC 2, 2020)

Según lo descrito anteriormente se observa que la Norma Internacional de Contabilidad No. 2 Inventarios permite registrar inmediatamente al ser reconocidas, la obsolescencia de inventario o pérdida de valor en los mismos.

Menciona que debe registrarse como gasto del período la rebaja de valor o pérdida de los inventarios en el período en que ocurra, es de hacer notar que no hace referencia a que debe seguir un procedimiento de aprobación por parte de una autoridad fiscal para realizar este registro.

### 3.8 Tratamiento de la NIC 2 por obsolescencia de Inventarios

En la empresa “Comercial Vaca”; al realizar su toma física de inventario el 31 de diciembre de 2019, se detectó inventario obsoleto valorado en Q.50,00.00, por lo que procede a realizar el ajuste correspondiente.

**Tabla 6** Registro Contable

Prod.	Cantidad	Costo Unitario	Costo Total	% Obsolesc	
	a	b	c = a * b		
<b>A</b>	1.540,00	35,80	55.132,00	0,02	1.102,64
<b>B</b>	2.500,00	40,50	101.250,00	0,04	4.050,00
<b>C</b>	3.650,00	28,00	102.200,00	0,08	8.176,00
			Total Provisión:		13.328,64
<b>Detalle</b>				<b>Debe</b>	<b>Haber</b>
<b>Pérdida por deterioro de inventarios</b>				13.328,64	
		Inventarios			13.328,64
<b>v/ Obsolescencia de inventarios</b>					

Elaborado por: Richard Montoya

La Norma Internacional de Contabilidad NIC. 2 inventarios, permite registrar la provisión y pérdida de inventarios obsoletos al ser identificada, por lo que debe

realizarse la rebaja de libros contables el monto del inventario obsoleto al conocerse en el año 2019.

Como se ha mencionado el valor de los inventarios pueden sufrir pérdida de valor debido a varios factores, como por cambio de moda o exceso de oferta de dicha mercadería, puede que no llegue a venderse por el valor que fue programado, o debido a que los costos para llevar esa mercadería a la venta subieron. La Norma Internacional de Contabilidad NIC 2, permite ajustar los inventarios en este tipo de caso.

### 3.9 Cálculo del VNR Inventario Comercial Vaca S.C.

Este tratamiento contable y cálculos del valor neto de realización de los inventarios obsoletos de Comercial Vaca S. C., se lo realiza detalla a continuación:

**Tabla 7** Amoladora Total 7"2

Código	Cantidad	Costo Unitario	Precio Estimado de Venta	Gasto de Vta unitario <sup>1</sup>	VNR Unitario	Diferencia deterioro	Diferencia Total
	<b>a</b>	<b>b</b>	<b>c</b>	<b>d</b>	<b>e = c - d</b>	<b>f = b &lt; e</b>	<b>g = f * a</b>
AMO100-104	3,00	104,33	119,98	4,50	115,48	104,33	312,98
<b>Total</b>						<b>Provisión</b>	<b>312,98</b>

<sup>(1)</sup> Gasto de Ventas unitario

- Fletes
- Otros costos
- Descargue
- Comisiones

Elaborado por el autor

Los daños que encuentran en la Amoladora Total 7"2 son: switch de encendido y apagado sometido a voltajes no adecuados para la amoladora, interior del armazón del pulsado para accionar el swith encargado del encendido y apagado también se encuentra quemado, que no serán de fácil su comercialización; sin embargo, en el análisis del Valor Neto de Realización, encontramos que el Costo Unitario USD. 104,33 adicionados los gastos adicionales para venta: flete USD. 2,90; Otros (empaques - fundas) USD. 0,40;

Descargue USD. 0,60; Comisiones USD. 0,60. Con relación a el Precio Estimado de Ventas USD. 119,98, no ha generado una diferencia por deterioro; por lo tanto, no se genera una pérdida por deterioro.

**Tabla 8** Amarres para Zing y Acero

Código	Cantidad	Costo Unitario	Precio Estimado de Venta	Gasto de Vta unitario <sup>1</sup>	VNR Unitario	Diferencia deterioro	Diferencia Total
	<b>a</b>	<b>b</b>	<b>c</b>	<b>d</b>	<b>e = c - d</b>	<b>f = b &lt; e</b>	<b>g = f *a</b>
AMAZI300-3001	2.553,00	0,07	0,08	0,03	0,05	0,07	170,49
<b>Total Provisión</b>							<b>170,49</b>

<sup>(1)</sup> Gasto de Ventas unitario

Fletes

Otros costos

Descargue

Comisiones

Elaborado por el autor

Los daños que encuentran en las Amarres para Zing y Acero son cuerdas de seguridad metálicas diseñadas para fijar en su posición láminas de zinc tipo teja, con una tapa metálica, pese a que de metal se encuentra oxidadas en la parte de las tapas; pese a ser un ítem de un material que no se puede dañar, ya que es de acero el mantenerlas en condiciones no aptas se oxidan y dan una apariencia de un material dañado que no serán de fácil su comercialización; sin embargo, en el análisis del Valor Neto de Realización, encontramos que el Costo Unitario USD. 0,07 adicionados los gastos adicionales para venta: flete USD. 0,03. Con relación a el Precio Estimado de Ventas USD. 0,08, no ha generado una diferencia por deterioro; por lo tanto, no se genera una pérdida por deterioro.

**Tabla 9** ARMEX 15x15x 5 mm

Código	Cantidad	Costo Unitario	Precio Estimado de Venta	Gasto de Vta unitario <sup>1</sup>	VNR Unitario	Diferencia deterioro	Diferencia Total
	<b>a</b>	<b>b</b>	<b>c</b>	<b>d</b>	<b>e = c - d</b>	<b>f = b &lt; e</b>	<b>g = f *a</b>
ARME100-2055	4,00	31,24	35,92	2,25	33,67	31,24	124,94
<b>Total Provisión</b>							<b>124,94</b>

<sup>(1)</sup> Gasto de Ventas unitario

- Fletes
- Otros costos
- Descargue
- Comisiones

Elaborado por el autor

Los daños que encuentran en el ARMEX 15x15x 5 mm son armaduras electro soldadas planas para reforzamiento de hormigón, fabricadas con acero de alta resistencia, lisos y corrugados, que pese a ser un ítem de un material que no se puede dañar, ya que es de acero el mantenerlas en condiciones no aptas se oxidan y dan una apariencia de un material dañado y que no se puede comercializar, las estructuras se encuentran dobladas en varias puntas y en algunos casos se encuentran dobladas por la mitad, no serán de fácil su comercialización; sin embargo, en el análisis del Valor Neto de Realización, encontramos que el Costo Unitario USD. 31,24 adicionados los gastos adicionales para venta: flete USD. 1,90; Otros (Aislante) USD. 0,15; Descargue USD. 0,20. Con relación a el Precio Estimado de Ventas USD. 35,92, no ha generado una diferencia por deterioro; por lo tanto, no se genera una pérdida por deterioro.

**Tabla 10** BOMBA AGUA 7HP-"PTK

Código	Cantidad	Costo Unitario	Precio Estimado de Venta	Gasto de Vta unitario <sup>1</sup>	VNR Unitario	Diferencia deterioro	Diferencia Total
	<b>a</b>	<b>b</b>	<b>c</b>	<b>d</b>	<b>e = c - d</b>	<b>f = b &lt; e</b>	<b>g = f *a</b>
BOAG200-2000	1,00	134,40	154,56	12,44	142,12	134,40	134,40
<b>Total Provisión</b>							<b>134,40</b>

<sup>(1)</sup> Gasto de Ventas unitario

- Fletes
- Otros costos
- Descargue
- Comisiones

Elaborado por el autor

Los daños que encuentran en la Bomba de agua 7HP tiene un circuito tiene de agua con una presión de 3kg/cm2 dentro del colector de suministros que se debería cumplir en condiciones normales de operación, la bomba genera una presión de 1.5 kg/cm2, presión que no es suficiente para darle fuerza de agua o un caudal de agua suficiente o necesario para la correcta generación de refrigeración de los equipos dentro de una plata de refrigeración o enfriamiento, que no serán de fácil su comercialización; sin embargo, en el análisis del Valor Neto de Realización, encontramos que el Costo Unitario USD. 134,40 adicionados los gastos adicionales para venta: flete USD. 12,90; Otros (empaques

- fundas) USD. 0,54. Con relación a el Precio Estimado de Ventas USD. 154,56, no ha generado una diferencia por deterioro; por lo tanto, no se genera una pérdida por deterioro.

**Tabla 11 COMPRESOR ADHEPLAST**

Código	Cantidad	Costo Unitario	Precio Estimado de Venta	Gasto de Vta unitario <sup>1</sup>	VNR Unitario	Diferencia deterioro	Diferencia Total
	<b>a</b>	<b>b</b>	<b>c</b>	<b>d</b>	<b>e = c - d</b>	<b>f = b &lt; e</b>	<b>g = f *a</b>
COM200-2000	5,00	212,93	244,87	16,29	228,58	212,93	1.064,66
<b>Total Provisión</b>							<b>1.064,66</b>

<sup>(1)</sup> Gasto de Ventas unitario

- Fletes
- Otros costos
- Descargue
- Comisiones

Elaborado por el autor

Los daños que encuentran en el Compresor ADHEPLAST tiene dañada la válvula de regulación electrónica ubicada por lo general en la parte trasera del compresor, el mal funcionamiento de la válvula de regulación causa anomalías en los circuitos de climatización lo que de forma continua rompe la placa conductora que sirve de guía del compresor, tipo embrague, que no serán de fácil su comercialización; sin embargo, en el análisis del Valor Neto de Realización, encontramos que el Costo Unitario USD. 212,93 adicionados los gastos adicionales para venta: flete USD. 14,80; Otros (empaques - fundas) USD. 0,49. Con relación a el Precio Estimado de Ventas USD. 244,87, no ha generado una diferencia por deterioro; por lo tanto, no se genera una pérdida por deterioro.

**Tabla 12 ROLLO MALLA SOLDADA 2x1**

Código	Cantidad	Costo Unitario	Precio Estimado de Venta	Gasto de Vta unitario <sup>1</sup>	VNR Unitario	Diferencia deterioro	Diferencia Total
	<b>a</b>	<b>b</b>	<b>c</b>	<b>d</b>	<b>e = c - d</b>	<b>f = b &lt; e</b>	<b>g = f *a</b>
ROMASO100-1066	2,00	242,38	278,73	22,24	256,49	242,38	484,75
<b>Total Provisión</b>							<b>484,75</b>

<sup>(1)</sup> Gasto de Ventas unitario

Fletes  
 Otros costos  
 Descargue  
 Comisiones

Elaborado por el autor

Los daños que encuentran en el Rollo malla soldada 2x1, son mallas electro soldadas planas para reforzamiento de hormigón y otras estructuras que requieran más consistencia en la construcción, fabricadas con acero de alta resistencia lisos, pese a ser la malla de un material resistente y que no se puede dañar fácilmente, ya que es de acero el mantenerlas en condiciones no aptas se oxidan y dan una apariencia de un material dañado y que no se puede comercializar., que no serán de fácil su comercialización; sin embargo, en el análisis del Valor Neto de Realización, encontramos que el Costo Unitario USD. 242,38 adicionados los gastos adicionales para venta: flete USD. 20,00; Otros (empaques - lubricante) USD. 2,00; Descargue USD. 0,40. Con relación a el Precio Estimado de Ventas USD. 278,73, no ha generado una diferencia por deterioro; por lo tanto, no se genera una pérdida por deterioro.

**Tabla 13 CALEFÓN INSTAMATIC**

Código	Cantidad	Costo Unitario	Precio Estimado de Venta	Gasto de Vta unitario <sup>1</sup>	VNR Unitario	Diferencia deterioro	Diferencia Total
	a	b	c	d	e = c - d	f = b < e	g = f * a
CAL200-2000	4,00	321,28	369,47	28,13	341,34	321,28	1.285,11
<b>Total Provisión</b>							<b>1.285,11</b>

<sup>(1)</sup> Gasto de Ventas unitario

Fletes  
 Otros costos  
 Descargue  
 Comisiones

Elaborado por el autor

Los daños que encuentran en el Calefón Instamatic es un equipo que permite la distribución de agua caliente a las casas o instalaciones, cuyo funcionamiento es a gas y eléctrico con bajo consumo de combustible o luz, el daño más común es que los chispero que enciende el gas se desgasten o la chispa no llegue al combustible, también que las varillas que generan el calor se encuentren mal ubicadas y no permita que el agua que circula se caliente adecuadamente, no serán de fácil su comercialización; sin embargo,

en el análisis del Valor Neto de Realización, encontramos que el Costo Unitario USD. 321,28 adicionados los gastos adicionales para venta: flete USD. 12,90; Otros (empaques - fundas) USD. 10,40; Descargue USD. 2,80; Comisiones USD. 2,03. Con relación a el Precio Estimado de Ventas USD. 369,47, no ha generado una diferencia por deterioro; por lo tanto, no se genera una pérdida por deterioro.

### 3.10 Cálculo de la Provisión por Obsolescencia de los Inventario de Comercial Vaca S.C.

De acuerdo con el número de ítems Comercial Vaca S.C; considera que es muy recomendable realizar una Provisión por Obsolescencia del 20% del total del Precio Estimado de Venta, debido a que hay una alta probabilidad de que se puedan vender los inventarios.

Código	Cantidad	Costo Unitario	Costo Total
	<b>a</b>	<b>b</b>	<b>c = a * b</b>
AMO100-104	3,00	104,33	312,98
AMAZI300-3001	2.553,00	0,07	170,49
ARME100-2055	4,00	31,24	124,94
BOAG200-2000	1,00	134,40	134,40
COM200-2000	5,00	212,93	1.064,66
ROMASO100-1066	2,00	242,38	484,75
CAL200-2000	4,00	321,28	1.285,11
Total Costo de Inventarios			3.577,33
% de Provisión por Obsolescencia			20,00%
<b>Total de la Provisión</b>			<b>715,47</b>

El valor de la provisión, no es valor representativo que pueda afectar significativamente a los Estados Financieros, además, se debe considerar que el incremento de precio de los inventarios y su probabilidad de venta, el valor de la provisión tiende a cero.

## 4 CAPÍTULO IV: CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

### 4.1 CONCLUSIONES

- De acuerdo con la normativa sobre los inventarios, podemos concluir que los inventarios son una parte esencial de las empresas, ya que, a través de estos se puede generar los ingresos de la compañía y que esta sea auto sustentable dentro del medio industrial.
- Un punto muy favorable para la empresa Comercial Vaca S.C. es que los productos que comercializa, en un alto porcentaje se venden por si solos, es decir, que no necesitan mayor publicidad y que a su vez no necesitan mayor inversión en el cuidado y mantenimiento.
- Los costos de mantenimiento dentro de una entidad que se dedica a comercializar material ferretero, no tiene mucha incidencia, que la compañía debería invertir en capacitación para aquellos funcionarios que dan atención al público, ya que estos son los que conocen de fuente directa las necesidades de los clientes; dicha capacitación debe estar enfocada al funcionamiento de los equipos, en especial a aquellos de alta precisión y electrónicos, para que puedan dar mantenimiento y prevención a dichos equipos.
- Dentro del análisis podemos decir que la empresa no tiene la costumbre de valorar sus inventarios, es decir, no considera los costos y gastos que puedan incurrir en el deterioro de sus inventarios, mismo que se puede reflejar en la presentación de los balances y en los resultados de la compañía.
- El impacto financiero en la Comercializadora Vaca S. C. no tienen efecto debido a que el Valor Neto de Realización es inferior al Precio Unitarios, en este tipo de negocios en los cuales se comercializa inventarios en altos volúmenes no se suele tener un efecto financiero considerable, ya que la mayoría de los ítems no tiene gastos adicionales que pueda impactar el Valor Estimado de Venta.

- Comercializadora Vaca S. C. no tiene como política el cálculo del Valor Neto de Realización debido a que su cálculo no tiene efecto significativo en los Estados Financieros, por lo tanto, no es muy común que las empresas lo vean como un ejercicio beneficioso en el reflejar sus valores reales en los Estados Financieros.

## 4.2 RECOMENDACIONES

- Realizar revisiones constantes de los equipos electrónicos, de modo que, se pueda brindar mantenimiento o solicitar cambios de equipos por defectos de fábrica o por falta de mantenimiento y así minimizar las pérdidas de equipos de alta precisión y altos costos.
- Implementar un cronograma que permita realizar un seguimiento de lubricación constante a los ítems, cuya materia prima es el hierro y que se mantienen a la intemperie y de esta evitar corroa o que estos sufran desperfectos por clima.
- Chequear periódicamente los manuales de los equipos para verificar las corrientes a las cuales deben ser aplicadas, sean alternas, continuas, de 110 voltios o 220 voltios, para así evitar sobrecargas eléctricas en los equipos y que de esta manera se puedan quemar fusibles u otros componentes muy sensibles.
- Realizar una capacitación permanente a todo el personal que maneje, manipule o traslade los materiales ferreteros, ya que, pese a que un sinnúmero de ellos no puede sufrir desperfectos, estos pueden dar una apariencia de materiales maltratados o en mal estado.
- Realizar un análisis recurrente del Valor Neto de Realización debido a los cambios en el macro entrono, sin embargo, lo que se proyecta es realizar una proyección de obsolescencia, ya que sus efectos pueden variar de un año para otro, si bien los efectos para el año del análisis no generan una pérdida por deterioro en futuro puede que este efecto sea muy relevante y produzca pérdidas significativas para la compañía.

## BIBLIOGRAFÍA

- Aguilar, P. (2012). *Un modelo de clasificación de inventarios para incrementar el nivel de servicio al cliente y la rentabilidad de la empresa*. Bogota: Pensam.
- Alonso, a. (2008). Gestión de inventarios con demanda independiente en empresas comerciales y de servicios. *Gestiopolis*.
- Audisio, N. J. (2014). *La familia hoy, ¿una empresa mañana?* Buenos Aires Argentina: Brujas.
- Ávila, M. (2010). *Guía práctica: logística y distribución física internacional*. Bogotá: Cámara de Comercio de Bogotá.
- Banco Central del Ecuador. (2018). <https://www.bce.fin.ec/>. Obtenido de <https://www.bce.fin.ec/>
- Compañías, S. d. (junio de 2020). *supercias.gob.ec*. Obtenido de [supercias.gob.ec](https://www.supercias.gob.ec/portalscv/): <https://www.supercias.gob.ec/portalscv/>
- De Juan Vigaray, M. D. (2005). *Comercialización y Retailing Distribución Comercial Aplicada*. Madrid - España: Person Educación.
- Guerrero, H. (2020). *Inventario Manejo y Control*. Bogotá: ECOE Ediciones.
- INEC. (2012). *INEC*. Obtenido de Directorio de empresas y establecimientos: <https://www.ecuadorencifras.gob.ec/institucional/home/>
- NIC 2. (2020). Inventario, Normas Internacionales de Contabilidad. *Normas Internacionales de Contabilidad*.
- Santillan, C. (2013). *Propuesta de un Modelo de Estructura de gobierno Corporativo para empresas Familiares*. Quito: PUCE.
- Velásquez, G. (2015). *Propuesta de un Sistema de Administración de Inventarios en la Comercialización y Reparación de Calzado*. Cuenca - Ecuador: Universidad Politécnica Salesiana.
- Zapata, P. (2017). *Contabilidad General*. Bogota: Alfaomega.
- Aguilar, P. (2012). *Un modelo de clasificación de inventarios para incrementar el nivel de servicio al cliente y la rentabilidad de la empresa*. Bogota: Pensam.
- Alonso, a. (2008). Gestión de inventarios con demanda independiente en empresas comerciales y de servicios. *Gestiopolis*.
- Audisio, N. J. (2014). *La familia hoy, ¿una empresa mañana?* Buenos Aires Argentina: Brujas.
- Ávila, M. (2010). *Guía práctica: logística y distribución física internacional*. Bogotá: Cámara de Comercio de Bogotá.

- Banco Central del Ecuador. (2018). <https://www.bce.fin.ec/>. Obtenido de <https://www.bce.fin.ec/>
- Compañías, S. d. (junio de 2020). *supercias.gob.ec*. Obtenido de [supercias.gob.ec](https://www.supercias.gob.ec/): <https://www.supercias.gob.ec/portalscvv/>
- De Juan Vigaray, M. D. (2005). *Comercialización y Retailing Distribución Comercial Aplicada*. Madrid - España: Person Educación.
- Guerrero, H. (2020). *Inventario Manejo y Control*. Bogotá: ECOE Ediciones.
- INEC. (2012). *INEC*. Obtenido de Directorio de empresas y establecimientos: <https://www.ecuadorencifras.gob.ec/institucional/home/>
- NIC 2. (2020). Inventario, Normas Internacionales de Contabilidad. *Normas Internacionales de Contabilidad*.
- Santillan, C. (2013). *Propuesta de un Modelo de Estructura de gobierno Corporativo para empresas Familiares*. Quito: PUCE.
- Velásquez, G. (2015). *Propuesta de un Sistema de Administración de Inventarios en la Comercialización y Reparación de Calzado*. Cuenca - Ecuador: Universidad Politécnica Salesiana.
- Zapata, P. (2017). *Contabilidad General*. Bogota: Alfaomega.