



Universidad Laica VICENTE ROCAFUERTE de Guayaquil
FACULTAD DE ADMINISTRACIÓN
CARRERA DE CONTABILIDAD Y AUDITORÍA

TRABAJO DE TITULACIÓN

PREVIO A LA OBTENCIÓN DEL TÍTULO DE
INGENIERA EN CONTABILIDAD Y AUDITORÍA - CPA

TEMA

LAS COMPRAS DE INVENTARIO Y SU AFECTACIÓN EN EL
COSTO DE VENTA DE LA EMPRESA DISENSA - ÁLAMOS

Tutor

MBA. Econ. ANÍBAL SALAZAR ESCOBAR

Autora

MARÍA FERNANDA MARCOS GALLEGOS

Guayaquil, 2016

REPOSITORIO



REPOSITORIO NACIONAL EN CIENCIA Y TECNOLOGÍA

FICHA DE REGISTRO DE TESIS

TITULO Y SUBTITULO:

LAS COMPRAS DE INVENTARIO Y SU AFECTACIÓN EN EL COSTO DE VENTA DE LA EMPRESA DISENSA - ÁLAMOS

AUTOR/ES:

MARÍA FERNANDA MARCOS GALLEGOS

REVISORES:

MBA. Econ. ANÍBAL SALAZAR ESCOBAR

INSTITUCIÓN:

UNIVERSIDAD LAICA VICENTE ROCAFUERTE DE GUAYAQUIL

FACULTAD:

ADMINISTRACIÓN

CARRERA:

CONTABILIDAD Y AUDITORÍA

FECHA DE PUBLICACIÓN:

N. DE PAGS:

102

ÁREAS TEMÁTICAS:

PALABRAS CLAVE:

COMPRAS, INVENTARIO, AFECTACIÓN, COSTO DE VENTA.

RESUMEN:

El presente artículo tiene como objetivo evaluar las compras de inventario y su afectación al costo de venta de la Franquicia Disensa Los Álamos de la ciudad de Guayaquil, partiendo de la teoría con un análisis conceptual que permita identificar la problemática de la empresa. Se emplearon **métodos** de investigación descriptiva y documental con un enfoque cualitativo por lo que se empleó la técnica de investigación de la entrevista. **Se logró como resultado** la realización de una plantilla de registros de compras en el cual se incluye al precio los costos que incidieron en el proceso de venta, además, se estableció una planificación de obligaciones en el campo tributario.

N. DE REGISTRO (en base de datos):

N. DE CLASIFICACIÓN:

DIRECCIÓN URL (tesis en la web):

ADJUNTO URL (tesis en la web):

ADJUNTO PDF:

SI

NO

CONTACTO CON AUTORES/ES:

MARÍA FERNANDA MARCOS GALLEGOS

Teléfono:

0982045638

E-mail:

m.f.m.g._92@hotmail.com

| | |
|-----------------------------|--|
| CONTACTO EN LA INSTITUCIÓN: | MSC. ROSA HINOJOSA DE LEIMBERG, DECANA Teléfono: 2596500 EXT. 201 DECANATO E-mail: rhinojosal@ulvr.edu.ec LCDO. STALIN GUAMÁN AGUIAR, MBA. MSc. Teléfono: 2596500 EXT. 271 E-mail: sguamana@ulvr.edu.ec |
|-----------------------------|--|

Quito: Av. Whymper E7-37 y Alpallana, edificio Delfos, teléfonos (593-2) 2505660/ 1; y en la Av. 9 de octubre 624 y carrión, Edificio Prometeo, teléfonos 2569898/ 9. Fax: (593 2) 2509054

DECLARACIÓN DE AUTORÍA Y CESIÓN DE DERECHOS PATRIMONIALES

Yo, **MARÍA FERNANDA MARCOS GALLEGOS**, declaro bajo juramento, que la autoría del presente trabajo de investigación, corresponde totalmente la suscrita y me responsabilizo con los criterios y opiniones científicas que en el mismo se declaran, como producto de la investigación realizada.

De la misma forma, cedemos nuestros derechos patrimoniales y de titularidad a la Universidad Laica VICENTE ROCAFUERTE de Guayaquil, según lo establece la Ley de Propiedad Intelectual del Ecuador.

Este proyecto se ha ejecutado con el propósito de estudiar **LAS COMPRAS DE INVENTARIO Y SU AFECTACIÓN EN EL COSTO DE VENTA DE LA EMPRESA DISENSA - ÁLAMOS.**

Autora:

MARÍA FERNANDA MARCOS GALLEGOS

C.I. 0926963109

CERTIFICACIÓN DE ACEPTACIÓN DEL TUTOR

En mi calidad de Tutor del Proyecto de Investigación **LAS COMPRAS DE INVENTARIO Y SU AFECTACIÓN EN EL COSTO DE VENTA DE LA EMPRESA DISENSA - ÁLAMOS**, nombrado(a) por el Consejo Directivo de la Facultad de Administración de la Universidad Laica VICENTE ROCAFUERTE de Guayaquil.

CERTIFICO:

Haber dirigido, revisado y analizado en todas sus partes el Proyecto de Investigación titulado: “**LAS COMPRAS DE INVENTARIO Y SU AFECTACIÓN EN EL COSTO DE VENTA DE LA EMPRESA DISENSA - ÁLAMOS**”, presentado por la estudiante **MARÍA FERNANDA MARCOS GALLEGOS** como requisito previo a la aprobación de la investigación para optar al Título de **INGENIERA EN CONTABILIDAD Y AUDITORÍA-CPA**, encontrándose apta para su sustentación

Firma:

MBA. Econ. ANÍBAL SALAZAR ESCOBAR

C.I. 1801801869

Urkund Analysis Result

Analysed Document:

Marcos Gallegos M.docx (D20706983)

Submitted:

2016-06-03 17:19:00

Submitted By:

m.f.m.g._92@hotmail.com

Significance:

5 %

1 Sources included in the report:

Sanchez E.docx (D20681614)
Tesis Maria Palma Mayra Luna
21012016.docx (D17584916)
<http://www.slideshare.net/etoledoa/gestion-en-compras>
<http://www.gestiopolis.com/herramientas-de-planeacion-administrativa/>
<http://www.economia48.com/spa/d/compra/compra.htm>

AGRADECIMIENTO

Quiero expresar mi profundo agradecimiento:

A Dios por guiarme día a día en este camino y permitirme alcanzar esta meta.

A mis padres Paola y Ángel quienes han sido siempre mi apoyo incondicional por sus sabios consejos y muestras de amor.

A mi abuelo Fernando Gallegos por ser quien siempre ha estado para mí, impulsándome a culminar todo lo que me he propuesto en la vida.

A mi familia por apoyarme en cada decisión y proyecto que he emprendido.

A la Universidad Laica Vicente Rocafuerte y a los profesores que me han acompañado a lo largo de mi carrera por haberme recibido, ayudado e impartido los conocimientos para la vida profesional.

Al tutor del trabajo de titulación MBA. Econ. Aníbal Salazar por sus enseñanzas en el desarrollo de este proyecto, por su tiempo y su paciencia.

A la Franquicia Disensa Los Álamos representada por la Ing. Marjorie Albán Bazurto por su apoyo y contribución para el presente trabajo de titulación.

DEDICATORIA

Dedico este trabajo de titulación:

A Dios, por sus bendiciones y permitirme culminar con éxito esta etapa académica.

A mis padres Paola y Ángel por ser mi apoyo.

A mi abuelo Fernando Gallegos quien me guio en este camino.

Y de mención especial a Eduardo Sánchez por su ayuda incondicional e impulsarme a culminar esta etapa de mi vida.

ÍNDICE GENERAL

| | Pág. |
|---|------|
| CAPÍTULO I: INTRODUCCIÓN | 1 |
| 1.1 Introducción | 1 |
| 1.2 Tema | 3 |
| 1.3 Planteamiento del problema | 3 |
| 1.4 Formulación del problema | 7 |
| 1.5 Sistematización del problema | 7 |
| 1.6 Justificación de la investigación | 8 |
| 1.7 Objetivos | 10 |
| 1.8 Delimitación o Alcance de la Investigación | 10 |
| 1.9 Ideas a Defender | 11 |
| CAPITULO II: MARCO TEORICO | 12 |
| 2.1 Antecedentes | 12 |
| 2.2 Bases Teóricas | 14 |
| 2.2.1 Importancia de la Toma de decisiones..... | 14 |
| 2.2.2 Importancia de la contabilidad de costos | 15 |
| 2.2.3 Fijación de precios | 16 |
| 2.2.4 Los gastos y su importancia en la compra de inventario | 17 |
| 2.2.5 Sistema de costos e inventario | 18 |
| 2.2.6 Función de Compras | 19 |
| 2.2.7 Planeación de Compras..... | 20 |
| 2.2.8 Calidad de inventario | 22 |
| 2.3 Marco Conceptual | 23 |
| 2.4 Marco Legal | 30 |
| CAPITULO III: METODOLOGIA DE LA INVESTIGACIÓN | 34 |
| 3.1 Metodología | 34 |
| 3.1.1 Tipo de investigación | 34 |
| 3.1.2 Enfoque de la investigación..... | 35 |

| | | |
|---|---|----|
| 3.1.3 | Técnicas de investigación | 35 |
| 3.2 | Variables de investigación..... | 35 |
| 3.2.1 | Operacionalización de las variables | 36 |
| 3.3 | Población y Muestra | 36 |
| 3.3.1 | Población..... | 36 |
| 3.4 | Análisis de los resultados | 37 |
| 3.4.1 | Análisis Documental..... | 37 |
| 3.4.2 | Análisis de Entrevistas..... | 59 |
| CAPITULO IV: CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES | | 72 |
| 4.1 | Informe Técnico..... | 72 |
| 4.2 | Conclusiones | 74 |
| 4.3 | Recomendaciones | 75 |
| BIBLIOGRÁFICAS | | 77 |

ÍNDICE DE TABLAS

| | Pág. |
|---|------|
| Tabla 1. Operación de las variables | 36 |
| Tabla 2. Población y Muestra..... | 37 |
| Tabla 3. Variación estado resultado integral 2013-2014 | 38 |
| Tabla 4. Variación de rentabilidad años 2013-2014..... | 39 |
| Tabla 5. Ventas año 2014 | 44 |
| Tabla 6. Compras años 2014..... | 45 |
| Tabla 7. Ganancia en artículos de hierro | 49 |
| Tabla 8. Ganancia en arena y piedra | 49 |
| Tabla 9. Ganancia en artículos de PVC..... | 50 |
| Tabla 10. Ganancia en Bloques..... | 50 |
| Tabla 11. Ganancia en Cemento | 51 |
| Tabla 12. Ganancia en artículos eléctricos..... | 51 |
| Tabla 13. Saldo contable de Inventario al 31 de diciembre del 2014..... | 52 |
| Tabla 14. Cotejo de ingresos y salidas de bodega, área cemento..... | 53 |
| Tabla 15. Cotejo de ingresos y salidas de bodega, área arena y piedra | 54 |
| Tabla 16. Cotejo de ingresos y salidas de bodega, área bloques | 55 |
| Tabla 17. Asimilación de saldos contabilidad-programa de costos | 56 |
| Tabla 18. Saldo de inventario defectuoso..... | 56 |
| Tabla 19. Entrevista al Gerente General. | 59 |
| Tabla 20. Entrevista al Contador. | 62 |
| Tabla 21. Entrevista al Jefe de Compras | 65 |
| Tabla 22. Entrevista al Jefe de Ventas. | 67 |
| Tabla 23. Entrevista al Jefe de Bodega | 69 |

ÍNDICE DE FIGURAS

| | Pág. |
|---|------|
| Figura 1. Variación de estado resultado 2013-2014 | 38 |
| Figura 2. Variación de la rentabilidad..... | 40 |
| Figura 3. Kardex Bloques (Enero a Junio del 2014) | 46 |
| Figura 4. Kardex Bloques (Julio a Agosto del 2014)..... | 46 |

ÍNDICE DE ANEXOS

| | Pág. |
|---|-------------|
| Anexo 1. Árbol de Problema..... | 80 |
| Anexo 2. Ingreso a bodega Cemento | 81 |
| Anexo 3. Salida de bodega de bloques año 2014 | 82 |
| Anexo 4. Carta de Justificación bitácora artículos ferretería | 84 |
| Anexo 5. Leyes y Reglamentos | 85 |
| Anexo 6. Existencia de inventarios en bodega | 88 |
| Anexo 7. Estado de Situación Financiera 2014 | 89 |

CAPÍTULO I: INTRODUCCIÓN

1.1 Introducción

El desarrollo de la presente tesis, cuyo tema a investigar es las compras de inventario y su afectación en el costo de venta, el mismo que se desarrollará en la franquicia Disensa los álamos, demuestra la importancia que posee el departamento de compras para que la empresa pueda ser solvente y que mantenga unos costos adecuados, que a su vez generen una ganancia rentable para la misma.

El mismo que cuenta en su estructura con planteamiento del problema, marco teórico, metodología de la investigación, terminando en conclusiones y recomendaciones, las cuales se encuentran respaldadas por su debida bibliografía.

En el capítulo I, se da inicio con el planteamiento del problema a investigar el cual abarca desde un ámbito global indicando el funcionamiento del manejo de las compras y como éstos afectan al costo de venta, luego una breve introducción al modelo de franquicia como negocio la cual suele transformarse en un factor importante que aporta al desarrollo del país; generando ingresos con el pago de los correspondientes impuestos, creando fuentes de trabajo y otorgando facilidades a los consumidores en la compra de inventario, posteriormente se formula y se sistematiza el problema de investigación, luego realizamos la respectiva justificación indicando por qué se escogió el presente tema, además determinamos el objetivo general y los objetivos específicos y para culminar se realiza la delimitación e idea a defender.

En el Capítulo II, Marco Teórico de la tesis. Se da inicio con los antecedentes de la investigación, posteriormente se realiza las bases teóricas, marco conceptual, los cuales se encuentran debidamente referenciados con sus respectivos autores, como material de apoyo tenemos documentos de sitios web, folletos, revistas, libros, para obtener diferentes aportes de los especialistas que hablan sobre las compras de inventario y el costo de venta, destacando la importancia que tienen estos contenidos en nuestra presente tesis.

En el capítulo III, Metodología de la investigación. En este se encuentra el tipo, enfoque y técnica de investigación a utilizarse, posteriormente se demuestra las variables de la investigación tanto la dependiente como la independiente, inmediatamente se determina la población y muestra para dejar al último el análisis de los resultados, en la cual se utilizará como técnica de investigación la entrevista al personal que forma parte de nuestra muestra , indicando la utilización de instrucciones estadísticas que facilitaron la visualización de cuadros y gráficos de cada una de las preguntas.

En último lugar al finalizar el trabajo se realizará las conclusiones y recomendaciones, las cuales se indica como sugerencia para que la empresa pueda analizarlas y aplicarlas y posteriormente obtener un posible beneficio para la empresa.

Las citas utilizadas son de algunos folletos, documentos electrónicos, sitios web, libros y revistas que han sido de ayuda como bibliografía, con el único fin de engrandecer y enriquecer nuestro estudio en el presente proyecto de investigación.

1.2 Tema

Las compras de inventario y su afectación en el costo de venta de la empresa Disensa – Álamos.

1.3 Planteamiento del problema

Dada la importancia del manejo de los costos en el éxito económico de las empresas, es imprescindible conocer trascendentales aspectos vinculados con su administración.

Franquicia Disensa, es una de la más grande e importante cadena de distribución de materiales de construcción en el país, son distribuidores de las marcas líderes nacionales de artículos para la construcción del país. Su visión es ofrecer una amplia variedad de productos entregando opciones al momento de comprar, posee acerca de 500 franquiciados a nivel nacional, lo que permite ser líder en la comercialización de materiales de la construcción en el Ecuador.

Un manejo responsable en la función de compras de inventario certifica que la compañía pueda lograr obtener beneficios mediante una apropiada aplicación de costos y gastos, lo cual ayudaría que el costo de venta sea prudencial y permita obtener una utilidad razonable para la empresa.

En la actualidad los inversionistas se enfrentan a diferentes dificultades económicas continuamente que impiden el correcto funcionamiento de las compañías, se entiende que la misión de una empresa es generar ganancias las cuales ayudan a tener una rentabilidad.

En la toma de decisiones los costos y gastos son de gran importancia ya que mediante un análisis de los mismos se puede mejorar los resultados financieros,

además de que la empresa pueda reducir sus costos y esto aumentaría la probabilidad de que se generen mejores resultados económicos.

Esto nos indica que la contabilidad de costos es de gran importancia dentro de una empresa, se convierte en un instrumento de gran ayuda para analizar, registrar e interpretar los diferentes tipos de costos dependiendo del tipo de actividad que maneje la empresa.

La correcta administración en el departamento de compras permitirá a la empresa cumplir sus metas, al adquirir inventario con precios altamente competitivos se podrá incrementar la comercialización de las organizaciones, es decir mejorar la capacidad que tienen las mismas para vender y de esta manera se beneficiaran tanto los consumidores como la empresa, es destacable disponer de una adecuada planificación para poder llevar un control oportuno de los costos.

La administración de compras indicará cuales son las necesidades que se tiene, en que tiempo se las requiere, concomitantemente se debe hacer un análisis de los proveedores y por último una evaluación de las políticas como fijación de precios y tiempo de entrega.

Los inventarios cumplen un papel destacado en los estados financieros, es decir tener ganancia al término del ejercicio fiscal, esto se obtiene mediante una comparación de ingresos con egresos. Los ingresos se manejan mediante las ventas y estas a su vez con una distribución de inventarios, esto significa que se proporciona adecuadamente todo los productos, materiales o mercaderías pertenecientes al grupo de los activos corrientes que se encuentran disponibles para la venta.

Al referirnos al inventario se debe practicar una correcta administración de los mismos ya que nos es útil porque nos da como resultado la eficiencia en el manejo acertado y adecuado de la contabilización y valoración de los inventarios,

de acuerdo a como sean clasificados y dependiendo qué tipo de inventarios manejen las empresas, ya que después de ser determinado todo lo citado anteriormente podremos saber los resultados (Ganancia o pérdida) de una forma prudente alcanzando a identificar la situación financiera real de las empresa y que soluciones se pueden asignar para mejorar.

Una administración correcta de inventario es esencial por cuanto suele generarse escasez de mercadería y se origina un aumento de precios, como resultado las empresas pueden disminuir sus ventas por falta de inventario, así mismo al no poseer un control adecuado y conservar en bodega un extenso inventario con falta de rotación afectaría al costo de venta.

Costo de venta es lo que cuesta producir algo, cuando se realiza la actividad de compra y venta se debe determinar el costo de la mercadería puesta a la venta, Una vez que se realiza dicha transacción se debe realizar una requisición de materiales para reponer los artículos vendidos los cuales pueden ser adquiridos a un nuevo precio.

Uno de los puntos más significativos en una empresa es el debido control que exista en bodega, en relación con la entrada y salida de inventario, llevar un correcto control mediante kardex o sistema contable ayudará en poder determinar la existencia de inventario.

Se entiende por existencia de inventario a la cantidad de mercadería que se posee y que se guardan en sus bodegas a la espera de ser consumidos o vendidos, permitiendo dar un buen servicio al cliente en la entrega inmediata de su requisición al momento de comprar.

La franquicia Disensa Los Álamos, quien será objeto de estudio no se encuentra ajena a esta realidad, ha venido presentando problemas altamente significativos en la administración de inventario como poseer un alto costo de

venta (\$670.911,78) de un total de ingresos (\$705.215,94), lo cual origina un impacto en la rentabilidad del negocio.

Su actividad económica es la venta de materiales de construcción (cemento, arena, bloques, hierro) y demás productos básicos de la industria, al ser una franquicia se compra mercadería para posteriormente ser vendida. Los inventarios que se compran ya se encuentran terminados y no se les realiza ninguna modificación.

Para la fijación de precio se determina mediante el precio de la compra más los costos que se le asignan para ponerlo a la venta, es por eso que la empresa en estudio se necesita de un correcto costeo, esto es de gran importancia para determinar un costo de venta apropiado.

Según indica la Norma internacional de contabilidad 2, que se debe considerar al valor de la compra de inventario, gastos que influyen como suele ser fletes, seguros, bodega, impuestos entre otros, se deberá tomar todos los gastos relacionados a las compras, que hagan que éstas estén en las condiciones necesarias para ser vendidas.

Para la gerente general, la compañía posee un nivel óptimo en ventas, lamentablemente el costo de lo vendido no permite tener una utilidad rentable para la empresa, se puede entender mediante una observación en el estado de resultado que una de las causas del problema es el elevado costo de venta (670.911,78) que representa el 95% de los ingresos, por lo cual se requiere de un análisis de los mismos para determinar si existe una mala gestión de costos en la empresa.

La franquicia Disensa los Álamos, mantiene inconvenientes en los inventarios, los cuales afectan al momento de tomar decisiones que se necesitan ejecutar de carácter urgente por la poca rentabilidad que tiene la empresa, el

elevado costo de venta que se tiene se convierte en el elemento principal de estudio para poder determinar las amenazas y debilidades que éste origina.

Si no se mejora en estos aspectos mencionados anteriormente la franquicia podría dejar de funcionar por decisión del propietario por la poca rentabilidad que esta viene presentando.

1.4 Formulación del problema

¿De qué manera incide las compras de inventario en el costo de venta de la empresa Disensa - Álamos?

1.5 Sistematización del problema

- ¿De qué manera inciden las compras de inventario en la rentabilidad de la empresa?
- ¿De qué forma las compras de inventario afecta al costo de venta?
- ¿Incide las compras de inventario en las ganancias brutas en ventas?
- ¿Cómo optimizar las compras de inventario para ahorrar tiempo y dinero a la empresa?
- ¿Qué aspectos son negativos en la compra de inventario dentro de la empresa?

1.6 Justificación de la investigación

La mayor motivación que tengo para realizar el presente trabajo investigativo y por lo cual considero justificarlo es por la importancia que tiene el costo de venta en la franquicia Disensa los Álamos, al término de la investigación la franquicia será la principal beneficiada, la cual tendrá como mejora una adecuada administración contable, por medio de un apropiado control de inventario, entregando así a la empresa una estabilidad y mejora económica.

Se procederá analizar el funcionamiento y manejo de inventario de la franquicia Disensa Los Álamos la cual se dedica a la venta de materiales de construcción para verificar si presenta debilidades en el sistema que se utiliza, si es que cumple con las características necesarias para inspeccionar y cotejar las entradas y salidas de materiales, lo cual genera un desconocimiento total de la existencia disponible y a su vez ocasiona errores en el proceso operativo de los inventarios, como el exceso en el pedido de los materiales llegando a tener como consecuencia, la pérdida de mercancía y a su vez una baja considerable en la utilidad de la empresa.

Esta Investigación busca ofrecer soluciones a la problemática descrita en el párrafo anterior, estableciendo estrategias que faciliten la gestión de aprovisionamiento de la empresa, lo cual se puede contribuir en una disminución radical en los costos de adquisición, bodegaje y comercialización de los productos.

Así mismo se realizará un análisis de los costos que inciden en la obtención de inventario que es puesto a la venta, consecutivamente se examinará la cartera de proveedores para comprobar si existe un adecuado proceso en la gestión de compras.

Por último, al realizar la presente investigación, la franquicia objeto de estudio podrá contar con un mejoramiento en el departamento de bodega,

aplicando un debido control en el registro del kardex de cada artículo, evitando así problemas como despacho incorrecto de mercadería, caducidad de inventarios, faltantes y sobrantes en las existencias de los productos, además de un control adecuado en las devoluciones realizadas por los clientes.

Como personas vinculadas con la universidad se considera que el investigar es una tarea primordial que corresponde a los estudiantes y profesionales, por lo cual, la elaboración del presente proyecto de investigación permitirá el conocimiento profundo del problema que afecta al costo de venta y a su vez permitirá ganar experiencia en un área relacionada a una futura vida profesional además de ayudar con la consecución del objetivo inmediato que es la culminación de la carrera de Ingeniería en Contabilidad y Auditoría-CPA.

En lo personal el presente proyecto de investigación me ayudará para percatarme de los problemas provocados internamente en la Franquicia Disensa Los Álamos y como estudiante y futuro profesional dar a conocer que políticas se puede utilizar para que la misma pueda vencer sus problemas.

Desde el punto de vista contable con respecto a los inventarios, el presente proyecto de investigación ayudará a obtener conocimientos referentes a cómo mantener el control contable sobre los costos de los inventarios a medida que la mercadería rote a través de los procesos de adquisición y venta ya que los inventarios son esenciales para las ventas y éstas son esenciales para la generación de utilidades.

El presente trabajo de investigación se podrá llevar a cabo gracias al apoyo que otorgará la gerencia de la Franquicia Disensa Los Álamos, mediante la entrega de información contable y apoyo humano por medio del personal que labora en la empresa.

1.7 Objetivos

1.7.1 Objetivo General

Evaluar las compras de inventario y su afectación en el costo de venta de la empresa Disensa - Álamos.

1.7.2 Objetivos Específicos

- Evaluar la incidencia de las compras de inventario en la rentabilidad de la empresa
- Examinar las compras de inventario y su efecto en el costo de venta.
- Analizar el efecto de las compras de inventario en las ganancias brutas en venta
- Revisar los procedimientos que se utilizan para realizar las compras, manejo de bodega y despacho de mercaderías.
- Demostrar que aspectos son negativos en la compra de inventario dentro de la empresa.

1.8 Delimitación o Alcance de la Investigación

OBJETO DE ESTUDIO: Disensa Los Álamos.

CAMPO DE ACCIÓN: Franquicia.

ÁREA: Contabilidad de Costos

Zona: Los Álamos

Ciudad: Guayaquil

Periodo: 2014

1.9 Idea a Defender

Una correcta aplicación de los procesos contables y de la administración de las compras de inventario inciden para que los costos de ventas muestren un valor razonable, las mismas que determinen ganancias brutas exactas con efectos positivos en la utilidad neta, permitiendo además tomar decisiones por parte de la administración del área contable y financiera de la empresa.

CAPITULO II: MARCO TEÓRICO

2.1 Antecedentes

La razón social Marjorie Albán Bazurto, persona natural obligada a llevar contabilidad quien su nombre comercial es Franquicia Disensa los Álamos, inicia su actividad comercial en el año 2007 como franquiciado de la cadena Difare, una marca grande nacional dedicada a la venta de medicinas sin embargo por razones mayores en el año 2010 se procede con la liquidación de dicho negocio.

En el presente año, la Sra. Marjorie Albán recibe dividendos anticipados por ser accionista de otra empresa, con dicho efectivo procede a realizar trámites para crear la franquicia Disensa los Álamos, la cual se encuentra ubicada en el norte de Guayaquil.

En la presente empresa como es de conocimiento general al ser una franquicia Disensa, se venden artículos de ferretería y actividades de construcción, cuenta con sus instalaciones en los Álamos, su horario de atención es de lunes a viernes de 08:00 a 18:00 y los días sábados de 09:00 a 14:00

En el año 2014, la empresa obtiene un crecimiento importante, gracias a las ganas de proyectarse hacia diferentes mercados hacen que la gerente general y propietaria tome la decisión de ampliar el negocio aumentando sus inventarios lo cual ayuda a que en el presente año la empresa triplique sus ventas, sin embargo no se llevó un adecuado control en las compras y en los costos que estos originarían a la empresa por lo cual la empresa de igual manera obtuvo un alto incremento en sus costos lo cual no permitió que la empresa obtenga una utilidad rentable.

Toda empresa franquicia posee un sistema de costos, la cual debe ayudar a corregir la situación contable de la empresa, para que así se cree un instrumento de control y la debida planeación de costos, además de ayudar con la fijación de precios reales de venta de los diferentes artículos inventariados.

En la Franquicia Disensa los Álamos no se ha dado la oportunidad para la elaboración de un proyecto investigativo en el cual se analicen las compras y la incidencia que estos tienen en el costo de venta, el presente estudio ayudará a la propietaria a conocer si existe un inadecuado manejo en el departamento de compras, bodega y contable.

Franquicia Disensa los Álamos ha incorporado nuevos artículos para la venta lo cual se estima que sean de gran aceptación por los consumidores ya que son productos de alta calidad y aun precio aceptable, con esto la franquicia quiere adquirir más clientes que permitan el aumento de las ventas y por lo cual es necesario un estudio en el costo de venta para que así la franquicia pueda tomar decisiones que ayuden a la empresa a obtener una utilidad rentable.

2.2 Bases Teóricas

2.2.1 Importancia de la Toma de decisiones

Una de las principales condiciones para el crecimiento y posicionamiento en el mercado de cualquier empresa consiste en adaptarse al entorno de negocios en constante movimiento e incrementar su patrimonio, para esto es fundamental que se tomen decisiones que permitan aumentar el valor de la empresa a los accionistas. (Castro, 2015)

Para tomar la decisión inicial sobre fabricar o comprar, es fundamental la información que aporte compras: sobre costos, calidades, tendencias y disponibilidad que ofrece el mercado. (Martinez, 2007)

La plataforma de la toma de decisiones a nivel gerencial es la contabilidad de costos porque es una herramienta que nos aprueba medir la capacidad que tiene la empresa con sus clientes, mediante un estudio minucioso de los mismos. (Garcia & Fernandez, 2011)

Explica que la Franquicia es un procedimiento comercial que permite explotar comercialmente una marca, servicio o producto con una imagen o un renombre ya asentado dentro de un territorio local, nacional o internacional. Se trata de una manera de contribución empresarial de funcionamiento complejo, ya que no basta con contar solo con la financiación adecuada para abrir una franquicia, también se habrá que tomar en cuenta otros aspectos ya que un error puede significar el éxito o el fracaso de la misma. (Franquicia, S.F)

2.2.2 Importancia de la contabilidad de costos

La Contabilidad de Costos es la agrupación de técnicas y procedimientos que se utilizan para cuantificar el sacrificio económico cometido por un negocio en la generación de ingresos o en la fabricación de inventarios. (Torres, 2010)

La contabilidad de costos es el registro sistemático de las transacciones de los tres elementos del costo, que son: materias primas o materiales, mano de obra y costos de fabricación, con la finalidad de determinar el costo de producción total y unitario del artículo o artículos elaborados en un periodo determinado.

(Flores, 2009)

La contabilidad de costos sirve para establecer los inventarios, el costo de venta y la ganancia del ejercicio fiscal que contribuyen con información distinguida para la toma de decisiones en las compañías, además de reconocer el cálculo de razones financieras como utilidad a ventas, inversión y activos que se verían afectadas por un precio correcto de los inventarios y, por efecto, del costo de venta. (Rivero, 2013)

Los costos representan el sacrificio económico en que se incurre dentro de la empresa, para producción o transformación de bienes o servicios, sin involucrar los gastos de operación, los cuales se encuentran representados en los gastos de administración y ventas.

(Altahona, 2009)

Los Contadores conceptualizan al costo de un bien como una privación de recursos económicos que se determinan para conseguir un objetivo concreto, se calcula como la suma monetaria que se debe gastar para obtener bienes o servicios. (Charles, 2012)

El costo es inventariable al bien o al servicio que se ofrece, por lo tanto, están en capacidad de generar un beneficio futuro. Al momento en que se vende el bien o el servicio se recupera a la inversión realizada en ellos. (Altahona, 2009)

2.2.3 Fijación de precios

Una sociedad tiene como meta generar utilidad suficiente para beneficiar su inversión en la empresa y, para eso, fija los precios al nivel preciso para, posteriormente de deducir todos los gastos, formar el beneficio necesario para testificar su sostenibilidad.

(Onèsimo, 2010)

En la determinación del precio, el costo es solo un factor de mucha importancia, ya que este es un proceso muy complicado, que involucra otros factores ajenos al costo, tales como, la naturaleza de la industria, el grado de competencia entre diferentes industrias y dentro de la misma industria, la elasticidad de la demanda, las acumulaciones del inventario (...) y las restricciones del gobierno. (Flores, 2009)

Para poder fijar en forma adecuada el precio de venta de un producto se deben incluir los gastos generales de operación (Administración y ventas), ya que el precio de venta debe ser suficiente para que recupere el costo y los gastos y se obtenga la utilidad establecida por la empresa y ofrezca la rentabilidad esperada por los inversionistas. (Altahona, 2009)

La relación $(\text{Ingresos, ventas}) / \text{Activos}$ es una medida de rotación e indica las veces que, en promedio, los activos son rotados o vendidos a precios de venta y la relación $(\text{Costos variables} + \text{costos$

fijos) / Activos indica las veces que los activos en promedio, son vendidos a precio de costo. (Parada, 1988)

2.2.4 Los gastos y su importancia en la compra de inventario

Los gastos son recursos no recuperables, estos están relacionados con la actividad de administrar y vender el bien o el servicio. Los gastos tienen la capacidad de disminuir las utilidades ya que afectan directamente al estado de resultados. (Altahona, 2009)

Una sociedad bien negociada debe tener examinado sus gastos de forma muy puntualizada, pensar y controlar, no solo como estos impactan su ejercicio, pero como se desenvuelven con cambios en su negocio, y fundamentalmente con disminuciones del negocio. (Onèsimo, 2010)

Teniendo en cálculo el acontecimiento que la administración de inventarios simboliza en los gastos generales de la empresa, es obligatorio que el profesional de compras ayude a disminuir los mismos, conservando unos inventarios balanceados, impidiendo gastos financieros, artículos obsoletos y reduciendo el número de acabados que generan pérdidas de ventas e imagen para la sociedad. (Montoya, 2010)

Logística un proceso relacionado con la administración eficiente del flujo de bienes y servicios su operatividad afecta el desenvolvimiento de muchas áreas de la organización. Por tal razón, se puede hablar de un sistema logístico que, mediante la sincronización de sus componentes, permite lograr el flujo necesario para responder eficazmente a una demanda cambiante y cada vez más exigente. (Espinosa , 2011)

La logística de abastecimiento agrupa las funciones de compras, recepción, almacenamiento y administración de inventario, e incluyen actividades relacionadas con la búsqueda, selección, registro y seguimiento de proveedores. (Espinosa , 2011)

El planeamiento logístico es un elemento importante o la razón por la cual una empresa es capaz de distinguirse dentro de su mercado y además obtener ventajas competitivas mediante su capacidad de distribución física. (Toledo, 2014)

Los Fletes que se pagan por compra de materiales, son un mayor valor de la materia prima, por lo tanto, deben ser cargados al inventario de materias primas, por lo que aumentan el valor de la compra. (Rojas , 2007)

2.2.5 Sistema de costos e inventario

Los sistemas de costos (...) constituyen factores importantes que hará que tener en cuenta en la instalación de un sistema de costos: naturaleza del producto que se fabrica, los procesos de fabricación, los métodos de distribución de las ventas, así como la forma y los datos que deben contener los informes que hayan de presentarse a la dirección de la empresa. (Flores, 2009)

El propósito final de todo sistema de costos debe ser lograr que a todas las unidades de los productos procesados les sea atribuida una parte de las erogaciones causadas por la producción de la manera más justa posible y que cada una de ellas refleje la rentabilidad resultante de la fabricación de cada producto.

(Altahona, 2009)

Un sistema de inventario es la serie de políticas y controles que monitorean los niveles de inventario y determinan los niveles que se deben mantener, el momento en que las existencias se deben reponer y el tamaño que deben tener los pedidos. (Espinosa , 2011)

2.2.6 Función de Compras

El objetivo de la función de compras es satisfacer las necesidades de la empresa con elementos externos a la misma, obteniendo la mayor rentabilidad del dinero invertido. Pero para ello, hay que hacer compatible este objetivo inmediato – a corto plazo- con la contribución de compras, conjuntamente con el resto de áreas de la empresa en el logro de sus fines, bien sean éstos de carácter coyuntural (elevar el beneficio) o estratégicos (mejorar la posición competitiva) (Martínez, 2007)

Existen nuevas funciones de compras como la investigación del mercado de proveedores, evaluación global de los costos, fusiones, grupos de compras, alianzas estratégicas, administración de tiempo, manejo de outsourcing. (Toledo, 2014)

La finalidad de comprar inventario debe poseer la calidad adecuada, la cantidad necesaria, en la fecha oportuna, al precio correcto, de la fuente adecuada, y con la entrega en el lugar apropiado. (Toledo, 2014)

La existencia de costos de productos erróneos inducirá a deslices a los administradores con respecto de la rentabilidad de diferentes artículos, y podría causar que los gerentes iniciaran de manera inadvertida productos pocos rentables y que subestimaran la jerarquía de los productos rentables. (Charles, 2012)

La reducción del costo produce ahorros directos para la empresa y con esos se obtiene mayor utilidad directa, reduce esfuerzo necesario en ventas para obtener los mismos márgenes de utilidad, la mayor liquidez debe reducir los gastos financieros por el no uso del dinero prestado, permite el desarrollo de actividades adicionales sin mermar el presupuesto. (Toledo, 2014)

2.2.7 Planeación de Compras

Supone la utilización de unas determinadas técnicas de aprovisionamiento, que nos permitan disponer de los materiales en el momento adecuado, ni antes por el coste que supondría una innecesaria inmovilización de recursos, ni después para no tener que asumir los costes de carencia. (Martinez, 2007)

La planeación comprende la selección de las metas de la organización, la predicción de resultados de acuerdo con varias alternativas para alcanzar esas metas, la decisión en torno a cómo lograr las metas deseadas, y la comunicación de las metas y como hacerlas saber a toda la organización. (Horngren , Foster, & Datar, 2007)

Los contadores administrativos fungen como socios de negocios en estas actividades de planeación al ayudar a desarrollar estrategias, mejorar los procesos de negocios trabajar en equipo y comprometerse. Gracias a que entienden lo que crea valor y los factores clave de éxito, los contadores administrativos ayudan a los gerentes a tomar mejores decisiones y a perfeccionar el desempeño. (Horngren , Foster, & Datar, 2007)

La herramienta de planeación más importante es un presupuesto. Un presupuesto es la expresión cuantitativa de un plan de acción propuesto por la administración y constituye una ayuda para coordinar aquello que debe hacerse con el fin de poner el plan en marcha. La información que se utiliza para proyectar cantidades presupuestadas incluye la información del pasado, financiera y no financiera, que ha sido registrada en forma rutinaria bajo sistemas contables. (Horngren , Foster, & Datar, 2007)

El presupuesto expresa la estrategia al describir las metas de ventas; los flujos de efectivo anticipados y las necesidades potenciales de financiamiento. Dado que el proceso de preparar un presupuesto abarca todas las funciones de negocios, obliga a que exista coordinación y comunicación dentro de toda la compañía, así como los proveedores y clientes. Los contadores administrativos desempeñan un papel valioso en el proceso de elaboración del presupuesto ya que tienen una perspectiva general de la organización en su conjunto y entienden las consecuencias financieras de emprender diferentes acciones. (Horngren , Foster, & Datar, 2007)

Una excelente implementación requiere de un seguimiento de cuán bien se está materializando los planes. Esta es la fusión de control. El control consiste en emprender acciones que pongan en marcha las decisiones de plan de acción, decidir cómo evaluar el desempeño, y proporcionar retroalimentación que ayudara a la toma de decisiones futuras. (Horngren , Foster, & Datar, 2007)

El mejoramiento de la calidad es esencial para dar inicio a la reducción de costos. Mejorar la calidad de los procesos de trabajo genera como resultado una menor cantidad de errores, de productos

defectuosos y de repetición del trabajo, acortando de tal forma el tiempo total del ciclo y reduciendo el consumo de recursos, disminuyéndose de tal manera los costos de las operaciones. (Lefcovich, 2008)

2.2.8 Calidad de inventario

Los mayores niveles de calidad generan una mayor satisfacción en los clientes y consumidores, y consecuentemente disminuye sus niveles de rotación acompañado ello, de un incremento en las ventas a los mismos clientes y a nuevos producto de una mejor publicidad entre ellos. Debe tenerse siempre en cuenta que es mucho más costoso conseguir nuevos clientes que conservarlos, y en segundo lugar que la satisfacción del consumidor, éste suele propalarla entre tres personas, en tanto que un mal producto o servicio lo llevará a esparcirlo entre diez. (Lefcovich, 2008)

Una mayor calidad contribuye a aumentar el valor marca de los productos y consecuentemente la capacidad de generación de ingresos futuros, con lo cual se puede recompensar en mayor medida a los empleados, directivos, propietarios y proveedores. (Lefcovich, 2008)

2.3 Marco Conceptual

Empresa Comercial

Su principal función es actuar como intermediario, comprando y vendiendo artículos terminados. (Flores, 2009)

Compra

Es la Adquisición, a cambio de un precio determinado, un producto o un servicio. (Charles, 2012)

Para (Compra, S.F) Es la acción mediante el cual el sujeto económico entra en posesión de un bien o servicio mediante el pago del precio. También lo define como el acto de adquirir algo a cambio de dinero y por ultimo como el conjunto de bienes, productos o servicios adquiridos en la actividad económica de compra.

Inventario

El Inventario es el conjunto de mercancías o artículos que tiene la empresa para comercializar con aquellos, permitiendo la compra y venta o la fabricación primero antes de venderlo, en el periodo económico determinado.

(Calleja, Costos : Segunda Edición, 2013)

Los inventarios forman parte muy importante para los sistemas de contabilidad de mercancías, porque la venta del inventario es el corazón del negocio. El inventario es, por lo general, el activo mayor en sus balances generales, y los gastos por inventarios, llamados costo de venta, son usualmente el gasto mayor en el estado de resultados. (Charles, 2012)

Costo

En contabilidad es sinónimo de inversión se considera costo a toda entrada de factores para la producción, como materia prima, mano de obra, etc. El costo tiene carácter de recuperable puesto que las adquisiciones de materia prima, mano de obra y otros insumos, se incorporan al artículo final que llega al consumidor. (Flores, 2009)

Ganancias

Beneficios provenientes de las operaciones de intercambio de la diferencia entre el ingreso que obtiene el ente por la venta de su producto y el costo corriente de los insumos empleados en su producción y comercialización. (Flores, 2009)

Pérdidas

Erogaciones efectuadas que no generaron los ingresos esperados. (Flores, 2009)

Utilidad Neta

Se entiende por utilidad neta, la utilidad resultante después de restar y sumar de la utilidad operacional, los gastos e ingresos no operacionales respectivamente, los impuestos y la reserva legal. (Calleja, Contabilidad 1, 2011)

Rentabilidad

La rentabilidad es la relación que existe entre la utilidad y la inversión necesaria para lograrla, ya que mide tanto la efectividad de la gerencia de una empresa, demostrada por las utilidades obtenidas de las ventas realizadas y utilización de inversiones, su categoría y regularidad es la tendencia de las utilidades. (Zamora, 2008)

Toma de Decisiones

Tiene que ver con la recolección y presentación de información relacionada con los costos de fabricación y manejo de cada tipo de producto, de tal forma que sea útil para una acertada toma de decisiones por parte de la alta gerencia.

(Altahona, 2009)

Planeación

Está relacionada con la determinación de la estructura de costos y la presentación de los mismos de una manera tal que sea útil para la estimación de lo que puede esperarse para el futuro, dependiendo de algunos supuestos sobre el medio ambiente y de las decisiones que se adopten sobre políticas a seguir en áreas como mercadeo, producción, etc. (Altahona, 2009)

Control

Se refiere al establecimiento de procedimientos de información y análisis de los costos, para proveer una adecuada herramienta de diagnóstico de frente a los problemas de ineficiencia que puedan presentarse en cualquier momento. Identificar la causa y la localización de la responsabilidad de los problemas, permitirá tomar las medidas correctivas acertadas y en el momento preciso. (Altahona, 2009)

Costos Fijos

Es aquel que se mantiene invariable a cualquier nivel de producción o de venta y la característica que ayuda a su identificación es que estos están dados o calculados en función al tiempo. (Flores, 2009)

Costos Variables

Son aquellos que cambian en forma directamente proporcional al volumen de producción o prestación del servicio. (Altahona, 2009)

Costos Semivariable

Son aquellos que varían, pero no en forma proporcional al volumen de producción o prestación del servicio. Por lo cual se hace necesario desglosarlos en fijos y variables. (Altahona, 2009)

Costos Administrativos

Se incurre en la dirección, control y operación de una compañía e incluye el pago de salarios de la gerencia y al staff. (Flores, 2009)

Costos Financieros

Estos se relacionan con la obtención de fondos para la operación de la empresa. Incluyendo el costo de los intereses que la compañía debe pagar por préstamos, así como el costo otorga crédito a los clientes. (Flores, 2009)

Costo del producto

Son los que se identifican directamente con el producto. Estos costos no suministran ningún beneficio hasta que se venda el producto y, por consiguiente, se intentarían hasta la terminación del producto. (Flores, 2009)

Costos Unitarios

Es el precio que se paga por un bien o un servicio más los gastos que implican su puesta en el almacén, como fletes, aduanas, transporte, descarga, etc.

(Toledo, 2014)

Costo de Renovación

Son los costos de la gestión de las compras: como solicitudes de cotización, teléfono, controles varios sobre la facturación e inventarios. (Toledo, 2014)

Gasto

Disminuye las utilidades, es un rubro no recuperable, se da en el momento de adquirir o utilizar servicios, son egresos que se utilizan en la administración y venta del artículo terminado. (Flores, 2009)

Gastos Operacionales

Son aquellas reducciones monetarias en el patrimonio, producidas por el esfuerzo financiero de crear ingresos. (Solorzano, 2012)

Gastos Operacionales Administrativos

Egreso de dinero para administrar correctamente la compañía.

Ejemplo: Gasto de sueldo y salarios, honorarios profesionales, impuestos o patentes, seguros. (Solorzano, 2012)

Gastos operacionales Ventas

Dispuestos para efectuar trabajos de publicidad, comercialización y venta de los productos elaborados.

Ejemplo: Gatos de agasajos. (Solorzano, 2012)

Gastos No Operacionales

Es todo aquel que no es necesario para la obtención de ingresos operacionales. (Solorzano, 2012)

Materia Prima

Es el principal elemento, valor que, en un producto, generalmente forma la mayor parte del costo, dependiendo de su naturaleza. Es importante conocer el porcentaje de participación dentro del costo, como parámetro de medición y control de la variación. (Altahona, 2009)

Costos Indirectos de Fabricación

Es el tercer elemento del costo, que se conforma por todos los pagos y causaciones diferentes a los anteriores elementos, pero necesarios en la producción o prestación del servicio. (Altahona, 2009)

Costos Directos

Son aquellos cuyo acontecimiento monetario en un producto o en una orden de trabajo puede establecerse con precisión. (Ejemplo: materia prima, jornales, etc.) (Cruz, 2011)

Costos Indirectos

Son aquellos que no pueden asignarse con precisión, por lo tanto, se necesita una base de prorrateo (Ejemplo: Seguros, lubricantes). (Cruz, 2011)

Costos Estándares

Se hacen cálculos científicos de la cantidad y de los precios del material y de la mano de obra y costos generales de fabricación por cada artículo o producto. (Altahona, 2009)

Estado de Resultado Integral

El estado de resultado integral es una gráfica separada de las transacciones de ingresos y gastos. Las empresas tendrán éxito o fracasarán dependiendo de su desplazamiento de obtener ingresos por arriba de los gastos. Mientras que los ingresos se registran cuando ha surgido un aumento en los beneficios económicos futuros (ligados a un incremento en los activos o una disminución en los pasivos), los gastos se apuntan cuando ha surgido una deducción en los beneficios económicos futuros, es decir, una reducción en los activos o un incremento en los pasivos. (Integral, 2013)

2.4 Marco Legal

(Standard, 2012)

NIC 2 Inventarios.

Emitida el 1 de enero del 2012. Incluye las NIIF con fecha de vigencia posterior al 1 de enero de 2012 pero no las NIIF que serán sustituidas.

El objetivo de esta norma es prescribir el tratamiento contable de los inventarios. Un tema fundamental en la contabilidad de los inventarios es la cantidad del costo que, desde reconocerse como un activo, para que sea diferido hasta que los ingresos correspondientes sean reconocidos.

Esta Norma suministra una guía práctica para la determinación de ese costo, así como para el subsiguiente reconocimiento como un gasto del periodo, incluyendo también cualquier deterioro que rebaje el importe en libros al valor neto realizable. También suministra directrices sobre las fórmulas del costo que se usan para atribuir costos a los inventarios.

Los inventarios se medirán al costo o al valor neto realizable, según cual sea menor.

El valor neto realizable hace referencia al importe neto que la entidad espera obtener por la venta de las existencias, en el curso normal de la explotación. El valor razonable refleja el importe por el cual esta misma existencia podría ser intercambiada en el mercado, entre compradores y vendedores interesados y debidamente informados. El primero es un valor específico para la entidad, mientras que este último no. El Valor neto realizable de las existencias puede no ser igual al valor razonable menos los costes de venta.

El costo de adquisición de las existencias comprenderá el precio de compra, los aranceles y otros impuestos (que no sean recuperables posteriormente de las autoridades fiscales), los transportes, el almacenamiento y otros costes directamente atribuibles a la adquisición de las mercaderías, los materiales o los servicios. Los descuentos comerciales, las rebajas y otras partidas similares se deducirán para determinar el coste de adquisición.

El costo de los inventarios será asignado siguiendo el método de primera entrada primera salida (FIFO) o el coste medio ponderado. La entidad utilizará la misma fórmula de costo para todos los inventarios que tengan una naturaleza y uso similares. Para los inventarios con una naturaleza o uso diferente, puede estar justificada la utilización de fórmulas de costo también diferentes. El costo de los inventarios de productos que no son habitualmente intercambiables entre sí, así como de los bienes y servicios producidos y segregados para proyectos específicos, se determinará a través de la identificación específica de sus costos individuales.

El coste de las existencias puede no ser recuperable en caso de que las mismas estén dañadas, si han devenido parcial o totalmente obsoletas, o bien si sus precios de mercado han caído. Asimismo, el coste de las existencias puede no ser recuperable si los costes estimados para su terminación o su venta han aumentado. La práctica de rebajar el saldo, hasta que el coste sea igual al valor neto realizable, es coherente con el punto de vista según el cual los activos no se valorarán en libros por encima de los importes que se espera obtener a través de su venta o uso.

Generalmente, la rebaja del valor hasta alcanzar el valor neto realizable, se calculará para cada partida de las existencias. En algunas circunstancias, sin embargo, podría resultar apropiado agrupar partidas similares o relacionadas. Este puede ser el caso de las partidas de existencias relacionadas con la misma línea de productos, que tengan propósitos o usos finales similares, se produzcan y

vendan en la misma área geográfica y no puedan ser, por razones prácticas, evaluadas separadamente de otras partidas de la misma línea. No será apropiado realizar las rebajas del valor a partir de partidas que reflejen clasificaciones completas de las existencias, por ejemplo, sobre la totalidad de los productos terminados, o sobre todas las existencias en una actividad o segmento geográfico determinados. Los prestadores de servicios acumulan, generalmente, sus costes en relación con cada servicio para el que se espere cargar un precio separado al cliente. Por tanto, cada servicio así identificado se tratará como una partida separada.

Las estimaciones del valor neto realizable se basarán en la información más fiable de que se disponga, en el momento de hacerlas, acerca del importe por el que se espera realizar las existencias. Estas estimaciones tendrán en consideración las fluctuaciones de precios o costes relacionados directamente con los hechos posteriores al cierre, en la medida que esos hechos confirmen condiciones existentes al final del ejercicio.

Al hacer las estimaciones del valor neto realizable, se tendrá en consideración el propósito para el que se mantienen las existencias. Por ejemplo, el valor neto realizable del importe de existencias que se tienen para cumplir con los contratos de venta o de prestación de servicios, se basará en el precio que figura en el contrato en cuestión. Si los contratos de ventas son por una cantidad inferior a la reflejada en existencias, el valor neto realizable del exceso se determinará sobre la base de los precios generales de venta. Pueden aparecer provisiones o pasivos contingentes por contratos de venta firmes que excedan las cantidades de productos en existencia, o bien de productos que vayan a obtenerse por contratos de compra firmes. Estas provisiones o pasivos contingentes se tratarán contablemente de acuerdo con la NIC 37 Provisiones, activos contingentes y pasivos contingentes.

No se rebajará el valor de las materias primas y otros suministros, mantenidos para su uso en la producción de existencias, para situar su importe en libros por debajo del coste, siempre que se espere que los productos terminados a los que se incorporen sean vendidos al coste o por encima del mismo. Sin embargo, cuando una reducción, en el precio de las materias primas, indique que el coste de los productos terminados excederá a su valor neto realizable, se rebajará su importe en libros hasta cubrir esa diferencia. En estas circunstancias, el coste de reposición de las materias primas puede ser la mejor medida disponible de su valor neto realizable.

Se realizará una evaluación del valor neto realizable en cada ejercicio posterior. Cuando las circunstancias, que previamente causaron la rebaja del valor, hayan dejado de existir, o cuando exista una clara evidencia de un incremento en el valor neto realizable como consecuencia de un cambio en las circunstancias económicas, se revertirá el importe de la misma, de manera que el nuevo valor contable sea el menor entre el coste y el valor neto realizable revisado. Esto ocurrirá, por ejemplo, cuando un artículo en existencias, que se contabilicen por su valor neto realizable porque ha bajado su precio de venta, esté todavía en existencias de un ejercicio posterior y su precio de venta se haya incrementado.

Cuando los inventarios sean vendidos, el importe en libros de los mismos se reconocerá como gasto del periodo en el que se reconozcan los correspondientes ingresos de operación. El importe de cualquier disminución de valor, hasta alcanzar el valor neto realizable, así como todas las demás pérdidas en los inventarios, serán reconocidas como gasto en el periodo en que ocurra la disminución de valor que resulte de un incremento en el valor neto realizable, se reconocerá como una reducción en el valor de los inventarios, que hayan sido reconocidos como gasto, en el periodo en que la recuperación del valor tenga lugar.

CAPITULO III: METODOLOGÍA DE LA INVESTIGACIÓN

3.1 Metodología

3.1.1 Tipo de investigación

Para el desarrollo del presente trabajo de investigación se ha seleccionado primordialmente dos tipos de investigación que son los que más se adaptan al desarrollo de la problemática de la empresa, los cuales detallo a continuación:

3.1.1.1 Investigación Documental

Este tipo de investigación es importante por cuanto ayudó a descubrir hechos relevantes que se han realizado en la empresa mediante una recopilación de datos como lo son:

- Estado de Resultado Integral
- Estado de Situación Financiera
- Estado de Flujo de Efectivo
- Ingresos y Egresos a bodegas (Kardex)
- Inventario Contable

3.1.1.2 Investigación Descriptiva

Esta Investigación es descriptiva porque analiza los procesos de compras en el cumplimiento de las Normas Internacionales Contabilidad 2 y con la información obtenida se podrá determinar las diferentes problemáticas que son objeto de estudio.

3.1.2 Enfoque de la investigación

La presente investigación es cualitativa porque tiene como único fin el análisis de información contable, por lo que al revisar se podrá determinar las causas por las cuales se han originado los problemas dentro de la empresa

3.1.3 Técnicas de investigación

En el presente trabajo de investigación se aplicó la entrevista y el análisis documental como instrumentos para obtener información con el fin de analizarla y emitir comentarios y conclusiones referentes a la problemática que tiene la empresa al término del desarrollo de la presente investigación.

A continuación, se detalla las técnicas de investigación que se van a utilizar en el presente trabajo para la recopilación de información:

Análisis Documental: La presente técnica realiza la recopilación de información mediante revisión de documentos como lo son los estados financieros y otros documentos relacionados con el control de la actividad de la empresa.

Entrevista: Para el presente trabajo de investigación se utiliza esta técnica que es de suma importancia ya que permite dialogar con el personal que labora dentro de la empresa, además de ser una técnica aplicable por el tamaño de muestra que en este caso es igual a la población.

3.2 Variables de investigación

Variable independiente: la compra de inventarios.

Variable dependiente: afectación en el costo de venta.

3.2.1 Operacionalización de las variables

Tabla 1. Operación de las variables

| OPERACION DE LAS VARIABLES | | | | |
|----------------------------|---------------------------------|--|---|---|
| TIPO DE VARIABLES | VARIABLES | DIMENSION | INDICADORES | INSTRUMENTO |
| INDEPENDIENTE | Compras de inventarios | determinar la relación entre compra y venta de inventarios. Entrevista | análisis logístico: control de inventarios: almacenamiento, rotacion, existencias. | órdenes de compras, presupuesto de costos |
| DEPENDIENTE | Afectación en el costo de venta | analizar el proceso contable en la adquisición de la mercaderías analizando sus costos para la venta | evaluación de un sistema logístico: obtención de suministros, transporte y distribución, financiamiento. | Estado de Resultados integral |

Elaborado por: **María Marcos Gallegos**

3.3 Población y Muestra

3.3.1 Población

Para el presente trabajo de investigación la población está conformada por 5 personas entre ellos tenemos 1 personal administrativo, 1 personal contable, 3 personal de logística que laboran en la franquicia Disensa los Álamos. Por su corta población se tomará como muestra todo el personal mencionado en ésta.

Tabla 2. Población y Muestra

| AREA | TRABAJADORES |
|--------------|--------------|
| GERENCIA | 1 |
| CONTABILIDAD | 1 |
| LOGÍSTICA | 3 |
| TOTAL | 5 |

Elaborado: María Marcos Gallegos

3.4 Análisis de los resultados

3.4.1 Análisis Documental

El análisis documental ayudó a obtener resultados mediante la revisión física y visual de documentos contables del año 2014, luego de analizar se procederán a realizar comparaciones entre los años 2014 y 2013 para poder determinar las variaciones que han existido en ambos años.

Tabla 3. Variación estado resultado integral 2013-2014

Disensa Los Álamos

| Estado Resultado | 2013 | 2014 | Variación | % Variación |
|-------------------------|------------|-----------|------------|-------------|
| Ventas | 215.411,89 | 705215,94 | 489.804,05 | 227% |
| Costo de venta | 187.355,75 | 639286,58 | 451.930,83 | 241% |
| Utilidad Bruta | 28.056,14 | 65929,36 | 37.873,22 | 135% |
| Gastos Administrativos | 28.522,62 | 59297,73 | 30.775,11 | 108% |
| Resultado del Ejercicio | -466,48 | 6631,63 | 7.098,11 | 1522% |

Fuente: Disensa Los Álamos

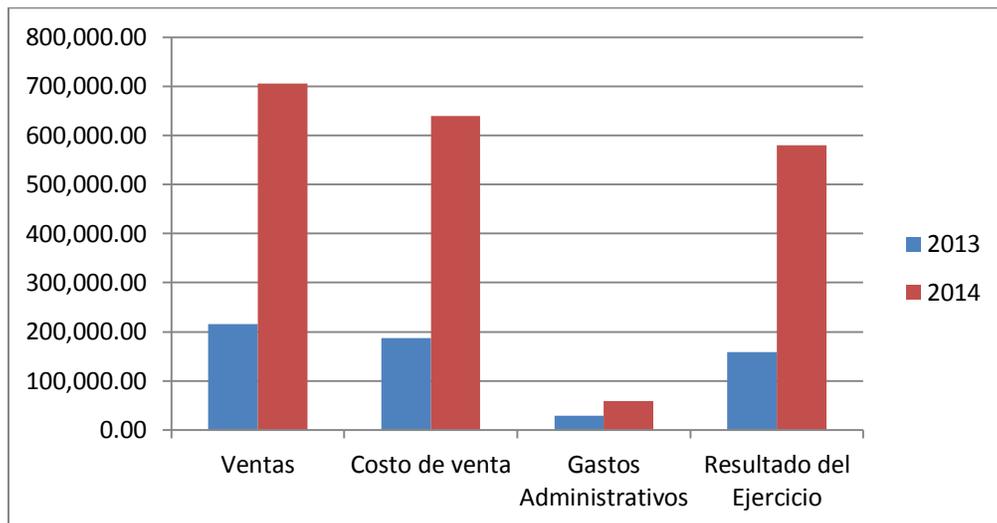


Figura 1. Variación de estado resultado 2013-2014

En la tabla 3, figura 1, se realizó una revisión de las cuentas contables que conforman el estado de resultado integral, de una manera simplificada se detalla los saldos que presentan dichas cuentas de la franquicia Disensa los Álamos, se puede observar que en el año 2014 la empresa incremento sus ventas 227% debido a una estrategia utilizada por parte de la propietaria que tuvo gran acogida por parte de los consumidores, sin embargo su costo de venta obviamente acrecentaría lo que no se presupuestaba de dicha estrategia es que el incremento fuera de un 241% , para poder especificar el problema de la empresa se

procederá a revisar cada uno de los documentos que nos concedan información que aporten con la presente tesis.

Se comenzará por revisar el porcentaje de rentabilidad que obtuvo la empresa para saber si la franquicia está entregando un beneficio a su propietaria, luego se revisaran los ingresos de la franquicia mediante un cotejo de las facturas generadas en el 2014 y una comparación con el 2013, mediante esa revisión podemos obtener el porcentaje de ganancia que aplica la empresa y para culminar se revisará el costo de venta de la franquicia que es comprendido por su inventario inicial, compras y su inventario final , al revisar se podrá visualizar si existe alguna anomalía en el proceso de costear , a través de su sistema contable y si se cumple con un control interno dentro de la empresa.

La revisión de información contable será solicitada al departamento contable y de bodega para poder efectuar el presente informe.

3.4.1.1 Análisis de la Rentabilidad

Tabla 4. Variación de rentabilidad años 2013-2014

| Disensa Los Alamos | 2013 | 2014 |
|---------------------------|----------------|-------------|
| Ventas | 215.411,89 | 705.215,94 |
| Costo de venta | 187.355,75 | 639.286,58 |
| Margen Bruto | 28.056,14 | 65.929,36 |
| Gastos operacionales | 28.522,62 | 59.297,73 |
| Resultado del Ejercicio | -466,48 | 6.631,63 |
| % Rentabilidad | 0% | 1% |

Fuente: Disensa Los Álamos

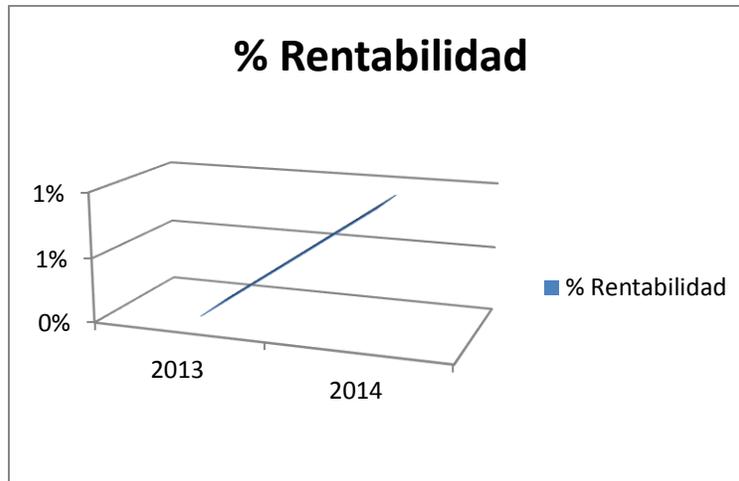


Figura 2. Variación de la rentabilidad

Como lo indica la tabla 4, figura 2, la franquicia viene presentando problemas en su rentabilidad desde años anteriores, en el 2013 la empresa obtuvo pérdida debido a un robo que se efectuó en las bodegas de la franquicia, el 2014 se incrementa el 1 % en su rentabilidad operacional, la rentabilidad es muy importante dentro de la empresa ya que nos permite tomar decisiones importantes y en el tiempo oportuno, por tal razón la propietaria del negocio autorizo el presente proyecto para poder obtener una respuesta a su poca rentabilidad, a continuación se dará una breve explicación de la rentabilidad.

Para medir la rentabilidad se aplicó los diferentes indicadores financieros que se detalla a continuación:

- ✓ Rentabilidad operacional, nos indica si una empresa es productiva o no, sin inferir en los gastos financieros, su fórmula es

$$\text{Rentabilidad operacional} = \frac{\text{utilidad operacional}}{\text{Ventas}}$$

- ✓ Margen bruto de utilidad, este nos permite conseguir la rentabilidad de las ventas sobre el costo de venta y de gastos operacionales, generando una utilidad antes de impuestos y deducciones.

$$\text{Margen bruto} = \frac{\text{Utilidad bruta}}{\text{Ventas}}$$

A continuación, se revisó el estado de resultado integral de la Sra. Marjorie Albán.

ALBAN BAZURTO MARJORIE
ESTADO DE RESULTADO INTREGRAL
DEL 01 DE ENERO AL 31 DICIEMBRE 2014

| | | |
|---|-----------------|------------------|
| Ventas | | 705.215,94 |
| Costo de Venta | | 639.286,58 |
| Inventario Inicial | 38.937,29 | |
| (+) Compras | 680.384,81 | |
| (-) Inventario Final | 80.592,20 | |
| (+) Otros Gastos | <u>556,68</u> | |
| Gastos | | |
| Sueldos, salarios | 12.477,58 | <u>59.297,73</u> |
| Beneficios Sociales | 543,88 | |
| Aporte IESS | 1.516,03 | |
| Mant. Y Reparaciones | 12.145,20 | |
| Combustible y Lubricante | 2.152,20 | |
| Promoción y Publicidad | 1.250,00 | |
| Suministros, materiales | 6.145,20 | |
| Transporte | 2.780,00 | |
| Comisiones locales | 1.548,75 | |
| Intereses Bancarios | 450,85 | |
| Gastos de Gestión | 800,00 | |
| Impuestos, contribuciones | 1.850,00 | |
| Gastos de viajes | 2.530,00 | |
| Depreciación propiedades | 2.316,92 | |
| Servicios públicos | 2.540,14 | |
| Pagos por otros servicios | 5.125,20 | |
| Pagos por otros bienes | <u>3.125,78</u> | |
| Utilidad Antes de Participación e Impuestos | | 6.631,63 |
| 15% Utilidad a Trabajadores | | 994,74 |
| Utilidad Gravable | | <u>5.636,89</u> |

$$\text{Rentabilidad operacional} = \frac{6.631,63}{705.215,94} \quad 1\%$$

$$\text{Rentabilidad Margen Bruto} = \frac{65.929,36}{705.215,94} \quad 9\%$$

Mediante las fórmulas se puede observar que se tiene un 9 % de rentabilidad margen bruto es decir (ventas- costo de venta), y de un 1 % restando sus gastos por lo cual la franquicia no demuestra resultados positivos que generen un beneficio para la propietaria, por tal motivo se obtiene poca ganancia en relación al costo de adquisición con su precio de venta, según el Banco Central del Ecuador en el 2014 nos indica que la tasa pasiva efectiva para una inversión de 181 a 360 días es del 5, 65% y según la cámara de comercio de Guayaquil indica que el porcentaje óptimo de beneficio para una empresa es no menor a un 50 % .

Por esta razón la propietaria tomaría como decisión el cierre de sus actividades, debido al no incremento de rentabilidad y a la no reducción de un costo de venta elevado durante los últimos 3 años, a continuación, se realizará un análisis a los ingresos.

3.4.1.2 Análisis de Ingresos

Los ingresos son de gran importancia para una persona que se dedica a una actividad económica lo cual se refleja a través de sus ventas que son hechas por los consumidores que necesitan de los artículos que distribuye la franquicia, las ventas que son sustentadas mediante una factura nos ayuda a poder sostener los costos y gastos que se generan.

Tabla 5. Ventas año 2014

| Artículos | Primer Semestre | Segundo Semestre | Total Ventas |
|-----------------------------|------------------------|-------------------------|---------------------|
| Cemento | 175.000,00 | 215.600,00 | 390.600,00 |
| Arena-Piedra | 86.000,00 | 167.485,94 | 253.485,94 |
| Bloques | 22.500,00 | 10.750,00 | 33.250,00 |
| Artículos Ferretería | 9.800,00 | 18.080,00 | 27.880,00 |
| Total | 293.300,00 | 411.915,94 | 705.215,94 |

Fuente. Disensa Los Álamos

En la tabla 5, se realizó una revisión de las facturas emitidas en el año 2014 y se procedió a realizar una segmentación de artículos los cuales procedimos a considerar valor y separarlos semestralmente, anualmente la empresa incremento un 40,44 % en relación a las ventas del 2013 (\$215.411,89), las ventas obtuvieron una gran captación debido al marketing que aplicó la empresa mediante cadena humana por las buenas referencias y contratos que se obtuvieron con empresas privadas para la venta de artículos.

3.4.1.3 Análisis del Costo de Venta

Inventario Inicial

Se revisó el saldo del inventario final del ejercicio fiscal 2013, mediante programa contable y saldos físicos registrados en el kardex, por lo cual se determina que el saldo de inventario final es el adecuado y no presenta problema en su contabilización al ser el inventario inicial en el ejercicio fiscal 2014.

Compras

Se efectuó una revisión física de las facturas realizadas por compra de inventario, al igual que las ventas se realizó por segmentación de artículos y de forma semestral para poder obtener una comparación de lo comprado con lo vendido.

Tabla 6. Compras años 2014

| Artículo | Enero-Junio | Julio-Diciembre | Total |
|---------------------------|-------------------|-------------------|-------------------|
| Cemento | 186.205,25 | 211.180,00 | 397.385,25 |
| Arena-Piedra | 84.890,00 | 174.839,25 | 259.729,25 |
| Bloques | 0,00 | 0,00 | 0,00 |
| Artículos Ferrería | 8.120,00 | 15.150,31 | 23.270,31 |
| Total | 279.215,25 | 401.169,56 | 680.384,81 |

Fuente. Disensa Los Álamos

En la Tabla 6, nos indica que la empresa posee ganancia en relación con lo vendido además de no presentar facturas a nombre de la Sra. Marjorie Albán por compra de bloques, de esta manera se estaría efectuando una inconsistencia tributaria la misma que queda respaldada mediante una captación de imagen al kardex de bloques que será demostrada mediante las figuras 3 y 4 del inventario físico de bloques.

Los Alámos

Código: Blo025

01/01/2014 al 30/06/2014

| Fecha | Ingreso | Egreso | Saldo |
|--------------|----------------|---------------|--------------|
| 15/02/2014 | 1.000 | | 1.000 |
| 18/02/2014 | | 1.000 | 0 |
| 23/03/2014 | 14.000 | | 14.000 |
| 01/04/2014 | | 13.000 | 1.000 |
| 02/04/2014 | | 1.000 | 0 |
| 05/04/2014 | 22.000 | | 22.000 |
| 06/04/2014 | | 4.000 | 18.000 |
| 08/04/2014 | | 3.500 | 14.500 |
| 15/04/2014 | | 1.800 | 12.700 |
| 16/04/2014 | | 12.700 | 12.700 |
| 04/05/2014 | 40.000 | | 40.000 |
| 31/05/2014 | | 10.000 | 30.000 |
| 08/06/2014 | | 500 | 29.500 |
| 16/06/2014 | | 17.600 | 11.900 |
| 25/06/2014 | | 8.150 | 3.750 |
| 30/06/2014 | | 2.400 | 1.350 |

Figura 3. Kardex Bloques (Enero a Junio del 2014)

Los Alámos

Código: Blo025

01/07/2014 al 31/12/2014

| Fecha | Ingreso | Egreso | Saldo |
|--------------|----------------|---------------|--------------|
| 02/07/2014 | 25.000 | | 25.000 |
| 04/07/2014 | | 1.000 | 24.000 |
| 28/07/2014 | 9.000 | | 33.000 |
| 28/07/2014 | | 11.000 | 22.000 |
| 01/08/2014 | 700 | 1.000 | 21.700 |
| 03/08/2014 | | 5.000 | 16.700 |
| 15/10/2014 | | 3.000 | 13.700 |
| 21/10/2014 | 97 | 1.000 | 12.797 |
| 22/10/2014 | | 4.500 | 8.297 |
| 31/10/2014 | | 500 | 7.797 |
| 08/11/2014 | | 6.000 | 1.797 |
| 15/11/2014 | | 1.000 | 797 |
| 20/11/2014 | | 500 | 297 |
| 30/11/2014 | | 250 | 47 |

Figura 4. Kardex Bloques (Julio a Agosto del 2014)

El principal inconveniente es la falta de respaldo tributario en la compra de bloques, ya que la empresa maneja compras (Ingresos) y ventas (Salidas) según Kardex, sin embargo, en la revisión de las facturas de compras de inventario no se encuentra ninguna que corresponda a los bloques.

Esto genera una falta tributaria al no sustentar la información con documentos autorizados disponibles para la venta como lo son facturas, notas de venta, liquidaciones de compras, además se añade que el costo que presenta la empresa es irreal, se realiza una compra de 111.797 Bloques, al no contar con un respaldo físico para determinar el precio de compra, se obtendrá el precio mediante porcentaje de ganancia, es así que se determina que el precio de venta siendo de 0.2974 y al restar el 5% el cual es el porcentaje de ganancia que aplica la franquicia los Álamos, quedaría en 0.283 el precio de compra.

En el estado de resultados este valor no está considerado sin embargo sus ventas se han originado sin sustentar algún tipo de costo, es por esta razón que en la entrevista se le realizará la respectiva pregunta a la dueña y contadora del negocio para obtener una explicación.

A continuación, se va a demostrar mediante un nuevo estado de resultados la utilidad exacta que obtendría la empresa con este costo no considerado.

Cálculo de Costo no considerado =

| | | |
|----------------------|---------------------|-----------------------------|
| Compras | $111.797 * 0,283 =$ | 31.638,55 |
| (-) Inventario Final | $47 * 0.283 =$ | <u>13,30</u> (Saldo Kardex) |
| | | 31.625,25 |

ALBAN BAZURTO MARJORIE
ESTADO DE RESULTADO INTREGRAL
DEL 01 DE ENERO AL 31 DICIEMBRE 2014

| | | |
|---|-------------------|------------------|
| Ventas | 705.215,94 | 100% |
| Costo de Venta | 670.911,78 | 95% |
| Inventario Inicial | 38.937,24 | |
| (+) Compras | 712.023,36 | |
| (-) Inventario Final | 80.605,50 | |
| (+) Otros Gastos | <u>556,68</u> | |
| utilidad bruta | <u>34.304,16</u> | 5% |
| Gastos | | |
| Sueldos, salarios | 12.477,58 | <u>59.297,73</u> |
| Beneficios Sociales | 543,88 | 8% |
| Aporte IESS | 1.516,03 | |
| Mant. Y Reparaciones | 12.145,20 | |
| Combustible y Lubricante | 2.152,20 | |
| Promoción y Publicidad | 1.250,00 | |
| Suministros, materiales | 6.145,20 | |
| Transporte | 2.780,00 | |
| Comisiones locales | 1.548,75 | |
| Intereses Bancarios | 450,85 | |
| Gastos de Gestión | 800,00 | |
| Impuestos, contribuciones | 1.850,00 | |
| Gastos de viajes | 2.530,00 | |
| Depreciación propiedades | 2.316,92 | |
| Servicios públicos | 2.540,14 | |
| Pagos por otros servicios | 5.125,20 | |
| Pagos por otros bienes | <u>3.125,78</u> | |
| Utilidad Antes de Participación e Impuestos | -24.993,57 | |
| 15% Utilidad a Trabajadores | 0,00 | |
| Utilidad Gravable | <u>-24.993,57</u> | -4% |

Como parte del análisis se va a realizar un cuadro de las compras de artículos con mayor demanda dentro del mercado para revisar el porcentaje de ganancia que posee la empresa, esto significa la diferencia entre la compra y la venta.

La empresa Disensa otorga a sus clientes franquiciados un porcentaje de ganancia del 11 % según Sra. Marjorie Bazurto y una saturación de compras a un único proveedor en ciertos productos, a continuación, se realizará una revisión y comparación entre compras y ventas para determinar la forma en la que se determinó el precio de venta y a su vez revisar el costo de lo vendido.

Tabla 7. Ganancia en artículos de hierro

| Descripción | Venta | Compra | Beneficio | % Ganancia |
|---------------------------------------|--------------|---------------|------------------|-------------------|
| ALAMBRE RECOCIDO#18 (ROLLO 20 KG.) | 27,74 | 26,42 | 1,32 | 5% |
| VARILLA 5.5MMX6M | 1,09 | 1,04 | 0,05 | 5% |
| VARILLA 1.2 X 12 MM | 19,58 | 18,65 | 0,93 | 5% |
| VARILLA DE 14MMX12 | 20,29 | 19,32 | 0,97 | 5% |

Fuente: Franquicia Disensa los Álamos

Como se demuestra en la tabla 7 en venta de artículos de hierro la empresa entrega un porcentaje de ganancia del 5 % encontrándose inferior al entregado por la compañía Disensa, esto se lo efectuó como estrategia para obtener clientes.

Tabla 8. Ganancia en arena y piedra

| Descripción | Venta | Compra | Beneficio | % Ganancia |
|--------------------|--------------|---------------|------------------|-------------------|
| ARENA GRUESA | 11,28 | 10,85 | 0,43 | 4% |
| PIEDRA ¾ | 15,08 | 14,50 | 0,58 | 4% |
| PIEDRA CHISPA | 15,60 | 15,00 | 0,60 | 4% |

Fuente: Franquicia Disensa los Álamos

Cabe mencionar que los artículos detallados en la tabla.8 sus valores corresponden al Metro cúbico, el porcentaje de ganancia es del 4 %, debido a que son los productos con mayores demandas que existen en la presente franquicia según la propietaria Sra. Marjorie Bazurto.

Tabla 9. Ganancia en artículos de PVC

| Descripción | Venta | Compra | Beneficio | % Ganancia |
|-------------------------|--------------|---------------|------------------|-------------------|
| CODO BAJANTE 45 | 2,60 | 2,50 | 0,10 | 4% |
| CODO BAJANTE 90 | 3,28 | 3,15 | 0,13 | 4% |
| CODO PVC 1"X90 | 1,30 | 1,25 | 0,05 | 4% |
| CODO 1X45 | 4,05 | 3,75 | 0,30 | 8% |
| TUBO ROSCABLE ¾ X6 Mts. | 13,18 | 12,20 | 0,98 | 8% |
| BUSHING | 0,98 | 0,94 | 0,04 | 8% |

Fuente: Franquicia Disensa los Álamos

En la tabla 9 se puede distinguir dos porcentajes de beneficios que emplea la franquicia sobre el valor de adquisición esto se justifica de la siguiente manera los tres (3) primeros ítems son adquiridos por la empresa YYS¹, los cuales son distribuidos por Disensa, mientras que los 3 últimos artículos son comercializados por otra empresa que entrega un porcentaje de descuento del 15 %.

Tabla 10. Ganancia en Bloques

| Descripción | Venta | Compra | Beneficio | % Ganancia |
|---------------------------------------|--------------|---------------|------------------|-------------------|
| BLOQ LIV Hº 15XX19X39 | 0,30 | - | 0,30 | 100% |
| LADRILLO CHICO (JABONCILLO) 12X6X4 | 0,08 | 0,04 | 0,04 | 100% |

Fuente: Franquicia Disensa los Álamos

¹ La Sra. Marjorie Bazurto no autorizó la mención de los nombres de la empresa proveedores de inventario.

Se visualiza en la tabla 10, que la empresa posee un beneficio del 100 %, y esto se origina gracias a la negociación con una empresa cuencana en la compra de ladrillos, mientras que los bloques como se mencionó anteriormente no se posee facturas de compras

Tabla 11. Ganancia en Cemento

| Descripción | Venta | Compra | Beneficio | % Ganancia |
|--------------------------------------|--------------|---------------|------------------|-------------------|
| CEMENTO PORTLAND TIPO I (50KG.) | 7,12 | 6,30 | 0,82 | 13% |

Fuente: Franquicia Disensa los Álamos

En la Tabla 11, la Sra. Marjorie Bazurto obtiene un porcentaje mayor de ganancia al establecido por Disensa del 11 % gracias a un descuento adicional otorgado mediante un concurso de franquiciados de Disensa en la venta de cemento de un 9 % adicional siendo el porcentaje de ganancia del 20 %.

Tabla 12. Ganancia en artículos eléctricos

| Descripción | Venta | Compra | Beneficio | % Ganancia |
|---------------------|--------------|---------------|------------------|-------------------|
| TOMACORRIENTE DOBLE | 1,87 | 1,70 | 0,17 | 10% |
| ENCHUFE 110 | 2,53 | 2,30 | 0,23 | 10% |
| INTERRUPTOR | 1,93 | 1,75 | 0,18 | 10% |
| TUBO ½ | 0,59 | 0,54 | 0,05 | 10% |

Fuente: Franquicia Disensa los Álamos

Según tabla 12, la empresa posee un porcentaje de beneficio sobre las compras del 10 %, el proveedor entrega un beneficio del 13 %, estos productos se encuentran fueran de los distribuidos por Disensa.

Como se puede observar en las tablas anteriores, la empresa consta con porcentajes de ganancias bajos, inferiores a los que entregan las distribuidoras para su comercialización lo que estaría originando que las ventas no sean lo suficientemente altas para poder sustentar sus costos, es decir el costo de adquisición es alto sin embargo de ese costo de adquisición no se obtiene más que un 9% de beneficio.

Inventario Final

Según los saldos de inventario obtenidos mediante kardex del programa contable nos demuestra los siguientes resultados finales.

Tabla 13. Saldo contable de Inventario al 31 de diciembre del 2014

| Descripción | Saldos |
|----------------------|------------------|
| Cemento | 7.990,00 |
| Arena-Piedra | 9.500,00 |
| Bloques | 13,98 |
| Artículos Ferretería | 63.088,22 |
| Total | <u>80.592,20</u> |

Fuente: Franquicia Disensa Los Álamos

Según lo observado en la tabla 13, el saldo de inventario final declarado en el formulario 102 del impuesto a la renta de personas naturales obligadas a llevar contabilidad concuerda con los saldos del inventario final en el sistema contable

que maneja la empresa, procederemos a revisar si físicamente se encuentra correcto.

Tabla 14. Cotejo de ingresos y salidas de bodega, área cemento

| Meses | Ingresos | Egresos | Saldo |
|---------------|------------|------------|----------|
| Saldo Inicial | | | 500,00 |
| Enero | 8.190,00 | 7.120,00 | 1.570,00 |
| Febrero | 6.539,40 | 1.232,00 | 6.877,40 |
| Marzo | 19.095,30 | 25.632,00 | 340,70 |
| Abril | 12.096,00 | 12.104,00 | 332,70 |
| Mayo | 72.998,10 | 71.200,00 | 2.130,80 |
| Junio | 67.095,00 | 69.064,00 | 161,80 |
| Julio | 66.061,80 | 66.216,00 | 7,60 |
| Agosto | 46.651,50 | 46.636,00 | 23,10 |
| Septiembre | 40.017,60 | 40.000,16 | 40,54 |
| Octubre | 32.999,40 | 32.994,08 | 45,86 |
| Noviembre | 17.495,10 | 17.500,96 | 40,00 |
| Diciembre | 8.146,05 | 900,80 | 7.285,25 |
| Total | 397.385,25 | 390.600,00 | |

Año 2014, Saldos en Dólares Americanos

Fuente: Bitácora de bodega de Franquicia Disensa Los Álamos.

En la tabla 14, se pudo observar que el saldo contable que obtiene la empresa en su programa no concuerda con los saldos en dólares que se obtuvo mediante cotejo físico, cabe indicar que para realizar este cotejo físico se revisó la bitácora y se multiplicó por el precio de venta y compra entregado por la Sra. Marjorie Albán Bazurto, encontrando una diferencia de \$ 704.75 que corresponde según el contador Ing. Jorge Sierra a 112 sacos de cemento que fueron ingresados el cinco de enero del 2015, y la factura fue emitida con fecha diciembre del 2014. (Anexo 2).

Tabla 15. Cotejo de ingresos y salidas de bodega, área arena y piedra

| Meses | Ingresos | Egresos | Saldo |
|---------------|------------|------------|----------|
| Saldo Inicial | | | 3.454,81 |
| Enero | 8.300,00 | 8.200,94 | 3.355,75 |
| Febrero | 7.600,00 | 7.500,00 | 3.455,75 |
| Marzo | 14.180,00 | 15.145,00 | 2.490,75 |
| Abril | 18.500,00 | 20.000,00 | 990,75 |
| Mayo | 21.000,00 | 21.000,00 | 990,75 |
| Junio | 15.359,25 | 11.160,00 | 5.190,00 |
| Julio | 29.800,00 | 32.000,00 | 2.990,00 |
| Agosto | 37.130,00 | 34.300,00 | 5.820,00 |
| Septiembre | 32.450,00 | 32.500,00 | 5.770,00 |
| Octubre | 23.280,00 | 25.330,00 | 3.720,00 |
| Noviembre | 28.290,00 | 24.450,00 | 7.560,00 |
| Diciembre | 23.840,00 | 21.900,00 | 9.500,00 |
| Total | 259.729,25 | 253.485,94 | |

Año 2014, Saldos en Dólares Americanos

Fuente: Bitácora de bodega de Franquicia Disensa Los Álamos.

Al revisar la tabla 15, mediante la bitácora de ingresos y egresos de bodega físicamente, se puede determinar que el saldo contable es correcto, tanto en su saldo inicial como en sus registros mes a mes obteniendo como efecto final el mismo saldo que posee la empresa en el programa contable.

Tabla 16. Cotejo de ingresos y salidas de bodega, área bloques

| Meses | Ingresos | Egresos | Saldo |
|---------------|-----------|---------|-----------|
| Saldo Inicial | | | |
| Enero | | | 0,00 |
| Febrero | 30,00 | | 30,00 |
| Marzo | 4.200,00 | | 4.230,00 |
| Abril | 6.600,00 | | 10.830,00 |
| Mayo | 12.000,00 | | 22.830,00 |
| Junio | | | 22.830,00 |
| Julio | 10.200,00 | | 33.030,00 |
| Agosto | 210,00 | | 33.240,00 |
| Septiembre | | | 33.240,00 |
| Octubre | 10,20 | | 33.250,20 |
| Noviembre | | | 33.250,20 |
| Diciembre | | | 33.250,20 |
| Total | 33.250,20 | | |

Año 2014, Saldos en Dólares Americanos

Fuente: Bitácora de bodega de Franquicia Disensa Los Álamos.

Como se puede observar en la tabla 16, no existen registros de salida de bodega de bloques en la bitácora, por lo cual no se pudo comparar físicamente con lo reportado en el kardex del programa contable, como respaldo de la empresa el contador nos entrega un reporte de guías firmadas por los transportistas del recibido de los bloques. (Anexo 3)

El área de artículos de ferretería no se pudo revisar debido a que la empresa no consta de información en la bitácora, lo cual fue sustentando mediante un documento entregado por la propietaria de la franquicia. (Anexo 3)

Tabla 17. Asimilación de saldos contabilidad-programa de costos

| Descripción | Saldo Contable | Saldo Costo |
|-------------------------|------------------|------------------|
| Cemento | 7.990,00 | 7.990,00 |
| Arena-Piedra | 9.500,00 | 9.500,00 |
| Bloques | 13,98 | 13,98 |
| Artículos de ferretería | 63.088,22 | 63.088,22 |
| Total | 80.592,20 | 80.592,20 |

Fuente: Franquicia Disensa los Álamos

La tabla 17 nos indica que no existen diferencia en los saldos por lo cual el inventario final se encuentra correcto, al preguntar al encargado de bodega sobre si se hallan mercaderías que no han tenido rotación o que se encuentren en estado defectuoso nos contestó que sí existe inventario del 2013 que se encuentra en un estado no apto para la venta lo cual demostramos a continuación.

Tabla 18. Saldo de inventario defectuoso

| Descripción | Cantidad | Precio | Total |
|--------------------------------|----------|--------|---------------|
| Pintura (Galón) | 14 | 5.50 | 77,00 |
| Rollo Alambre | 30 | 1.80 | 54,00 |
| Cemento asfáltico 20 Kg | 18 | 21,00 | 378,00 |
| Total | | | 509,00 |

Fuente: Jefe de Bodega de Franquicia Disensa los Álamos

En la tabla 18 demostramos inventario que se encuentra en un estado no idóneo para la venta por lo cual se quiere aportar que la franquicia debería de realizar una baja de inventario para considerar un valor real en la empresa a

continuación se realizará un estado de resultado con la disminución del presente saldo en el inventario final.

ALBAN BAZURTO MARJORIE
ESTADO DE RESULTADO INTREGRAL
DEL 01 DE ENERO AL 31 DICIEMBRE 2014

| | | |
|---|-----------------|-------------------|
| Ventas | | 705.215,94 |
| Costo de Venta | | 671.434,08 |
| Inventario Inicial | 38.937,24 | |
| (+) Compras | 712.023,36 | |
| (-) Inventario Final | 80.083,20 | |
| (+) Otros Gastos | <u>556,68</u> | |
| Gastos | | |
| Sueldos, salarios | 12.477,58 | <u>59.806,73</u> |
| Beneficios Sociales | 543,88 | |
| Aporte IESS | 1.516,03 | |
| Mant. Y Reparaciones | 12.145,20 | |
| Combustible y Lubricante | 2.152,20 | |
| Promoción y Publicidad | 1.250,00 | |
| Suministros, materiales | 6.145,20 | |
| Transporte | 2.780,00 | |
| Comisiones locales | 1.548,75 | |
| Intereses Bancarios | 450,85 | |
| Gastos de Gestión | 800,00 | |
| Impuestos, contribuciones | 1.850,00 | |
| Gastos de viajes | 2.530,00 | |
| Depreciación propiedades | 2.316,92 | |
| Gasto no deducible | 509,00 | |
| Servicios públicos | 2.540,14 | |
| Pagos por otros servicios | 5.125,20 | |
| Pagos por otros bienes | <u>3.125,78</u> | |
| Utilidad Antes de Participación e Impuestos | | -26.024,87 |
| 15% Utilidad a Trabajadores | | 0,00 |
| Utilidad Gravable | | <u>-26.024,87</u> |

El estado de resultado integral demostrado anteriormente nos indica la utilidad correcta que la empresa obtendría con las novedades encontradas en la empresa, la cual demuestra que no se está cumpliendo un correcto funcionamiento dentro de la misma.

Para finalizar se puede decir que la empresa utiliza el sistema de inventario permanente , que como su nombre lo indica realiza un asiento contable en cada compra o venta, se puede obtener en cualquier momento el costo de venta , permite que la empresa utilice la tarjeta kardex , el sistema de costeo que utilizan es el promedio lo cual permite un control dentro de la empresa, sin embargo la empresa presenta problemas en su estructura debido a la falta de control en las adquisiciones de bloques por la inexistencia de facturas de compras que generan una afectación al costo de venta al incrementar el valor de las compras, así mismo la empresa posee inventario defectuoso que debe ser dado de baja mediante documento notariado lo cual también afecta al costo de venta al disminuir el inventario final y para terminar el porcentaje de ganancia que se aplica no es el indicado para sustentar sus costos y gastos, el costo de adquisición es competitivo sin embargo la estrategia que utilizó la empresa si bien aumentaron las ventas no se obtuvo un beneficio en relación al costo.

3.4.2 Análisis de Entrevistas

Tabla 19. Entrevista al Gerente General.

| | |
|----------------------------------|---|
| Objetivo Especifico : | Las compras y su afectación en el costo de venta. |
| Perfil del entrevistado : | Gerente General |
| Fecha de Entrevista : | 22/02/2016 |
| Entrevistado : | Ing. Marjorie Albán Bazurto |
| Entrevistador : | María Fernanda Marcos Gallegos |

1.- ¿Cuál es el beneficio de ser una empresa franquiciada de Disensa?

“Al ser franquiciado Disensa se obtiene una mejor imagen, y una alta calidad de popularidad en ventas por lo cual se puede obtener mejores resultados económicos mucho más que al ser solo una empresa ferretera a nombre personal”

2.- ¿A qué se debe el incremento en sus ventas?

“A una campaña agresiva en captación de nuevos clientes ofreciendo descuentos, promociones y facilidades de pago, esta es la fórmula que utilizamos para incrementar nuestras ventas”

3.- ¿Existió un estudio el cual determine si el porcentaje de descuento entregado era el correcto para obtener ganancias?

“No, simplemente quisimos generar nuevas ventas, a través de la generación de incentivos para aumentar nuestros consumidores”

4.- ¿De qué manera se lleva a cabo el proceso de compra en la empresa?

“Mediante kardex se hace semanalmente un pedido a Disensa de los ítems que se

encuentran con un stock de veinte (20), para posteriormente realizar una orden de compra que es firmada por mí para posterior pago”

5.- ¿Los costos que generan las compras quien los asume ustedes o Disensa?

“Nosotros no solamente compramos a Disensa, también poseemos otros distribuidores que nos permite la franquicia, en porcentaje de un 10 % asumimos nosotros el transporte”

6.- ¿Cómo influyen las compras en el costo de venta de la empresa?

“En el costo de adquisición, al ser muy alto no se puede sacar un beneficio considerable sobre las ventas”

7.- ¿Revisando las compras que realizan se encuentran ventas de bloques, pero no poseen facturas de compras?

“La parte contable te puede contestar esta pregunta”

8.- ¿Al no contestar la pregunta anterior, significa que tiene o no conocimiento de la inexistencia de facturas que representan estas compras en los costos para la empresa?

“Si tengo conocimiento, simplemente esa repuesta debe dártela la parte contable”

9.- ¿Cuál es el proceso de compras que mantiene la empresa?

“La empresa como franquicia mantiene un sistema de compras con stock nos abastecemos de los productos que más salen en el mercado rotando los que tenemos en bodega”

10.- ¿Existe un Informe de costos y gastos, cada que tiempo se lo emite y a quien se lo dirige?

“Recibo un informe detallando los costos y gastos que se han generado durante el mes, el informe se lo realiza mensualmente y el departamento contable me lo entregan personalmente a mi”

11.- ¿Se realizan inventarios físicos como medida de control?

“Si se realizan inventarios físicos dos veces al año para verificar si la información emitida por el contador hacia mi persona coincide con el conteo físico de la mercadería en bodega”

12.- ¿Cuál cree usted que es la debilidad de la empresa a nivel de rentabilidad?

“Creo que la empresa es rentable con respecto a que tenemos ventas aceptables tanto así que la estrategia utilizada en el 2014 supero lo proyectado”

13.- ¿Cómo asignan el precio de venta?

“El porcentaje de ganancia al costo de adquisición, no consideramos otros costos”

Tabla 20. Entrevista al Contador.

| | |
|----------------------------------|---|
| Objetivo Especifico : | Las compras y su afectación en el costo de venta. |
| Perfil del entrevistado : | Contador |
| Fecha de Entrevista : | 22/02/2016 |
| Entrevistado : | Ing. Jorge Sierra Triviño |
| Entrevistador : | María Fernanda Marcos Gallegos |

1.- ¿Cuál es el beneficio para la empresa en ser una franquicia?

“El beneficio de ser franquicia es que la actividad comercial que desempeñamos es la de compra y venta, poseemos ya un nombre asentado en el mercado ecuatoriano por lo que tenemos la posibilidad de captar más clientes al ser franquiciado que al empezar con un nuevo nombre propio”

2.- ¿Considera usted como contador que las compras guardan relación con el costo de venta en forma negativa?

“Las compras son parte fundamental en una empresa que se dedica a la venta, si aspiras a tener ingresos debes hacerlo a través de una adquisición la cual se someterá a un proceso y al finalizar obtienes un producto terminado, en el proceso se obtuvieron costos, entonces obviamente las compras afectan al costo de venta”

3.- ¿Existe un informe de costo, como se realiza su análisis y revisión?

“Se elabora un informe mensual a la propietaria del negocio para que tenga conocimiento de cada una de las actividades que se realizan en la empresa con el fin de poder tomar decisiones en una forma oportuna”

4.- ¿De qué manera se lleva a cabo el proceso de compras en la empresa?

“Se lo realiza mediante una existencia mínima, es decir en nuestras bodegas siempre debe existir inventario dispuesto para la venta”

5.- ¿Según NIC 2, manifiesta que los costos que incurran dentro del proceso de compra- venta puede cargarse al precio de venta, ustedes cumplen con esta normativa?

“Ese literal es a razonamiento del dueño de la empresa y nosotros asumimos esos costos como gasto para la empresa”

6.- ¿En una pregunta realizada a la Sra. Marjorie Bazurto como propietaria de la franquicia, nos indicó que le preguntáramos a usted como contador por qué no existen facturas de compras de bloques?

“Nuestro único proveedor de bloques no posee una cultura tributaria por lo que su trabajo es rústico y no posee factura, al finalizar el ejercicio fiscal se iba a proceder a realizar una liquidación de compra sin embargo se decidió a mantenerlo como anticipos hasta que el proveedor obtenga su factura”

7.- ¿Estas compras sin sustento están afectando al costo de venta y a su vez al ejercicio fiscal 2014?

“Si, pero es la decisión de la propietaria del negocio, como contador sé que el costo se afecta el 2014 y 2015 sin embargo no poseemos otro proveedor que posea el mismo precio u otra manera de sustentar esas compras”

8.- ¿Y si es así entonces porque no se dejó de vender bloques?

“Son casi \$35.000 que se vendió en el 2014, una cifra importante para la empresa,

además de considerar que dicho valor se va a facturar una vez que el proveedor obtenga su RUC”

9.- ¿Cuál es el proceso de compras que mantiene la empresa?

“La empresa como franquicia mantiene un sistema de compras con stock nos abastecemos de los productos mediante salida de bodega y solicitando mediante requisición de inventario”

10.- ¿Se realizan inventarios físicos como medida de control?

“Si se realizan inventarios físicos dos veces al año a mi parecer se deberían hacer inventarios físicos más frecuentes ya que con la gran cantidad que se vende tiende a haber faltantes que después no se pueden justificar por un control inadecuado al momento de que la mercadería sale de la empresa”

11.- ¿Cuál cree usted que es la debilidad de la empresa en relación al costo de venta?

“En mi criterio el porcentaje de ganancia que se determina para fijación de precio”

Tabla 21. Entrevista al Jefe de Compras.

| | |
|----------------------------------|---|
| Objetivo Específico : | Las compras y su afectación en el costo de venta. |
| Perfil del entrevistado : | Jefe de Compras |
| Fecha de Entrevista : | 22/02/2016 |
| Entrevistado : | Jorge Zambrano Espinoza |
| Entrevistador : | María Fernanda Marcos Gallegos |

1.- ¿De qué manera se lleva a cabo el proceso de compra dentro de la empresa?

“Mediante la revisión de kardex, emito una requisición de materiales al departamento contable para su aprobación y posterior compra”

2.- ¿Como encargado del área de compra, la empresa realiza compras excesivas o siempre se rigen a la existencia de inventario en bodega?

“No yo soy el único encargado de solicitar inventario y se lo realiza cuando se ha llegado al stock de producto que según lo indicado por contabilidad es de 20”

3.- ¿Mediante qué proceso se elige al proveedor de artículos no distribuidos por Disensa?

“Son negociaciones que realiza la Sra. Bazurto, ella es la encargada, yo simplemente realizo las requisiciones con el proveedor ya designado”

4.- ¿En relación al 2013 la empresa aumento sus compras, sin embargo, usted como encargado me podría indicar si el costo de adquisición también?

“Soy encargado de realizar compras pero no manejo precios”

5.- ¿Si existen productos devueltos, cual es el procedimiento?

“Si el departamento de ventas cree que el inventario adquirido no cumple con los objetivos pues nosotros realizamos una devolución al proveedor y ellos nos realizan el reintegro en 5 días laborables”

Tabla 22. Entrevista al Jefe de Ventas.

| | |
|----------------------------------|---|
| Objetivo Específico : | Las compras y su afectación en el costo de venta. |
| Perfil del entrevistado : | Jefe de Ventas |
| Fecha de Entrevista : | 22/02/2016 |
| Entrevistado : | Raúl Yandun Pérez |
| Entrevistador : | María Fernanda Marcos Gallegos |

1.- ¿Cuál es su función en el departamento de venta?

“Mi Función es la captación de clientes, ofreciendo un servicio eficaz y rápido al proveedor ganamos dos a tres clientes más mediante la publicidad del buen servicio que ofrecemos”

2.- ¿Usted tiene conocimientos del porcentaje de ganancia que se aplica en las ventas?

“Si lo tengo ya que mediante visitas a clientes para adquirir nuevos consumidores yo debo saber hasta qué precio puedo ofrecer para que la franquicia obtenga ganancia y no pérdida”

3.- ¿Existen devoluciones de los proveedores cuanto es el tiempo de cambio?

“De forma inmediata nosotros contamos con bodegas propias y con existencias, de tal manera que se entrega al cliente y luego nosotros entregamos al departamento de compra para que ellos efectúen el reclamo”

4.- ¿Porque cree usted que la empresa maneja porcentaje de ganancias bajo?

“Es para captar nuevos clientes, la propietaria decidió que la empresa obtenga esos porcentajes de ganancia y generar mayores ventas”

5.- ¿El incremento de las ventas se debe a la estrategia aplicada de precios bajos o a la popularidad de la franquicia?

“Desde mi punto de vista a la estrategia utilizada, es muy agradable para el consumidor poseer precios bajos y de buena calidad”

Tabla 23. Entrevista al Jefe de Bodega

| | |
|----------------------------------|---|
| Objetivo Específico : | Las compras y su afectación en el costo de venta. |
| Perfil del entrevistado : | Jefe de Bodega |
| Fecha de Entrevista : | 22/02/2016 |
| Entrevistado : | Freddy Cadena Montoya |
| Entrevistador : | María Fernanda Marcos Gallegos |

| |
|--|
| <p>1.- ¿Usted lleva un control adecuado en los ingresos y egresos de bodega?</p> <p>“Si por medio de la bitácora y además del sistema contable que imprime su reporte y es firmado por la persona que entrega o recibe producto de la bodega”</p> |
| <p>2.- ¿Cada que tiempo se realizan inventarios en la bodega?”</p> <p>“Se realiza una a dos veces al año depende del departamento contable”</p> |
| <p>3.- ¿En el caso que haya algún tipo de mercadería expirada, dañada u obsoleta cual es tramite a seguir?</p> <p>“Se le notifica de dicha situación a nuestros superiores por lo general el encargado de esto es el contador quien revisa y procede con la baja de inventario”</p> |
| <p>4.- ¿Cómo está guardado o almacenado los productos?</p> <p>“La mercadería que llega a bodega se la almacena de manera que exista un control adecuado de lo que hay en bodega, ordenándolo por fecha de ingreso a bodega en el caso de artículos con fecha de caducidad”</p> |

5.- ¿Se posee inventario defectuoso en la franquicia?

“Si, hay unos artículos que se encuentran arrumados porque no se le ha podido dar salida”

6.- ¿Si se realizan inventarios físicos porque de la existencia de estos artículos defectuosos?

“No sé a considerado por parte del departamento de contabilidad que dicho producto cumpla con las condiciones para ser dado de baja, sin embargo, a mi criterio ese inventario no tendrá salida”

Análisis de los involucrados en las entrevistas

Concluidas las entrevistas realizadas al personal considerado como muestra quienes fueron: La Gerente General y propietaria de la empresa Ing. Marjorie Albán Bazurto, el contador Ing. Jorge Sierra Triviño, el jefe de compras Sr. Jorge Zambrano Espinoza, jefe de ventas el Sr. Raúl Yandun Pérez y el jefe de bodega Sr. Freddy Cadena Montoya indicaron con argumentos y criterio que la franquicia Disensa los Álamos cuenta con las siguientes novedades:

- El porcentaje de ganancia de la empresa es inferior al entregado por Disensa.
- No se encontraron facturas que respalden la compra de bloques.
- Se encuentra inventario defectuoso en las bodegas.
- No se consideran costos como transporte en el precio de venta.

Los cuales ya se han venido evidenciando a través de una revisión previa de los documentos que están relacionados con la actividad que realiza la empresa y que se pudo corroborar mediante la opinión obtenida en las entrevistas realizadas, por lo cual se puede determinar que la principal irregularidad que tiene La Franquicia Disensa – Álamos es que ésta mantiene un deficiente control en el costeo de sus productos.

Por otra parte, existen algunos proveedores que no entregan comprobantes de ventas autorizados por el SRI por lo que indican que su trabajo es rústico y no poseen facturas realizando de esta manera una contingencia tributaria manteniéndolos como anticipos hasta que el proveedor obtenga su RUC.

Además de encontrar un inventario defectuoso en las bodegas el cual no ha sido dado de baja manteniéndolos aun en bodega.

CAPITULO IV: CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

4.1 Informe Técnico

Introducción

Franquicia Disensa los Álamos se dedica a la comercialización de artículos de ferretería y de construcción, la problemática principal de la empresa es la poca rentabilidad que viene arrastrando hace tres años de manera consecutiva, debido a un elevado costo de venta que representa un 95% del total de ingresos del año 2014, otorgando un 9 % de rentabilidad sobre el margen bruto de utilidad y un margen neto de 1% , de esta manera que a criterio de la propietaria Sra. Marjorie Albán de no mejorar la rentabilidad en los próximos dos años (2015-2016) tomaría la decisión de cerrar sus actividades e invertir su capital en el sector financiero.

Revisión de Bibliografía

Para el presente trabajo se utilizó información de libros relacionados a la contabilidad de costo, gerencial, básica e intermedia, normativas y reglamentos además de diferentes artículos de revistas encontrados en internet.

Objetivo

Evaluar las compras de inventario y su afectación al costo de venta.

Justificación.

El presente informe técnico se realiza con la finalidad de dar a conocer la problemática de la franquicia que es el elevado costo de venta y la poca ganancia bruta que se obtiene sobre las ventas, implantando estrategias que faciliten la gestión de abastecimiento de la empresa, lo cual se puede contribuir en una disminución radical en los costos de adquisición, bodegaje y comercialización de los productos aprovechando los buenos precios y otorgando un porcentaje de beneficio óptimo para la franquicia.

Actividades realizadas

Se eligió la presente franquicia Disensa los Álamos con el objetivo de determinar las causas que originan un costo de venta sublime, a continuación, se detallan las actividades ejecutadas:

- Reunión con la propietaria del negocio para poder determinar las directrices y permiso de obtención de información contable.
- Revisión de estados financieros con el contador de la empresa.
- Revisión de facturas de compra y venta.
- Revisión de ingreso y salida de bodega.
- Cotejo de información física y programa de bodega.
- Entrevistas con el personal elegido como muestra.
- Entrevista con el contador y propietaria de la empresa.

Recursos

- ✓ Computadora.
- ✓ Calculadora.
- ✓ Normativa (NIC, LORTI).
- ✓ Se utilizó diferentes formatos para verificación y cotejo de información contable.

Potencial Humano

Para el presente trabajo de investigación participaron de una u otra manera colaborando con sus conocimientos las siguientes personas:

- ❖ MBA.ECON. Aníbal Salazar Escobar, quien fue el encargado de guiarme en el presente trabajo de titulación.
- ❖ Ing. Jorge Sierra Triviño, por su ayuda en compartir sus conocimientos y entrega de información contable.
- ❖ Ing. Marjorie Albán Bazurto, por permitirme elaborar el presente trabajo en su empresa.

Metodología del trabajo

Se utilizó la investigación descriptiva y documental que nos permitió revisar información y a su vez aplicar los conocimientos en las problemáticas para proponer una mejora en la empresa además de obtener criterios de los trabajadores mediante la técnica de la entrevista.

4.2 Conclusiones

1. Franquicia Disensa los Álamos no opera con una rentabilidad fija, al poseer diferentes líneas de artículos de venta, la empresa varía en sus porcentajes de ganancia, lo que genera que no se obtenga un beneficio asegurado para poder presupuestar sus costos y gastos.
2. No existen registros contables que se encuentren respaldados por documentos comerciales en la adquisición de bloques, sin embargo, si se evidencian facturas de ventas emitidas por la franquicia a los consumidores,

lo que genera un costo de venta erróneo debido al aumento en sus ventas y disminución en sus costos.

3. El costo de adquisición de artículos no distribuidos por Disensa se le agregan otros costos como el de transporte, lo que genera un aumento en el costo final de adquisición, sin embargo, este costo no lo asume el consumidor si no la franquicia en el precio de venta.
4. La empresa no posee un sistema de inventario que permita conocer las cantidades que existen en la actualidad en el área de ferretería.

4.3 Recomendaciones

1. Se plantea que la Franquicia Disensa los Álamos cumpla con el porcentaje de ganancia entregado por Disensa a sus franquiciados y con los otros proveedores se considere un estudio de mercado y de ese resultado se tome la decisión de disminuir de uno a dos % sobre el beneficio para entregar como descuento al consumidor y de esta manera no perder clientes.
2. Se recomienda a la empresa la captación de nuevos proveedores que distribuyan bloques y que cuenten con Registro Único Contribuyente (RUC), para que puedan facturar y sustentar sus costos debidamente en el ejercicio fiscal que corresponde y de esta manera evitar una contingencia tributaria.
3. Realización de una plantilla de registros de compras en el cual incluya el precio de adquisición con flete y sin él, para de esta manera poder considerar si es más rentable para la franquicia adquirir el costo del transporte mediante la prestación de una compañía que desempeñe este

servicio y a su vez agilizar el proceso de logística mediante pedidos de inventario oportuno y necesario con el fin de evitar diversos fletes en el mes y disminuir costos.

- 4 Es una oportunidad para la franquicia utilice el sistema de inventario perpetuo que auxiliara con el control de las compras y ventas de mercadería, ayudando a que la franquicia posea un conveniente manejo de las mismas y un constante registro de cada una de ellas de tal manera que se puede conocer en cualquier momento el valor del inventario sin la necesidad de conteo físico.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

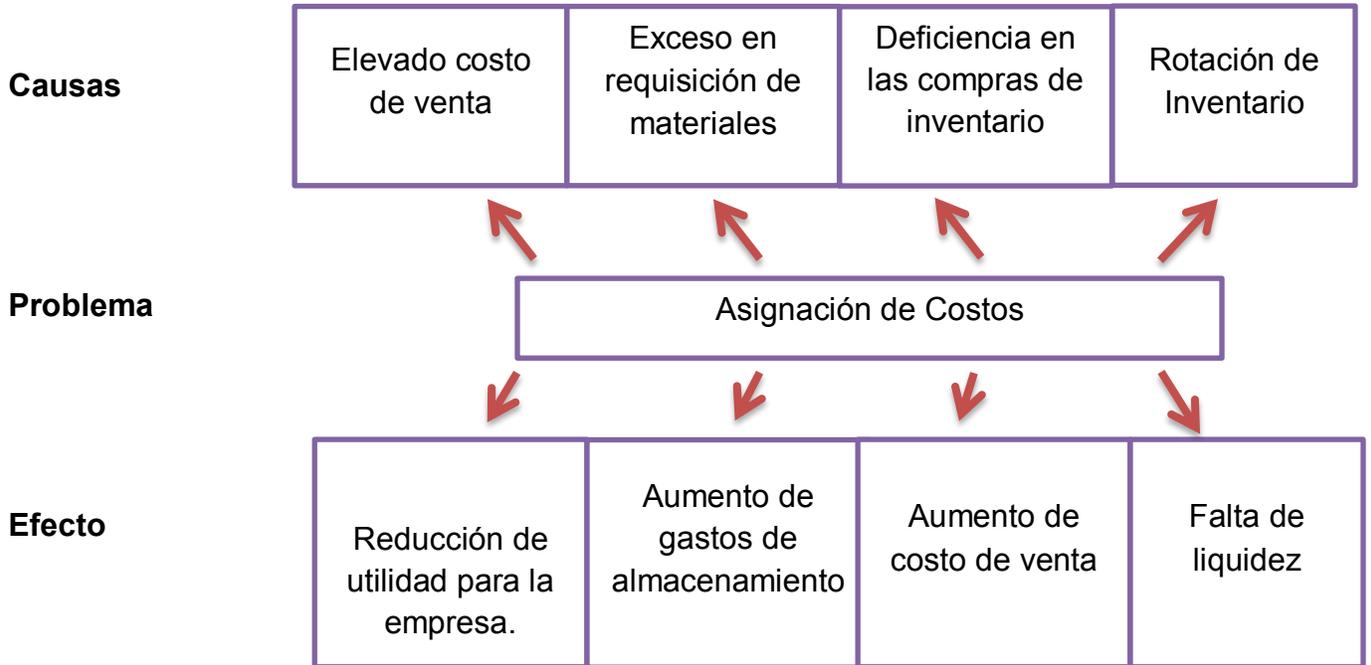
- Altahona, T. d. (2009). *Contabilidad de Costos*. Bucaramanga- Colombia: Porter.
- Calleja, F. (2011). *Contabilidad 1*. Mexico: Pearson Educación de México , S.A. de C.V.
- Calleja, F. (2013). *Costos : Segunda Edición*. México: Pearson Educación de México, S.A. de C.V.
- Castro, J. (08 de 07 de 2015). *CORPONET*. Recuperado el 01 de 02 de 2016, de <http://blog.corponet.com.mx/como-ayuda-un-erp-a-la-rentabilidad-de-tu-empresa>
- Charles, H. (2012). *Contabilidad de Costos: Un enfoque gerencial*. México: Pearson Educación de México, S.A.
- Compra. (S.F). *La gran Enciclopedia de Economía* . Obtenido de www.economia48.com/spa/d/compra/compra.htm
- Cruz, O. (29 de 03 de 2011). *Scribd*. Obtenido de <https://es.scribd.com/doc/51772300/9/COMO-CALCULAR-LOS-COSTOS-DE-PRODUCCION#>
- Espinosa , V. (31 de 10 de 2011). *slideshare.net*. Recuperado el 02 de 02 de 2016, de <http://es.slideshare.net/veroperdo/gestin-de-compras>
- Flores, L. (2009). *Contabilidad de Costos*. Guayaquil- Ecuador: MANGLAReditores.
- Franquicia, L. (S.F). *galeon.com hispavista*. Recuperado el 29 de 01 de 2016, de ecyl.galeon.com/FRANQUICIADOR.htm
- Garcia, D., & Fernandez, J. (2011). *Enciclopedia y Biblioteca Virtual de las Ciencias Sociales, Económicas y Políticas*. Recuperado el 29 de 01 de 2016, de <http://www.eumed.net/ce/2011b/gbfc.html>
- Horngren , C., Foster, G., & Datar, S. (2007). *Contabilidad de costo: Un enfoque gerencial*. México: Pearsén Educación.
- Integral, E. E. (30 de 09 de 2013). *GESTION.EL DIARIO DE ECONOMIA Y NEGOCIOS DE PERU*. Recuperado el 29 de 01 de 2016, de <http://gestion.pe/tendencias/estado-resultado-integral-2077431>
- Lefcovich, M. (2008). *Estrategia Kaizen*. México: Prentice Hall.
- Martinez, E. (2007). *Gestió n de compras 4 Edició n : Negociació n y estrategias de aprovisionamiento*. Madrid: Fundació n Confemetal.
- Montoya, A. (2010). *Administració n de Compras* . Bogota : Ecoe Ediciones.

- Onèsimo, A. (11 de 05 de 2010). *El Blog Salmon. Economía y finanzas en su color natural*. Recuperado el 01 de 02 de 2016, de <http://www.elblogsalmon.com/conceptos-de-economia/cuales-son-los-gastos-de-una-empresa>
- Ortiz, V. (04 de 03 de 2013). *Slideshare.Net*. Obtenido de <http://es.slideshare.net/vanlock/costos-industriales-definicion-bsica>
- Parada, J. (1988). *Rentabilidad Empresarial : Un enfoque de Gestión*. Concepción-Chile: Universidad de Concepción.
- Rivero, J. (2013). *Costos y presupuestos: Retos de todo los días*. Lima-Perù: Universidad Peruana de Ciencias Aplicadas S.A.C.
- Rojas , R. (2007). *Sistemas de Costos. Un proceso para su implementación*. Manizales- Colombia: Centro de Publicaciones. Universidad Nacional de Colombia.
- Solorzano, M. (06 de 11 de 2012). *Slideshare.Net*. Obtenido de Servicio Nacional de Aprendizaje: <http://es.slideshare.net/masolc/los-costos-y-los-gastos-definicion-y-calsificacin>
- Standard, I. F. (01 de 01 de 2012). *International Financial Reporting Standar*. Recuperado el 31 de 01 de 2016, de IFRS: <http://www.normasinternacionalesdecontabilidad.es/nic/pdf/nic02.pdf>
- Toledo, E. (12 de 10 de 2014). *Soluciones estratégicas y servicios de asistencia rápida S.A.C*. Recuperado el 02 de 02 de 2016, de SESAR: <http://es.slideshare.net/etoledoa/gestion-en-compras?related=1>
- Torres, A. S. (2010). *Contabilidad de Costos. Analisis para la toma de decisiones*. Mexico: McGRAW-HILL/INTERAMERICANA EDITORES, S.A. DE C.V.
- Zamora, A. (2008). *Enciclopedia y Biblioteca Virtual de las Ciencias Sociales, Económicas y Jurídicas*. Obtenido de eumed.net: <http://www.eumed.net/libros-gratis/2011c/981/concepto%20de%20rentabilidad.html>

ANEXOS

Anexo 1. Árbol de Problema

Árbol de Problema



Elaborado por: María Marcos Gallegos

Anexo 2. Ingreso a bodega Cemento

Franquicia Disensa



0003855

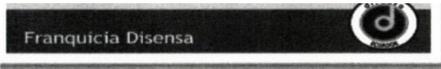
INGRESO A BODEGA

Fecha: 05-Enero-2015

| No. CODIGO | DESCRIPCION DE MATERIAL | CANTIDAD | GUIA | NOMBRE SOLICITANTE | FIRMA DEL SOLICITANTE |
|------------|-------------------------|----------|------|--------------------|-------------------------|
| AGUCOD | Codos PVC 1/2 | 100 | 8545 | J.Zambrano | <i>Jorge Zambrano E</i> |
| ELECT0188 | Cable 2 8mm | 50 Mts. | 8545 | J.Zambrano | <i>Jorge Zambrano E</i> |
| CEME0505 | Cemento Holcing 50 kg | 112 | 8545 | J.Zambrano | <i>Jorge Zambrano E</i> |
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |

RECIBIDO
 fecha: 05-01-2015
 hora: 11:30 AM
Jorge Zambrano

Anexo 3. Salida de bodega de bloques año 2014



000999

SALIDA DE BODEGA BLOQUES → (1^{er} semestre)

| No. CODIGO | DESCRIPCION DE MATERIAL | CANTIDAD | FECHA DE ENTREGA | GUÍA | FIRMA DEL SOLICITANTE |
|------------|-------------------------|----------|------------------|------|-----------------------|
| Bloque012 | Bloque | 1.000 | 18/02/2014 | 431 | |
| Bloque012 | Bloque | 13.000 | 01/04/2014 | 439 | |
| Bloque012 | Bloque | 1.000 | 07/04/2014 | 440 | |
| Bloque012 | Bloque | 4.000 | 06/04/2014 | 441 | |
| Bloque012 | Bloque | 3.500 | 08/04/2014 | 442 | |
| Bloque012 | Bloque | 1.800 | 15/04/2014 | 443 | |
| Bloque012 | Bloque | 12.700 | 16/04/2014 | 444 | |
| Bloque012 | Bloque | 10.000 | 31/05/2014 | 445 | |
| Bloque012 | Bloque | 500 | 08-06/2014 | 447 | |
| Bloque012 | Bloque | 12.600 | 16/06/2014 | 448 | |
| Bloque012 | Bloque | 8.150 | 25/06/2014 | 449 | |
| Bloque012 | Bloque | 2.400 | 30/06/2014 | 450 | |

FIRMA AUTORIZADA



SALIDA DE BODEGA BLOQUES

(2do Semestre)

| No. CODIGO | DESCRIPCION DE MATERIAL | CANTIDAD | FECHA DE ENTREGA | GUÍA | FIRMA DEL SOLICITANTE |
|------------|-------------------------|----------|------------------|------|-----------------------|
| Bloque012 | Bloque | 1.000 | 04-07-2014 | 458 | |
| Bloque012 | Bloque | 11.000 | 28-07-2014 | 459 | |
| Bloque012 | Bloque | 1.000 | 01-08-2014 | 460 | |
| Bloque012 | Bloque | 5.000 | 03-08-2014 | 461 | |
| Bloque012 | Bloque | 3.000 | 15-10-2014 | 463 | |
| Bloque012 | Bloque | 1.000 | 21-10-2014 | 464 | |
| Bloque012 | Bloque | 4.500 | 22-01-2014 | 465 | |
| Bloque012 | Bloque | 500 | 31-10-2014 | 466 | |
| Bloque012 | Bloque | 6.000 | 08-11-2014 | 467 | |
| Bloque012 | Bloque | 1.000 | 15-11-2014 | 468 | |
| Bloque012 | Bloque | 500 | 20-11-2014 | 469 | |
| Bloque012 | Bloque | 250 | 30-11-2014 | 470 | |

Anexo 4. Carta de Justificación bitácora artículos ferretería

Guayaquil, 04 de mayo del 2016

Srta. María Marcos Gallegos

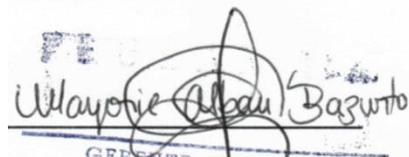
Ciudad

De mis consideraciones,

Por la presente se justifica que franquicia Disensa los Álamos de la cual soy propietaria, no realiza un control de inventario en el área de ferretería, dando a deducir que simplemente se registra en el programa contable los ingresos y salidas de bodega con la intención de agilizar el proceso de compra y venta para evitar desconformidades con los clientes o proveedores por la pérdida de tiempo.

Sin otro particular me suscribo de usted,

Atentamente,



GERENTE GENERAL
Marjorie Albán Bazurto

CI#0916302425

Anexo 5. Leyes y Reglamentos

Ley de Régimen tributario Interno actualizada

Capítulo VI Contabilidad y Estados Financieros

Art.19 Obligados a llevar Contabilidad

Se encuentran obligados a llevar contabilidad y declarar impuestos en base a los resultados que arroje la misma todas las sociedades. También lo estarán las personas naturales y sucesiones indivisas que al primero de enero operen con un capital o cuyos ingresos brutos o gastos anuales del ejercicio inmediato anterior sean superiores a los límites que en cada caso se establezcan en el reglamento influyendo las personas naturales que desarrollen actividades agrícolas, pecuarias, forestales o similares.

SERVICIO DE RENTAS INTERNAS (SRI)

Las personas naturales se clasifican en obligadas a llevar contabilidad y no obligadas a llevar contabilidad. Se encuentran obligadas a llevar contabilidad todas las personas nacionales y extranjeras que realizan actividades económicas y que cumplen con las siguientes condiciones: que operen con un capital propio que al inicio de sus actividades económicas o al 1o. de enero de cada ejercicio impositivo hayan superado 9 fracciones básicas desgravadas del impuesto a la renta o cuyos ingresos brutos anuales de esas actividades, del ejercicio fiscal inmediato anterior, hayan sido superiores a 15 fracciones básicas desgravadas o cuyos costos y gastos anuales, imputables a la actividad empresarial, del ejercicio fiscal inmediato anterior hayan sido superiores a 12 fracciones básicas desgravadas.

En estos casos, están obligadas a llevar contabilidad, bajo la responsabilidad y con la firma de un contador legalmente autorizado e inscrito en el Registro Único de Contribuyentes (RUC), por el sistema de partida doble, en idioma castellano y en dólares de los Estados Unidos.²

REGLAMENTO PARA LA APLICACIÓN DE LA LEY DE REGIMEN TRIBUTARIO

CAPITULO 4

ARTÍCULO 8.- Pérdidas

A) Son deducibles las pérdidas causadas en caso de destrucción, daños, desaparición y otros eventos que afecten económicamente a los bienes del contribuyente usados en la actividad generadora de la respectiva renta y que se deban acaso fortuito, fuerza mayor o delitos, en la parte en que no se hubiere cubierto por indemnización o seguros. El contribuyente conservará los respectivos documentos probatorios por un período no inferior a seis años; Dirección Nacional Jurídica Departamento de Normativa

B) Las pérdidas por las bajas de inventarios se justificarán mediante declaración juramentada realizada ante un notario o juez, por el representante legal, bodeguero y contador, en la que se establecerá la destrucción o donación de los inventarios a una entidad pública o instituciones de carácter privado sin fines de lucro con estatutos aprobados por la autoridad competente. En el acto de donación comparecerán, conjuntamente el representante legal de la institución beneficiaria de la donación y el representante legal del donante o su delegado. Los

² <http://www.sri.gob.ec/de/31>

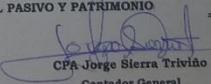
notarios deberán entregar la información de estos actos al Servicio de Rentas Internas en los plazos y medios que éste disponga.

En el caso de desaparición de los inventarios por delito infringido por terceros, el contribuyente deberá adjuntar al acta, la respectiva denuncia efectuada durante el ejercicio fiscal en el cual ocurre, a la autoridad competente y a la compañía aseguradora cuando fuere aplicable. La falsedad o adulteración de la documentación antes indicada constituirá delito de defraudación fiscal en los términos señalados por el Código Tributario. El Servicio de Rentas Internas podrá solicitar, en cualquier momento, la presentación de las actas, documentos y registros contables que respalden la baja de los inventarios;

Anexo 6. Existencia de inventarios en bodega



Anexo 7. Estado de Situación Financiera 2014

| ALBAN BAZURTO MARJORIE ELIZABETH | | | |
|--|-------------------|---|-------------------|
| BALANCE GENERAL | | | |
| AL 31 DE DICIEMBRE DEL 2014 | | | |
| ACTIVO | | PASIVO | |
| ACTIVO CORRIENTE | | PASIVO CORRIENTE | |
| Caja Chica | 250,00 | Cuentas y Documentos por pagar | 62.638,00 |
| Bancos | 1.895,20 | Beneficios Sociales IESS | 632,14 |
| Cuenta por Cobrar | 31.638,00 | Cuentas por Pagar SRI | 15.670,77 |
| IVA Pagado | 14.073,22 | | |
| Credito Tributario RENTA | 1.918,93 | TOTAL PASIVO CORRIENTE | 78.940,91 |
| Inventario de Producto Terminado | 80.592,20 | | |
| | | PASIVO NO CORRIENTE | |
| TOTAL DE ACTIVO CORRIENTE | 130.367,55 | Cuentas y Documentos por pagar | 105.200,00 |
| | | TOTAL PASIVO NO CORRIENTE | 105.200,00 |
| | | TOTAL DE PASIVO | 184.140,91 |
| ACTIVO FIJO | | PATRIMONIO | |
| Edificio | 50.000,00 | Capital de trabajo | 10.909,72 |
| Equipo de Computacion | 2.000,00 | | |
| Vehiculo | 15.000,00 | TOTAL DE PATRIMONIO | 10.909,72 |
| Depreciacion Acumulada | -2.316,92 | | |
| TOTAL DE ACTIVO FIJO | 64.683,08 | | |
| TOTAL DEL ACTIVO | 195.050,63 | TOTAL DEL PASIVO Y PATRIMONIO | 195.050,63 |
|  Marjorie Alban Gerente Propietario | |  CPA Jorge Sierra Triviño Contador General Reg. # 12.702 | |



**UNIVERSIDAD LAICA VICENTE ROCAFUERTE DE
GUAYAQUIL
FACULTAD DE ADMINISTRACIÓN
CARRERA DE CONTABILIDAD Y AUDITORÍA**

TEMA:

**“LAS COMPRAS DE INVENTARIO Y SU AFECTACIÓN EN
EL COSTO DE VENTA DE LA EMPRESA DISENSA- LOS
ALAMOS ”**

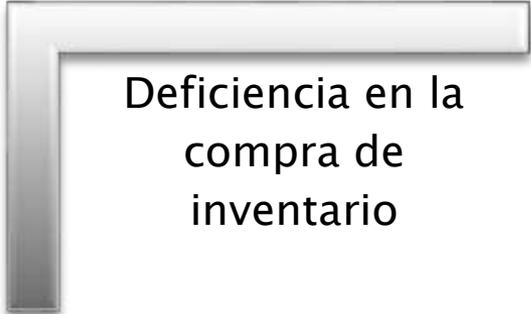
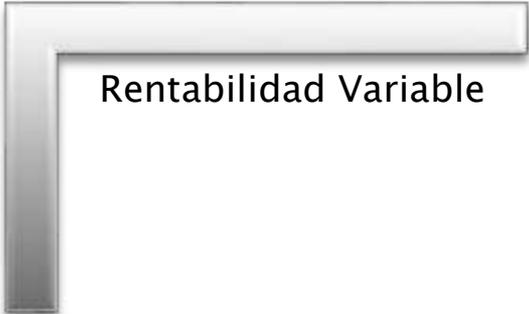
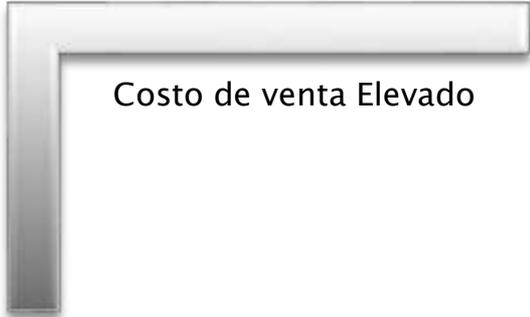




CAPÍTULO 1



PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA





FORMULACIÓN DEL PROBLEMA



¿De qué manera incide las compras de inventario en el costo de venta de la empresa Disensa – Álamos?





SISTEMATIZACIÓN DEL PROBLEMA



- ¿De qué manera inciden las compras de inventario en la rentabilidad de la empresa?

- ¿De qué forma las compras de inventario afecta al costo de venta?

- ¿Incide las compras de inventario en las ganancias brutas en ventas?



SISTEMATIZACIÓN DEL PROBLEMA



- ❑ ¿Cómo optimizar las compras de inventario para ahorrar tiempo y dinero a la empresa?
- ❑ ¿Qué aspectos son negativos en la compra de inventario dentro de la empresa?





JUSTIFICACIÓN DEL PROBLEMA



- ✓ Por la importancia de obtener conocimientos referentes a como mantener el control contable sobre los costos de los inventarios , lo esencial que son los inventarios para las ventas y estas para la generación de utilidades





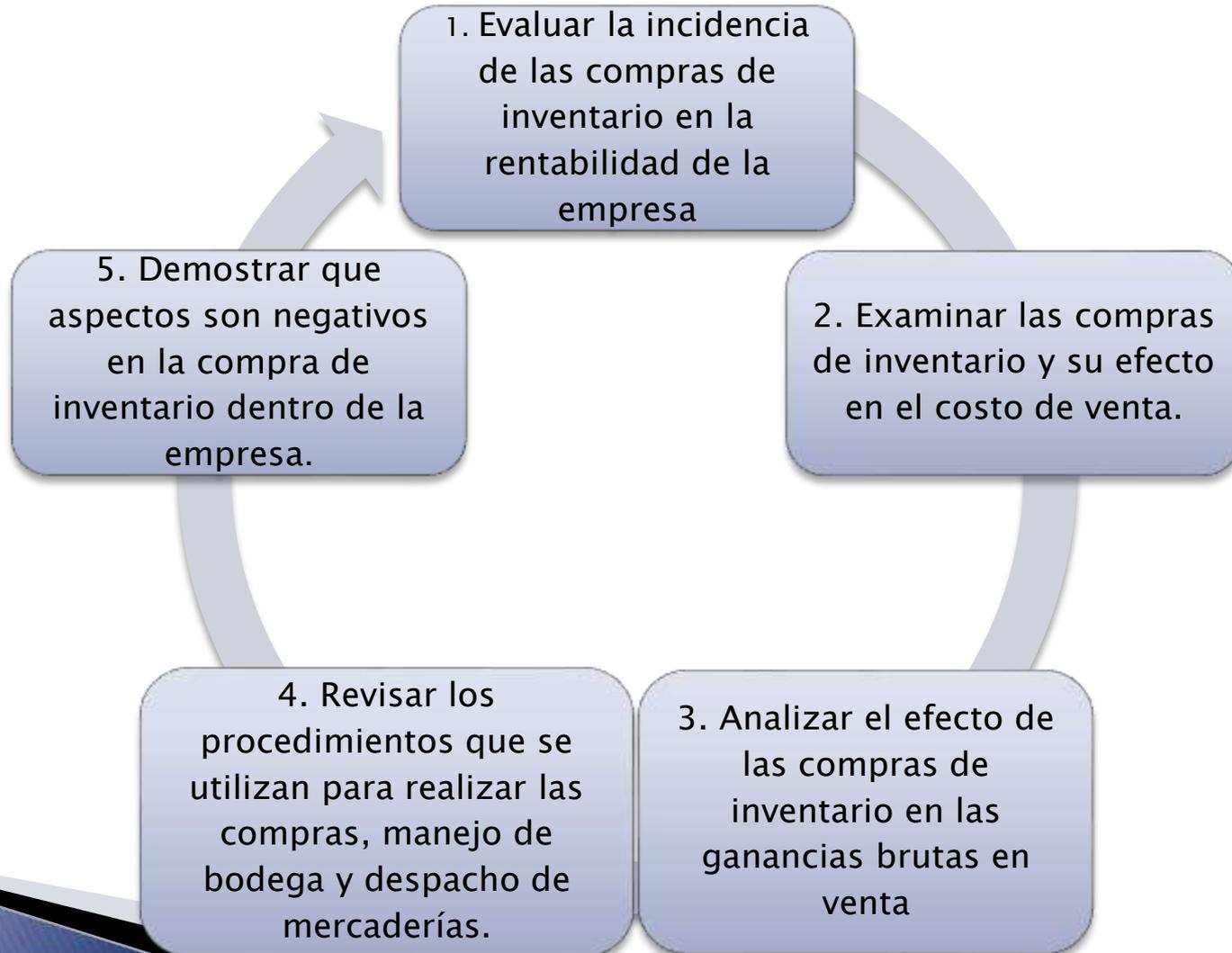
OBJETIVO GENERAL



Evaluar las compras de inventario y su afectación en el costo de venta de la empresa Disensa - Álamos.



OBJETIVOS ESPECÍFICOS





IDEA A DEFENDER

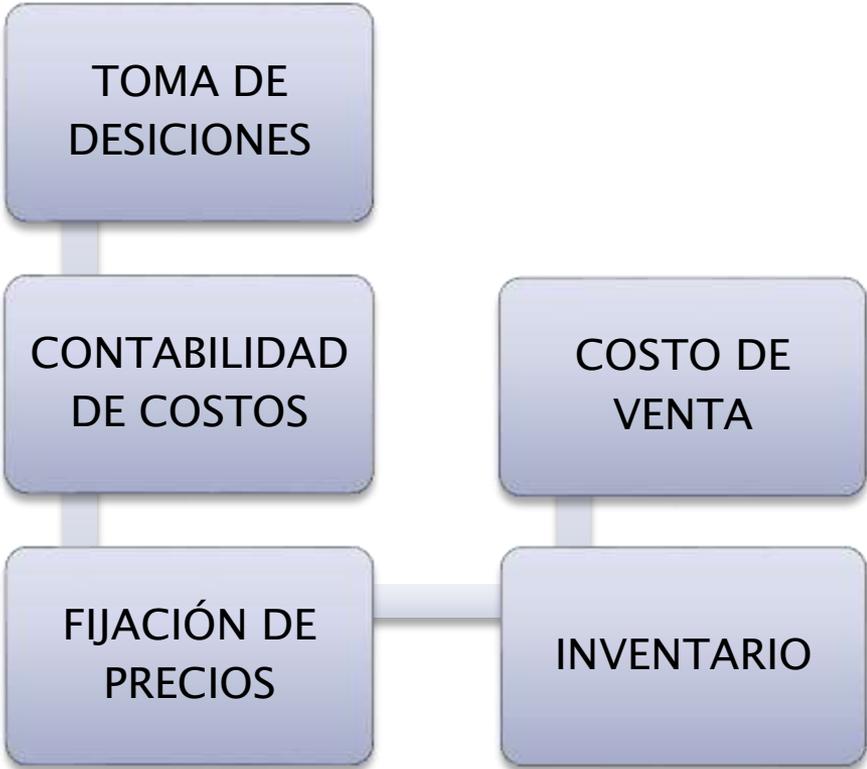


Una correcta aplicación de los procesos contables y de la administración de las compras de inventario inciden para que los costos de ventas muestren un valor razonable, las mismas que determinen ganancias brutas exactas con efectos positivos en la utilidad neta, permitiendo además tomar decisiones por parte de la administración del área contable y financiera de la empresa.



CAPÍTULO 2

BASES TEÓRICAS





BASES LEGALES



**NIC 2:
Existencias**



**Leyes y
Reglamentos**



CAPÍTULO 3

TIPO DE INVESTIGACIÓN

Descriptiva



Analiza el proceso de compras

Documental



Se toma como unidad de análisis algunos documentos financieros





ENFOQUE DE LA INVESTIGACIÓN

La presente investigación es cualitativa ,porque tiene como finalidad el análisis de la información contable.





TÉCNICA DE INVESTIGACIÓN

Análisis Documental



Entrevista





POBLACIÓN Y MUESTRA

| Área | Trabajadores |
|--------------|--------------|
| Gerencia | 1 |
| Contabilidad | 1 |
| Logística | 3 |





ANÁLISIS DE RESULTADOS

| Disensa Los Alamos | 2013 | 2014 |
|---------------------------|----------------|-------------|
| Ventas | 215.411,89 | 705.215,94 |
| Costo de venta | 187.355,75 | 639.286,58 |
| Margen Bruto | 28.056,14 | 65.929,36 |
| Gastos operacionales | 28.522,62 | 59.297,73 |
| Resultado del Ejercicio | -466,48 | 6.631,63 |
| % Rentabilidad | 0% | 1% |



Rentabilidad operacional = $\frac{6.631,63}{705.215,94}$ 1%

Rentabilidad Margen Bruto= $\frac{65.929,36}{705.215,94}$ 9%



ALBAN BAZURTO MARJORIE
ESTADO DE RESULTADO INTREGRAL
DEL 01 DE ENERO AL 31 DICIEMBRE 2014



CONTABILIDAD Y
AUDITORIA

| | | |
|---|-----------------|------------------|
| Ventas | | 705.215,94 |
| Costo de Venta | | 639.286,58 |
| Inventario Inicial | 38.937,29 | |
| (+) Compras | 680.384,81 | |
| (-) Inventario Final | 80.592,20 | |
| (+) Otros Gastos | <u>556,68</u> | |
| Gastos | | |
| Sueldos, salarios | 12.477,58 | <u>59.297,73</u> |
| Beneficios Sociales | 543,88 | |
| Aporte IESS | 1.516,03 | |
| Mant. Y Reparaciones | 12.145,20 | |
| Combustible y Lubricante | 2.152,20 | |
| Promoción y Publicidad | 1.250,00 | |
| Suministros, materiales | 6.145,20 | |
| Transporte | 2.780,00 | |
| Comisiones locales | 1.548,75 | |
| Intereses Bancarios | 450,85 | |
| Gastos de Gestión | 800,00 | |
| Impuestos, contribuciones | 1.850,00 | |
| Gastos de viajes | 2.530,00 | |
| Depreciación propiedades | 2.316,92 | |
| Servicios públicos | 2.540,14 | |
| Pagos por otros servicios | 5.125,20 | |
| Pagos por otros bienes | <u>3.125,78</u> | |
| Utilidad Antes de Participación e Impuestos | | 6.631,63 |
| 15% Utilidad a Trabajadores | | 994,74 |
| Utilidad Gravable | | <u>5.636,89</u> |

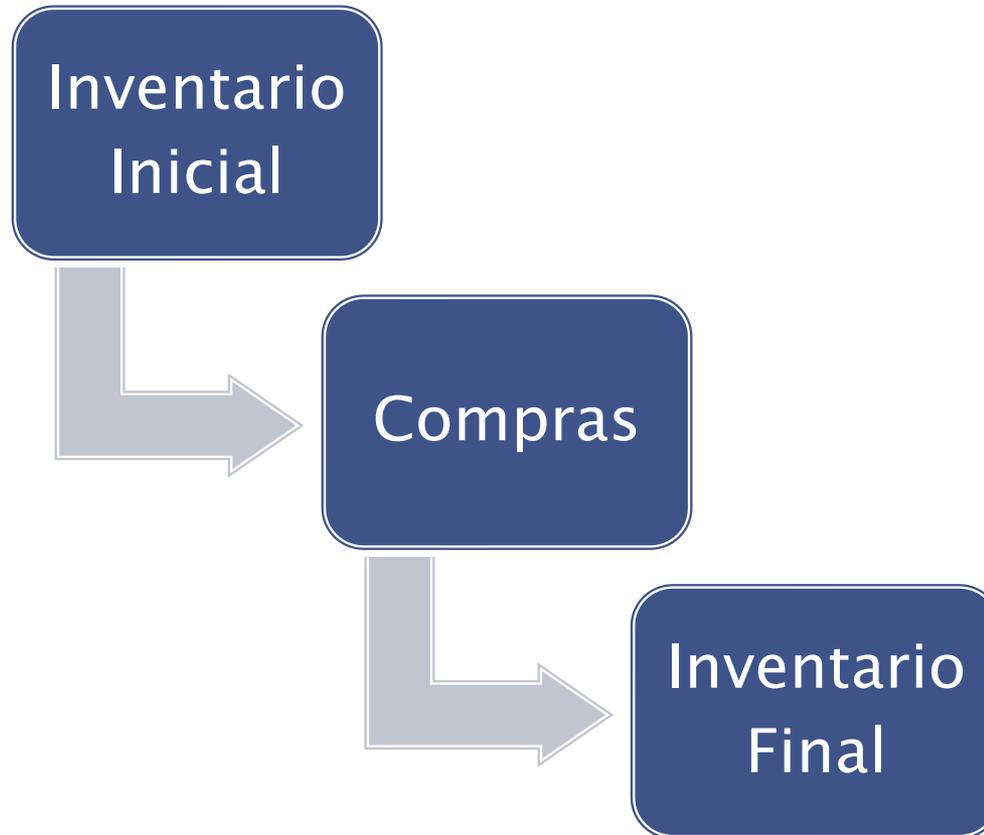


Análisis de Ingresos

| Artículos | Primer Semestre | Segundo Semestre | Total Ventas |
|---------------------------|-------------------|-------------------|-------------------|
| Cemento | 175.000,00 | 215.600,00 | 390.600,00 |
| Arena-Piedra | 86.000,00 | 167.485,94 | 253.485,94 |
| Bloques | 22.500,00 | 10.750,00 | 33.250,00 |
| Artículos Ferrería | 9.800,00 | 18.080,00 | 27.880,00 |
| Total | 293.300,00 | 411.915,94 | 705.215,94 |



Análisis de costo de Venta





Compras

| Artículo | Enero-Junio | Julio-Diciembre | Total |
|---------------------------|-------------------|-------------------|-------------------|
| Cemento | 186.205,25 | 211.180,00 | 397.385,25 |
| Arena-Piedra | 84.890,00 | 174.839,25 | 259.729,25 |
| Bloques | 0,00 | 0,00 | 0,00 |
| Artículos Ferrería | 8.120,00 | 15.150,31 | 23.270,31 |
| Total | 279.215,25 | 401.169,56 | 680.384,81 |



Los Alámos

Los Alámos

Código: Blo025

Código: Blo025

01/01/2014 al 30/06/2014

01/07/2014 al 31/12/2014

| Fecha | Ingreso | Egreso | Saldo | Fecha | Ingreso | Egreso | Saldo |
|------------|---------|--------|--------|------------|---------|--------|--------|
| 15/02/2014 | 1.000 | | 1.000 | 02/07/2014 | 25.000 | | 25.000 |
| 18/02/2014 | | 1.000 | 0 | 04/07/2014 | | 1.000 | 24.000 |
| 23/03/2014 | 14.000 | | 14.000 | 28/07/2014 | 9.000 | | 33.000 |
| 01/04/2014 | | 13.000 | 1.000 | 28/07/2014 | | 11.000 | 22.000 |
| 02/04/2014 | | 1.000 | 0 | 01/08/2014 | 700 | 1.000 | 21.700 |
| 05/04/2014 | 22.000 | | 22.000 | 03/08/2014 | | 5.000 | 16.700 |
| 06/04/2014 | | 4.000 | 18.000 | 15/10/2014 | | 3.000 | 13.700 |
| 08/04/2014 | | 3.500 | 14.500 | 21/10/2014 | 97 | 1.000 | 12.797 |
| 15/04/2014 | | 1.800 | 12.700 | 22/10/2014 | | 4.500 | 8.297 |
| 16/04/2014 | | 12.700 | 12.700 | 31/10/2014 | | 500 | 7.797 |
| 04/05/2014 | 40.000 | | 40.000 | 08/11/2014 | | 6.000 | 1.797 |
| 31/05/2014 | | 10.000 | 30.000 | 15/11/2014 | | 1.000 | 797 |
| 08/06/2014 | | 500 | 29.500 | 20/11/2014 | | 500 | 297 |
| 16/06/2014 | | 17.600 | 11.900 | 30/11/2014 | | 250 | 47 |
| 25/06/2014 | | 8.150 | 3.750 | | | | |
| 30/06/2014 | | 2.400 | 1.350 | | | | |



Cálculo de Costo no considerado =

| | | |
|----------------------|---------------------|--------------|
| Compras | $111.797 * 0,283 =$ | 31.638,55 |
| (-) Inventario Final | $47 * 0.283 =$ | <u>13,30</u> |
| (Saldo Kardex) | | 31.625,25 |



ALBAN BAZURTO MARJORIE
ESTADO DE RESULTADO INTEGRAL
DEL 01 DE ENERO AL 31 DICIEMBRE 2014



CONTABILIDAD Y
AUDITORIA

| | | |
|---|-----------------|-------------------|
| Ventas | | 705.215,94 |
| Costo de Venta | | 670.911,78 |
| Inventario Inicial | 38.937,24 | |
| (+) Compras | 712.023,36 | |
| (-) Inventario Final | 80.605,50 | |
| (+) Otros Gastos | <u>556,68</u> | |
| utilidad bruta | | <u>34.304,16</u> |
| Gastos | | |
| Sueldos, salarios | 12.477,58 | <u>59.297,73</u> |
| Beneficios Sociales | 543,88 | |
| Aporte IESS | 1.516,03 | |
| Mant. Y Reparaciones | 12.145,20 | |
| Combustible y Lubricante | 2.152,20 | |
| Promoción y Publicidad | 1.250,00 | |
| Suministros, materiales | 6.145,20 | |
| Transporte | 2.780,00 | |
| Comisiones locales | 1.548,75 | |
| Intereses Bancarios | 450,85 | |
| Gastos de Gestión | 800,00 | |
| Impuestos, contribuciones | 1.850,00 | |
| Gastos de viajes | 2.530,00 | |
| Depreciación propiedades | 2.316,92 | |
| Servicios públicos | 2.540,14 | |
| Pagos por otros servicios | 5.125,20 | |
| Pagos por otros bienes | <u>3.125,78</u> | |
| Utilidad Antes de Participación e Impuestos | | -24.993,57 |
| 15% Utilidad a Trabajadores | | 0,00 |
| Pérdida | | <u>-24.993,57</u> |



PORCENTAJES DE GANANCIA

| | |
|----------------------|------|
| Artículos de Hierro | 5% |
| Arena y Piedra | 4% |
| Artículos PVC | 4% |
| Bloques | 100% |
| Cemento | 13% |
| Artículos Eléctricos | 10% |



INVENTARIO FINAL

| Descripción | Saldos |
|----------------------|------------------|
| Cemento | 7.990,00 |
| Arena-Piedra | 9.500,00 |
| Bloques | 13,98 |
| Artículos Ferretería | 63.088,22 |
| Total | <u>80.592,20</u> |

Saldo contable de Inventario al 31 de diciembre del 2014



cemento

| Meses | Ingresos | Egresos | Saldo |
|---------------|------------|------------|----------|
| Saldo Inicial | | | 500,00 |
| Enero | 8.190,00 | 7.120,00 | 1.570,00 |
| Febrero | 6.539,40 | 1.232,00 | 6.877,40 |
| Marzo | 19.095,30 | 25.632,00 | 340,70 |
| Abril | 12.096,00 | 12.104,00 | 332,70 |
| Mayo | 72.998,10 | 71.200,00 | 2.130,80 |
| Junio | 67.095,00 | 69.064,00 | 161,80 |
| Julio | 66.061,80 | 66.216,00 | 7,60 |
| Agosto | 46.651,50 | 46.636,00 | 23,10 |
| Septiembre | 40.017,60 | 40.000,16 | 40,54 |
| Octubre | 32.999,40 | 32.994,08 | 45,86 |
| Noviembre | 17.495,10 | 17.500,96 | 40,00 |
| Diciembre | 8.146,05 | 900,80 | 7.285,25 |
| Total | 397.385,25 | 390.600,00 | |

bloques

| Meses | Ingresos | Egresos | Saldo |
|---------------|-----------|---------|-----------|
| Saldo Inicial | | | |
| Enero | | | 0,00 |
| Febrero | 30,00 | | 30,00 |
| Marzo | 4.200,00 | | 4.230,00 |
| Abril | 6.600,00 | | 10.830,00 |
| Mayo | 12.000,00 | | 22.830,00 |
| Junio | | | 22.830,00 |
| Julio | 10.200,00 | | 33.030,00 |
| Agosto | 210,00 | | 33.240,00 |
| Septiembre | | | 33.240,00 |
| Octubre | 10,20 | | 33.250,20 |
| Noviembre | | | 33.250,20 |
| Diciembre | | | 33.250,20 |
| Total | 33.250,20 | | |



Inventario Defectuoso

| Descripción | Cantidad | Precio | Total |
|-------------------------|----------|--------|---------------|
| Pintura (Galón) | 14 | 5.50 | 77,00 |
| Rollo Alambre | 30 | 1.80 | 54,00 |
| Cemento asfaltico 20 Kg | 18 | 21,00 | 378,00 |
| Total | | | 509,00 |



ALBAN BAZURTO MARJORIE
ESTADO DE RESULTADO INTEGRAL
DEL 01 DE ENERO AL 31 DICIEMBRE 2014



CONTABILIDAD Y
AUDITORIA

| | | |
|---|-----------------|-------------------|
| Ventas | | 705.215,94 |
| Costo de Venta | | 671.434,08 |
| Inventario Inicial | 38.937,24 | |
| (+) Compras | 712.023,36 | |
| (-) Inventario Final | 80.083,20 | |
| (+) Otros Gastos | <u>556,68</u> | |
| Gastos | | |
| Sueldos, salarios | 12.477,58 | <u>59.806,73</u> |
| Beneficios Sociales | 543,88 | |
| Aporte IESS | 1.516,03 | |
| Mant. Y Reparaciones | 12.145,20 | |
| Combustible y Lubricante | 2.152,20 | |
| Promoción y Publicidad | 1.250,00 | |
| Suministros, materiales | 6.145,20 | |
| Transporte | 2.780,00 | |
| Comisiones locales | 1.548,75 | |
| Intereses Bancarios | 450,85 | |
| Gastos de Gestión | 800,00 | |
| Impuestos, contribuciones | 1.850,00 | |
| Gastos de viajes | 2.530,00 | |
| Depreciación propiedades | 2.316,92 | |
| Gasto no deducible | 509,00 | |
| Servicios públicos | 2.540,14 | |
| Pagos por otros servicios | 5.125,20 | |
| Pagos por otros bienes | <u>3.125,78</u> | |
| Utilidad Antes de Participación e Impuestos | | -26.024,87 |
| 15% Utilidad a Trabajadores | | 0,00 |
| Pérdida | | <u>-26.024,87</u> |

CAPÍTULO 4

CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

CONCLUSIÓN

Franquicia Disensa los Álamos no opera con una rentabilidad fija, al poseer diferentes líneas de artículos de venta, la empresa varía en sus porcentajes de ganancia, lo que genera que no se obtenga un beneficio asegurado para poder presupuestar sus costos y gastos

RECOMENDACIÓN

1. Se plantea que la Franquicia Disensa los Álamos cumpla con el porcentaje de ganancia entregado por Disensa a sus franquiciados y con los otros proveedores se considere un estudio de mercado y de ese resultado se tome la decisión de disminuir de uno a dos % sobre el beneficio para entregar como descuento al consumidor y de esta manera no perder clientes.

1

2

CONCLUSIÓN

1.No existen registros contables que se encuentren respaldados por documentos comerciales en la adquisición de bloques, sin embargo, si se evidencian facturas de ventas emitidas por la franquicia a los consumidores, lo que genera un costo de venta erróneo debido al aumento en sus ventas y disminución en sus costos.

RECOMENDACIÓN

2.Se recomienda a la empresa la captación de nuevos proveedores que distribuyan bloques y que cuenten con Registro Único Contribuyente (RUC), para que puedan facturar y sustentar sus costos debidamente en el ejercicio fiscal que corresponde y de esta manera evitar una contingencia tributaria.

CONCLUSIÓN

1.El costo de adquisición de artículos no distribuidos por Disensa se le agregan otros costos como el de transporte, lo que genera un aumento en el costo final de adquisición, sin embargo, este costo no lo asume el consumidor si no la franquicia en el precio de venta.

RECOMENDACIÓN

2.Realización de una plantilla de registros de compras en el cual incluya el precio de adquisición con flete y sin él, para de esta manera poder considerar si es más rentable para la franquicia adquirir el costo del transporte mediante la prestación de una compañía que desempeñe este servicio y a su vez agilizar el proceso de logística mediante pedidos de inventario oportuno y necesario con el fin de evitar diversos fletes en el mes y disminuir costos.

3

4

CONCLUSIÓN

La empresa no posee un sistema de inventario que permita conocer las cantidades que existen en la actualidad en el área de ferretería.

RECOMENDACIÓN

2. Es una oportunidad para la franquicia utilice el sistema de inventario perpetuo que auxiliara con el control de las compras y ventas de mercadería, ayudando a que la franquicia posea un conveniente manejo de las mismas y un constante registro de cada una de ellas de tal manera que se puede conocer en cualquier momento el valor del inventario sin la necesidad de conteo físico.

¡Gracias!

Urkund Analysis Result

Analysed Document: Marcos Gallegos M.docx (D20706983)
Submitted: 2016-06-03 17:19:00
Submitted By: m.f.m.g._92@hotmail.com
Significance: 5 %

Sources included in the report:

Sanchez E.docx (D20681614)
Tesis Maria Palma Mayra Luna 21012016.docx (D17584916)
<http://www.slideshare.net/etoledoa/gestion-en-compras>
<http://www.gestiopolis.com/herramientas-de-planeacion-administrativa/>
<http://www.economia48.com/spa/d/compra/compra.htm>

Instances where selected sources appear:

17

CAPÍTULO I: INTRODUCCIÓN Introducción El desarrollo de la presente tesis, cuyo tema a investigar es las compras de inventario y su afectación en el costo de venta, el mismo que se desarrollará en la franquicia Disensa los álamos, demuestra la importancia que posee el departamento de compras para que la empresa pueda ser solvente y que mantenga unos costos adecuados, que a su vez generen una rentabilidad adecuada para la misma. El mismo que cuenta en su estructura con planteamiento del problema, marco teórico, metodología de la investigación, terminando en conclusiones y recomendaciones, las cuales se encuentran respaldadas por su debida bibliografía. En el capítulo I, se da inicio con el planteamiento del problema a investigar el cual abarca desde un ámbito global indicando el funcionamiento del manejo de las compras y como éstos afectan al costo de venta, luego una breve introducción al modelo de franquicia como negocio la cual suele transformarse en un factor importante que aporta al desarrollo del país; generando ingresos con el pago de los correspondientes impuestos, creando fuentes de trabajo y otorgando facilidades a los consumidores en la compra de inventario, posteriormente se formula y se sistematiza el problema de investigación, luego realizamos la respectiva justificación indicando por qué se escogió el presente tema, además determinamos el objetivo general y los objetivos específicos y para culminar se realiza la delimitación e idea a defender. En el Capítulo II, Marco Teórico de la tesis. Se da inicio con los antecedentes de la investigación, posteriormente se realiza las bases teóricas, marco conceptual, los cuales se encuentran debidamente referenciados con sus respectivos autores, como material de apoyo tenemos documentos de sitios web, folletos, revistas, libros, para obtener diferentes aportes de los especialistas que hablan sobre las compras de inventario y el costo de venta, destacando la importancia que tienen estos contenidos en nuestra presente tesis. En

0: Sanchez E.docx

50%

el capítulo III, Metodología de la investigación. En este se encuentra el tipo, enfoque y técnica de investigación a utilizarse, posteriormente se demuestra las variables de la investigación

tanto la dependiente como la independiente, inmediatamente se determina la población y muestra para dejar al último el análisis de los resultados, en la cual se utilizará como técnica de investigación la entrevista al personal que forma parte de nuestra muestra , indicando la utilización de instrucciones estadísticas que facilitaron la visualización de cuadros y gráficos de cada una de las preguntas. En último lugar al finalizar el trabajo se realizará las conclusiones y recomendaciones, las cuales se indica como sugerencia para que la empresa pueda analizarlas y aplicarlas y posteriormente obtener un posible beneficio para la empresa.

0: Sanchez E.docx

76%

Las citas utilizadas son de algunos folletos, documentos electrónicos, sitios web, libros y revistas que han sido de ayuda como bibliografía, con el único fin de engrandecer y enriquecer nuestro estudio en el presente proyecto de investigación. Tema

Las compras de inventario y su afectación en el costo de venta Planteamiento del problema Dada la importancia del manejo de los costos en el éxito económico de las empresas, es imprescindible conocer trascendentales aspectos vinculados con su administración. Franquicia Disensa, es una de la más grande e importante cadena de distribución de materiales de construcción en el país, son distribuidores de las marcas líderes nacionales de artículos para la construcción del país. Su visión es ofrecer una amplia variedad de productos entregando opciones al momento de comprar, posee acerca de 500 franquiciados a nivel nacional, lo que permite ser líder en la comercialización de materiales de la construcción en el Ecuador. Un manejo responsable en la función de compras de inventario certifica que la compañía pueda lograr obtener beneficios mediante una apropiada aplicación de costos y gastos, lo cual ayudaría que el costo de venta sea prudencial y permita obtener una utilidad razonable para la empresa. En la actualidad los inversionistas se enfrentan a

diferentes dificultades económicas continuamente que impiden el correcto funcionamiento de las compañías, se entiende que la misión de una empresa es generar ganancias las cuales ayudan a tener una rentabilidad. En la toma de decisiones los costos y gastos son de gran importancia ya que mediante un análisis de los mismos se puede mejorar los resultados financieros, además de que la empresa pueda reducir sus costos y esto aumentaría la probabilidad de que se generen mejores resultados económicos. Esto nos indica que la contabilidad de costos es de gran importancia dentro de una empresa, se convierte en un instrumento de gran ayuda para analizar, registrar e interpretar los diferentes tipos de costos dependiendo del tipo de actividad que maneje la empresa. La correcta administración en el departamento de compras permitirá a la empresa cumplir sus metas, al adquirir inventario con precios altamente competitivos se podrá incrementar la comercialización de las organizaciones, es decir mejorar la capacidad que tienen las mismas para vender y de esta manera se beneficiaran tanto los consumidores como la empresa, es destacable disponer de una adecuada planificación para poder llevar un control oportuno de los costos. La administración de compras indicará cuales son las necesidades que se tiene, en que tiempo se las requiere, concomitantemente se debe hacer un análisis de los proveedores y por último una evaluación de las políticas como fijación de precios y tiempo de entrega. Los inventarios cumplen un papel destacado en los estados financieros, es decir tener ganancia al término del ejercicio fiscal, esto se obtiene mediante una comparación de ingresos con egresos. Los ingresos se manejan mediante las ventas y estas a su vez con una distribución de inventarios, esto significa que se proporciona adecuadamente todo los productos, materiales o mercaderías pertenecientes al grupo de los activos corrientes que se encuentran disponibles para la venta. Al referirnos al inventario se debe practicar una correcta administración de los mismos ya que nos es útil porque se da como resultado la eficiencia en el manejo acertado y adecuado de la contabilización y valoración de los inventarios, de acuerdo a como sean clasificados y dependiendo qué tipo de inventarios manejen las empresas, ya que después de ser determinado todo lo citado anteriormente se podrá saber los resultados (Ganancia o pérdida) de una forma prudente alcanzando a identificar la situación financiera real de las empresa y que soluciones se pueden asignar para mejorar. Una Administración correcta de inventario es esencial por cuanto suele generarse escasez de mercadería y se origina un aumento de precios, como resultado las empresas pueden disminuir sus ventas por falta de inventario, así mismo al no poseer un control adecuado y conservar en bodega un extenso inventario con falta de rotación afectaría al costo de venta. Uno de los puntos más significativos en una empresa es el debido control que exista en bodega, en relación con la entrada y salida de inventario, llevar un correcto control mediante kardex o sistema contable ayudará en poder determinar la existencia de inventario. Se entiende por existencia de inventario a la cantidad de mercadería que se posee y que se guardan en sus bodegas a la espera de ser consumidos o vendidos, permitiendo dar un buen servicio al cliente en la entrega inmediata de su requisición al momento de comprar. La franquicia Disensa Los Álamos, quien será objeto de estudio no se encuentra ajena a esta realidad, ha venido presentando problemas altamente significativos en la administración de inventario lo cual está originando un impacto en el costo de venta. Su actividad económica es la venta de materiales de construcción (cemento, arena, bloques, hierro) y demás productos básicos de la industria, al ser una franquicia se compra mercadería para posteriormente ser vendida. Los inventarios que se compran ya se encuentran terminados y no se les realiza ninguna modificación. Para la fijación de precio se determina mediante el precio de la compra más los costos que se le asignan para ponerlo a la venta, es por eso que la empresa en estudio se necesita de un correcto costeo, esto es de gran importancia para determinar un costo de venta apropiado. Según nos indica la Norma internacional de contabilidad (NIC 2) que se debe considerar al valor de la compra de inventario, gastos que influyen como suele ser fletes, seguros, bodega, impuestos entre otros, se deberá tomar todos los gastos relacionados a las compras, que hagan que éstas estén en las condiciones necesarias para ser vendidas. Para la gerente general, la empresa posee un nivel óptimo en ventas, lamentablemente el costo de lo vendido no permite tener una utilidad rentable para la empresa, se puede entender mediante una observación en el estado de resultado que una de las causas del problema es el elevado costo por lo cual se requiere de un análisis de los mismos para determinar si existe una mala gestión de costos en la empresa. La franquicia Disensa los Álamos, produce inconvenientes al momento de tomar decisiones las cuales

se necesitan de carácter urgente por la poca rentabilidad que tiene la empresa, el elevado costo que se tiene se convierte en el elemento principal de estudio para poder determinar las amenazas y debilidades que este origina. Si no se mejora en estos aspectos mencionados anteriormente la franquicia podría dejar de funcionar por decisión del propietario por la poca rentabilidad que esta viene presentando. Formulación del problema ¿De qué manera incide las compras de inventario en el costo de venta? Sistematización del problema • ¿De qué manera inciden las compras de inventario en la rentabilidad de la empresa? • ¿De qué forma las compras de inventario afecta al costo de venta? • ¿Incide las compras de inventario en las ganancias brutas en ventas? • ¿Cómo optimizar las compras de inventario para ahorrar tiempo y dinero a la empresa? • ¿Qué aspectos son negativos en la compra de inventario dentro de la empresa? o Justificación de la investigación La mayor motivación que tengo para realizar el presente trabajo investigativo y por lo cual considero justificarlo es por la importancia que tiene el costo de venta en la franquicia Disensa los Álamos, al término de la investigación la franquicia será la principal beneficiada, la cual tendrá como mejora una adecuada administración contable, por medio de un apropiado control de inventario, entregando así a la empresa una estabilidad y mejora económica. Se procederá analizar el funcionamiento y manejo de inventario de la franquicia Disensa Los Álamos la cual se dedica a la venta de materiales de construcción para verificar si presenta debilidades en el sistema que se utiliza, si es que cumple con las características necesarias para inspeccionar y cotejar las entradas y salidas de materiales, lo cual genera un desconocimiento total de la existencia disponible y a su vez ocasiona errores en el proceso operativo de los inventarios, como el exceso en el pedido de los materiales llegando a tener como consecuencia, la pérdida de mercancía y a su vez una baja considerable en la utilidad de la empresa. Esta Investigación busca ofrecer soluciones a la problemática descrita en el párrafo anterior, estableciendo estrategias que faciliten la gestión de aprovisionamiento de la empresa, lo cual se puede contribuir en una disminución radical en los costos de adquisición, bodegaje y comercialización de los productos. Así mismo se realizará un análisis de los costos y gastos que inciden en la obtención de inventario que es puesto a la venta, consecutivamente se examinará la cartera de proveedores para comprobar si existe un adecuado proceso en la gestión de compras. Por último, al realizar la presente investigación, la franquicia objeto de estudio podrá contar con un mejoramiento en el departamento de bodega, aplicando un debido control en el registro del kardex de cada artículo, evitando así problemas como despacho incorrecto de mercadería, caducidad de inventarios, faltantes y sobrantes en las existencias de los productos, además de un control adecuado en las devoluciones realizadas por los clientes.

0: Sanchez E.docx

100%

Como personas vinculadas con la universidad se considera que el investigar es una tarea primordial que corresponde a los estudiantes y profesionales,

por lo cual, la elaboración del presente proyecto de investigación permitirá el conocimiento profundo del problema que afecta al costo de venta y a su vez permitirá ganar experiencia en un área relacionada a una futura vida profesional además de ayudar con la consecución del objetivo inmediato que es la culminación de la carrera de Ingeniería en Contabilidad y Auditoría-CPA. En lo personal el presente proyecto de investigación me ayudará para percatarme de los problemas provocados internamente en la Franquicia Disensa Los Álamos y como estudiante y futuro profesional

0: Sanchez E.docx

80%

dar a conocer que políticas se puede utilizar para que la misma pueda vencer sus

problemas. Desde el punto de vista contable con respecto a los inventarios, el presente proyecto de investigación ayudará a obtener conocimientos referentes a cómo mantener el control contable sobre los costos de los inventarios a medida que la mercadería rote a través de los procesos de

adquisición y venta ya que los inventarios son esenciales para las ventas y éstas son esenciales para la generación de utilidades. El presente trabajo de investigación se podrá llevar a cabo gracias al apoyo que otorgará la gerencia de la Franquicia Disensa Los Álamos, mediante la entrega de información contable y apoyo humano por medio del personal que labora en la empresa.

o **Objetivos 1.7.1 Objetivo General** Evaluar las compras de inventario y su afectación al costo de venta. **1.7.2 Objetivos Específicos** • Evaluar la incidencia de las compras de inventario en la rentabilidad de la empresa • Examinar las compras de inventario y su efecto en el costo de venta. • Analizar el efecto de las compras de inventario en las ganancias brutas en venta • Revisar los procedimientos que se utilizan para realizar las compras, manejo de bodega y despacho de mercaderías. • Demostrar que aspectos son negativos en la compra de inventario dentro de la empresa.

o **Delimitación o Alcance de la Investigación** OBJETO DE ESTUDIO: Disensa Los Álamos. CAMPO DE ACCIÓN: Franquicia. ÁREA: Contabilidad de Costos Zona: Los Álamos Ciudad: Guayaquil Periodo: 2014

1.9 Ideas a Defender Una correcta aplicación de los procesos contables y de la administración de las compras de inventario dirigen a que los costos de ventas muestren un valor razonable, las mismas que determinen ganancias brutas exactas con efectos positivos en la utilidad neta, permitiendo además tomar decisiones por parte de la administración del área contable y financiera de la empresa.

CAPITULO II: MARCO TEORICO 2.1. Antecedentes La razón social Marjorie Albán Bazurto, persona natural obligada a llevar contabilidad quien su nombre comercial es Franquicia Disensa los Álamos, inicia su actividad comercial en el año 2007 como franquiciado de la cadena Difare, una marca grande nacional dedicada a la venta de medicinas sin embargo por razones mayores en el año 2010 se procede con la liquidación de dicho negocio. En el presente año, la Sra. Marjorie Albán recibe dividendos anticipados por ser accionista de otra empresa, con dicho efectivo procede a realizar trámites para crear la franquicia Disensa los Álamos, la cual se encuentra ubicada en el norte de Guayaquil. En la presente empresa como es de conocimiento general al ser una franquicia Disensa, se venden artículos de ferretería y actividades de construcción, cuenta con sus instalaciones en los Álamos, su horario de atención es de lunes a viernes de 08:00 a 18:00 y los días sábados de 09:00 a 14:00 En el año 2014, la empresa obtiene un crecimiento importante, gracias a las ganas de proyectarse hacia diferentes mercados hacen que la gerente general y propietaria tome la decisión de ampliar el negocio aumentando sus inventarios lo cual ayuda a que en el presente año la empresa triplique sus ventas. Sin embargo no se llevó un adecuado control en las compras y en los costos que estos originarían a la empresa por lo cual la empresa de igual manera obtuvo un alto incremento en sus costos lo cual no permitió que la empresa obtenga una utilidad rentable. Toda empresa franquicia posee un sistema de costos, la cual debe ayudar a corregir la situación contable de la empresa, para que así se cree un instrumento de control y la debida planeación de costos, además de ayudar con la fijación de precios reales de venta de los diferentes artículos inventariados. En la Franquicia Disensa los Álamos no se ha dado la oportunidad para la elaboración de un proyecto investigativo en el cual se analicen

0: Sanchez E.docx

95%

las compras y la incidencia que estos tienen en el costo de venta,

el presente estudio ayudará a la propietaria a conocer si existe un inadecuado manejo en el departamento de compras, bodega y contable. Franquicia Disensa los Álamos ha incorporado nuevos artículos para la venta lo cual se estima que sean de gran aceptación por los consumidores ya que son productos de alta calidad y aun precio aceptable, con esto la franquicia quiere adquirir más clientes que permitan el aumento de las ventas y por lo cual es necesario un estudio en el costo de venta para que así la franquicia pueda tomar decisiones que ayuden a la empresa a obtener una utilidad rentable.

2.2.

Bases Teóricas CITATION Cas15 \l 3082 (Castro, 2015) Una de las principales condiciones para el crecimiento y posicionamiento en el mercado de cualquier empresa consiste en adaptarse al entorno de negocios en constante movimiento e incrementar su patrimonio, para esto es

fundamental que se tomen decisiones que permitan aumentar el valor de la empresa a los accionistas. CITATION LaFSF \ 3082 (

Franquicia, S.F) Explica que la Franquicia es un procedimiento comercial que permite explotar comercialmente una marca, servicio o producto con una imagen o un renombre ya asentado dentro de un territorio local, nacional o internacional. Se trata de una manera de contribución empresarial de funcionamiento complejo, ya que no basta con contar solo con la financiación adecuada para abrir una franquicia, también se habrá que tomar en cuenta otros aspectos ya que un error puede significar el éxito o el fracaso de la misma.

CITATION Mar07 \ 3082 (Martínez, 2007) Para tomar la decisión inicial sobre fabricar o comprar, es fundamental la información que aporte compras: sobre costos, calidades, tendencias y disponibilidad que ofrece el mercado. CITATION Zuñ10 \ 3082 (

Torres A. S., 2010) La Contabilidad de Costos es la agrupación de técnicas y procedimientos que se utilizan para cuantificar el sacrificio económico cometido por un negocio en la generación de ingresos o en la fabricación de inventarios. CITATION Flo09 \ 1033 (Flores, 2009) La contabilidad de costos es el registro sistemático de las transacciones de los tres elementos del costo, que son: materias primas o materiales, mano de obra y costos de fabricación, con la finalidad de determinar el costo de producción total y unitario del artículo o artículos elaborados en un periodo determinado.

CITATION Riv13 \ 3082 (Rivero, 2013) La contabilidad de costos sirve para establecer los inventarios, el costo de venta y la ganancia del ejercicio fiscal que contribuyen con información distinguida para la toma de decisiones en las compañías, además de reconocer el cálculo de razones financieras como utilidad a ventas, inversión y activos que se verían afectadas por un precio correcto de los inventarios y, por efecto, del costo de venta. CITATION Gar11 \ 3082 (

Garcia & Fernandez, 2011) La plataforma de la toma de decisiones a nivel gerencial es la contabilidad de costos porque es una herramienta que nos aprueba medir la capacidad que tiene la empresa con sus clientes, mediante un estudio minucioso de los mismos. CITATION Alt09 \ 1033 (

Altahona, 2009) Los costos representan el sacrificio económico en que se incurre

0: Tesis Maria Palma Mayra Luna 21012016.docx

73%

dentro de la empresa, para producción o transformación de bienes o servicios, sin involucrar los gastos de operación,

los cuales se encuentran representados en los gastos de administración y ventas.

CITATION Cha12 \ 3082 (Charles, 2012) Los Contadores conceptualizan al costo de un bien como una privación de recursos económicos que se determinan para conseguir un objetivo concreto, se calcula como la suma monetaria que se debe gastar para obtener bienes o servicios. CITATION Alt09 \ 1033 (

Altahona, 2009) El costo es inventariable al bien o al servicio que se ofrece, por lo tanto, están en

0: Tesis Maria Palma Mayra Luna 21012016.docx

57%

capacidad de generar un beneficio futuro. Al momento en que se vende el bien o el servicio se recupera a la inversión realizada en ellos. CITATION Onè01 \

I 3082 (

Onèsimo, 2010) Una sociedad tiene como meta generar utilidad suficiente para beneficiar su inversión en la empresa y, para eso, fija los precios al nivel preciso para, posteriormente de deducir todos los gastos, formar el beneficio necesario para testificar su sostenibilidad.

CITATION

Par88 \ 3082 (Parada, 1988) La relación (Ingresos, ventas) / Activos es una medida de rotación e indica las veces que, en promedio, los activos son rotados o vendidos a precios de venta y la relación (Costos variables+ costos fijos) / Activos indica las veces que los activos en promedio, son vendidos a precio de costo. CITATION Alt09 \ 3082 (Altahona, 2009)

Los gastos son recursos no recuperables, estos están relacionados con la actividad de administrar y vender el bien o

el servicio. Los gastos tienen la capacidad de disminuir las utilidades ya que afectan directamente al estado de resultados. CITATION Onè01 \ 3082 (

Onèsimo, 2010)

Una sociedad bien negociada debe tener examinado sus gastos de forma muy puntualizada, pensar y controlar, no solo como estos impactan su ejercicio, pero como se desenvuelven con cambios en su negocio, y fundamentalmente con disminuciones del negocio.

CITATION

Mon10 \ 3082 (Montoya, 2010) Teniendo en cálculo el acontecimiento que la administración de inventarios simboliza en los gastos generales de la empresa, es obligatorio que el profesional de compras ayude a disminuir los mismos, conservando unos inventarios balanceados, impidiendo gastos financieros, artículos obsoletos y reduciendo el número de acabados que generan pérdidas de ventas e imagen para la sociedad. CITATION Esp11 \ 3082 (

Espinosa , 2011) Logística un proceso relacionado con la administración eficiente del flujo de bienes y servicios su operatividad afecta el desenvolvimiento de muchas áreas de la organización. Por tal razón, se puede hablar de un sistema logístico que, mediante la sincronización de sus componentes, permite lograr el flujo necesario para responder eficazmente a una demanda cambiante y cada vez más exigente.

CITATION Esp11 \ 3082 (Espinosa , 2011) La logística de abastecimiento agrupa las funciones de compras, recepción, almacenamiento y administración de inventario, e incluyen actividades relacionadas con la búsqueda, selección, registro y seguimiento de proveedores. CITATION Tol14 \ 3082 (

Toledo, 2014) El planeamiento logístico es

un

elemento importante o la razón por la cual una empresa es capaz de

distinguirse dentro de su mercado y además obtener ventajas competitivas mediante su capacidad de distribución

física.

CITATION Roj07 \ 3082 (Rojas , 2007) Los Fletes que se pagan por compra de materiales, son un mayor valor de la materia prima, por lo tanto, deben ser cargados al inventario de materias primas, por lo que aumentan el valor de la compra. CITATION Esp11 \ 3082 (

Espinosa , 2011) Un sistema de inventario es la serie de políticas y controles que monitorean los niveles de inventario y determinan los niveles que se deben mantener, el momento en que las existencias se deben reponer y el tamaño que deben tener los pedidos. CITATION

Tol14 \ 3082 (Toledo, 2014) La

0: <http://www.slideshare.net/etoledoa/gestion-en-compras>

83%

finalidad de comprar inventario debe poseer la calidad adecuada, la cantidad necesaria, en la fecha oportuna, al precio correcto, de la fuente adecuada, y con la entrega en el lugar apropiado.

CITATION

Cha12 \ 3082 (Charles, 2012) La existencia de costos de productos erróneos inducirá a deslices a los administradores con respecto de la rentabilidad de diferentes artículos, y podría causar que los gerentes iniciaran de manera inadvertida productos pocos rentables y que subestimaran la jerarquía de los productos rentables. CITATION Mar07 \ 3082 (

Martinez, 2007) El objetivo de la función de compras es satisfacer las necesidades de la empresa con elementos externos a la misma, obteniendo la mayor rentabilidad del dinero invertido. Pero para ello, hay que hacer compatible este objetivo inmediato – a corto plazo- con la contribución de compras, conjuntamente con el resto de áreas de la empresa en el logro de sus fines, bien sean éstos de carácter coyuntural (elevar el beneficio) o estratégicos (mejorar la posición competitiva) CITATION Tol14 \ 3082 (Toledo, 2014) Existen nuevas funciones de compras como la investigación del mercado de proveedores, evaluación global de los costos, fusiones, grupos de compras, alianzas estratégicas, administración de tiempo, manejo de outsourcing. CITATION Tol14 \ 3082 (Toledo, 2014)

0: <http://www.slideshare.net/etoledoa/gestion-en-compras>

71%

La reducción del costo produce ahorros directos para la empresa y con esos se obtiene mayor utilidad directa, reduce esfuerzo necesario en ventas para obtener los mismos márgenes de utilidad, la mayor liquidez debe reducir los gastos financieros por el no uso del dinero prestado, permite el desarrollo de actividades adicionales sin mermar el presupuesto

CITATION Flo09 \ 3082 (Flores, 2009) En la determinación del precio, el costo es solo un factor de mucha importancia, ya que este es un proceso muy complicado, que involucra otros factores ajenos al costo, tales como, la naturaleza de la industria, el grado de competencia entre diferentes industrias y dentro de la misma industria, la elasticidad de la demanda, las acumulaciones del inventario (...) y las restricciones del gobierno. CITATION Alt09 \ 3082 (

Altahona, 2009)

Para poder fijar en forma adecuada el precio de venta de un producto se deben incluir los gastos generales de operación (Administración y ventas), ya que el precio de venta debe ser suficiente para que recupere el costo y los gastos y se obtenga la utilidad establecida por la empresa y ofrezca la rentabilidad esperada por los inversionistas.

CITATION Mar07 \ 3082 (

Martinez, 2007) Supone la utilización de unas determinadas técnicas de aprovisionamiento, que nos permitan disponer de los materiales en el momento adecuado, ni antes por el coste que supondría una innecesaria inmovilización de recursos, ni después para no tener que asumir los costes de carencia.

CITATION Flo09 \ 3082 (Flores, 2009) Los sistemas de costos (...) constituyen factores importantes que hará que tener en cuenta en la instalación de un sistema de costos: naturaleza del producto que se fabrica, los procesos de fabricación, los métodos de distribución de las ventas, así como la forma y los datos que deben contener los informes que hayan de presentarse a la dirección de la empresa. CITATION Alt09 \ 3082 (Altahona, 2009) El propósito final de todo sistema de costos debe ser lograr que a todas las unidades de los productos procesados les sea atribuida una parte de las erogaciones causadas por la producción de la manera más justa posible y que cada una de ellas refleje la rentabilidad resultante de la fabricación de cada producto.

0: <http://www.gestiopolis.com/herramientas-de-planeacion-administrativa/>

93%

La planeación comprende la selección de las metas de la organización, la predicción de resultados de acuerdo con varias alternativas para alcanzar esas metas, la decisión en torno a cómo lograr las metas deseadas, y la comunicación de las metas y como hacerlas saber a toda

la organización. CITATION Hor07 \ 12298 (Horngren , Foster, & Datar, 2007) CITATION Hor07 \ 12298 (Horngren , Foster, & Datar, 2007)

0: <http://www.gestiopolis.com/herramientas-de-planeacion-administrativa/>

100%

Los contadores administrativos fungen como socios de negocios en estas actividades de planeación al ayudar a desarrollar estrategias, mejorar

los procesos de negocios trabajar en equipo y comprometerse. Gracias a que entienden lo que crea valor y los factores clave de éxito, los contadores administrativos

0: <http://www.gestiopolis.com/herramientas-de-planeacion-administrativa/>

96%

ayudan a los gerentes a tomar mejores decisiones y a perfeccionar el desempeño.

CITATION Hor07 \ 12298 (Horngren , Foster, & Datar, 2007) La herramienta de planeación más importante es un presupuesto. Un presupuesto es la expresión cuantitativa de un plan de acción propuesto por la administración y constituye una ayuda para coordinar aquello que debe hacerse con el fin de poner el plan en marcha. La información que se utiliza para proyectar cantidades presupuestadas incluye la información del pasado, financiera y no financiera, que ha sido registrada en forma rutinaria bajo sistemas contables. El presupuesto expresa la estrategia al describir las metas de ventas; los flujos de efectivo anticipados y las necesidades potenciales de financiamiento. Dado que el proceso de preparar un presupuesto abarca todas las funciones de negocios, obliga a que exista coordinación y comunicación dentro de toda la compañía, así como los proveedores y clientes. Los contadores administrativos desempeñan un papel valioso en el proceso de elaboración del presupuesto ya que tienen una perspectiva general de la organización en su conjunto y entienden las consecuencias financieras de emprender diferentes acciones. CITATION Hor07 \ 12298 (Horngren , Foster, & Datar, 2007) Una excelente implementación requiere de un seguimiento de cuán bien se está materializando los planes. Esta es la fusión de control. El control consiste en emprender acciones que pongan en marcha las decisiones de plan de acción, decidir cómo evaluar el desempeño, y proporcionar retroalimentación que ayudara a la toma de decisiones futuras. CITATION Hor07 \ 12298 (Horngren , Foster, & Datar, 2007) CITATION Lef08 \ 12298 (Lefcovich, 2008)

El mejoramiento de la calidad es esencial para dar inicio a la reducción de costos. Mejorar la calidad de los procesos de trabajo genera como resultado una menor cantidad de errores, de productos defectuosos y de repetición del trabajo, acortando de tal forma el tiempo total del ciclo y reduciendo el consumo de recursos, disminuyéndose de tal manera los costos de las operaciones.

Los mayores niveles de calidad generan una mayor satisfacción en los clientes y consumidores, y consecuentemente disminuye sus niveles de rotación acompañado ello, de un incremento en las ventas a los mismos clientes y a nuevos producto de una mejor publicidad entre ellos. Debe tenerse siempre en cuenta que es mucho más costoso conseguir nuevos clientes que conservarlos, y en segundo lugar que la satisfacción del consumidor, éste suele propalarla entre tres personas, en tanto que un mal producto o servicio lo llevará a esparcirlo entre diez.

CITATION Lef08 \ 12298 (Lefcovich, 2008)

Una mayor calidad contribuye a aumentar el valor marca de los productos y consecuentemente la capacidad de generación de ingresos futuros, con lo cual se puede recompensar en mayor medida a los empleados, directivos, propietarios y proveedores.

CITATION Lef08 \ 12298 (Lefcovich, 2008) o

Marco Conceptual 1.- Empresa Comercial Su principal función es actuar como intermediario, comprando y vendiendo artículos terminados. CITATION Flo09 \ 3082 (Flores, 2009) 2.-

Compra CITATION Cha12 \ 3082 (Charles, 2012) Es la Adquisición, a cambio de un precio determinado, un producto o un servicio. Para CITATION ComSF \ 3082 (Compra, S.F) Es la acción

0: <http://www.economia48.com/spa/d/compra/compra.htm>

46%

mediante el cual el sujeto económico entra en posesión de un bien o servicio mediante el pago del precio. También lo define como el acto de adquirir algo a cambio de dinero y por ultimo como el conjunto de bienes, productos o servicios adquiridos

en la actividad económica de compra. 3.- Inventario CITATION CAL13 \ 3082 (Calleja, Costos : Segunda Edición, 2013) El Inventario es el conjunto de mercancías o artículos que tiene la empresa para comercializar con aquellos, permitiendo la compra y venta o la fabricación primero antes de venderlo, en el periodo económico determinado. CITATION Cha12 \ 3082 (Charles, 2012) Los inventarios forman parte muy importante para los sistemas de contabilidad de mercancías, porque la venta del inventario es el corazón del negocio. El inventario es, por lo general, el activo mayor en sus balances generales, y los gastos por inventarios, llamados costo de venta, son usualmente el gasto mayor en el estado de resultados. 4.- Costo CITATION Flo09 \ 1033 (Flores, 2009) En contabilidad es sinónimo de inversión se considera costo a toda entrada de factores para la producción, como materia prima, mano de obra, etc. El costo tiene carácter de recuperable puesto que las adquisiciones de materia prima, mano de obra y otros insumos, se incorporan al artículo final que llega al consumidor. 5.- Ganancias

CITATION Flo09 \ 1033 (Flores, 2009) Beneficios provenientes de las operaciones de intercambio de la diferencia entre el ingreso que obtiene el ente por la venta de su producto y el costo corriente de los insumos empleados en su producción y comercialización. 6.

Pérdidas

CITATION Flo09 \ 1033 (Flores, 2009) Erogaciones efectuadas que no generaron los ingresos esperados. 7.- Utilidad Neta CITATION Cal11 \ 3082 (

Calleja, Contabilidad 1, 2011)

Se entiende por utilidad neta, la utilidad resultante después de restar y sumar de la utilidad operacional, los gastos e ingresos no operacionales respectivamente, los impuestos y la reserva legal. 8.-

Rentabilidad CITATION Zam08 \ 3082 (Zamora, 2008)

La rentabilidad es la relación que existe entre la utilidad y la inversión necesaria para lograrla, ya que

mide tanto la efectividad de la gerencia de una empresa, demostrada por las utilidades obtenidas de las ventas realizadas y utilización de inversiones, su categoría y regularidad es la tendencia de las utilidades. 9.-

Toma de Decisiones CITATION Alt09 \ 1033 (Altahona, 2009)

Tiene que ver con la recolección y presentación de información relacionada con los costos de fabricación y manejo de cada tipo de producto, de tal forma que sea útil para una acertada toma de decisiones por parte de la alta gerencia. 10.- Planeación

CITATION Alt09 \ 1033 (Altahona, 2009)

Está relacionada con la determinación de la estructura de costos y la presentación de los mismos de una manera tal que sea útil para la estimación de lo que puede esperarse para el futuro, dependiendo de algunos supuestos sobre el medio ambiente y de las decisiones que se adopten sobre políticas a seguir en áreas como mercadeo, producción, etc. 11.-

Control

CITATION Alt09 \ 1033 (Altahona, 2009)

Se refiere al establecimiento de procedimientos de información y análisis de los costos, para proveer una adecuada herramienta de diagnóstico de frente a los problemas de ineficiencia que puedan presentarse en cualquier momento. Identificar la causa y la localización de la responsabilidad de los problemas, permitirá tomar las medidas correctivas acertadas y en el momento preciso. 12.-

Costos Fijos Es aquel que se mantiene invariable a cualquier nivel de producción o de venta y la característica que ayuda a su identificación es que estos están dados o calculados en función al tiempo. CITATION Flo09 \ 3082 (Flores, 2009) 13.- Costos Variables Son aquellos que cambian en forma directamente proporcional al volumen de producción o

prestación del servicio. CITATION Alt09 \ 3082 (Altahona, 2009) 14.- Costos Semivariable Son aquellos que varían, pero no en forma proporcional al volumen de producción o prestación del servicio. Por lo cual se hace necesario desglosarlos en fijos y variables.

CITATION Alt09 \ 3082 (Altahona, 2009) 15.- Costos Administrativos CITATION Flo09 \ 1033 (Flores, 2009)

Se incurre en la dirección, control y operación de una compañía e incluye el pago de salarios de la gerencia y al staff. 16.-

Costos Financieros

CITATION Flo09 \ 1033 (Flores, 2009)

Estos

se relacionan con la obtención de fondos para la operación de la empresa.

Incluyendo

el costo de los intereses que la compañía debe pagar por préstamos,

así como

el costo otorga crédito a

los clientes. 17.-

Costo del producto CITATION Flo09 \ 1033 (Flores, 2009)

Son los que se identifican directamente con el producto.

Estos costos no suministran ningún beneficio hasta que se venda el producto

y, por

consiguiente, se intentarían hasta la terminación del producto. 18.-

Costos Unitarios Es el precio que se paga por un bien o un servicio más los gastos que implican su puesta en el almacén, como fletes, aduanas, transporte, descarga, etc.

CITATION Tol14 \ 3082 (Toledo, 2014) 19.- Costo de Renovación Son los costos de la gestión de las compras: como solicitudes de cotización, teléfono, controles varios sobre la facturación e inventarios. CITATION Tol14 \ 3082 (Toledo, 2014) 20.- Gasto CITATION Flo09 \ 3082 (Flores, 2009)

Disminuye las utilidades, es un rubro no recuperable, se da en el momento de adquirir o utilizar servicios, son egresos que se utilizan en la administración y venta del artículo terminado. 21.-

Gasto

Operacionales Son aquellas reducciones monetarias en el patrimonio, producidas por el esfuerzo financiero de crear ingresos. CITATION Sol12 \ 3082 (Solorzano, 2012) 22.- Gastos Operacionales Administrativos

CITATION Sol12 \ 3082 (Solorzano, 2012) Egreso de dinero para administrar correctamente la compañía. Ejemplo: Gasto de sueldo y salarios, honorarios profesionales, impuestos o patentes, seguros 23.- Gastos operacionales Ventas

CITATION Sol12 \ 3082 (Solorzano, 2012) Dispuestos para efectuar trabajos de publicidad, comercialización y venta de los productos elaborados. Ejemplo: Gatos de agasajos 24.- Gastos No Operacionales Es todo aquel que no es necesario para la obtención de ingresos operacionales. CITATION Sol12 \ 3082 (Solorzano, 2012) 25.-

Costos Directos Son aquellos cuyo acontecimiento monetario en un producto o en una orden de trabajo puede establecerse con precisión. (Ejemplo: materia prima, jornales, etc.) CITATION Cru11 \ 3082 (Cruz, 2011) 26.- Costos Indirectos

CITATION Cru11 \ 3082 (Cruz, 2011) Son aquellos que no pueden asignarse con precisión, por lo tanto se necesita una base de prorrateo (Ejemplo: Seguros, lubricantes) 27.- Costos industriales Es un conjunto de egresos o salidas de capital destinadas para la fabricación utilizada para transformar la materia prima en artículos acabados.

CITATION Ort13 \ 3082 (Ortiz, 2013) 28.-

Costos Estándares Se hacen cálculos científicos de la cantidad y de los precios del material y de la mano de obra y costos generales de fabricación por cada artículo o producto. CITATION Alt09 \ 3082 (Altahona, 2009) 29.-

Estado de Resultado

Integral

El estado de resultado integral es una gráfica separada de las transacciones de ingresos y gastos. Las empresas tendrán éxito o fracasarán dependiendo de su desplazamiento de obtener ingresos por arriba de los gastos. Mientras que los ingresos se registran cuando ha surgido un aumento en los beneficios económicos futuros (ligados a un incremento en los activos o una disminución en los pasivos), los gastos se apuntan cuando ha surgido una deducción en los beneficios económicos futuros, es decir, una reducción en los activos o un incremento en los pasivos.

CITATION Int13 \ 3082 (Integral, 2013) CAPITULO III: METODOLOGIA DE LA INVESTIGACIÓN
3.1. Metodología 3.1.1 Tipo de investigación Para el desarrollo del presente trabajo de investigación se

ha seleccionado primordialmente dos tipos de investigación que son los que más se adaptan al desarrollo de la problemática de la empresa, los cuales detallo a continuación: Investigación Documental Este tipo de investigación es importante en cuanto ayudara a descubrir hechos relevantes que se han realizado en la empresa mediante una recopilación de datos como lo son: • Estado de resultado integral • Estado de Flujo de efectivo • Ingresos y Egresos a bodegas (Kardex)

0: Sanchez E.docx

79%

Investigación Descriptiva Esta Investigación es descriptiva porque analiza los procesos de compras en el cumplimiento de la normativa NIC (Normas Internacionales Contabilidad) 2 y con la información obtenida se podrá determinar las diferentes problemáticas que son objeto de estudio.
3.1.2

Enfoque de la investigación La presente investigación es cualitativa porque tiene como único fin el análisis de información contable, por lo que al revisar se podrá determinar las causas por las cuales se han originado los problemas dentro de la empresa 3.1.3 Técnicas de investigación En el presente trabajo de investigación se aplicará la entrevista y el análisis documental como instrumentos para obtener información con el fin de analizarla y emitir comentarios y conclusiones referentes a la problemática que tiene la empresa al término del desarrollo de la presente investigación. A continuación, se detalla las técnicas de investigación que se van a utilizar en el presente trabajo para la recopilación de información: Análisis Documental: La presente técnica realiza la recopilación de información mediante revisión de documentos como lo son los estados financieros y otros documentos relacionados con el control de la actividad de la empresa. Entrevista: Para el presente trabajo de investigación se utiliza esta técnica que es de suma importancia ya que permite dialogar con el personal que labora dentro de la empresa, además de ser una técnica aplicable por el tamaño de muestra que en este caso es igual a la población. 3.2. Variables de investigación Variable independiente: la compra de inventarios. Variable dependiente: afectación en el costo de venta. 3.3.

Población y Muestra Población Para el presente trabajo de investigación la población está conformada por 5

personas entre ellos tenemos 1 personal administrativo, 1 personal contable, 3 personal de logística que laboran en la franquicia Disensa los Álamos. Muestra El presente trabajo de investigación fue realizado en las instalaciones de la Franquicia Disensa Los Álamos, y para su desarrollo se

necesitó la ayuda de todo el personal mencionado en la muestra, quienes serán los encargados de suministrar información necesaria para el desarrollo de la investigación.

3.4 Análisis de los resultados

3.4.1. Análisis Documental

El análisis documental nos ayudara a obtener resultados mediante la revisión física y visual de documentos contables del año 2014, luego de analizar se procederán a realizar comparaciones entre los años 2014-2013 para poder determinar las variaciones que han existido en ambos años. En la tabla 3, figura 2, se realizó una revisión de las cuentas contables que conforman el estado de resultado integral, de una manera simplificada se detalla los saldos que presentan dichas cuentas de la franquicia Disensa los Álamos, se puede observar que en el año 2014 la empresa incremento sus ventas 227% debido a una estrategia utilizada por parte de la propietaria que tuvo gran acogida por parte de los consumidores, sin embargo su costo de venta obviamente acrecentaría lo que no se presupuestaba de dicha estrategia es que el incremento fuera de un 241% , para poder especificar el problema de la empresa se procederá a revisar cada uno de los documentos que nos concedan información que aporten con la presente tesis encabezaremos por revisar el porcentaje de rentabilidad que obtuvo la empresa para saber si la franquicia está entregando un beneficio a su propietaria, luego se revisaran los ingresos de la franquicia mediante un cotejo de las facturas generadas en el 2014 y una comparación con el 2013, mediante esa revisión podemos obtener el porcentaje de ganancia que aplica la empresa y para culminar se revisara el costo de venta de la franquicia que es comprendido por su inventario inicial, compras y su inventario final , al revisar se podrá visualizar si existe alguna anomalía en el proceso de costear , a través de su sistema contable y si se cumple con un control interno dentro de la empresa. La revisión de información contable será solicitada al departamento contable y de bodega para poder efectuar el presente informe. Como lo indica la tabla 4, figura 3, la franquicia viene presentando problemas en su rentabilidad desde años anteriores, en el 2013 l empresa obtuvo pérdida debido a un robo que se efectuó en las bodegas de la franquicia, el 2014 se incrementa el 1 % en su rentabilidad operacional, la rentabilidad es muy importante dentro de la empresa ya que nos permite tomar decisiones importantes y en el tiempo oportuno, por tal razón la propietaria del negocio autorizo el presente proyecto para poder obtener una repuesta a su poca rentabilidad, a continuación se dará una breve explicación de la rentabilidad. Para medir la rentabilidad se aplicarán los diferentes indicadores financieros que se detalla a

continuación: • Rentabilidad operacional, nos indica si una empresa es productiva o no, sin razonar los gastos financieros, su

0: Sanchez E.docx

81%

fórmula

es Rentabilidad operacional = $\frac{\text{utilidad operacional}}{\text{Ventas}} \cdot \text{Margen bruto de utilidad}$, este nos permite conseguir la rentabilidad de las ventas sobre el costo de venta y de gastos operacionales, formando un bien antes de impuestos. Margen bruto= $\frac{\text{Utilidad bruta}}{\text{Ventas}}$

Al existir una rentabilidad sobre ventas netas se quiere notificar que al ser la franquicia Disensa los Álamos un nombre comercial representado por Marjorie Albán Bazurto una persona natural obligada a llevar contabilidad no se puede determinar por el porcentaje de impuesto a la renta que varía por otros ingresos que posee la antes mencionada. A continuación, se revisará el estado de resultado integral de la Sra. Marjorie Albán. Rentabilidad operacional = $\frac{6.631,63}{705.215,94} = 1\%$ Rentabilidad Margen Bruto= $\frac{65.929,36}{705.215,94} = 9\%$ Mediante las fórmulas se puede observar que se tiene un 9 % de rentabilidad margen bruto es decir (ventas- costo de venta), y de un 1 % restando sus gastos por lo cual la franquicia no demuestra resultados positivos que generen un beneficio para la propietaria, por tal motivo se obtiene poca ganancia en relación al costo de adquisición con su precio de venta. Por esta razón la propietaria tomaría como decisión el cierre del negocio de no mejorar la rentabilidad del negocio, a continuación, se realizará un análisis a los ingresos.

3.4.1.2 Análisis de Ingresos

Los ingresos son de gran importancia para una persona que

se dedica a una actividad económica lo cual se refleja a través de sus ventas que son hechas por los consumidores que necesitan de los artículos que distribuye la franquicia, las ventas que son sustentadas mediante una factura nos ayuda a poder sostener los costos y gastos que se generan. En la tabla 5, se realizó una revisión de las facturas emitidas en el año 2014 y se procedió a realizar una segmentación de artículos los cuales procedimos a considerar valor y separarlos semestralmente, anualmente la empresa incremento un 40,44 % en relación a las ventas del 2013 (\$215.411,89), las ventas obtuvieron una gran captación debido al marketing que aplico la empresa mediante cadena humana por las buenas referencias y contratos que se obtuvieron con empresas privadas para la venta de artículos.

3.4.1.3 Análisis del Costo de Venta Inventario Inicial

Se revisó el saldo del inventario final del ejercicio fiscal 2013, mediante programa contable y saldos físicos registrados en el kardex, por lo cual se determina que el saldo de inventario final es el adecuado y no presenta problema en su contabilización al ser el inventario inicial en el ejercicio fiscal 2014.

Compras

Se efectuó una revisión física de las facturas realizadas por compra de inventario, al igual que las ventas se realizó por segmentación de artículos y de forma semestral para poder obtener una comparación de lo comprado con lo vendido. En la Tabla 6, nos indica que la empresa posee ganancia en relación con lo vendido además de no presentar facturas a nombre de la Sra. Marjorie Albán por compra de bloques, de esta manera se estaría efectuando una inconsistencia tributaria la misma que queda respaldada mediante una captación de imagen al kardex de bloques que será demostrada mediante las figuras 3 y 4 del inventario físico de bloques. El principal inconveniente es la falta de respaldo tributario en la compra de bloques, ya que la empresa maneja compras (Ingresos) y ventas (Salidas) según Kardex, sin embargo, en la revisión de las facturas de compras de inventario no se encuentra ninguna que corresponda a los bloques. Esto genera una falta tributaria al no sustentar la información con documentos autorizados disponibles para la venta como lo son facturas, notas de venta, liquidaciones de compras, además se añade que el costo que presenta la empresa es irreal, se realiza una compra de 111.797 Bloques, al no contar con un respaldo físico para determinar el precio de compra, se obtendrá el precio mediante porcentaje de ganancia, es así que se determina que el precio de venta siendo de 0.2974 y al restar el 5% el cual es el porcentaje de ganancia que aplica la franquicia los Álamos, quedaría en 0.283 el precio de compra. En el estado de resultados este valor no está considera sin embargo sus ventas se han originado sin sustentar algún tipo de costo, es por esta razón que en la entrevista se le realizara la respectiva pregunta a la dueña y contadora del negocio para obtener una explicación. A continuación, se va a demostrar mediante un nuevo estado de resultados la utilidad exacta que obtendría la empresa con este costo no considerado.

Cálculo de Costo no considerado = Compras $111.797 * 0,283 = 31.638,55$ (-) Inventario Final $47 * 0.283 = 13,30$ (Saldo Kardex) $31.625,25$

Como parte del análisis se va a realizar un cuadro de las compras de artículos con mayor demanda dentro del mercado para revisar el porcentaje de ganancia que posee la empresa, esto significa la diferencia entre la compra y la venta. La empresa Disensa otorga a sus clientes franquiciados un porcentaje de ganancia del 11 % según Sra. Marjorie Bazurto y una saturación de compras a un único proveedor en ciertos productos, a continuación, se realizará una revisión y comparación entre compras y ventas para determinar la forma en la que se determinó el precio de venta y a su vez revisar el costo de lo vendido. Como se demuestra en la tabla 7 en venta de artículos de hierro la empresa entrega un porcentaje de ganancia del 5 % encontrándose inferior al entregado por la compañía Disensa, esto se lo efectuó como estrategia para obtener clientes. Cabe mencionar que los artículos detallados en la tabla.8 sus valores corresponden al Metro cubico, el porcentaje de ganancia es del 4 %, debido a que son los productos con mayores demandas que existen en la presente franquicia según la propietaria Sra. Marjorie Bazurto. En la tabla 9 podemos distinguir dos porcentajes de beneficios que emplea la franquicia sobre el valor de adquisición esto se justifica de la siguiente manera los tres (3) primeros ítems son adquiridos por la empresa XYS1, los cuales son distribuidos por Disensa, mientras que los 3 últimos artículos son comercializados por otra empresa que entrega un porcentaje de descuento del 15 %. Se visualiza en la tabla 10, que la empresa posee un beneficio del 100 %, y esto se origina gracias a la negociación con una empresa cuencana en la compra de ladrillos, mientras que los bloques como se mencionó anteriormente no se posee facturas de compras En la Tabla 11, la Sra. Marjorie Bazurto obtiene un porcentaje mayor de ganancia al establecido por Disensa del 11 % gracias a un descuento adicional otorgado

mediante un concurso de franquiciados de Disensa en la venta de cemento de un 9 % adicional siendo el porcentaje de ganancia del 20 %. Según tabla 12, la empresa posee un porcentaje de beneficio sobre las compras del 10 %, el proveedor entrega un beneficio del 13 %, estos productos se encuentran fuera de los distribuidos por Disensa. Como se puede observar en las tablas anteriores, la empresa consta con porcentajes de ganancias bajos, inferiores a los que entregan las distribuidoras para su comercialización lo que estaría originando que las ventas no sean lo suficientemente altas para poder sustentar sus costos, es decir el costo de adquisición es alto sin embargo de ese costo de adquisición no se obtiene más que un 9% de beneficio. Inventario Final Según los saldos de inventario obtenidos mediante kardex del programa contable nos demuestra los siguientes resultados finales. Según lo observado en la tabla 13, el saldo de inventario final declarado en el formulario 102 del impuesto a la renta de personas naturales obligadas a llevar contabilidad concuerda con los saldos del inventario final en el sistema contable que maneja la empresa, procederemos a revisar si físicamente se encuentra correcto. En la tabla 14, se pudo observar que el saldo contable que obtiene la empresa en su programa no concuerda con los saldos en dólares que obtuvimos mediante cotejo físico, cabe mencionar que se revisó la bitácora y se múltiplo por el precio de venta y compra debidamente, encontrando una diferencia de \$ 875,25 que corresponde según el contador Ing. Jorge Sierra a sacos de cemento que fueron dado de baja por devolución al proveedor. (Anexo 2) Al revisar la tabla 15, mediante la bitácora de ingresos y egresos de bodega físicamente, se puede determinar que el saldo contable es correcto, tanto en su saldo inicial como en sus registros mes a mes obteniendo como resultado final el mismo saldo que posee la empresa en el programa contable. Como se puede observar en la tabla 16, no existen registros de salida de bodega de bloques en la bitácora por lo cual no se pudo comparar físicamente con lo reportado en el kardex contable, como respaldo de la empresa el contador nos entrega las guías firmadas por los transportistas del recibido de los bloques. (Anexo 3) El área de artículos de ferretería no se pudo revisar debido a que la empresa no consta de información en la bitácora, lo cual fue sustentando mediante un documento entregado por la propietaria de la franquicia. (Anexo 4) La tabla 17 nos indica que no existen diferencia en los saldos por lo cual el inventario final se encuentra correcto, al preguntar al encargado de bodega sobre si se hallan mercaderías que no han tenido rotación o que se encuentren en estado defectuoso nos contestó que sí existe inventario del 2013 que se encuentra en un estado no apto para la venta lo cual demostramos a continuación. En la tabla 18 demostramos inventario que se encuentra en un estado no idóneo para la venta por lo cual se quiere aportar que la franquicia debería de realizar una baja de inventario para considerar un valor real en la empresa a continuación se realizara un estado de resultado con la disminución del presente saldo en el inventario final. El estado de resultado integral demostrado anteriormente nos indica la utilidad correcta que la empresa obtendría con las novedades encontradas en la empresa, la cual demuestra que no se está cumpliendo un correcto funcionamiento dentro de la misma. Para finalizar se puede decir que la empresa utiliza el sistema de inventario permanente, que como su nombre lo indica realiza un asiento contable en cada compra o venta, se puede obtener en cualquier momento el costo de venta, permite que la empresa utilice la tarjeta kardex, el sistema de costeo que utilizan es el promedio lo cual permite un control dentro de la empresa, sin embargo la empresa presenta problemas en su estructura debido a la falta de control en las adquisiciones de bloques por la inexistencia de facturas de compras que generan una afectación al costo de venta al incrementar el valor de las compras, así mismo la empresa posee inventario defectuoso que debe ser dado de baja mediante documento notariado lo cual también afecta al costo de venta al disminuir el inventario final y para terminar el porcentaje de ganancia que se aplica no es el indicado para sustentar sus costos y gastos, el costo de adquisición es competitivo sin embargo la estrategia que utilizo la empresa si bien aumentaron las ventas no se obtuvo un beneficio en relación al costo.

3.4.3. Análisis de Entrevistas Tabla.19 Entrevista al Gerente General. Tema: Las compras y su afectación en el costo de venta. Perfil del entrevistado : Gerente General Fecha de Entrevista : 22/02/2016 Entrevistado : Ing. Marjorie Albán Bazurto Entrevistador : María Marcos Gallegos

1.- ¿Cuál es el beneficio de ser una empresa franquiciada de Disensa? “Al ser franquiciado Disensa se obtiene una mejor imagen, y una alta calidad de popularidad en ventas por lo cual se puede

obtener mejores resultados económicos mucho más que al ser solo una empresa ferretera a nombre personal” 2.- ¿A qué se debe el incremento en sus ventas? “A una campaña agresiva en captación de nuevos clientes ofreciendo descuentos, promociones y facilidades de pago, esta es la fórmula que utilizamos para incrementar nuestras ventas” 3.- ¿Existió un estudio el cual determine si el porcentaje de descuento entregado era el correcto para obtener ganancias? “No, simplemente quisimos generar nuevas ventas, a través de la generación de incentivos para aumentar nuestros consumidores” 4.- ¿De qué manera se lleva a cabo el proceso de compra en la empresa? “Mediante kardex se hace semanalmente un pedido a Disensa de los ítems que se encuentran con un stock de veinte (20), para posteriormente realizar una orden de compra que es firmada por mí para posterior pago” 5.- ¿Los costos que generan las compras quien los asume ustedes o Disensa? “Nosotros no solamente compramos a Disensa, también poseemos otros distribuidores que nos permite la franquicia, en porcentaje de un 10 % asumimos nosotros el transporte” 6.- ¿Cómo influyen las compras en el costo de venta de la empresa? “En el costo de adquisición, al ser muy alto no se puede sacar un beneficio considerable sobre las ventas” 7.- ¿Revisando las compras que realizan se encuentran ventas de bloques, pero no poseen facturas de compras? “La parte contable te puede contestar esta pregunta” 8.- ¿Al no contestar la pregunta anterior, significa que tiene o no conocimiento de la inexistencia de facturas que representan estas compras en los costos para la empresa? “Si tengo conocimiento, simplemente esa repuesta debe dártela la parte contable” 9.- ¿Cuál es el proceso de compras que mantiene la empresa? “La empresa como franquicia mantiene un sistema de compras con stock nos abastecemos de los productos que más salen en el mercado rotando los que tenemos en bodega” 10.- ¿

0: Sanchez E.docx

86%

Existe un Informe de costos y gastos, cada que tiempo se lo emite y a quien se lo dirige? “Recibo un informe detallando los costos y gastos que se han generado durante el mes, el informe se lo realiza

mensualmente y el departamento contable me lo entregan personalmente a mí” 11.- ¿Se realizan inventarios físicos como medida de control? “Si se realizan inventarios físicos dos veces al año para verificar si la información emitida por el contador hacia mi persona coincide con el conteo físico de la mercadería en bodega” 12.- ¿Cuál cree usted que es la debilidad de la empresa a nivel de rentabilidad? “Creo que la empresa es rentable con respecto a que tenemos ventas aceptables tanto así que la estrategia utilizada en el 2014 supero lo proyectado” 13.- ¿Cómo asignan el precio de venta? “El porcentaje de ganancia al costo de adquisición, no consideramos otros costos”

Tabla.20 Entrevista al Contador. Tema : Las compras y su afectación en el costo de venta. Perfil del entrevistado : Contador Fecha de Entrevista : 22/02/2016 Entrevistado : Ing. Jorge Sierra Triviño Entrevistador : María Marcos Gallegos

1.- ¿Cuál es el beneficio para la empresa en ser una franquicia? “El beneficio de ser franquicia es que la actividad comercial que desempeñamos es la de compra y venta, poseemos ya un nombre asentado en el mercado ecuatoriano por lo que tenemos la posibilidad de captar más clientes al ser franquiciado que al empezar con un nuevo nombre propio” 2.- ¿Considera usted como contador que las compras guardan relación con el costo de venta en forma negativa? “Las compras son parte fundamental en una empresa que se dedica a la venta, si aspiras a tener ingresos debes hacerlo a través de una adquisición la cual se someterá a un proceso y al finalizar obtienes un producto terminado, en el proceso se obtuvieron costos, entonces obviamente las compras afectan al costo de venta” 3.- ¿Existe un informe de costo, como se realiza su análisis y revisión? “Se elabora un informe mensual a la propietaria del negocio para que tenga conocimiento de cada una de las actividades que se realizan en la empresa con el fin de poder tomar decisiones en una forma oportuna” 4.- ¿De qué manera se lleva a cabo el proceso de compras en la empresa? “Se lo realiza mediante una existencia mínima, es decir en nuestras bodegas siempre debe existir inventario dispuesto para la venta” 5.- ¿Según NIC 2, manifiesta que los costos que incurran dentro del

proceso de compra- venta puede cargarse al precio de venta, ustedes cumplen con esta normativa? “Ese literal es a razonamiento del dueño de la empresa y nosotros asumimos esos costos como gasto para la empresa” 6.- ¿En una pregunta realizada a la Sra. Marjorie Bazurto como propietaria de la franquicia, nos indicó que le preguntáramos a usted como contador por qué no existen facturas de compras de bloques? “Nuestro único proveedor de bloques no posee una cultura tributaria por lo que su trabajo es rustico y no posee factura, al finalizar el ejercicio fiscal se iba a proceder a realizar una liquidación de compra sin embargo se decidió a mantenerlo como anticipos hasta que el proveedor obtenga su factura” 7.- ¿Estas compras sin sustento están afectando al costo de venta y a su vez al ejercicio fiscal 2014? “Si, pero es la decisión de la propietaria del negocio, como contador sé que el costo se afecta el 2014 y 2015 sin embargo no poseemos otro proveedor que posea el mismo precio u otra manera de sustentar esas compras” 8.- ¿Y si es así entonces porque no se dejó de vender bloques? “Son casi \$35.000 que se vendió en el 2014, una cifra importante para la empresa, además de considerar que dicho valor se va a facturar una vez que el proveedor obtenga su RUC” 9.- ¿Cuál es el proceso de compras que mantiene la empresa? “La empresa como franquicia mantiene un sistema de compras con stock nos abastecemos de los productos mediante salida de bodega y solicitando mediante requisición de inventario” 10.- ¿Se realizan inventarios físicos como medida de control? “Si se realizan inventarios físicos dos veces al año a mi parecer se deberían hacer inventarios físicos más frecuentes ya que con la gran cantidad que se vende tiende a haber faltantes que después no se pueden justificar por un control inadecuado al momento de que la mercadería sale de la empresa” 12.- ¿Cuál cree usted que es la debilidad de la empresa en relación al costo de venta? “En mi criterio el porcentaje de ganancia que se determina para fijación de precio”

Tabla.21 Entrevista al Jefe de Compras. Tema: Las compras y su afectación en el costo de venta. Perfil del entrevistado : Jefe de Compras Fecha de Entrevista : 22/02/2016 Entrevistado : Jorge Zambrano Espinoza Entrevistador : María Marcos Gallegos

1.- ¿De qué manera se lleva a cabo el proceso de compra dentro de la empresa? “Mediante la revisión de kardex, emito una requisición de materiales al departamento contable para su aprobación y posterior compra” 2.- ¿Como encargado del área de compra, la empresa realiza compras excesivas o siempre se rigen a la existencia de inventario en bodega? “No yo soy el único encargado de solicitar inventario y se lo realiza cuando se ha llegado al stock de producto que según lo indicado por contabilidad es de 20” 3.- ¿Mediante qué proceso se elige al proveedor de artículos no distribuidos por Disensa? “Son negociaciones que realiza la Sra. Bazurto, ella es la encargada, yo simplemente realizo las requisiciones con el proveedor ya designado” 4.- ¿En relación al 2013 la empresa aumento sus compras, sin embargo, usted como encargado me podría indicar si el costo de adquisición también? “Soy encargado de realizar compras pero no manejo precios” 5.- ¿Si existen productos devueltos, cual es el procedimiento? “Si el departamento de ventas cree que el inventario adquirido no cumple con los objetivos pues nosotros realizamos una devolución al proveedor y ellos nos realizan el reintegro en 5 días laborables”

Tabla.22 Entrevista al Jefe de Ventas. Tema : Las compras y su afectación en el costo de venta.

0: Sanchez E.docx

47%

Perfil del entrevistado : Jefe de Ventas Fecha de Entrevista : 22/02/2016 Entrevistado : Raúl Yandun Pérez Entrevistador : María Marcos Gallegos

1.- ¿Cuál es su función en el departamento

de venta? “Mi Función es la captación de clientes, ofreciendo un servicio eficaz y rápido al proveedor ganamos dos a tres clientes más mediante la publicidad del buen servicio que ofrecemos” 2.- ¿Usted tiene conocimientos del porcentaje de ganancia que se aplica en las ventas? “Si lo tengo ya que mediante visitas a clientes para adquirir nuevos consumidores yo debo saber

hasta qué precio puedo ofrecer para que la franquicia obtenga ganancia y no pérdida” 3.- ¿Existen devoluciones de los proveedores cuanto es el tiempo de cambio? “De forma inmediata nosotros contamos con bodegas propias y con existencias, de tal manera que se entrega al cliente y luego nosotros entregamos al departamento de compra para que ellos efectúen el reclamo” 4.- ¿Porque cree usted que la empresa maneja porcentaje de ganancias bajo? “Es para captar nuevos clientes, la propietaria decidió que la empresa obtenga esos porcentajes de ganancia y generar mayores ventas” 5.- ¿El incremento de las ventas se debe a la estrategia aplicada de precios bajos o a la popularidad de la franquicia? “Desde mi punto de vista a la estrategia utilizada, es muy agradable para el consumidor poseer precios bajos y de buena calidad”

Tabla.23 Entrevista al Jefe de Bodega Tema : Las compras y su afectación en el costo de venta. Perfil del entrevistado : Jefe de Bodega Fecha de Entrevista : 22/02/2016 Entrevistado : Freddy Cadena Montoya Entrevistador : María Marcos Gallegos

1.- ¿Usted lleva un control adecuado en los ingresos y egresos de bodega? “Si por medio de la bitácora y además del sistema contable que imprime su reporte y es firmado por la persona que entrega o recibe producto de la bodega” 2.- ¿Cada que tiempo se realizan inventarios en la bodega? “Se realiza una a dos veces al año depende del departamento contable” 3.- ¿En el caso que haya algún tipo de mercadería expirada, dañada u obsoleta cual es tramite a seguir? “Se le notifica de dicha situación a nuestros superiores por lo general el encargado de esto es el contador quien revisa y procede con la baja de inventario” 4.- ¿Cómo está guardado o almacenado los productos? “La mercadería que llega a bodega se la almacena de manera que exista un control adecuado de lo que hay en bodega, ordenándolo por fecha de ingreso a bodega en el caso de artículos con fecha de caducidad” 5.- ¿Se posee inventario defectuoso en la franquicia? “Si, hay unos artículos que se encuentran arrumados porque no se le ha podido dar salida” 6.- ¿Si se realizan inventarios físicos porque de la existencia de estos artículos defectuosos? “No sé a considerado por parte del departamento de contabilidad que dicho producto cumpla con las condiciones para ser dado de baja, sin embargo, a mi criterio ese inventario no tendrá salida”

Análisis de los involucrados en las entrevistas Según las repuestas recibidas por parte del personal considerado como muestra de la empresa pudimos determinar que franquicia Disensa los Álamos cuenta con las siguientes novedades. • El porcentaje de ganancia de la empresa es inferior al entregado por Disensa. • No se encontraron facturas que respalden la compra de bloques. • Se encuentra inventario defectuoso en las bodegas. • No se consideran costos como transporte en el precio de venta. CAPITULO IV 4.1 CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES Conclusiones 1. Franquicia Disensa los Álamos se observó que no opera con una rentabilidad fija en cada negociación con los clientes, al manejar diferentes líneas de artículos la empresa varia en su porcentaje de ganancia lo que genera que no se obtenga un beneficio consolidado para poder presupuestar sus costos y gastos. 2. Se evidencio la falta de transacciones contables por compras de bloques sin embargo si se presentan ingresos que son respaldados por facturas emitidas de parte de la franquicia a los consumidores, lo cual aumenta sus ventas y disminuye sus costos generando un costo de venta equívoco 3. El costo de adquisición de proveedores ya establecidos por la franquicia y al ser negociado con entrega en las bodegas genera que la empresa reciba un costo adicional que es el del transporte, al adquirir inventario a la franquicia los Álamos se le agrega al precio de compra el valor del transporte. 4. La empresa no posee un sistema de inventario que permita a la empresa conocer las cantidades que existen en la actualidad en el área de ferretería simplemente se maneja mediante un reporte de compra menos ventas. Recomendaciones 1. Se plantea que la Franquicia Disensa los Álamos cumpla con el porcentaje de ganancia entregado por Disensa a sus franquiciados y a su vez con el resto de proveedores considerar un estudio de mercado y disminuir de uno a dos % del precio de venta para poder seguir siendo competitivo sin que la franquicia pierda beneficio. 2 Se recomienda a la empresa la captación de nuevos proveedores que distribuyan bloques y que cuenten con Registro Único Contribuyente (RUC), para que puedan facturar y sustentar sus costos debidamente en el ejercicio fiscal que corresponde y de esta manera evitar una contingencia tributaria. 3 Realización de una plantilla de registros de compras en el cual incluya el precio de adquisición con flete y sin él, de esta manera poder

considerar si sale más rentable que la franquicia adquiera el costo del transporte mediante la prestación de una compañía de este servicio y a su vez solicitar en una sola fecha la compra de inventario que abastezca sus bodegas evitando varios fletes en el mes. 4 Es una oportunidad para la franquicia utilice el sistema de inventario perpetuo que auxiliara con el control de las compras y ventas de mercadería, ayudando a que la franquicia posea un conveniente manejo de las mismas y un constante registro de cada una de ellas de tal manera que se puede conocer en cualquier momento el valor del inventario sin la necesidad de conteo físico. Bibliografía Altahona, T. d. (2009). Contabilidad de Costos. Bucaramanga- Colombia: Porter. Calleja, F. (2011). Contabilidad 1. Mexico: Pearson Educación de México , S.A. de C.V. Calleja, F. (2013). Costos :

Segunda Edición. México: Pearson Educación de México, S.A. de C.V.

Castro, J. (08 de 07 de 2015). CORPONET. Recuperado el 01 de 02 de 2016, de <http://blog.corponet.com.mx/como-ayuda-un-erp-a-la-rentabilidad-de-tu-empresa> Charles, H. (2012). Contabilidad de Costos: Un enfoque gerencial. México: Pearson Educación de México, S.A.

Compra. (S.F). La gran Enciclopedia de Economía . Obtenido de www.economia48.com/spa/d/compra/compra.htm

Cruz, O. (29 de 03 de 2011). Scribd. Obtenido de <https://es.scribd.com/doc/51772300/9/COMO-CALCULAR-LOS-COSTOS-DE-PRODUCCION#>

Espinosa , V. (31 de 10 de 2011). slideshare.net. Recuperado el 02 de 02 de 2016, de <http://es.slideshare.net/veroperdo/gestin-de-compras> Flores, L. (2009). Contabilidad de Costos. Guayaquil- Ecuador: MANGLAReditores. Franquicia, L. (S.F). galeon.com hispavista. Recuperado el 29 de 01 de 2016, de ecyl.galeon.com/FRANQUICIADOR.htm

Garcia, D., & Fernandez, J. (2011). Enciclopedia y Biblioteca Virtual de las Ciencias Sociales, Economicas y Politicas. Recuperado el 29 de 01 de 2016, de <http://www.eumed.net/ce/2011b/gbfc.html>

Horngren , C., Foster, G., & Datar, S. (2007). Contabilidad de costo: Un enfoque gerencial. México: Pearsén Educación.

Integral, E. E. (30 de 09 de 2013). GESTION.EL DIARIO DE ECONOMIA Y NEGOCIOS DE PERU. Recuperado el 29 de 01 de 2016, de <http://gestion.pe/tendencias/estado-resultado-integral-2077431> Lefcovich, M. (2008). Estrategia Kaizen. México: Prentice Hall. Martínez, E. (2007). Gestión de compras 4 Edición :

Negociación y estrategias de aprovisionamiento. Madrid: Fundación Confemetal. Montoya, A. (2010). Administración de Compras . Bogota : Ecoe Ediciones.

Onésimo, A. (11 de 05 de 2010).

El Blog Salmon. Economía y finanzas en su color natural. Recuperado el 01 de 02 de 2016, de <http://www.elblogsalmon.com/conceptos-de-economia/cuales-son-los-gastos-de-una-empresa>

Ortiz, V. (04 de 03 de 2013). Slideshare.Net. Obtenido de <http://es.slideshare.net/vanlock/costos-industriales-definicin-bsica> Parada, J. (1988). Rentabilidad Empresarial : Un enfoque de Gestión. Concepción-Chile: Universidad de Concepción.

Rivero, J. (2013). Costos y presupuestos: Retos de todo los días. Lima-Perù: Universidad Peruana de Ciencias Aplicadas S.A.C. Rojas , R. (2007). Sistemas de Costos. Un proceso para su implementación. Manizales- Colombia: Centro de Publicaciones. Universidad Nacional de Colombia. Solorzano, M. (06 de 11 de 2012). Slideshare.Net. Obtenido de Servicio Nacional de

Aprendisaje: <http://es.slideshare.net/masolc/los-costos-y-los-gastos-definicion-y-calsificacin> Toledo, E. (12 de 10 de 2014). Soluciones estratégicas y servicios de asistencia rápida S.A.C. Recuperado el 02 de 02 de 2016, de SESAR: <http://es.slideshare.net/etoledoa/gestion-en-compras?related=1>

Torres, A. S. (2010). Contabilidad de Costos. Analisis para la toma de decisiones. Mexico: McGRAW-HILL/INTERAMERICANA EDITORES, S.A. DE C.V.

Zamora, A. (2008).

Enciclopedia y Biblioteca Virtual de las Ciencias Sociales, Económicas y Jurídicas. Obtenido de eumed.net:

<http://www.eumed.net/libros-gratis/2011c/981/concepto%20de%20rentabilidad.html> 1

La Sra. Marjorie Bazurto no autorizo la mención de los nombres de la empresa proveedores de inventario.

Hit and source - focused comparison, Side by Side:

Left side: As student entered the text in the submitted document.

Right side: As the text appears in the source.

Instances from: Sanchez E.docx

| | |
|---|--|
| 0: Sanchez E.docx 50% | 0: Sanchez E.docx 50% |
| el capítulo III, Metodología de la investigación. En este se encuentra el tipo, enfoque y técnica de investigación a utilizarse, posteriormente se demuestra las variables de la investigación | el capítulo III, se detalla la metodología utilizada en el desarrollo de la tesis, además se describe el tipo, enfoque y técnica de investigación a utilizar, se indica las variables de la investigación |
| 1: Sanchez E.docx 76% | 1: Sanchez E.docx 76% |
| Las citas utilizadas son de algunos folletos, documentos electrónicos, sitios web, libros y revistas que han sido de ayuda como bibliografía, con el único fin de engrandecer y enriquecer nuestro estudio en el presente proyecto de investigación. Tema | Las citas utilizadas son de algunos documentos electrónicos, sitios web, libros y leyes que nos han ayudado como bibliografía con el único fin de aumentar y enriquecer nuestro estudio en el presente proyecto de investigación. TEMA |
| 2: Sanchez E.docx 100% | 2: Sanchez E.docx 100% |
| Como personas vinculadas con la universidad se considera que el investigar es una tarea primordial que corresponde a los estudiantes y profesionales, | Como personas vinculadas con la universidad se considera que el investigar es una tarea primordial que corresponde a los estudiantes y profesionales, |
| 3: Sanchez E.docx 80% | 3: Sanchez E.docx 80% |

dar a conocer que políticas se puede utilizar para que la misma pueda vencer sus

4: Sanchez E.docx 95%

las compras y la incidencia que estos tienen en el costo de venta,

13: Sanchez E.docx 79%

Investigación Descriptiva Esta Investigación es descriptiva porque analiza los procesos de compras en el cumplimiento de la normativa NIC (Normas Internacionales Contabilidad) 2 y con la información obtenida se podrá determinar las diferentes problemáticas que son objeto de estudio. 3.1.2

14: Sanchez E.docx 81%

fórmula

es Rentabilidad operacional = utilidad operacional Ventas • Margen bruto de utilidad, este nos permite conseguir la rentabilidad de las ventas sobre el costo de venta y de gastos operacionales, formando un bien antes de impuestos. Margen bruto= Utilidad bruta Ventas

15: Sanchez E.docx 86%

dar a saber que políticas se puede utilizar para que la empresa pueda vencer sus

4: Sanchez E.docx 95%

las compras y la incidencia que estos tienen con el costo de venta

13: Sanchez E.docx 79%

Investigación Descriptiva.- Esta Investigación es descriptiva porque analiza los procesos de compras en el cumplimiento de la normativa NIC (Normas Internacionales Contabilidad) 2 y con la información recopilada se conoce y se determina las diferentes privativas que son objeto de estudio

14: Sanchez E.docx 81%

fórmula es Rentabilidad neta de ventas= Utilidad neta Ventas • Margen bruto de utilidad, este nos permite obtener la rentabilidad de las ventas sobre el costo de venta y de gastos operacionales, formando un beneficio antes de impuestos. Margen bruto= Utilidad bruta Ventas

15: Sanchez E.docx 86%

Existe un Informe de costos y gastos, cada que tiempo se lo emite y a quien se lo dirige? "Recibo un informe detallando los costos y gastos que se han generado durante el mes, el informe se lo realiza

16: Sanchez E.docx

47%

Perfil del entrevistado : Jefe de Ventas Fecha de Entrevista :
22/02/2016 Entrevistado : Raúl Yandun Pérez Entrevistador : María
Marcos Gallegos

1.- ¿Cuál es su función en el departamento

Existe un Informe de costos y gastos, cada que tiempo se lo emite y a quien se lo dirige? "Como política de la empresa se realiza un informe detallando los costos y gastos que se han generado en la empresa durante el mes, el informe se lo realiza

16: Sanchez E.docx

47%

Perfil del entrevistado : Jefe departamento de Compra Fecha de
Entrevista : 20/02/2016 Entrevistado : Rivera Álava Francisco
Entrevistador : Eduardo Sánchez Sierra

1.- ¿Cuál es su función en el departamento

Instances from: Tesis Maria Palma Mayra Luna 21012016.docx

5: Tesis Maria Palma Mayra Luna 21012016.docx 73%

dentro de la empresa, para producción o transformación de bienes o servicios, sin involucrar los gastos de operación,

6: Tesis Maria Palma Mayra Luna 21012016.docx 57%

capacidad de generar un beneficio futuro. Al momento en que se vende el bien o el servicio se recupera a la inversión realizada en ellos. CITATION Onè01 \

I 3082 (

5: Tesis Maria Palma Mayra Luna 21012016.docx 73%

dentro de la empresa en el proceso de producción o transformación de bienes o servicios, sin tener presente los gastos de operación

6: Tesis Maria Palma Mayra Luna 21012016.docx 57%

capacidad de generar un beneficio futuro, en el momento en que se vende el bien producido se recupera la inversión realizada
CITATION Alt09 \I 3082 (

Instances from: <http://www.slideshare.net/etoledoa/gestion-en-compras>

7: <http://www.slideshare.net/etoledoa/gestion-en-compras> 83%

finalidad de comprar inventario debe poseer la calidad adecuada, la cantidad necesaria, en la fecha oportuna, al precio correcto, de la fuente adecuada, y con la entrega en el lugar apropiado.

8: <http://www.slideshare.net/etoledoa/gestion-en-compras> 71%

La reducción del costo produce ahorros directos para la empresa y con esos se obtiene mayor utilidad directa, reduce esfuerzo necesario en ventas para obtener los mismos márgenes de utilidad, la mayor liquidez debe reducir los gastos financieros por el no uso del dinero prestado, permite el desarrollo de actividades adicionales sin mermar el presupuesto

7: <http://www.slideshare.net/etoledoa/gestion-en-compras> 83%

FINALIDAD Comprar materiales: -de la CALIDAD adecuada -de la CANTIDAD necesaria -en la FECHA oportuna -al PRECIO correcto -de la FUENTE adecuada y -con la ENTREGA en el lugar apropiado

8: <http://www.slideshare.net/etoledoa/gestion-en-compras> 71%

La Reducción del Costo produce ahorros directos para la empresa • Mayor Utilidad directa • Reduce el esfuerzo necesario en Ventas para obtener los mismos márgenes de utilidad (Ver Cuadro siguiente) • La mayor liquidez debe reducir los Gastos Financieros por el no uso del dinero prestado • Permite el desarrollo de actividades adicionales sin mermar el presupuesto.

Instances from: <http://www.gestiopolis.com/herramientas-de-planeacion-administrativa/>

9: <http://www.gestiopolis.com/herramientas-de-planeacion-administrativa/> 93%

La planeación comprende la selección de las metas de la organización, la predicción de resultados de acuerdo con varias alternativas para alcanzar esas metas, la decisión en torno a cómo lograr las metas deseadas, y la comunicación de las metas y como hacerlas saber a toda

9: <http://www.gestiopolis.com/herramientas-de-planeacion-administrativa/> 93%

La planeación comprende la selección de las metas de la organización, la predicción o proyección de resultados de acuerdo con varias alternativas para alcanzar esas metas, la decisión en torno a cómo lograr las metas deseadas y la comunicación de las metas y cómo hacerlas saber a toda

10: <http://www.gestiopolis.com/herramientas-de-planeacion-administrativa/> 100%

Los contadores administrativos fungen como socios de negocios en estas actividades de planeación al ayudar a desarrollar estrategias, mejorar

10: <http://www.gestiopolis.com/herramientas-de-planeacion-administrativa/> 100%

Los contadores administrativos fungen como socios de negocios en estas actividades de planeación al ayudar a desarrollar estrategias, mejorar

11: <http://www.gestiopolis.com/herramientas-de-planeacion-administrativa/> 96%

ayudan a los gerentes a tomar mejores decisiones y a perfeccionar el desempeño.

11: <http://www.gestiopolis.com/herramientas-de-planeacion-administrativa/> 96%

ayudan a los gerentes a tomar las mejores decisiones y a perfeccionar el desempeño. (

Instances from: <http://www.economia48.com/spa/d/compra/compra.htm>

12: <http://www.economia48.com/spa/d/compra/compra.htm> 46%

mediante el cual el sujeto económico entra en posesión de un bien o servicio mediante el pago del precio. También lo define como el acto de adquirir algo a cambio de dinero y por último como el conjunto de bienes, productos o servicios adquiridos

12: <http://www.economia48.com/spa/d/compra/compra.htm> 46%

mediante el cual un sujeto económico entra en posesión de un bien o servicio mediante el pago del precio. Purchase.

(En inglés: purchase)

Acción de adquirir algo a cambio de dinero. También, conjunto de bienes y servicios adquiridos

Título: Las compras de inventario y su afectación en el costo de venta de la empresa Disensa-Álamos.

AUTORES: MARÍA FERNANDA MARCOS GALLEGOS. Universidad Laica Vicente Rocafuerte de Guayaquil.

RESUMEN: El presente artículo tiene como **objetivo** evaluar las compras de inventario y su afectación en el costo de venta de la Franquicia Disensa Los Álamos de la ciudad de Guayaquil, partiendo de la teoría con un análisis conceptual que permita identificar la problemática de la empresa. Se emplearon **métodos** de investigación descriptiva y documental con un enfoque cualitativo por lo que se empleó la técnica de investigación de la entrevista y el análisis documental. **Se logró como resultado** la realización de una plantilla de registros de compras en el cual se incluye al precio los costos que incidieron en el proceso de venta, además, se estableció una planificación de obligaciones en el campo tributario.

PALABRA CLAVE: Compras, inventario, afectación, costo de venta, precio de venta.

KEY WORDS: Purchases, inventory, affectation, cost of sales, sale price.

PALABRA CHAVE: Compras, estoques, emprego, custo das vendas, preço de venda.

INTRODUCCIÓN

El presente artículo tiene como finalidad evaluar las compras de inventario y su afectación en el costo de venta. Por consiguiente, se llevará a cabo el análisis en la franquicia Disensa Los Álamos, su actividad económica es la compra y venta de artículos de ferretería y materiales de construcción, inicio sus actividades con un equipo de trabajo de 6 personas en el año 2007.

En el año 2014, la empresa obtiene un crecimiento importante, gracias a las ganas de proyectarse hacia diferentes mercados hacen que la gerente general y propietaria tome la decisión de ampliar el negocio aumentando sus inventarios lo cual ayuda a que en el presente año la empresa triplique sus ventas, sin embargo no se llevó un adecuado control en las compras y en los costos que estos originarían a la empresa por lo cual la

empresa de igual manera obtuvo un alto incremento en sus costos lo cual no permitió que la empresa obtenga una utilidad rentable.

Toda empresa franquicia posee un sistema de costos, la cual debe ayudar a corregir la situación contable de la empresa, para que así se cree un instrumento de control y la debida planeación de costos, además de ayudar con la fijación de precios reales de venta de los diferentes artículos inventariados.

Desarrollo

En cuanto al problema de investigación se traza como **Objetivo general:**

Evaluar las compras de inventario y su afectación en el costo de venta de la empresa Disensa - Álamos.

Y como **Objetivos específicos:**

- ✓ Evaluar la incidencia de las compras de inventario en la rentabilidad de la empresa
- ✓ Examinar las compras de inventario y su efecto en el costo de venta.
- ✓ Analizar el efecto de las compras de inventario en las ganancias brutas en venta
- ✓ Revisar los procedimientos que se utilizan para realizar las compras, manejo de bodega y despacho de mercaderías.
- ✓ Demostrar que aspectos son negativos en la compra de inventario dentro de la empresa.

La **idea a defender** que guía la investigación es:

Una correcta aplicación de los procesos contables y de la administración de las compras de inventario inciden para que los costos de ventas muestren un valor razonable, las mismas que determinen ganancias brutas exactas con efectos positivos en la utilidad neta, permitiendo además tomar decisiones por parte de la administración del área contable y financiera de la empresa Disensa-Álamos.

Las variables identificadas en el desarrollo del proyecto de investigación:

Variable dependiente

Las compras de inventario.

Variable independiente

Afectación en el costo de venta.

Para el desarrollo del presente trabajo de investigación, se ha considerado fuentes de información tales como consulta de libros, tesis, y acudir a revistas científicas en donde se pudo constatar la existencia de documentos similares enfocados al análisis de los costos de venta, los cuales se consideró lo más relevantes que se detalla a continuación: El **marco teórico** que ampara la investigación tiene argumentos de autores como: Para (Onèsimo, 2010) Una sociedad tiene como meta generar utilidad suficiente para beneficiar su inversión en la empresa y, para eso, fija los precios al nivel preciso para, posteriormente de deducir todos los gastos, formar el beneficio necesario para testificar su sostenibilidad.

Para poder fijar en forma adecuada el precio de venta de un producto se deben incluir los gastos generales de operación (Administración y ventas), ya que el precio de venta debe ser suficiente para que recupere el costo y los gastos y se obtenga la utilidad establecida

por la empresa y ofrezca la rentabilidad esperada por los inversionistas menciona (Altahona, 2009).

¿Qué son los gastos y su importancia en la compra de inventarios? Para (Altahona, 2009) Los gastos son recursos no recuperables, estos están relacionados con la actividad de administrar y vender el bien o el servicio. Los gastos tienen la capacidad de disminuir las utilidades ya que afectan directamente al estado de resultados.

Teniendo en cálculo el acontecimiento que la administración de inventarios simboliza en los gastos generales de la empresa, es obligatorio que el profesional de compras ayude a disminuir los mismos, conservando unos inventarios balanceados, impidiendo gastos financieros, artículos obsoletos y reduciendo el número de acabados que generan pérdidas de ventas e imagen para la sociedad menciona (Montoya, 2010).

¿Para qué sirve la planeación de compras? Según (Horngren , Foster, & Datar, 2007) La planeación comprende la selección de las metas de la organización, la predicción de resultados de acuerdo con varias alternativas para alcanzar esas metas, la decisión en torno a cómo lograr las metas deseadas, y la comunicación de las metas y como hacerlas saber a toda la organización.

El presupuesto expresa la estrategia al describir las metas de ventas; los flujos de efectivo anticipados y las necesidades potenciales de financiamiento. Dado que el proceso de preparar un presupuesto abarca todas las funciones de negocios, obliga a que exista coordinación y comunicación dentro de toda la compañía, así como los proveedores y clientes. Los contadores administrativos desempeñan un papel valioso en el proceso de elaboración del presupuesto ya que tienen una perspectiva general de la organización en su conjunto y entienden las consecuencias financieras de emprender diferentes acciones menciona (Horngren , Foster, & Datar, 2007).

Materiales y Métodos

El **enfoque** de la investigación es cualitativo porque tiene como único fin el análisis de información contable, por lo que al revisar se podrá determinar las causas por las cuales se han originado los problemas dentro de la empresa. El **alcance** de la investigación es descriptivo y documental porque son los que más se adaptan al desarrollo de la problemática de la empresa. Es una investigación documental ya que este tipo de investigación es importante por cuanto ayudará a descubrir hechos relevantes que se han realizado en la empresa mediante una recopilación de datos como lo son: Estado de Resultado Integral, Estado de Situación Financiera, Estado de Flujo de Efectivo, Ingresos y Egresos a bodegas (Kardex), Inventario Contable. Es descriptiva porque analiza los procesos de compras en el cumplimiento de las Normas Internacionales Contabilidad 2 y con la información obtenida se podrá determinar las diferentes problemáticas que son objeto de estudio, es también bibliográfico porque se apoya en textos e información ya existente. Las **técnicas** que se aplicaron fueron: la **entrevista**, al gerente general, al contador, al jefe de compras, jefe de ventas y al jefe de bodega, que de forma directa e indirecta están vinculados con el proceso de costos de ventas. En cuanto a la **observación directa**, se visualizó las actividades del proceso de compra y venta.



Resultados

En la investigación realizada en la empresa DISENSA - ÁLAMOS, se pudo observar que Franquicia Disensa los Álamos no opera con una rentabilidad fija, al poseer

diferentes líneas de artículos de venta, la empresa varía en sus porcentajes de ganancia, lo que genera que no se obtenga un beneficio asegurado para poder presupuestar sus costos y gastos.

Además, no existen registros contables que se encuentren respaldados por documentos comerciales en la adquisición de bloques, sin embargo, si se evidencian facturas de ventas emitidas por la franquicia a los consumidores, lo que genera un costo de venta erróneo debido al aumento en sus ventas y disminución en sus costos.

El costo de adquisición de artículos no distribuidos por Disensa se le agregan otros costos como el de transporte, lo que genera un aumento en el costo final de adquisición, sin embargo, este costo no lo asume el consumidor si no la franquicia en el precio de venta.

Por último, la empresa no posee un sistema de inventario que permita conocer las cantidades que existen en la actualidad en el área de ferretería.

Por lo que se recomienda, que la Franquicia Disensa los Álamos cumpla con el porcentaje de ganancia entregado por Disensa a sus franquiciados y con los otros proveedores se considere un estudio de mercado y de ese resultado se tome la decisión de disminuir de uno a dos % sobre el beneficio para entregar como descuento al consumidor y de esta manera no perder clientes.

También se recomienda a la empresa la captación de nuevos proveedores que distribuyan bloques y que cuenten con Registro Único Contribuyente (RUC), para que puedan facturar y sustentar sus costos debidamente en el ejercicio fiscal que corresponde y de esta manera evitar una contingencia tributaria.

Además, la realización de una plantilla de registros de compras en el cual incluya el precio de adquisición con flete y sin él, para de esta manera poder considerar si es más

rentable para la franquicia adquirir el costo del transporte mediante la prestación de una compañía que desempeñe este servicio y a su vez agilizar el proceso de logística mediante pedidos de inventario oportuno y necesario con el fin de evitar diversos fletes en el mes y disminuir costos.

Es una oportunidad para la franquicia que utilice el sistema de inventario perpetuo que auxiliara con el control de las compras y ventas de mercadería, ayudando a que la franquicia posea un conveniente manejo de las mismas y un constante registro de cada una de ellas de tal manera que se puede conocer en cualquier momento el valor del inventario sin la necesidad de conteo físico.

Idea a defender

El presente artículo se realiza con la finalidad de dar a conocer la problemática de la franquicia que es el elevado costo de venta y la poca ganancia bruta que se obtiene sobre las ventas, implantando estrategias que faciliten la gestión de abastecimiento de la empresa, lo cual se puede contribuir en una disminución radical en los costos de adquisición, bodegaje y comercialización de los productos aprovechando los buenos precios y otorgando un porcentaje de beneficio óptimo para la franquicia.

BIBLIOGRAFÍA:

Altahona, T. d. (2009). *Contabilidad de Costos*. Bucaramanga- Colombia: Porter.

Horngren , C., Foster, G., & Datar, S. (2007). *Contabilidad de costo: Un enfoque gerencial*. México: Pearsén Educación.

Montoya, A. (2010). *Administraciòn de Compras* . Bogota : Ecoe Ediciones.

Onèsimo, A. (11 de 05 de 2010). *El Blog Salmon. Economía y finanzas en su color natural*. Recuperado el 01 de 02 de 2016, de <http://www.elblogsalmon.com/conceptos-de-economia/cuales-son-los-gastos-de-una-empresa>