



**UNIVERSIDAD LAICA VICENTE ROCAFUERTE
DE GUAYAQUIL**

**FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS
CARRERA DE CONTABILIDAD Y AUDITORIA**

**TRABAJO DE TITULACIÓN
PREVIO A LA OBTENCIÓN DEL TÍTULO DE
INGENIERÍA EN CONTABILIDAD Y AUDITORÍA – CPA**

**TEMA
IMPACTO DEL TRATAMIENTO DE LA NIC 2 EN LA
LIQUIDEZ DE COMERCIAL JONMA**

**TUTORA
MAE. VERÓNICA ELIZABETH OCHOA HIDALGO CPA.**

**AUTORA
MARIA AUXILIADORA TAMAYO RIOFRIO**

GUAYAQUIL

2023



REPOSITORIO NACIONAL EN CIENCIA Y TECNOLOGÍA	
FICHA DE REGISTRO DE TESIS	
TÍTULO Y SUBTÍTULO: Impacto del Tratamiento de la Nic 2 en la Liquidez de Comercial Jonma.	
AUTOR/ES: Tamayo Riofrio María Auxiliadora	TUTOR: Ochoa Hidalgo Verónica Elizabeth, MAE.
INSTITUCIÓN: Universidad Laica Vicente Rocafuerte de Guayaquil	Grado obtenido: Ingeniera en Contabilidad y Auditoría – CPA
FACULTAD: CIENCIAS ADMINISTRATIVAS	CARRERA: CONTABILIDAD Y AUDITORIA
FECHA DE PUBLICACIÓN: 2023	N. DE PÁGS: 85
ÁREAS TEMÁTICAS: Educación comercial y administración.	
PALABRAS CLAVE: Inventario, Control de Gestión, Liquidez, Normativa y Procedimiento de Evaluación.	
RESUMEN: La microempresa Comercial Jonma se fundó en el mes Junio del año 2017, se encuentra ubicada al Suroeste de la ciudad de Guayaquil, esta se dedica a la venta por mayor y menor de repuestos y accesorios de bicicletas: llantas, cascos, tubos, parches, etc. La investigación tiene como finalidad analizar el impacto de la NIC 2 en la liquidez del Comercial Jonma, debido a que el comercial no establece un adecuado control de sus inventarios, lo que ha ocasionado cierta disminución en su capacidad de cubrir obligaciones. El principal objetivo es conocer las falencias que tiene el comercial con el manejo, control y/o tratamiento del inventario mediante sus actividades comerciales y cómo la empresa se ve directamente afectada por el desconocimiento de la normativa NIC 2 y por la escasez de procedimiento que establezcan una buena gestión; es fundamental llevar un seguimiento constante del inventario	

disponible, esto implica la toma física de los productos en un tiempo determinado para comparar los resultados con los registros que contenga la microempresa con respecto a la entrada y salida del inventario y además ayuda a identificar discrepancias, como pérdidas por robo o errores de registro. Para la obtención de estos resultados se aplicó técnicas de investigación que son: entrevistas y observación directa se conoció de manera amplia la situación del comercial.

N. DE REGISTRO (en base de datos):	N. DE CLASIFICACIÓN:	
DIRECCIÓN URL (Web):		
ADJUNTO PDF:	SI <input checked="" type="checkbox"/>	NO <input type="checkbox"/>
CONTACTO CON AUTOR/ES: Tamayo Riofrio María Auxiliadora	Teléfono: Celular: 0997736183 Convencional: 04-2-467124	E-mail: mtamayor@ulvr.edu.ec
CONTACTO EN LA INSTITUCIÓN:	Decano: MAE Oscar Machado Álvarez Teléfono: 2596500 Ext.: 201 E-mail: omachadoa@ulvr.edu.ec Director: MSC José Roberto Bastidas Teléfono: 2596500 Ext.: 271 E-mail: jbastidasr@ulvr.edu.ec	

CERTIFICADO DE SIMILITUD

IMPACTO DEL TRATAMIENTO DE LA NIC 2 EN LA LIQUIDEZ DE COMERCIAL JONMA

INFORME DE ORIGINALIDAD

6% INDICE DE SIMILITUD	7% FUENTES DE INTERNET	3% PUBLICACIONES	4% TRABAJOS DEL ESTUDIANTE
----------------------------------	----------------------------------	----------------------------	--------------------------------------

ENCONTRAR COINCIDENCIAS CON TODAS LAS FUENTES (SOLO SE IMPRIMIRÁ LA FUENTE SELECCIONADA)

20%

★ repositorio.ug.edu.ec

Fuente de Internet

Excluir citas

Apagado

Excluir coincidencias < 1%

Excluir bibliografía

Apagado

DECLARACIÓN DE AUTORÍA Y CESIÓN DE DERECHOS PATRIMONIALES

El estudiante egresado MARIA AUXILIADORA TAMAYO RIOFRIO, declara bajo juramento, que la autoría del presente Trabajo de Titulación, IMPACTO DEL TRATAMIENTO DE LA NIC 2 EN LA LIQUIDEZ DE COMERCIAL JONMA , corresponde totalmente a el suscrito 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, cedo los derechos patrimoniales y de titularidad a la Universidad Laica VICENTE ROCAFUERTE de Guayaquil, según lo establece la normativa vigente.

Autora:



MARIA AUXILIADORA TAMAYO RIOFRIO

C.I: 0929794923

CERTIFICACIÓN DE ACEPTACIÓN DEL DOCENTE TUTOR

En mi calidad de docente Tutor del Trabajo de Titulación **Impacto del Tratamiento de la Nic 2 en la Liquidez de Comercial Jonma**, designado(a) por el Consejo Directivo de la Facultad de Ciencias Administrativas de la Universidad Laica VICENTE ROCAFUERTE de Guayaquil.

CERTIFICO:

Haber dirigido, revisado y aprobado en todas sus partes el Trabajo de Titulación, titulado: **Impacto en el Tratamiento de la Nic 2 en la Liquidez de Comercial Jonma**, presentado por el estudiante **María Auxiliadora Tamayo Riofrio** como requisito previo, para optar al Título de CONTADORA PUBLICA AUTORIZADA – CPA , encontrándose apto para su sustentación.

Firma:

Ing. Com. CPA, Ochoa Hidalgo Verónica Elizabeth

C.C. 0702423930

AGRADECIMIENTO

Quiero expresar mi agradecimiento a Dios por ser mi guía y acompañarme durante toda mi vida, brindándome su compañía, su amor, paciencia y sabiduría para alcanzar con éxito mis objetivos.

Se dice que la mejor herencia que los padres pueden dejar son los estudios, sin embargo, no creo que sea el único legado por el cual estoy muy agradecida.

Les Agradezco por ser mi pilar fundamental y haberme apoyado incondicionalmente. Gracias a mi padre el Dr. José Tamayo y mi madre Lcda. Livia Riofrio

A mis tiernas hijas Aitana y Camila ya que con su amor y cariño han sido mi fuente de motivación e inspiración para poder superarme cada día más y así poder luchar para que la vida nos depare un futuro mejor.

A mi querida tutora Msc. Verónica Ochoa Hidalgo por su dedicación y paciencia, sin sus palabras no hubiese podido llegar a esta instancia tan anhelada. Gracias por su guía y todos sus consejos, los llevare grabados para siempre en la memoria.

DEDICATORIA

Esta tesis está dedicada a Dios por haberme permitido llegar hasta este punto y haberme dado salud y vida para poder lograr mis objetivos, además de su infinita bondad y amor.

A mis padres por poner en mi toda su fe y confianza de ver este sueño hecha realidad, por los ejemplos de perseverancia y constancia que los caracterizan y que me han influenciado siempre por el valor mostrado para salir adelante.

A mis hijas Aitana y Camila quienes han sido mi mayor motivación para nunca rendirme y poder llegar a ser un ejemplo para ellas.

A mi querida Tutora Msc. Verónica Ochoa Delgado por la paciencia infinita al compartir sus conocimientos, que a más de ser mi maestra es una gran amiga.

RESUMEN

La microempresa Comercial Jonma se fundó en el mes Junio del año 2017, se encuentra ubicada al Suroeste de la ciudad de Guayaquil, esta se dedica a la venta por mayor y menor de repuestos y accesorios de bicicletas: llantas, cascos, tubos, parches, etc. La investigación tiene como finalidad analizar el impacto de la NIC 2 en la liquidez del Comercial Jonma, debido a que el comercial no establece un adecuado control de sus inventarios, lo que ha ocasionado cierta disminución en su capacidad de cubrir obligaciones. El principal objetivo es conocer las falencias que tiene el comercial con el manejo, control y/o tratamiento del inventario mediante sus actividades comerciales y cómo la empresa se ve directamente afectada por el desconocimiento de la normativa NIC 2 y por la escasez de procedimiento que establezcan una buena gestión; es fundamental llevar un seguimiento constante del inventario disponible, esto implica la toma física de los productos en un tiempo determinado para comparar los resultados con los registros que contenga la microempresa con respecto a la entrada y salida del inventario y además ayuda a identificar discrepancias, como pérdidas por robo o errores de registro. Para la obtención de estos resultados se aplicó técnicas de investigación que son: entrevistas y observación directa se conoció de manera amplia la situación del comercial.

Palabras Claves: Inventario, Control de Gestión, Liquidez, Normativa y Procedimiento de Evaluación.

ABSTRACT

The Comercial Jonma microenterprise was founded in June 2017, it is located to the Southwest of the city of Guayaquil, it is dedicated to the wholesale and retail sale of bicycle parts and accessories: tires, helmets, tubes, patches, etc. The purpose of the investigation is to analyze the impact of IAS 2 on the liquidity of Comercial Jonma, due to the fact that the commercial does not establish an adequate control of its inventories, which has caused a certain decrease in its ability to cover obligations. The main objective is to know the shortcomings that the commercial has with the management, control and/or treatment of the inventory through its commercial activities and how the company is directly affected by the ignorance of the IAS 2 regulations and by the scarcity of procedures that establish a good management; It is essential to keep a constant track of the available inventory, this implies the physical taking of the products in a certain time to compare the results with the records that the microenterprise contains regarding the entry and exit of the inventory and also helps to identify discrepancies, such as losses due to theft or registration errors. To obtain these results, research techniques were applied, which are: interviews and direct observation, the situation of the commercial was widely known.

Keywords: Inventory, Management Control, Liquidity, Regulations and Evaluation Procedure.

ÍNDICE GENERAL

CERTIFICADO DE SIMILITUD	iv
DECLARACIÓN DE AUTORÍA Y CESIÓN DE DERECHOS PATRIMONIALES	v
CERTIFICACIÓN DE ACEPTACIÓN DEL DOCENTE TUTOR	vi
DEDICATORIA	vii
RESUMEN	viii
ABSTRACT	ix
ÍNDICE DE TABLAS	xiii
ÍNDICE DE FIGURAS	xiv
INTRODUCCIÓN	1
CAPÍTULO I	2
ENFOQUE DE LA PROPUESTA	2
1.1. Tema.....	2
1.2. Planteamiento del Problema	2
1.3. Formulación del Problema	5
1.4. Objetivo General	5
1.5. Objetivos Específicos	5
1.6. Idea a Defender	5
1.7. Línea de Investigación	5
CAPÍTULO II	6
MARCO REFERENCIAL	6
2.1 Marco Teórico	6
2.1.1 Antecedentes de la Investigación	6
2.1.2 Norma Internacional de Contabilidad 2 Inventarios (NIC 2)	8
2.1.3 Objetivo de la Norma Internacional de Contabilidad 2 Inventarios (NIC 2).....	8
2.1.4 Definición de Inventario	8
2.1.5 Objetivos de los Inventarios	10
2.1.6 Administración de los Inventarios	11
2.1.7 Tipos de Inventarios	12
2.1.8 Clases de Inventarios	14
2.1.9 Stock	14

2.1.10	Medición de los Costos del Inventario	15
2.1.11	Valor Neto Razonable (VNR).....	16
2.1.12	Valor Razonable	16
2.1.13	Reconocimiento del Inventario como Gasto.....	16
2.1.14	Técnicas para la medición del costo	17
2.1.15	Sistema de Registro de Inventarios	17
2.1.16	Métodos de Valoración de Inventario.....	18
2.1.17	Kárdex.....	23
2.1.18	Irregularidades en la Presentación de Inventarios	23
2.1.19	Control Interno.....	24
2.1.20	Objetivo del Control Interno	24
2.1.21	Sistema de Control de Inventario.....	24
2.1.22	Clasificación del Control de Inventario	24
2.1.23	Procedimiento.....	25
2.1.24	Proceso	25
2.1.25	Importancia del Procedimiento y Proceso.....	25
2.1.26	Manual de Procedimiento	26
2.1.27	Importancia de establecer un manual de procedimiento para el control de los inventarios	26
2.1.28	Estructura del Manual de Procedimiento	26
2.1.29	Flujograma	27
2.1.30	Indicadores de Liquidez.....	28
2.1.31	Liquidez Corriente	28
2.1.32	Riesgo de Liquidez	29
2.1.33	Prueba Ácida	29
2.1.34	Rotación del Inventario	29
2.1.35	Periodo Medio de Rotación de Inventario	30
2.1.36	Importancia de la Rotación de Inventario.....	30
2.1.37	Rotación de Cuentas por Pagar.....	30
2.1.38	Periodo Medio de Pago	31
2.1.39	Rotación de Ventas	31
2.1.40	Periodo Medio de Cobranza	31
2.2	Marco Legal	32
2.2.1	Norma Internacional de Contabilidad 2 Inventarios (NIC 2)	32

CAPITULO III	33
MARCO METODOLÓGICO	33
3.2. Alcance de la investigación.....	34
3.4. Población y Muestra	35
CAPÍTULO IV	37
INFORME Y PROPUESTA	37
4.1.1 Observación Directa	37
4.1.2 Entrevista.....	38
4.1.3 Análisis de los Datos Financieros.	46
4.1.4 Hallazgos y Consecuencias basados en los Resultados Obtenidos	50
4.2 Propuesta	55
4.2.1 Tema	55
4.2.2 Objetivo	55
4.2.3 Justificación	55
4.2.4 Manual de Procedimientos para el Manejo y/o Control del Inventario	57
CONCLUSIONES	62
RECOMENDACIONES	63
REFERENCIAS	64
ANEXOS	69

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1. Línea de Investigación Institucional.....	5
Tabla 2. Ejemplo del Método Primeros en Entrar, Primeros en Salir (PEPS) ..	19
Tabla 3. Cálculo del Costo de Venta Método PEPS	19
Tabla 4. Ejemplo del Método Últimas Entradas, Primeras Salidas (UEPS)	20
Tabla 5. Cálculo del Costo de Venta Método PEPS	20
Tabla 6. Ejemplo del Método de Costo Promedio Ponderado	21
Tabla 7. Comparación de Costos de acuerdo a los Métodos de Valuación de Inventario	22
Tabla 8. Símbolos para la Construcción de un Flujograma	28
Tabla 9. Técnicas de Investigación	35
Tabla 10. Población de la Investigación	35
Tabla 11. Muestra de la Investigación	36
Tabla 12. Técnica de Investigación: Observación Directa al Comercial Jonma	37
Tabla 13. Entrevista al Administrador.....	38
Tabla 14. Entrevista al Jefe de Bodega.....	41
Tabla 15. Entrevista al Jefe de Ventas	43
Tabla 16. Indicador Financiero "Liquidez Corriente"	48
Tabla 17. Indicador Financiero "Prueba Ácida "	48
Tabla 18. Indicador Financiero "Rotación de Inventario"	49
Tabla 19. Indicador Financiero "Rotación de Cuentas por Pagar"	49
Tabla 20. Indicador Financiero "Rentabilidad del Patrimonio"	49
Tabla 21. Manual de Procedimiento del Proceso de "Adquisición, Recepción y Entrega del Inventario"	57
Tabla 22. Manual de Procedimiento del Proceso "Toma Física de Inventario"	59

ÍNDICE DE FIGURAS

Figura 1. Árbol del Problema.....	4
Figura 2. Ciclo Financiero a Corto Plazo de Empresas Comerciales.....	6
Figura 3. Interrogantes del Inventario.....	8
Figura 4. Proceso del Inventario.....	10
Figura 5. Objetivos de los Inventarios	11
Figura 6. Importancia de la administración de los Inventarios	11
Figura 7. Fórmula para obtener el Inventario Inicial	13
Figura 8. Fórmula para obtener el Inventario Final	13
Figura 9. Cálculo del Costo Promedio por Unidad.....	21
Figura 10. Cálculo del Inventario Final por Método Promedio Ponderado	22
Figura 11. Cálculo del Costo de Ventas por Método Promedio Ponderado	22
Figura 12. Modelo de Kárdex	23
Figura 13. Clasificación del Control de Inventario	25
Figura 14. Fórmula de Liquidez Corriente	29
Figura 15. Fórmula de Prueba Ácida.....	29
Figura 16. Fórmula de Rotación de Inventario.....	30
Figura 17. Fórmula de Período Medio de Rotación de Inventario.....	30
Figura 18. Fórmula de Rotación de Cuentas por Pagar	30
Figura 19. Fórmula de Periodo Medio de Pago.....	31
Figura 20. Fórmula de Rotación de Ventas	31
Figura 21. Fórmula de Periodo Medio de Cobranza.....	31
Figura 22. Análisis Vertical y Horizontal del Estado de Situación Financiera Comercial Jonma	46
Figura 23. Análisis Vertical y Horizontal del Estado de Resultado Integral Comercial Jonma	47
Figura 24. Movimiento de Inventario del Comercial Jonma	57

ÍNDICES DE ANEXOS

Anexo 1. Registro Único de Contribuyentes (RUC) Personas Naturales	69
Anexo 2. Evidencias Fotográfica de la Bodega del Comercial Jonma	71

INTRODUCCIÓN

La gestión adecuada del inventario es esencial para el éxito de una microempresa comercial, ya que el inventario bien administrado ayuda a maximizar los ingresos, reducir los costos y satisfacer a los clientes a corto y largo plazo. Esta gestión también implica tener definidas las políticas y procedimientos sobre el manejo del inventario, estas ayudan a: determinar el stock mínimo y máximo de las existencias, y establece criterios para realizar pedidos de reposición y para el manejo de productos obsoletos o dañados.

La investigación tiene como finalidad el estudio de la aplicación de la normativa internacional NIC 2 para el manejo de inventarios y la correcta gestión administrativa y financiera de la empresa.

Para el desarrollo de la investigación, está se clasifica en cuatro capítulos que ayudan a la comprensión del estudio, los cuales se describen a continuación:

Capítulo I: Detalla la problemática principal que presenta el Comercial Jonma, en este capítulo también se establece el objetivo general, los objetivos específicos y la justificación de la investigación que ayudan al desarrollo del estudio.

Capítulo II: Se desarrolla un marco teórico que describe los conceptos utilizados para desarrollar el problema de investigación y se presentan las normas que sirven de base para la definición del sistema de manejo de inventario.

Capítulo III: Define la metodología a seguir en el desarrollo del estudio, las técnicas de investigación e instrumentos para la obtención y análisis de los resultados.

Capítulo IV: Presenta el desarrollo de las técnicas e instrumentos de investigación aplicados para establecer el correcto sistema y procesos de inventarios, además se describe las respectivas conclusiones y recomendaciones del estudio.

CAPÍTULO I

ENFOQUE DE LA PROPUESTA

1.1. Tema

Impacto Del Tratamiento De La NIC 2 En La Liquidez De Comercial Jonma.

1.2. Planteamiento del Problema

Las microempresas en la actualidad juegan un papel muy importante en la economía ecuatoriana para la generación de empleos por lo que es esencial que mantengan una gestión y estructura correcta para su crecimiento y éxito económico. Pero a nivel nacional las microempresas comerciales han demostrado que la falta de un sistema de control de inventarios deriva deficiencias en la gestión del negocio y en su liquidez, lo cual puede conllevar a tomar decisiones equivocadas ya sea en la adquisición o venta del producto.

De acuerdo con Perero, J. y Realpe, A. en su tesis *“NIC 2 Y Su Incidencia En La Liquidez En La Empresa D.S. Motor S.A”* (2022) afirman que:

Las empresas en general presentan problemas en el manejo de información de sus inventarios a causa de que no emplean un manual de procedimiento adecuado por la falta de aplicación de la normativa NIC 2, esto conlleva a que se comentan errores en la administración del inventario afectando principalmente la productividad de la empresa ya que no existen los recursos necesarios para la continua comercialización de los productos. (p. 2)

Se conoce que en el suroeste de la ciudad de Guayaquil existen varios locales catalogados por el SRI como Microempresas y Negocios Populares que realizan sus actividades comerciales sin llevar un correcto control de inventario, debido al desconocimiento del giro de este tipo de negocios. Es decir, estos locales manejan sus actividades de manera empírica con respecto al manejo de inventarios, por lo cual se puede decir que no está debidamente controlado y podrían presentar inconsistencias en sus mercaderías o incluso pérdidas físicas y financieras.

Cualquier empresa o microempresa que presente carencia de documentos para soportar el manejo y costeo del inventario podría conllevar a que esté se presente descuadrado o con costos elevados y/o bajos en comparación del mercado, cabe recalcar, que cualquier inconsistencia en las mercaderías genera pérdidas para la compañía e insatisfacción en los clientes.

Al ser la mercadería un elemento fundamental en el giro de estos tipos de negocios, si se presentan pérdidas o iliquidez en la empresa provocaría que está no pueda solventar sus obligaciones ya sean a corto o largo plazo y en su debido tiempo el administrador tendría que proceder a cerrar el local, ya que sería un negocio no rentable.

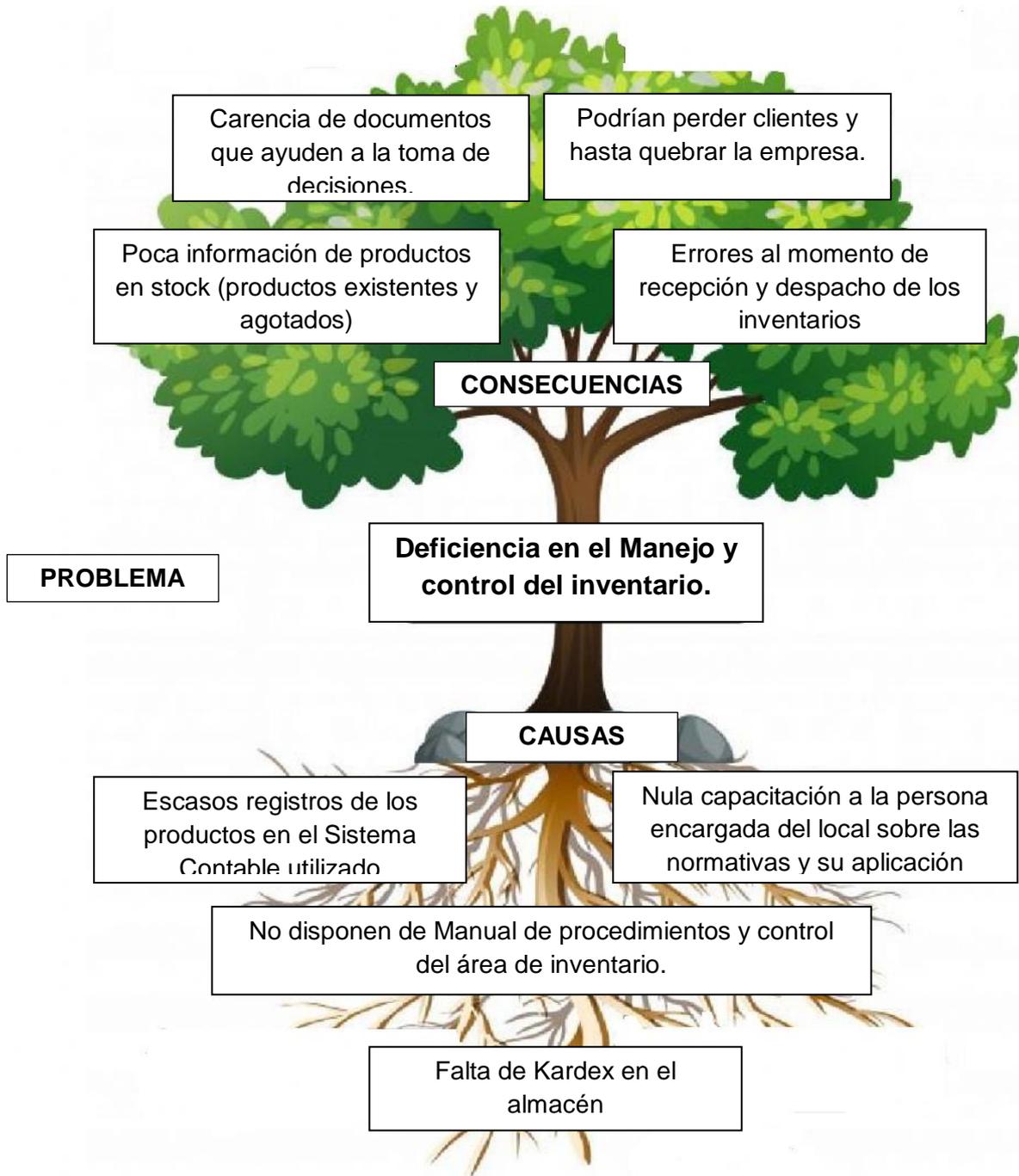
La microempresa Comercial Jonma se fundó en el mes Junio del año 2017, se encuentra ubicada al Suroeste de la ciudad de Guayaquil, esta se dedica a la venta por mayor y menor de repuestos y accesorios de bicicletas: llantas, cascos, tubos, parches, etc. La microempresa tiene una gran acogida a nivel nacional, pero a medida de su crecimiento están siendo afectados por el manejo inadecuado del inventario, es decir, los controles que mantiene el comercial no están siendo los adecuados para abarcar la gran cantidad de mercadería que presentan en la actualidad, esto puede ocasionar a corto o largo plazo una gran afectación en la liquidez de la empresa.

El diseño de un manual de control basado a la normativa vigente NIC 2, contribuiría a la empresa a tener un mayor manejo de los productos que tiene en sus stocks y a su vez ayudaría a incrementar el porcentaje de venta del comercial.

La finalidad del proyecto es plantear la propuesta para el Comercial Jonma de realizar un estudio con el fin de conocer el impacto que tendría la aplicación de la NIC 2 en el manejo del inventario. Ya que esta normativa establece un sistema de costeo y medidas para un adecuado control de la mercadería.

A continuación, en la **Figura 1**, se presenta el árbol de problemas donde se establece las causas y efectos del proyecto de investigación.

Figura 1. *Árbol del Problema*



Nota: El gráfico representa el árbol de problemas que tiene la microempresa

Elaborado: Tamayo, María (2023).

1.3. Formulación del Problema

¿Cuál es el impacto de la aplicación de la NIC 2 en la liquidez de la empresa Comercial Jonma?

1.4. Objetivo General

Analizar el impacto de la aplicación de la NIC 2 en la liquidez de la empresa Comercial Jonma.

1.5. Objetivos Específicos

- Conocer las principales falencias que presenta el Comercial Jonma por la falta de aplicación de la normativa NIC 2
- Proponer un manual de procedimientos para el manejo y control del inventario.
- Analizar el impacto de la liquidez en la empresa Comercial Jonma.

1.6. Idea a Defender

El presente proyecto de investigación pretende abordar la importancia que tiene la aplicación de normativas internacional NIC 2 en el tratamiento y registro de los inventarios de COMERCIAL JONMA.

1.7. Línea de Investigación

Tabla 1. Línea de Investigación Institucional

Dominio	Línea Institucional	Línea de Facultad
Emprendimiento sustentables y sostenibles con atención a sectores excluidos de la economía social	Desarrollo estratégico empresarial y emprendimiento Sustentable	Contabilidad, Organización y Métodos, Desarrollo Empresarial y Control Interno

Nota: Esta tabla muestra la línea de investigación Institucional y la Línea de Facultad

Fuente: Universidad Laica Vicente Rocafuerte de Guayaquil (2023).

Elaborado por: Tamayo, María (2023)

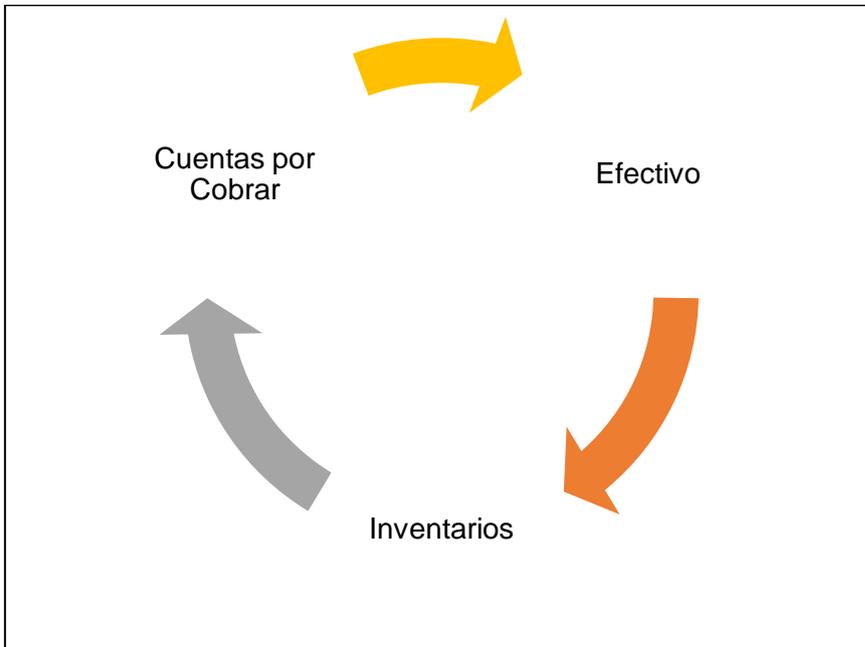
CAPÍTULO II

MARCO REFERENCIAL

2.1 Marco Teórico

2.1.1 Antecedentes de la Investigación

Figura 2. *Ciclo Financiero a Corto Plazo de Empresas Comerciales*



Nota: Representa el ciclo financiero a corto plazo de las empresas comerciales

Fuente: Universidad Veracruzana (2012, p. 4)

Elaborado por: Tamayo, María (2023).

En la tesis “*NIC 2 Inventarios y su impacto en la rentabilidad del sector de comercialización de hidrocarburos líquidos del distrito de Surco de Jesús*”, D. y Rufasto, M. (2018), concluyen lo siguiente:

Una inadecuada gestión de los inventarios ocasiona que los Estados Financieros, específicamente en el caso de los inventarios, no muestren la realidad de la empresa, puesto que al no utilizar la NIC 2 Inventarios, no cumplen con los lineamientos específicos que apoyan a la organización y al control de este activo. Es importante mencionar, que es muy probable que la falta de la aplicación de la norma en mención

afecta a otras variables, como, por ejemplo, la rentabilidad de algunas empresas. (p. 6)

Por último, Valderde, P. en su trabajo de investigación *“Aplicación de la NIC 2 y su impacto en el impuesto a la Renta de la empresa Máquinas Hidalgo Periodo 2015-2019”* (2021), indican que:

Es importante que la empresa realice periódicamente un diagnóstico de la situación relacionada con la gestión del inventario, con la finalidad de evaluar si se están cumpliendo las normas contables y si los saldos de los estados financieros son razonables, partiendo de la importancia que tiene para la gerencia, contar con información confiable y actualizada para la toma de decisiones. (p. 83)

El objetivo principal de la norma según los autores García y Ortiz (2019) es que “permite prescribir el tratamiento contable de los inventarios” (p. 53). Sin duda, la NIC 2 se han convertido en una herramienta fundamental para las empresas a la hora de realizar el respectivo reconocimiento y medición de sus inventarios, ya que brinda pautas necesarias para llevar su registro contable y a su vez da la oportunidad para mejorar la eficacia y eficiencia económica de la empresa. (Reyes, J., 2022, p. 5)

En base a lo mencionado por los autores se puede decir que la NIC 2 ayuda a los propietarios y administradores a evaluar el costo de producción, la rentabilidad de los productos, la rotación de inventarios y otros aspectos relacionados, lo que a su vez les permite tomar decisiones más informadas sobre compras, ventas y gestión de inventarios.

Además, es esencial mencionar que la gestión adecuada del inventario es crucial para las empresas, ya que un inventario mal gestionado puede llevar a problemas como obsolescencia de productos, exceso de stock, falta de disponibilidad de productos demandados, deterioro, costos de almacenamiento innecesarios y pérdida de beneficios. Por lo tanto, las empresas deben llevar a cabo una planificación y control efectivos del inventario, considerando factores

como la demanda, los plazos de entrega de proveedores, los costos de almacenamiento y los ciclos de producción.

2.1.2 Norma Internacional de Contabilidad 2 Inventarios (NIC 2)

De acuerdo con la IFRS (2001, como se citó en Perero y Realpe, 2022):

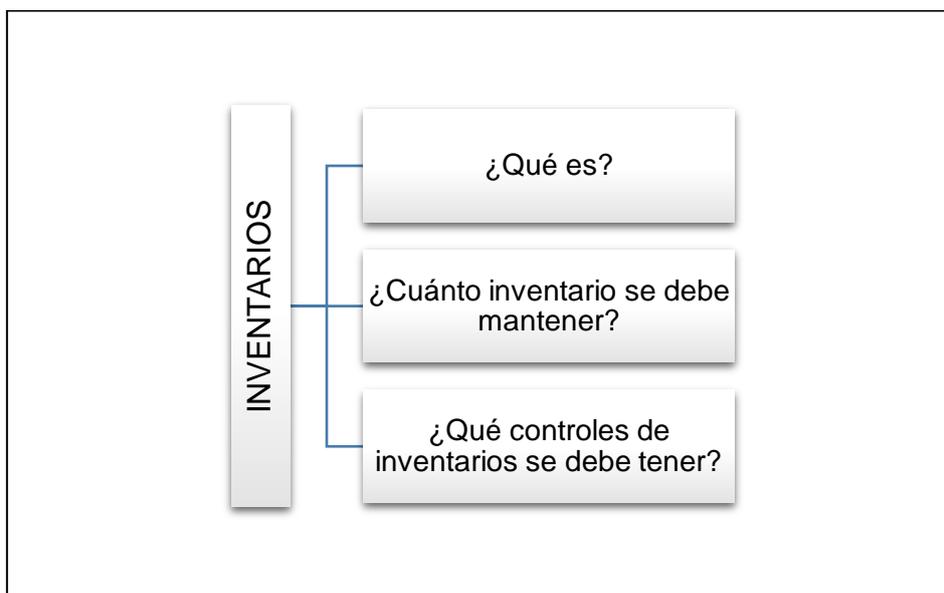
“Esta norma habla sobre el tratamiento contable de los inventarios en relación a los costos de las existencias que deben ser reconocidos como un activo, para que sea diferido hasta que los ingresos correspondientes sean reconocidos” (p. 13).

2.1.3 Objetivo de la Norma Internacional de Contabilidad 2 Inventarios (NIC 2)

El IFRS (2001) indica que: “El objetivo de esta Norma es prescribir el tratamiento contable de los inventarios”, para asegurar que los inventarios se valoren de manera adecuada y consistente, de manera que los estados financieros reflejen una imagen fiel de la situación económica de una entidad.

2.1.4 Definición de Inventario

Figura 3. *Interrogantes del Inventario*



Nota: La figura presenta las interrogantes que se plantean en el manejo de los inventarios.

Elaborado por: Tamayo, María (2023).

A continuación, se presenta diversas definiciones según autores sobre ¿Qué es el inventario?:

Guillermo Westreicher define al inventario como:

El registro de los bienes que pertenecen a una persona natural o jurídica. Así, queda constancia de una serie de activos u objetos. Usualmente se hace alusión al inventario de existencias de una compañía, donde se registran las materias primas, los bienes intermedios y los bienes finales que ofrece la firma a sus clientes. (2020)

Los autores Guajardo (2008, como se citó en Crespín, 2018) indican que: “La partida de inventarios está constituida por los bienes de una empresa destinados a la producción y posterior a la venta” (p. 37).

Por otro lado, Muller (2021) menciona que:

Los inventarios de una compañía están constituidos por sus materias primas, sus productos en proceso, los suministros que utiliza en sus operaciones y los productos terminados. Un inventario puede ser algo tan elemental como una botella de limpiador de vidrios empleada como parte del programa de mantenimiento de un edificio, o algo más complejo, como una combinación de materias primas y subensamblajes que forman parte de un proceso de manufactura. (pp. 1-2)

Para Perdomo (2004) es un: “Conjunto de bienes corpóreos, tangibles y en existencia, propios y de disponibilidad inmediata para su consumo (materia prima), transformación (productos en procesos) y venta (mercancías y productos terminados)” (p. 72).

Por último, Moya (2019) lo define como: “La acumulación de materiales (materias primas, productos en proceso, productos terminados o artículos en mantenimiento) que posteriormente serán usados para satisfacer una demanda futura” (p. 19).

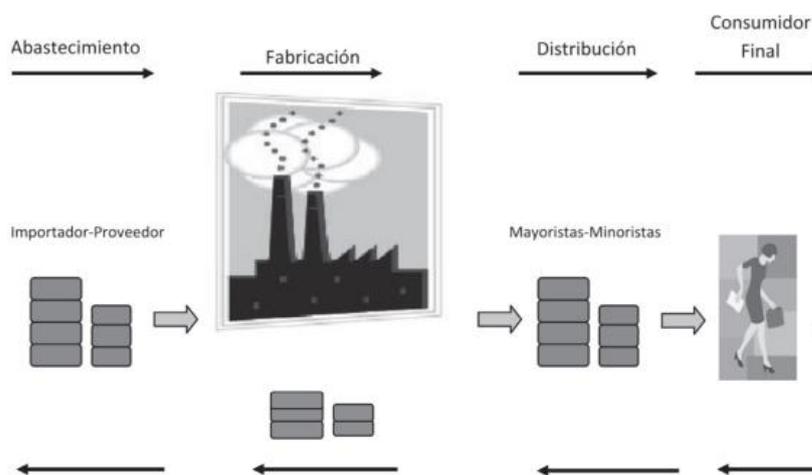
El inventario es un término utilizado en el ámbito empresarial y se refiere a los bienes o productos que una empresa posee con el propósito de venderlos

en el curso normal de sus operaciones o utilizarlos en el proceso de producción. El inventario representa los activos circulantes de una empresa y puede incluir una amplia gama de elementos, como materias primas, productos en proceso, productos terminados y mercancías para la venta.

En términos contables, el inventario se registra como un activo en los estados financieros de la empresa y su valoración se rige por principios contables establecidos, como la Norma Internacional de Contabilidad 2 (NIC 2). Esta norma proporciona directrices sobre cómo valorar los inventarios, ya sea utilizando el costo histórico o el costo neto de realización, el que sea menor.

En resumen, el inventario es el conjunto de bienes o productos que una empresa posee para su venta o uso en la producción. Es un activo importante que requiere una gestión adecuada para garantizar la satisfacción de la demanda, la eficiencia operativa y la rentabilidad de la empresa.

Figura 4. *Proceso del Inventario*



Nota: Presenta el proceso del inventario

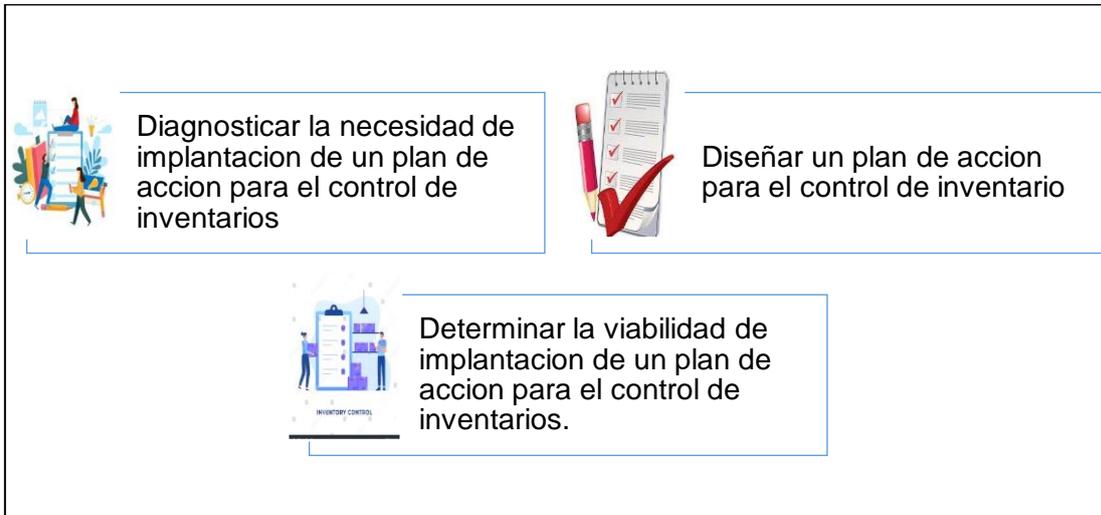
Elaborado por: Tamayo, Maria (2023)

2.1.5 Objetivos de los Inventarios

El objetivo principal del inventario es suministrar o distribuir los materiales que necesita la empresa en cantidades suficientes, para que no existan faltantes ni excedentes en su stock o almacén, al existir un stock controlado este se puede entregar a tiempo para evitar el aumento de costos

resultante, adicional permite satisfacer adecuadamente las necesidades reales de la empresa.

Figura 5. *Objetivos de los Inventarios*

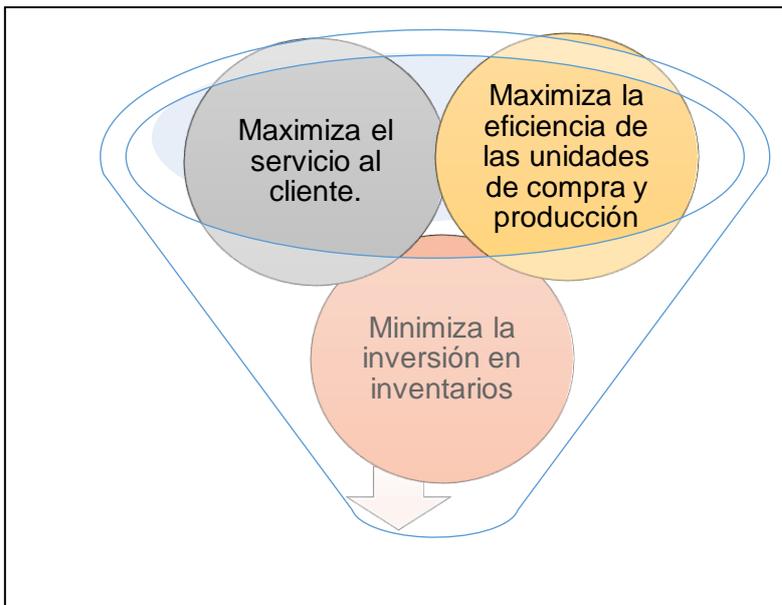


Nota: Diagrama de objetivos de los inventarios

Elaborado por: Tamayo, María (2023)

2.1.6 Administración de los Inventarios

Figura 6. *Importancia de la administración de los Inventarios*



Nota: Importancia de la administración de los inventarios

Elaborado por: Tamayo, María (2023)

La administración de inventarios “es la diligencia de instrucciones y métodos que tienen por centro instaurar y mantener las cantidades más favorables de materias primas, producción en proceso, artículos terminados, etc.” (UAL, 2013, p. 2).

El objetivo de la administración de inventarios, tiene dos aspectos que se contraponen: Por una parte, se requiere minimizar la inversión del inventario, puesto que los recursos que no se destinan a ese fin, se pueden invertir en otros proyectos aceptables que de otro modo no se podrían financiar. Por la otra, hay que asegurarse de que la empresa cuente con inventario suficiente para hacer frente a la demanda cuando se presente y para que las operaciones de producción y venta funcionen sin obstáculos. (Jiménez, Y., 2008)

2.1.7 Tipos de Inventarios

Westricher (2021) indica que: “Los tipos de inventario son aquellas formas en las que pueden recogerse y clasificarse los bienes con los que cuenta una empresa. De ese modo, se determina su función o su destino, o se indican sus características”

Cabe destacar que existe diversos tipos de inventarios de acuerdo a la naturaleza de la empresa. A continuación, se presentan los inventarios manejados por lo general en una empresa comercial.

Inventario Inicial

Es la cantidad de productos en existencia y su valor económico al comienzo de un período contable, establecido como un mes o un año. Debido a que cada período contable se conecta con el siguiente, el inventario inicial de un período será el mismo que el inventario final del anterior. (Ubicalo, 2023)

Figura 7. *Fórmula para obtener el Inventario Inicial*

$$\text{Inventario Inicial} = \text{Costo de Bienes Vendidos} + \text{Inventario Final} - \text{Compras}$$

Fuente: Página Ubicalo (2023)

Elaborado: Tamayo, María (2023)

Inventario Final

“Es aquel que obtiene el comerciante al cierre del ejercicio económico, y sirve para determinar la cantidad del Inventario Inicial del siguiente periodo” (Equipo Editorial, 2023).

Figura 8. *Fórmula para obtener el Inventario Final*

$$\text{Inventario Final} = \text{Inventario Inicial Ant.} + \text{Compras Netas} - \text{Costo de Bienes Vendidos}$$

Fuente: Página Ubicalo (2023)

Elaborado: Tamayo, María (2023)

Inventario Físico

Es el inventario real. Es contar, pesar o medir y anotar todas y cada una de las diferentes clases de bienes (mercancías), que se hallen en existencia en la fecha del inventario, y evaluar cada una de dichas partidas. Se realiza como una lista detallada y valorada de las existencias. (Equipo Editorial, 2023)

Inventario Mínimo

Se refiere al mínimo indispensable de bienes o suministros que una empresa debe tener a disponible para satisfacer continuamente la demanda de los clientes.

Inventario Disponible

Representa la cantidad real y tangible de bienes que una empresa posee en un momento dado y que se encuentran disponibles para satisfacer la demanda de los clientes.

Inventario Obsoleto

Los autores Cañedo y López (2015) indican que están “constituidos por productos inservibles, que no se venden, por estar obsoletos y pasados de moda. También se denomina *Stock Muerto*” (p. 442).

Inventario de Lento Movimiento u Ocioso

“Consta de artículos de escasa rotación y movimientos limitados de salida que desembocan en su relativa inmovilización. Causado por errores de pronóstico, obsolescencia o cambio de demanda o tecnología” (p. 442).

2.1.8 Clases de Inventarios

La Universidad Militar Nueva Granada (2013) menciona las siguientes clases de inventarios:

- **Materia prima.** – “Corresponde a los materiales que son la base para elaborar un producto”
- **Inventario en Proceso.** – “Son bienes que están involucrados en la actividad de producción o industrial de una compañía”
- **Inventario Terminado.** – “Corresponden a aquellos bienes que la empresa adquiere para ser transformados y posteriormente ser comercializados como productos de la empresa”
- **Materiales y Suministros.** – “Son elementos que, aunque hacen parte de un producto no son cuantificados de forma exacta; como la pintura y las puntillas, entre otros insumos” (p. 6)

2.1.9 Stock

Se denomina stock a todo aquel bien que se almacena para ser posteriormente vendido o usado en el proceso productivo. Normalmente, el stock es asociado a un almacén (de ahí que se importante saber

gestionarlos) aunque no siempre sucede: puede que existan existencias en el tiempo en que se desplaza a un cliente. (Méndez, D., 2018)

El stock dentro de una compañía es muy importante ya que permite saber con exactitud lo que tiene una empresa en sus bodegas de mercadería permitiendo un mayor control al momento de realizar un inventario o cualquier procesamiento que implique saber la existencia de productos de la empresa.

2.1.10 Medición de los Costos del Inventario

El párrafo 9 de la NIC 2 (2001) indica que “los inventarios se medirán al costo o al valor neto realizable, según cual sea menor” (p. 6).

Medición al Costo

Costo de los inventarios

“El costo de los inventarios comprenderá todos los costos derivados de su adquisición, transformación, así como otros costos en los que se haya incurrido para darles su condición y ubicación actuales” Párrafo 10 (p. 6).

Costo de adquisición

“Comprende el precio de compras, los aranceles de importación y otros impuestos (que no sean recuperables posteriormente de las autoridades fiscales) y transporte, manejo y otros costos directamente atribuibles a la adquisición de mercaderías, materiales y servicios” Párrafo 11 (p. 6).

Costo de transformación

Comprenderá aquellos costos directamente relacionados con las unidades de producción, tales como la mano de obra directa. También comprenderán una distribución sistemática de los costos indirectos de producción, variables o fijos en los que se haya incurrido para transformar las materias primas en productos terminados. Párrafo 12 (p. 6)

Otros Costos

Se incluirán los otros costos en el inventario siempre que se hubiera incurrido en ellos para dar a los mismos su condición y ubicación actuales. Por ejemplo, algunos costos indirectos no derivados de la producción, o los costos del diseño de productos para clientes específicos. Párrafo 15 (p. 7)

Medición al Valor Neto Razonable

El costo de los inventarios puede no ser recuperable en caso de que los mismos estén dañados, si han devenido parcial o totalmente obsoletos, o bien si sus precios de mercado han caído. Asimismo, el costo de los inventarios puede no ser recuperable si los costos estimados para su terminación o su venta han aumentado. Párrafo 28 (p. 9)

2.1.11 Valor Neto Razonable (VNR)

La NIC 2 (2001) en el párrafo 6 define al VNR como: “El precio estimado de venta de un activo en el curso normal de la operación menos los costos estimados para terminar su producción y los necesarios para llevar a cabo la venta” (p. 5).

2.1.12 Valor Razonable

De acuerdo al párrafo 6 de la NIC 2 (2001) “El valor razonable es el precio que se recibiría por vender un activo o que se pagaría por transferir un pasivo en una transacción ordenada entre participantes del mercado en la fecha de la medición” (p. 5)

2.1.13 Reconocimiento del Inventario como Gasto

La Norma NIC 2 en el párrafo 34 explica que:

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 rebaja de valor, hasta alcanzar el valor neto realizable, así como todas

las demás pérdidas en los inventarios, será reconocido en el periodo en que ocurra la rebaja o la pérdida. El importe de cualquier reversión de la rebaja de valor que resulte de un incremento en el valor neto realizable, se reconocerá como una reducción en el valor de los inventarios que hayan sido reconocidos como gasto en el periodo en que la recuperación del valor tenga lugar. (p. 10)

2.1.14 Técnicas para la medición del costo

Para los autores García y Ortiz (2019) las técnicas más utilizadas para la determinación del costo de los inventarios son las siguientes:

Método del costo estándar y el método de los minoristas, podrán ser utilizadas por conveniencia, siempre que el resultado de aplicarlas se aproxime al costo. Los costos 8 estándares se establecerán a partir de niveles normales de consumo de materias primas, suministros, mano de obra, eficiencia y utilización de la capacidad. (p. 56)

2.1.15 Sistema de Registro de Inventarios

Un sistema de registro de inventario es una herramienta o método utilizado por una empresa para llevar un registro detallado y preciso de todos los productos o materiales que tiene en stock. Su objetivo principal es mantener un control eficiente y actualizado de las existencias disponibles en la empresa.

Este sistema de registro puede adoptar diferentes formas, como un sistema manual basado en hojas de cálculo o un sistema automatizado basado en software especializado. Sea cual sea el método utilizado, el sistema de registro de inventario permite realizar un seguimiento de las cantidades disponibles.

A continuación, se describe dos tipos de sistemas de inventarios:

Sistema de Inventario Perpetuo

Para Guajardo y Andrade (2008) el sistema de inventario perpetuo:

“Mantiene un saldo siempre actualizado de la cantidad de mercancías en existencia y del costo de la mercancía vendida. Cuando se compra mercancía, aumenta la cuenta de inventario; cuando se vende, disminuye y se registra el costo de la mercancía vendida” (p. 369).

Sistema de Inventario Periódico

En este sistema no se mantiene un saldo actualizado de las mercancías en existencia, por lo tanto, es necesario hacer un conteo físico para determinar las existencias de mercancías al finalizar el periodo. En el sistema periódico no se registra el costo de la mercancía vendida cada vez que se efectúa una venta, por lo tanto, debe calcularse al final del periodo. (p. 369)

2.1.16 Métodos de Valoración de Inventario

Es un enfoque utilizado por las empresas para determinar el valor monetario de su inventario disponible. Este método es esencial para fines contables y financieros, ya que permite calcular el costo de los productos que se venden y el valor de los productos que quedan en stock.

Existen diferentes métodos de valoración de inventario, como el método del costo promedio ponderado, el método FIFO (First-In, First-Out) y el método LIFO (Last-In, First-Out). Cada método tiene sus propias reglas y suposiciones sobre cómo asignar los costos a los productos vendidos y al inventario restante.

Primeros en Entrar, Primeros en Salir (PEPS)

Bajo este método, la compañía debe llevar un registro del costo de cada unidad comprada del inventario, es decir, los primeros costos que entran al inventario son los primeros costos que salen al costo de las mercancías vendidas, a eso se debe el nombre de Primeras Entradas, Primeras Salidas. (Trujillo, J., 2020, p. 108)

En la **Tabla 2** se realiza una explicación de la aplicación del método PEPS.

Tabla 2. Ejemplo del Método Primeros en Entrar, Primeros en Salir (PEPS)

Fecha Compra	Unidades Adquiridas	Precio Unidad (\$)	Costo Total (\$)	Fecha Venta	Unidades Vendidas	Total Unidades	Saldo
06 Enero	50	100	5.000	10 Enero	25		25
20 Marzo	100	105	10.500	25 Marzo	120	25 (06 Enero) 95 (20 Marzo)	5
29 Abril	150	110	16.500	5 Mayo	145	5 (20 Marzo) 140 (29 Abril)	10
26 Oct	200	115	23.000	31 Oct	195	10 (29 Abril) 185 (26 Oct)	15
7 Nov	75	120	9.000	9 Nov	50	15 (26 Oct) 35 (7 Nov)	40
Total	575		64.000		535		40

Nota: La tabla muestra el movimiento de venta por el método PEPS

Fuente: Guajardo y Andrade (2008, p. 376)

Elaborado por: Tamayo, María (2023)

Como se puede observar en la tabla la compañía “X” adquirió en todo el año 575 costales de arroz y vendió 535 unidades, por tanto, su inventario final al cierre del período contable es de 40 costales.

Al cierre contable su costo de venta sería:

Tabla 3. Cálculo del Costo de Venta Método PEPS

Unidades	Costo Unitario (\$)	Total (\$)
50	100	5.000
100	105	10.500
150	110	16.500
200	115	23.000
35	120	4.200
535		59.200

Nota: La tabla muestra el cálculo realizado para obtener el costo de venta por el método PEPS

Fuente: Guajardo y Andrade (2008, p. 376)

Elaborado por: Tamayo, María (2023)

Últimas Entradas, Primeras Salidas (UEPS)

“Bajo este método, los últimos costos que entran al inventario son los primeros costos que salen al costo de mercancías vendidas. Este método deja los costos más antiguos (aquellos del inventario inicial y las compras primeras del periodo) en el inventario final” (p. 108).

Basados en los mismo datos del ejemplo anterior en la **Tabla 4** se plantea un ejemplo de la aplicación del método UEPS y adicional en la **Tabla 5** se realiza el cálculo de los costos incurridos en el período.

Tabla 4. Ejemplo del Método Últimas Entradas, Primeras Salidas (UEPS)

Fecha Compra	Unidades Adquiridas	Precio Unidad (\$)	Costo Total (\$)	Fecha Venta	Unidades Vendidas
06 Enero	50	100	5.000	10 Enero	25
20 Marzo	100	105	10.500	25 Marzo	120
29 Abril	150	110	16.500	5 Mayo	145
26 Oct	200	115	23.000	31 Oct	195
7 Nov	75	120	9.000	9 Nov	50
Total	575		64.000		535

Nota: La tabla contiene los datos para obtener el costo de venta por el método UEPS

Fuente: Guajardo y Andrade (2008, p. 377)

Elaborado por: Tamayo, María (2023)

Tabla 5. Cálculo del Costo de Venta Método PEPS

Unidades	Costo Unitario (\$)	Total (\$)
75	120	9.000
200	115	23.000
150	110	16.500
100	105	10.500
10	100	1.000
535		60.000

Nota: Esta tabla muestra el cálculo realizado para obtener el costo de venta por el método UEPS

Fuente: Guajardo y Andrade (2008, p. 377)

Elaborado por: Tamayo, María (2023)

Método de Costo Promedio Ponderado

Trujillo indica que este método es poco usado, es utilizado para determinar el costo promedio aritmético ponderado, a través de la siguiente secuencia: 1. Se suman las unidades de que se ha dispuesto en el periodo, es decir, el saldo inicial más las compradas, después de deducir las devoluciones; 2. Se suman los respectivos costos y 3. Se divide el costo total entre el total de unidades. (p. 108)

A continuación, se presenta en base a la información de los ejemplos anteriores, la **Tabla 6** explica el método promedio y a su vez se realiza el cálculo del costo de inventario.

Tabla 6. Ejemplo del Método de Costo Promedio Ponderado

Fecha Compra	Unidades Adquiridas	Precio Unidad (\$)	Costo Total (\$)
06 Enero	50	100	5.000
20 Marzo	100	105	10.500
29 Abril	150	110	16.500
26 Oct	200	115	23.000
7 Nov	75	120	9.000
Total	575		64.000

Nota: La tabla contiene los datos para realizar el cálculo del costo por el método promedio ponderado

Fuente: Guajardo y Andrade (2008, p. 377)

Elaborado por: Tamayo, María (2023)

Figura 9. Cálculo del Costo Promedio por Unidad

$$64.000/575 = \$ 111.30$$

Fuente: Guajardo y Andrade (2008, p. 378)

Elaborado: Tamayo, María (2023)

Los \$ 111.30 representan el costo promedio por unidad obtenido al cierre contable. Se obtuvo de la división de los \$ 64.000 del costo total para las 575 unidades adquiridas al 07 de noviembre del 2021.

Figura 10. *Cálculo del Inventario Final por Método Promedio Ponderado*

$$40 \times 111.30 = \$ 4.452$$

Fuente: Guajardo y Andrade (2008, p. 377)

Elaborado: Tamayo, María (2023)

El Inventario Final en valores monetarios al cierre contable de acuerdo al método promedio ponderado es de \$ 4.45. El resultado proviene de la multiplicación de los 40 costales de arroz que quedaron en inventario final y del costo promedio por unidad antes obtenido.

Figura 11. *Cálculo del Costo de Ventas por Método Promedio Ponderado*

$$535 \times 111.30 = \$ 59.545,5$$

Fuente: Guajardo y Andrade (2008, p. 378)

Elaborado: Tamayo, María (2023)

Para la obtención del costo de venta se multiplicó las 535 unidades vendidas por el costo promedio por unidad, lo cual dio un total de \$ 59.545,5

Tabla 7. Comparación de Costos de acuerdo a los Métodos de Valuación de Inventario

Rubro	PEPS	UPES	Promedio Ponderado
Costo de Venta	59.200	60.000	59.549
Inventario Final	4.800	4.000	4.452
Total	64.000	64.000	64.000

Nota: La tabla establece la comparabilidad de los costos de ventas obtenidos en los tres métodos

Fuente: Guajardo y Andrade (2008, p. 378)

Elaborado por: Tamayo, María (2023)

La comparación de los cuatro métodos de valuación pone en evidencia que el método de últimas entradas primeras salidas (UEPS) es más conveniente cuando los precios tienden al alza. En estas circunstancias, el método UEPS reporta el costo de ventas a los valores más recientes; por consiguiente, se obtiene una utilidad menor. (p. 378)

2.1.19 Control Interno

Los controles internos se implantan con el fin de detectar, en el plazo deseado, cualquier desviación respecto a los objetivos de rentabilidad establecidos por la empresa, y de limitar las sorpresas. Dichos controles permiten a la dirección hacer frente a la rápida evolución del entorno económico y competitivo, así como a las exigencias y prioridades cambiantes de los clientes y adaptar su estructura para asegurar el crecimiento futuro. (Coopers y Lybrand, 2017, p. 13)

2.1.20 Objetivo del Control Interno

El objetivo del control interno es asegurar que las operaciones de una empresa se lleven a cabo de manera eficiente y efectiva, y que se cumplan las políticas y procedimientos establecidos. El control interno busca salvaguardar los activos de la empresa, promover la integridad y confiabilidad de la información financiera, y garantizar el cumplimiento de las leyes y regulaciones aplicables.

2.1.21 Sistema de Control de Inventario

“Un sistema de control de inventario es el mecanismo (proceso) a través del cual una empresa lleva la administración eficiente del movimiento y almacenamiento de las mercancías y del flujo de información y recursos que surge a partir de esto. Al contar con un sistema para gestionar tu inventario te encontrarás con dos agentes importantes de decisión que son: la clasificación del inventario y la confiabilidad en los registros, es decir, es tan importante saber qué cantidad tienes en existencia como el tener bien identificados cada uno de los productos que manejan en tu empresa. (Castro, J., 2014)

2.1.22 Clasificación del Control de Inventario

En la **Figura 13** se observa la clasificación que establece según Padilla (2015, como se citó en Terán, 2017).

Figura 13. Clasificación del Control de Inventario



Nota: Adaptado de la tesis “El control de los inventarios NIC 2 en la rentabilidad de la empresa PROVEC INDUSTRIAL de la ciudad de Ambato” por Terán Santiago, (2017, p. 36)

Fuente: Padilla (2015)

Elaborado por: Tamayo, María (2023)

2.1.23 Procedimiento

Según Rodríguez J. (1991) “El procedimiento nos indica cómo hacer el trabajo, qué proceso usar respecto al trabajo. El procedimiento está orientado hacia las tareas, su propósito principal es el medio de instrucción; el procedimiento se diseña para representar el flujo del trabajo” (p. 164).

2.1.24 Proceso

Para Mallar (2010) “Un proceso es un conjunto de actividades de trabajo interrelacionadas, que se caracterizan por requerir ciertos insumos (inputs: productos o servicios obtenidos de otros proveedores) y actividades específicas que implican agregar valor, para obtener ciertos resultados (outputs)” (p. 5).

2.1.25 Importancia del Procedimiento y Proceso

Las políticas y procedimientos son de alta importancia dentro de cualquier organización empresarial, pues ayudan con la planificación de recursos relativas a la expansión del negocio y mejoramiento de

operaciones y costos. Se establece una hoja de ruta que brinda mayor facilidad referente a la toma de decisiones, cumplimiento de normas, procesos internos y objetivos trazados por cada compañía. (Gallego, D., 2022)

2.1.26 Manual de Procedimiento

“El manual de procedimientos es una herramienta indispensable para la implementación del sistema de control interno, en este se deben incluir todas las actividades a realizar y establecer las responsabilidades de los funcionarios implicados para el cumplimiento de los objetivos organizacionales”. (Gómez, G., 2020)

2.1.27 Importancia de establecer un manual de procedimiento para el control de los inventarios

Provee al nuevo trabajador la inducción para que conozca el proceso y la forma en que debe realizar sus tareas designadas. La información brindada por los manuales de procedimientos permite a la empresa tener una herramienta escrita que describa el flujo de un proceso o de una operación. (Loja, J., 2015, p. 37)

2.1.28 Estructura del Manual de Procedimiento

- **Portada.** – Incluye el título del manual, el logotipo o nombre de la organización, y posiblemente información adicional como la fecha de publicación.
- **Índice.** – Enumera los capítulos, secciones y subsecciones del manual, junto con las páginas correspondientes para facilitar la navegación.
- **Introducción.** – Proporciona una visión general del propósito y alcance del manual de procedimiento, así como una breve descripción de la organización y su contexto.
- **Objetivos.** – Establece los objetivos específicos del manual, como mejorar la eficiencia, garantizar la calidad o cumplir con estándares o regulaciones específicas.

- **Descripción de la organización.** – Presenta una descripción detallada de la organización, incluye la estructura jerárquica, las responsabilidades y las funciones de los diversos departamentos o áreas relevantes.
- **Definiciones y siglas.** – Enumera y define los términos técnicos, acrónimos o siglas utilizados en el manual para evitar confusiones o malentendidos.
- **Procedimientos.** – Esta sección constituye el núcleo del manual y contiene los procedimientos paso a paso para realizar tareas específicas. Cada procedimiento debe incluir:
 - a. Título y número del procedimiento.
 - b. Objetivo del procedimiento.
 - c. Alcance y aplicabilidad del procedimiento.
 - d. Responsabilidades y roles de las personas involucradas.
 - e. Lista de materiales, equipos o recursos necesarios.
 - f. Descripción detallada de los pasos a seguir.
 - g. Puntos de control o verificación durante el procedimiento.
 - h. Medidas de seguridad o precauciones relevantes.
 - i. Registros o documentación requeridos.
 - j. Referencias a formularios, plantillas o anexos relevantes.
- **Anexos.** – Contiene cualquier información adicional relevante para los procedimientos, como formularios, diagramas, gráficos, ejemplos o listas de verificación.
- **Control de versiones.** – Registra y rastrea las diferentes versiones del manual, incluyendo las fechas de revisión y los cambios realizados en cada actualización.
- **Aprobaciones y firmas.** – Sección donde se recopilan las firmas de las personas responsables que han revisado y aprobado el manual de procedimiento.

2.1.29 Flujograma

“Es una representación gráfica que desglosa un proceso en cualquier tipo de actividad a desarrollarse tanto en empresas comerciales, industriales o

de servicios y en sus departamentos, secciones u áreas de su estructura organizativa” (Manene, L., 2011).

Tabla 8. Símbolos para la Construcción de un Flujograma

Símbolo	Nombre	Descripción
	Óvalo	Indica el inicio y final del procedimiento
	Rectángulo	Defina la actividad o tarea
	Rombo	Se utiliza para tomar una decisión
	Fecha	Utilizado para unir las actividades o tareas
	Conectores	Representa conexión de un flujograma a otro

Nota: Símbolos fundamentales para la construcción de un flujograma basado en los procesos del manual de procedimiento.

Fuente: (Quiñones, J., 2019)

Elaborado por: Tamayo, María (2023)

2.1.30 Indicadores de Liquidez

La Superintendencia de Compañías, Valores y Seguros (Supercías) (2011) establece que:

“Estos indicadores surgen de la necesidad de medir la capacidad que tienen las empresas para cancelar sus obligaciones de corto plazo. Sirven para establecer la facilidad o dificultad que presenta una compañía para pagar sus pasivos corrientes al convertir a efectivo sus activos corrientes” (p. 2).

2.1.31 Liquidez Corriente

Supercía (2011) indica que:

“Este índice relaciona los activos corrientes frente a los pasivos de la misma naturaleza. Cuanto más alto sea el coeficiente, la empresa tendrá mayores posibilidades de efectuar sus pagos de corto plazo” (p. 2).

Figura 14. *Fórmula de Liquidez Corriente*

$$\text{Liquidez Corriente} = \frac{\text{Activo Corriente}}{\text{Pasivo Corriente}}$$

Fuente: Supercías (2011)

Elaborado por: Tamayo, María (2023)

2.1.32 Riesgo de Liquidez

Larra (2005) menciona que el riesgo de liquidez:

Hace referencia a las pérdidas que incurre una empresa al requerir una mayor cantidad de recursos para financiar sus actividades de lo que realmente tiene como ingreso neto. También se refiere a la imposibilidad de transformar a efectivo un activo o un portafolio, cartera vencida; este riesgo desemboca en crisis. (p. 54)

2.1.33 Prueba Ácida

“Se conoce también con el nombre de prueba del ácido o liquidez seca. Es un indicador más riguroso, el cual pretende verificar la capacidad de la empresa para cancelar sus obligaciones corrientes, pero sin depender de la venta de sus existencias” Supercías (2011, p. 3).

Figura 15. *Fórmula de Prueba Ácida*

$$\text{Prueba ácida} = \frac{\text{Activo Corriente} - \text{Inventarios}}{\text{Pasivo Corriente}}$$

Fuente: Supercías (2011)

Elaborado por: Tamayo, María (2023)

2.1.34 Rotación del Inventario

Para Galán (2020) “La rotación de inventario muestra las veces que la firma invierte consiguiendo existencias que posteriormente va a dar salida mediante venta. Y dicha inversión será recuperada al agotar su stock a través de sus ventas.”

Figura 16. *Fórmula de Rotación de Inventario*

$$\text{Rotación Inventario} = \frac{\text{Costo de Ventas}}{\text{Inventario}}$$

Fuente: NIC 2 (2001)

Elaborado por: Tamayo, María (2023)

2.1.35 Período Medio de Rotación de Inventario

“El ratio de periodo medio de rotación del inventario nos informa acerca del promedio de días en el que se agota el stock en inventario y este se vuelve reponer” (Marco, F., 2017)

Figura 17. *Fórmula de Período Medio de Rotación de Inventario*

$$\text{PMI} = \frac{360}{\text{Rotación de Inventario}}$$

Fuente: Marco (2017)

Elaborado por: Tamayo, María (2023)

2.1.36 Importancia de la Rotación de Inventario

Los autores Perero y Realpe (2022) en su tesis mencionan que: “La rotación de inventario en las empresas es importante porque determina el tiempo en que tarda en reemplazarse el inventario durante el año, es decir, controla el número de veces en el que el stock se convierte en ventas” (p. 18).

2.1.37 Rotación de Cuentas por Pagar

La rotación de cuentas por pagar es un indicador de liquidez a corto plazo que se utiliza para cuantificar la tasa a la cual una empresa paga a sus proveedores. El volumen de negocio de las cuentas por pagar muestra la cantidad de veces que una empresa liquida sus cuentas por pagar durante un período. (Lifeder, 2019)

Figura 18. *Fórmula de Rotación de Cuentas por Pagar*

$$\text{RCP} = \frac{\text{Compras Netas}}{\text{Promedio de Cuentas por Pagar}}$$

Fuente: Marco (2017)

Elaborado por: Tamayo, María (2023)

2.1.38 Periodo Medio de Pago

“El periodo medio de pago, se define como los días que de media tarda una empresa en pagar a proveedores” (López, A., 2020).

Figura 19. *Fórmula de Periodo Medio de Pago*

$$\text{PMP} = \frac{360}{\text{Rotación de Cuentas por Pagar}}$$

Fuente: López (2020)

Elaborado por: Tamayo, María (2023)

2.1.39 Rotación de Ventas

“Mide la eficiencia en la utilización del activo total se mide a través de esta relación que indica también el número de veces que, en un determinado nivel de ventas, se utilizan los activos” Supercías (2011, p. 9).

Figura 20. *Fórmula de Rotación de Ventas*

$$\text{Rotación Ventas} = \frac{\text{Ventas}}{\text{Activo Total}}$$

Fuente: López (2020)

Elaborado por: Tamayo, María (2023)

2.1.40 Periodo Medio de Cobranza

Aprecia el grado de liquidez de las cuentas y documentos por cobrar, lo cual se refleja en la gestión y buena marcha de la empresa. En la práctica, su comportamiento puede afectar la liquidez de la empresa ante la posibilidad de un período bastante largo entre el momento que la empresa factura sus ventas y el momento en que recibe el pago de las mismas. Supercías (2011, p. 10)

Figura 21. *Fórmula de Periodo Medio de Cobranza*

$$\text{PMC} = \frac{\text{Cuentas por cobrar} * 365}{\text{Ventas}}$$

Fuente: López (2020)

Elaborado por: Tamayo, María (2023)

2.2 Marco Legal

2.2.1 Norma Internacional de Contabilidad 2 Inventarios (NIC 2)

De acuerdo al IFRS (2001) en los párrafos de la NIC 2 se detalla lo siguiente:

Párrafo 8: Entre los inventarios también se incluyen los bienes comprados y almacenados para su reventa, entre los que se encuentran, por ejemplo, las mercaderías adquiridas por un minorista para su reventa a sus clientes, y también los terrenos u otras propiedades de inversión que se tienen para ser vendidos a terceros. También son inventarios los productos terminados o en curso de fabricación mantenidos por la entidad, así como los materiales y suministros para ser usados en el proceso productivo.

Párrafo 25: El costo de los inventarios, distintos de los tratados en el párrafo 23, se asignará utilizando los métodos de primera entrada primera salida (the first-in, first-out, FIFO, por sus siglas en inglés) o costo promedio ponderado. Una 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 distintas.

Párrafo 27: La fórmula FIFO asume que los productos en inventarios comprados o producidos antes serán vendidos en primer lugar y, consecuentemente, que los productos que queden en la existencia final serán los producidos o comprados más recientemente. Si se utiliza el método o fórmula del costo promedio ponderado, el costo de cada unidad de producto se determinará a partir del promedio ponderado del costo de los artículos similares, poseídos al principio del periodo, y del costo de los mismos artículos comprados o producidos durante el periodo. El promedio puede calcularse periódicamente o después de recibir cada envío adicional, dependiendo de las circunstancias de la entidad.

CAPITULO III

MARCO METODOLÓGICO

3.1 Enfoque de la investigación

La investigación se basa en un enfoque cualitativo, debido a que se recopilará documentos (Compras, Ventas y otros) para conocer los movimientos del Comercial Jonma, ya que al ser catalogada por el SRI **Anexo 1** como Persona no obligada a llevar contabilidad, por ende, no cuenta con Estados Financieros de manera que mediante la recopilación de información se elaborará un Estado de Situación Financiera y un Estado de Resultado básico periodo 2021 – 2022 y así en base a los datos se aplicará índices financieros para analizar el movimiento del inventario y la liquidez del comercial.

El proyecto de estudio basará su enfoque en dos metodologías: investigación bibliográfica y la investigación de campo, ambas serán de aporte para el desarrollo de manuales de procedimientos y para conocer mediante NIC 2 el sistema de valoración de inventarios más efectivo con el fin de establecer un sistema de control adecuado para su tipo de comercio.

Hernández (2014) señala que:

La investigación bibliográfica constituye una excelente introducción a todos los otros tipos de investigación, además de que constituye una necesaria primera etapa de todas ellas, puesto que ésta proporciona el conocimiento de las investigaciones ya existentes; teorías, hipótesis, experimentos, resultados, instrumentos y técnicas usadas acerca del tema o problema que el investigador se propone investigar o resolver. (p. 35)

Por otra parte, la investigación de campo es: “aquella que se aplica extrayendo datos e informaciones directamente de la realidad a través del uso de técnicas de recolección. Es la recopilación de datos nuevos de fuentes primarias para un propósito específico” (López, N., 2023).

La investigación de campo se realizará en las instalaciones del Comercial Jonma, con el fin de conocer y observar la situación que presenta los inventarios y mediante la investigación bibliográfica se buscará información en libros, textos, documentos electrónicos, que permitirán el desarrollo de procedimientos y procesos para el manejo de los inventarios.

3.2. Alcance de la investigación

El alcance de la investigación será descriptivo, debido a que este tipo de investigación tiene como objetivo describir algunas características fundamentales de conjuntos homogéneos de fenómenos, utiliza criterios sistemáticos que permiten establecer la estructura o el comportamiento de los fenómenos en estudio, proporcionando información sistemática y comparable con la de otras fuentes. También se encarga de describir y establecer la población del estudio. Sabino (1992, como se citó en Guevara, G., et al., 2020, p. 166)

Dicha investigación ayudará al Comercial Jonma a establecer un adecuado manejo de la mercadería desde el periodo anterior hasta la actualidad, de manera que sea una solución sustentable para la empresa.

3.3. Técnica de investigación para obtener los datos

Según Raffino (2020) “las técnicas de investigación son el conjunto de herramientas, procedimientos e instrumentos utilizados para obtener información y conocimiento. Se utilizan de acuerdo a los protocolos establecidos en cada metodología determinada.”

La técnica “Entrevista y Observación Directa” ayudarán a recopilar, examinar, analizar y exponer la información del comercial, con el fin de efectuar un examen exhaustivo para facilitar el estudio del comportamiento de los inventarios.

A continuación, en la **Tabla 9** se dará una descripción del uso de las técnicas de investigación para el cumplimiento de los objetivos del presente proyecto.

Tabla 9. Técnicas de Investigación

Técnicas de Investigación	Descripción
Entrevista	Esta técnica está dirigida a los empleados involucrado directamente en el manejo de los inventarios del Comercial Jonma. Para la aplicación de la entrevista es esencial preparar un cuestionario el cual brindará información más detallada sobre las necesidades del comercial, ya que a través de preguntas abiertas y claras se podrán plantear soluciones en base a las necesidades. Por tanto, está técnica obtiene información que facilita la toma de decisiones para el desarrollo de los objetivos.
Observación Directa	Mediante esta técnica se podrá observar la existencia o inexistencia de controles para el manejo de los inventarios. Es necesario destacar que, por medio de este estudio de observación directa no solo se podrá analizar el proceso del control de inventario, sino también el estado en qué se encuentra los productos, es decir, el tratamiento del inventario dentro de las bodegas del Comercial Jonma.

Elaborado por: Tamayo, María (2023)

3.4. Población y Muestra

La población del Comercial Johnma está conformada por 4 colaboradores, los cuales se detallan en la **Tabla 10**.

Tabla 10. Población de la Investigación

Área	N°
Administrativa	1
Ventas	2
Operacional	1
Total	4

Fuente: Comercial Jonma

Elaborado por: Tamayo, María (2023)

La muestra está conformada por el personal cuyas actividades tienen que ver o están relacionadas con los inventarios, puesto que son los que proporcionaron la información con la cual se desarrolla la investigación.

Tabla 11. Muestra de la Investigación

Cargos	N°
Administrador	1
Jefe de Bodega	1
Vendedor	1
Total	3

Fuente: Comercial Jonma

Elaborado por: Tamayo, María (2023)

CAPÍTULO IV

INFORME Y PROPUESTA

4.1 Presentación y análisis de resultados

Para obtener los resultados necesarios, como se mencionó en el capítulo anterior se aplicó dos técnicas de investigación (Observación Directa y Entrevista), estas técnicas permiten el desarrollo de los objetivos específicos planteados al inicio de la investigación en base a la problemática que presenta el Comercial Jonma con respecto al manejo de los inventarios; es esencial mencionar que con los objetivos propuestos se busca dar una solución al comercial.

A continuación, se presenta la información arrojada con respecto al control, tratamiento y/o manejo de los inventarios en el Comercial Jonma.

4.1.1 Observación Directa

Tabla 12. Técnica de Investigación: Observación Directa al Comercial Jonma

Parámetros a Observar	Sí	No	A Veces	Comentarios
El Comercial Jonma tiene estipulado un procedimiento para el manejo y control del inventario		X		De acuerdo a lo observado realizan actividades conformen se presenta las situaciones, más no tienen estipulaciones de qué realizar en caso de ciertas circunstancias
Las bodegas del Comercial Jonma se encuentra ordenada		X		En el Anexo 2 se puede observar que la bodega no se encuentra organizada.
El jefe de bodega emite un informe diario de las		X		No emiten un informe diario al momento que la mercadería sale

salidas de mercadería		de bodega, solo lo comunican por la red social <i>Whatsapp</i> ese sería el único respaldo de la salida de mercadería a parte de la factura de venta.
Realizan revisión de la mercadería receptada	X	Al momento que el proveedor les entrega la mercadería depende de la cantidad efectúan una revisión aleatoria para saber si esta correcto el pedido, no realizan un conteo total de la misma.

Fuente: Comercial Jonma

Elaborado por: Tamayo, María (2023)

4.1.2 Entrevista

Tabla 13. Entrevista al Administrador



Facultad de Administración

Carrera de Contabilidad y Auditoría

Cuestionario de entrevistas

Tema del proyecto

Impacto del Tratamiento de la NIC 2 en la liquidez del Comercial Jonma

Entrevistador Srta. María Tamayo

Entrevistado Kerwyn Calderón Chang, Administrador

Pregunta 1.- ¿En el local cuentan con un sistema de registro para llevar a cabo el control de inventario?

Actualmente no. Pero si disponíamos de un sistema súper básico como para registrar: Nombre del producto, proveedor, precio costo, precio por mayor, precio al público, pero la falta de tiempo al realizar las actividades nos hizo prescindir de usarlo.

Pregunta 2.- ¿Cree que el manejo de inventario tiene incidencia en la liquidez de la microempresa?

Sí, porque no llevamos un buen manejo y control de registro de los productos que tienen más salida y caemos en adquirir mercadería que demora en salir y eso nos perjudica.

Pregunta 3.- ¿Realizan informes de productos en mal estado?

No realizamos informes, pero si me notifican de forma verbal o mensaje de grupo a lo que receptan la mercadería y así poder notificar a la empresa proveedora para el respectivo cambio del producto.

Pregunta 4.- ¿Manejan documentos que soportan los movimientos de entrada y salida de mercadería de inventario?

No disponemos de documentación que soporte los movimientos más que las facturas de compras y las facturas de ventas para así saber la entrada y salida.

Pregunta 5.- ¿Considera usted que al aplicar un método de registro de inventario tendrá los resultados oportunos y efectivo?

Por supuesto que sí, todo cambio viene muy bien a los negocios y mucho más cuando estos ayudan a manejar mejor el inventario y adicional aporta que el nivel de venta suba y, por ende, esto generaría más ganancias.

Pregunta 6.- ¿Considera usted que el personal esta adecuadamente capacitado para el manejo y control de inventarios?

Por el momento diría que no, sería más factible que se los capacite y así generar beneficios futuros para todos.

Pregunta 7.- ¿Qué decisiones toma la Administración para evitar pérdidas de inventario, ya sea por deterioro o caducidad?

Siempre constato que las compras de mercadería tengan coincidencia con las ventas que se han realizado en el local, porque actualmente el inventario es manejado de manera empírica y tampoco contamos con una persona que lo haga a través de Excel

Pregunta 8. – ¿Mantienen niveles máximos o mínimos de stock?

Por el momento mantenemos niveles mínimos de stock por lo que las ventas han bajado significativamente.

Pregunta 9.- ¿Cómo llevan a cabo el control de precio de venta?

El precio de venta se fija mediante el porcentaje de venta establecido en el local y también se lo establece dependiendo de la calidad del producto.

Pregunta 10.- ¿Se realiza un conteo físico del inventario para verificar las existencias?

No lo realizamos por falta de tiempo y la única manera de verificación de que ingresa es mediante las facturas de los proveedores y al mismo tiempo manejamos el tema de salidas por las facturas de ventas.

Fuente: Comercial Jonma

Elaborado por: Tamayo, María (2023)

Tabla 14. Entrevista al Jefe de Bodega



Facultad de Administración

Carrera de Contabilidad y Auditoría

Cuestionario de entrevistas

Tema del proyecto

Impacto del Tratamiento de la NIC 2 en la liquidez del Comercial Jonma

Entrevistador: Srta. María Tamayo

Entrevistado: Gabriel Matta Calderón, Jefe de Bodega

Pregunta 1.- ¿Manejan documentos que soportan los movimientos de entrada y salida de mercadería de Inventario?

No utilizamos ningún documento solo nos manejamos por los comprobantes que recibimos y entregan.

Pregunta 2.- ¿Cómo detectan que un producto está obsoleto o en malas condiciones?

Muchas veces no nos percatamos de alguna mercadería que está en cartones olvidada esto pasa cuando tenemos exceso de mercadería y se nos dificulta el tema de perchado y así damos por olvidado ese cartón hasta que por alguna razón tenga la necesidad de mover o buscar algún otro producto, es ahí cuando nos percatamos de mercadería que ha quedado olvidada y que está en malas condiciones.

Pregunta 3.- ¿Los productos son perchados al momento que ingresan a bodega?

Por lo general se percha la mercadería conforme llegan, pero hay ocasiones que toma varios días el tema del perchado u ocasiones en que ni muy bien llega la mercadería tenemos que enviar al local para la venta del mismo.

Pregunta 4.- ¿Mantienen niveles máximos o mínimos de stock?

Por el momento mantenemos niveles mínimos pero la bodega se encuentra surtida de mucha mercadería que se ha adquirido en otras ocasiones.

Pregunta 5.- ¿Lleva un registro de los productos que han salido de bodega?

No se lleva un registro, lo único son los mensajes grupales del local donde nos comunicamos y se hacen los pedidos de lo que necesita el local.

Pregunta 6.- ¿Cómo son almacenados los inventarios en las bodegas para su correcta localización de perchas y control de los productos?

Son almacenados en cartones con su respectiva descripción de producto y precio para posterior ser trasladado a la percha.

Pregunta 7.- ¿Considera usted que el personal esta adecuadamente capacitado para el manejo y control de inventarios?

No estamos capacitados, todos sabemos cuáles son nuestras obligaciones, pero realizamos todo de manera empírica y sin ningún modelo o diseño que nos diga la manera u forma correcta de hacerlo.

Pregunta 8.- ¿Se realiza un conteo físico del inventario para verificar las existencias?

El único conteo o control físico es que se realiza cuando llega mercadería de

los proveedores para constatar que este completo el pedido.

Fuente: Comercial Jonma

Elaborado por: Tamayo, María (2023)

Tabla 15. Entrevista al Jefe de Ventas



Facultad de Administración

Carrera de Contabilidad y Auditoría

Cuestionario de entrevistas

Tema del proyecto

Impacto del Tratamiento de la NIC 2 en la liquidez del Comercial Jonma

Entrevistador: Srta. María Tamayo

Entrevistado: Jonathan Calderón Matta, Jefe de Venta

Pregunta 1.- ¿En el local cuentan con un sistema de registro para llevar a cabo el control de inventario?

Tuvimos un sistema básico, pero se lo dejo de utilizar por falta de tiempo ya que se implementó el servicio de mantenimiento e instalación de piezas en el local.

Pregunta 2.- ¿Realizan informes de productos en mal estado?

No, solo notificamos al administrador a través de mensajes de grupo de trabajo para que este llame al proveedor y solicite el cambio del producto, claro está si no ha transcurrido mucho tiempo de haber recibido la mercadería, sino ya es dada por perdida.

Pregunta 3.- ¿Manejan documentos que soportan los movimientos de salida de mercadería de Inventario?

El documento que soporta la salida de mercadería son las facturas de ventas que se realizan a través del sistema Ecuafact por temas de facturación electrónica.

Pregunta 4.- ¿Considera usted que al aplicar un método de registro de inventario tendrá los resultados oportunos y efectivo?

Sí, porque en cuanto a mi trabajo como Vendedor me ayudaría muchísimo en saber que productos disponemos en existencias y así poder ofrecer a los clientes porque en algunas ocasiones creemos disponer de un producto y al mandar a buscarlo a bodega nos percatamos que no hay existencias del mismo.

Pregunta 5.- ¿Conoce si el comercial realiza un conteo físico del inventario para verificar las existencias?

El único conteo físico es el que realizan cuando se va a enviar mercadería a los clientes, por falta de tiempo como vendedor solo verifico que cantidad hay y así poder notificar al administrador que envíen mercadería de bodega.

Pregunta 6.- ¿Manejan una cartera de clientes?

No manejamos una cartera de clientes, ya que la mayoría de los clientes tanto al por mayor y menor son conocidos

Pregunta 7.- ¿En el caso de las devoluciones de mercaderías por parte de clientes se detallan los artículos devueltos y las condiciones en que se encuentran?

Depende de la circunstancia, solamente se vuelve a integrar el producto a las perchas en el caso de estar en buenas condiciones, pero si es por desperfecto o falla se lo aparta para de manera verbal notificar al administrador.

Fuente: Comercial Jonma

Elaborado por: Tamayo, María (2023)

Análisis de las Entrevistas.

Mediante la información recopilada de las entrevistas al Administrador, Jefe de Bodega y Jefe de Ventas se puede afirmar que en la actualidad el Comercial Jonma está presentando deficiencias en el manejo y/o control de inventario, debido a que el administrador no cuenta con procedimientos que estipulen el tratamiento de los productos, adicional presenta desconocimiento sobre lo que implica el control de productos cuando se tiene una gran demanda de mercadería, como consecuencia de esto tiene escasos registros del movimiento que efectúa su inventario, aunque contaban con un sistema contable, pero debido a la falta de personal no pudo mantener un adecuado control y desistió del uso del sistema. Por ende, no pueden determinar con exactitud ni facilidad cual es el producto con más salida del comercial, incluso no efectúan un inventario físico para conocer el stock que poseen en las bodegas.

También se conoció que no efectúan una revisión exhaustiva de la mercadería nueva, es decir, cuando reciben un pedido si éste es grande no revisan con totalidad los cartones receptados, manifiestan que es debido a la falta de personal ya que solo existe una persona encargada de la bodega, así mismo, al momento de realizar el proceso de perchar no es efectuado en el momento pueden pasar días o semanas para que se lo realicen y tampoco verifican el stock que necesitan para poder ofertar el producto en el comercial.

En conclusión, el comercial está presentando diversas irregularidades, puesto a que un control deficiente del inventario puede afectar negativamente la liquidez de un negocio ya sea por aumento de los costos de almacenamiento, pérdidas por obsolescencia, pérdida de ventas y oportunidades comerciales. Debido a que es un comercial no obligado a llevar contabilidad desconocen las herramientas que brinda las normas contables, como es la NIC 2 de Inventarios, la cual facilita métodos para llevar un registro del costo y stock de los productos, ya que es esencial mantener un control efectivo del inventario para optimizar la liquidez y la rentabilidad del negocio.

4.1.3 Análisis de los Datos Financieros.

Para realizar el análisis financiero del Comercial Jonma, la autora con la información proporcionada por el Administrador formó un Estado de Situación Financiera y Estado de Resultados Integral, pero cabe mencionar que estas cifras son aproximadas en cuanto al inventario, debido a que el Administrador como se mencionó con anterioridad no posee un registro del movimiento de la mercadería con exactitud para el año 2022, la información del 2021 fue recopilada del sistema contable que utilizaban con anterioridad el comercial.

Figura 22. Análisis Vertical y Horizontal del Estado de Situación Financiera Comercial Jonma

COMERCIAL JONMA ESTADO SITUACION FINANCIERA AL 31 DE DICIEMBRE DEL 2021 - 2022 Expresado en dólares						
	2021	%	2022	%	VARIACIÓN ABSOLUTA (\$)	VARIACIÓN RELATIVA (%)
ACTIVO	10.000,00	100,00%	16.420,00	100,00%	-6.420,00	64,20%
ACTIVO CORRIENTE	9.000,00	90,00%	15.420,00	93,91%	-6.420,00	71,33%
Efectivo y Equivalente de Efectivo	2.500,00	25,00%	4.500,00	27,41%	-2.000,00	80,00%
Inventarios	6.500,00	65,00%	10.920,00	66,50%	-4.420,00	68,00%
ACTIVO NO CORRIENTE	1.000,00	10,00%	1.000,00	6,09%	-	0,00%
Propiedades, Planta y Equipos	1.000,00	10,00%	1.000,00	6,09%	-	0,00%
PASIVO	5.500,00	55,00%	7.000,00	42,63%	-1.500,00	27,27%
PASIVO CORRIENTE	3.500,00	35,00%	4.000,00	24,36%	-500,00	14,29%
Cuentas y Documentos por Pagar	2.500,00	25,00%	1.000,00	6,09%	1.500,00	-60,00%
Obligaciones con Instituciones Financieras	1.000,00	10,00%	3.000,00	18,27%	-2.000,00	200,00%
PASIVO NO CORRIENTE	2.000,00	20,00%	3.000,00	18,27%	-1.000,00	50,00%
Obligaciones con Instituciones Financieras L/P	2.000,00	20,00%	3.000,00	18,27%	-1.000,00	50,00%
PATRIMONIO	4.500,00	45,00%	9.420,00	57,37%	-4.920,00	109,33%
Capital Suscrito o Asignado	5.000,00	50,00%	5.000,00	30,45%	-	0,00%
Resultado del Ejercicio	-500,00	-5,00%	4.420,00	26,92%	-4.920,00	-984,00%
PASIVO Y PATRIMONIO	10.000,00	100,00%	16.420,00	100,00%	-6.420,00	64,20%

Fuente: Comercial Jonma

Elaborado por: Tamayo, María (2023)

Con respecto al análisis vertical, el mayor peso de los activos tanto para el año 2021 y 2022 recae en los Activo Corriente con el 90% y 93,91%, debido a la significatividad que existe en sus inventarios que son del 65% y 66,50% respectivamente.

En cuanto a los pasivos, su peso porcentual recae para ambos años en el Pasivo Corriente, pero con la diferencia que para el año 2021 tiene

significatividad en las *Cuentas y Documentos por pagar*, en cambio en el año 2022 con el 18,27% está en las *Obligaciones con instituciones financieras*.

Por otro lado, el análisis horizontal indica que:

El efectivo y equivalente efectivo formando por *Caja Chica y Bancos* aumentó para el año 2022 en un 80% por \$ 2.000, esto se dio debido a que para ese año el Administrador efectuó un préstamo con instituciones financieras, por ende, también existe un incrementó a corto plazo por \$2.000 y a largo plazo por \$1.000. A causa de este préstamo pudo sustentar sus deudas con proveedores, disminuyéndola en un 60% en comparación al año anterior. Además, adquirió mercadería, está aumentó en un 68%, en término monetarios es de \$ 4.420.

Figura 23. Análisis Vertical y Horizontal del Estado de Resultado Integral Comercial Jonma

COMERCIAL JONMA ESTADO DE RESULTADO INTEGRAL AL 31 DE DICIEMBRE DEL 2021 - 2022 Expresado en dólares						
	2021	%	2022	%	VARIACIÓN ABSOLUTA (\$)	VARIACIÓN RELATIVA (%)
Ingresos de Actividades Ordinarias	15.750,00	100,00%	14.500,00	100,00%	1.250,00	-7,94%
Ingresos de Actividades Ordinarias	15.750,00	100,00%	14.500,00	100,00%	1.250,00	-7,94%
(-)Costo de Venta	(6.200)	-39,37%	(10.820)	-74,62%	4.620,00	74,52%
Costo de Venta	6.200,00	39,37%	10.820,00	74,62%	-4.620,00	74,52%
(=)Utilidad Bruta en Ventas	9.550,00	60,63%	3.680,00	25,38%	5.870,00	-61,47%
(-)Gastos de Operación	(9.000,00)	-57,14%	(8.000,00)	-55,17%	(1.000,00)	-11,11%
(-)Gastos de Administración	5.400,00	34,29%	5.000,00	34,48%	400,00	-7,41%
(-)Gastos de Ventas	3.600,00	22,86%	3.000,00	20,69%	600,00	-16,67%
(=)Utilidad/Perdida Operacional	\$550,00	3,49%	(4.320,00)	-29,79%	\$4.870,00	-885,45%
Gastos Financieros	(50,00)	-0,32%	(100,00)	-0,69%	50,00	100,00%
(=)Resultado Integral Neto	500,00	3,17%	-4.420,00	-30,48%	\$4.920,00	-984,00%

Fuente: Comercial Jonma

Elaborado por: Tamayo, María (2023)

En el análisis vertical del Estado de Resultado Integral se observó lo siguiente:

Para ambos años los ingresos generados por la venta de productos fueron destinados para cubrir los gastos operacionales el 57,14% para el 2021 y el 55,17% para 2022, estos gastos operacionales están conformados por: *Gastos de Administración* constituido por el sueldo del Jefe de Bodega y los

servicios básicos, *Gastos de Venta*, constituido por el sueldo del Jefe de Ventas y por último los *Gastos Financieros* está formado por intereses adquiridos por los préstamos a instituciones financieras.

En cambio, el análisis horizontal permitió conocer que para el año 2022 hubo una disminución en las ventas por \$ 1.250 y un alza en los costos de ventas por \$ 4.620, por ende, se disminuyeron gastos, tanto administrativos y de ventas en un 34,48% y 20,69% respectivamente.

Finalmente, se puede observar que, debido a esa disminución en ventas, el Comercial Jonma presentó una pérdida de \$ 4.420 en el año 2022, siendo significativo, ya que para el año 2021 tuvo una utilidad de \$500.

A continuación, en base a la información proporcionada se procede a aplicar índices financieros que permitirán conocer de una manera más específica la situación económica del Comercial Jonma.

Tabla 16. Indicador Financiero "Liquidez Corriente"

	2021	2022
Liquidez Corriente		
$\frac{\text{Activo Corriente}}{\text{Pasivo Corriente}}$	$\frac{9.000}{3.500} = 2.57$	$\frac{15.420}{4.000} = 3.86$

Fuente: Comercial Jonma

Elaborado por: Tamayo, María (2023)

Se puede conocer que la empresa para el año 2022 presentó posibilidades para cubrir sus obligaciones a corto plazo, es decir, por cada 1 dólar que tenga de obligaciones la empresa presenta 3.86 dólares para sustentar deudas. Por tanto, cuenta con la liquidez necesaria para afrontar sus obligaciones.

Tabla 17. Indicador Financiero "Prueba Ácida "

	2021	2022
Prueba Ácida		
$\frac{\text{Activo Corriente} - \text{Inventario}}{\text{Pasivo Corriente}}$	$\frac{9.000 - 6.500}{3.500} = 0.71$	$\frac{15.420 - 10.920}{4.000} = 1.13$

Fuente: Comercial Jonma

Elaborado por: Tamayo, María (2023)

Mediante este indicador se puede conocer, la situación del Comercial en relación a su capacidad financiera sin dependencia de sus inventarios, como se puede observar para el año 2021 no tiene liquidez para sustentas sus obligaciones, en cuanto al 2022 indica que solamente contaba con 1,13 para cubrir sus deudas corrientes, es decir, cuándo la empresa presente baja de ventas está no tendrá la capacidad suficiente para seguir cubriendo sus obligaciones.

Tabla 18. Indicador Financiero "Rotación de Inventario"

	2021	2022
Rotación de Inventario		
$\frac{\text{Costo de Ventas}}{\text{Inventario}}$	$\frac{6.200}{6.500} = 0.95$	$\frac{10.820}{10.920} = 1 \text{ vez}$

Fuente: Comercial Jonma

Elaborado por: Tamayo, María (2023)

Para el año 2021 se puede conocer que tuvo una rotación no significativa del inventario, es decir, demoró en recuperar el efectivo de la inversión, en cambio para el año 2022 fue una 1 vez en el año.

Tabla 19. Indicador Financiero "Rotación de Cuentas por Pagar"

	2021	2022
RCP		
$\frac{\text{Compras}}{\text{Cuentas por pagar}}$	$\frac{12.000}{6.500} = 1.85 \text{ veces}$	$\frac{14.520}{10.920} = 1.33 \text{ veces}$

Fuente: Comercial Jonma

Elaborado por: Tamayo, María (2023)

De acuerdo para ambos años el Comercial Jonma presentaba un problema no tan significativo en cuanto cancelar sus deudas a los proveedores en el 2021 fue de 1.85 veces en el año, en cambio para el 2022 disminuyó 52 puntos, puesto que para ese año presentó una disminución en sus ventas.

Tabla 20. Indicador Financiero "Rentabilidad del Patrimonio"

RP	2021	2022
----	------	------

Utilidad Bruta Patrimonio	$\frac{9.550}{4.500} = 2.22$	$\frac{3.680}{9.420} = 0.39$
--	------------------------------	------------------------------

Fuente: Comercial Jonma

Elaborado por: Tamayo, María (2023)

El Comercial Jonma para el 2021 por cada 1 dólar en inversión generó \$2.22, pero para el 2022 de acuerdo a los datos hubo una disminución significativa ya que este fue de 0.39, es decir que apenas por cada dólar tuvo 0.39 centavos de ganancia.

4.1.4 Hallazgos y Consecuencias basados en los Resultados Obtenidos

Hallazgo 1: Falencias en la Revisión y Organización del Inventario

Mediante la indagación de las actividades que efectúan los colaboradores del Comercial Jonma, se conoció que existían ciertas debilidades en su proceso de revisión y organización del inventario, es decir, como se mencionó con anterioridad, el personal cuando recibe la mercadería del proveedor no realiza una revisión exhaustiva de la misma, el jefe de bodega manifiesta que es por falta de tiempo y falta de personal, pero cabe recalcar que es obligación del Comercial que antes de ofertar la mercadería está debe ser revisada para evitar pérdidas por daños o por faltantes.

Consecuencias

Si el inventario no se revisa ni se organiza adecuadamente, es posible que el vendedor no tenga una idea clara de qué productos están disponibles y en qué cantidades. Esto puede llevar a situaciones en las que los clientes soliciten un producto que está agotado o que no se encuentre fácilmente, lo que puede resultar en una pérdida de venta.

Por otro lado, la falta de revisión y organización puede llevar a la acumulación innecesaria de inventario y es algo que presenta en la actualidad el Comercial Jonma de acuerdo a las evidencias del **Anexo 2**. Adicional, sino se lleva un adecuado registro de los productos existentes, es decir, el manejo de un stock esto puede conllevar a que se realicen pedidos duplicados o

innecesarios de un producto, lo que genera problemas de espacio, obsolescencia de productos y pérdida de capital. También pueden crear deficiencias en el movimiento del inventario, debido a que algunos productos pueden llegar a permanecer durante períodos prolongados sin ser vendidos, en término contables se conoce como una rotación lenta del inventario y puede ser perjudicial para el negocio, ya que los productos estancados ocupan espacio, bloquean capital y dificultan la introducción de nuevos productos o la respuesta a cambios en la demanda del mercado.

El Comercial Jonma al no tener un sistema adecuado de seguimiento de inventario, es posible que su personal pierda tiempo buscando productos y realicen conteos manuales frecuentes y se generen confusiones en la gestión general del negocio. La implementación de un sistema sólido de gestión de inventario puede ayudar a evitar estos problemas y optimizar las operaciones comerciales.

Hallazgo 2: Inexistencia de Registros que Soporten el Movimiento del Inventario.

De acuerdo a la información obtenida por la técnica de investigación “Entrevista” se pudo conocer que el Comercial Jonma no soportan mediante documentación para la salida o ingreso de la mercadería, es decir, no llevan un registro ya sea por medio de Excel o un registro escrito el movimiento que haya tenía los productos en la jornada, el Administrador indicó que cuando se efectúa una salida de mercadería (Venta) deben inmediatamente escribir en el chat de la red social Whatsapp para él después realizar una comparación con las facturas emitidas, y así también con la mercadería receptada.

Consecuencias

Esto puede presentar dificultad para tener información precisa sobre el movimiento del inventario, sin registros detallados de las entradas y salidas de productos, es difícil conocer con exactitud las existencias disponibles, las ventas realizadas, las devoluciones de productos, entre otros aspectos

relevantes. Esta falta de información puede generar decisiones erróneas o incompletas sobre la gestión del inventario y la planificación de la demanda.

Es esencial mencionar que los registros del inventario proporcionan datos valiosos para la toma de decisiones estratégicas, ya que, sin ellos, los gerentes y propietarios del negocio carecen de información objetiva para evaluar la rentabilidad, determinar los niveles de existencias óptimos, identificar patrones de demanda y establecer políticas de reaprovisionamiento. Como resultado, las decisiones pueden basarse en suposiciones o estimaciones imprecisas, lo que puede llevar a un uso ineficiente de los recursos y pérdidas económicas.

Al llevar un registro del stock permitiría una atención al cliente más eficiente y precisa, sin su existencia puede haber dificultades para verificar la disponibilidad de productos, procesar pedidos con rapidez o proporcionar información actualizada sobre los tiempos de entrega. Esto puede afectar negativamente la satisfacción del cliente, generar reclamaciones y dañar la reputación del negocio.

Hallazgo 3: Carencia de Experiencia en el Manejo y/o Control del Inventario.

El Administrador afirmó durante la entrevista que ni él ni sus empleados tienen experiencia en el manejo y/o control del inventario y que es un tema el cual desea estar capacitado para no seguir presentando ciertas irregularidades en su bodega, ya que normalmente suele tener pérdidas en su mercadería por falta de revisión y de un conteo físico no se percatan del estado en la cual se encuentra, sino hasta ya cuando van a venderlo. Cabe destacar, que para la cantidad de mercadería que posee el Comercial Jonma, este debería poseer más personal; en la actualidad solo hay una persona que se encarga de la bodega.

Consecuencias

Es importante que el Comercial Jonma capacite a sus colaboradores más aún por la gran oferta de productos que venden, ya que la escasez de conocimiento puede llevar a errores y falta de precisión en la gestión del inventario. Los empleados pueden no estar al tanto de las mejores prácticas para el conteo, registro y seguimiento de los productos, lo que puede resultar en discrepancias entre el inventario físico y los registros, dificultando la toma de decisiones y la planificación adecuada. Adicional, los empleados podrían no ser conscientes de cómo evitar daños, cómo almacenar correctamente los productos o cómo manejar situaciones como el vencimiento de productos perecederos. Estos errores pueden resultar en pérdidas financieras significativas para el negocio.

En ciertas instancias esto puede incurrir a costos innecesario, por ejemplo, si los empleados no están capacitados en técnicas de optimización de inventario, el negocio puede incurrir en gastos excesivos al mantener niveles de inventario más altos de lo necesario. Además, la falta de capacitación en la gestión de proveedores puede llevar a negociaciones y compras desfavorables para el negocio.

Hallazgo 4: Desenfoque de Procedimientos para el Tratamiento y/o Control del Inventario.

Según lo que se pudo interpretar en el análisis de la entrevista, el Comercial Jonma realiza sus actividades de manera empírica, es decir, no tienen establecido que procedimiento llevar a cabo en cuánto se receiptan la mercadería o por la devolución de la misma a un proveedor, como se ha mencionado en los hallazgos anteriores al poseer una bodega con una gran gama de productos deben establecer mayores controles y esto se pueden dar a través de estipulaciones de procedimiento de manera que si incrementan el personal ya puedan segregarse mejor las funciones, además es ideal establecer un procedimiento para que efectúen un inventario físico periódico de esta manera evitarán la pérdida por obsolescencia.

Consecuencias

Incluso cuando no se tiene claro los procedimientos a seguir cada empleado puede llegar a establecer su propio enfoque o método, lo que puede dar lugar a discrepancias en la forma en que se cuentan, registran y manipulan los productos, esto puede generar confusión, errores y dificultades para mantener una visión clara y precisa del inventario.

Por otro lado, al no existir una guía clara, puede ser complicado transmitir conocimientos y mejores prácticas a los nuevos miembros del equipo. Esto puede generar una curva de aprendizaje más larga, ineficiencia y errores por parte de los empleados recién contratados.

Finalmente, sin pautas establecidas para la ubicación, clasificación y etiquetado de los productos, es más probable que los artículos se mezclen o se almacenen de manera incorrecta. Esto puede dificultar la localización de los productos, generar pérdida de tiempo y afectar negativamente la eficiencia de las operaciones.

Hallazgo 5: Afectación en la Liquidez a Largo Plazo del Comercial Jonma.

Es probable que por la inexistencia de controles que presenta el Comercial Jonma en sus inventarios el capital del negocio a largo plazo se pueda encontrar inmovilizado en productos que no se estén vendiendo, como resultado, se dificultará la disponibilidad de fondos para otras necesidades del negocio, como el pago de proveedores, gastos operativos o inversiones.

Además, pueden existir productos obsoletos o de baja demanda, es decir, esta mercadería podría perder valor con el tiempo, lo que impacta negativamente en la liquidez del negocio. Incluso, puede ser difícil vender o deshacerse de estos productos obsoletos, lo que aumenta el riesgo de pérdida de capital.

Un control deficiente del inventario puede llevar a un almacenamiento ineficiente, por tanto, si se mantiene un exceso de inventario sin necesidad, se requiere más espacio de almacenamiento, lo que implica costos adicionales. Estos costos pueden incluir el alquiler de un espacio más grande, costos de

mantenimiento y manejo de inventario, y posiblemente la contratación de más personal para gestionar el inventario. Es un ejemplo claro que actualmente el Comercial Jonma deberá acudir a la contratación de personal sino efectúa una correcta revisión de sus bodegas.

Por último, si el inventario no se controla adecuadamente, puede haber escasez de productos o dificultades para cumplir con la demanda de los clientes, esto puede resultar en la pérdida de ventas y oportunidades comerciales.

4.2 Propuesta

4.2.1 Tema

Impacto Del Tratamiento De La NIC 2 En La Liquidez De Comercial Jonma.

4.2.2 Objetivo

Proponer al Comercial Jonma un manual de procedimientos para el manejo y/o control del inventario para la mitigación de impactos negativos que afecten a la liquidez del comercial.

4.2.3 Justificación

El inventario es un activo fundamental en cualquier empresa comercial, ya que representa los bienes o productos que la empresa tiene para la venta. Un manejo adecuado del inventario es crucial para: garantizar la disponibilidad de productos, mantener niveles óptimos de inventario y evitar la escasez y las interrupciones en el suministro todo esto ayuda a mantener la lealtad de los clientes y satisfacer la demanda

Un correcto manejo del inventario también tiene un impacto directo en la eficiencia operativa de la empresa. Al controlar adecuadamente las entradas y salidas de mercancía, se pueden reducir los costos asociados con el almacenamiento y la obsolescencia de productos. Asimismo, una gestión eficiente del inventario permite identificar los productos de mayor rotación y los

menos vendidos, lo que ayuda a optimizar las compras y a enfocar los esfuerzos en los productos más rentables.

Es importante mencionar que, el inventario tiene un impacto significativo en la liquidez de una empresa comercial, ya que representa una inversión de capital que está inmovilizada en forma de mercancía almacenada para su venta. Un nivel de inventario excesivamente alto puede afectar negativamente la liquidez al comprometer una parte considerable de los recursos financieros de la empresa, lo que reduce su capacidad para hacer frente a gastos operativos y obligaciones de corto plazo. Además, un inventario desproporcionadamente elevado puede aumentar los costos asociados con el almacenamiento y el mantenimiento, afectando aún más la liquidez al disminuir los flujos de efectivo disponibles. Por otro lado, un inventario insuficiente puede conducir a la escasez de productos y pérdida de ventas, lo que también afecta negativamente la liquidez al reducir los ingresos. Por lo tanto, un adecuado equilibrio en la gestión del inventario es esencial para mantener una óptima liquidez en una empresa comercial y asegurar que los recursos financieros estén disponibles para enfrentar las necesidades operativas y financieras de manera eficiente.

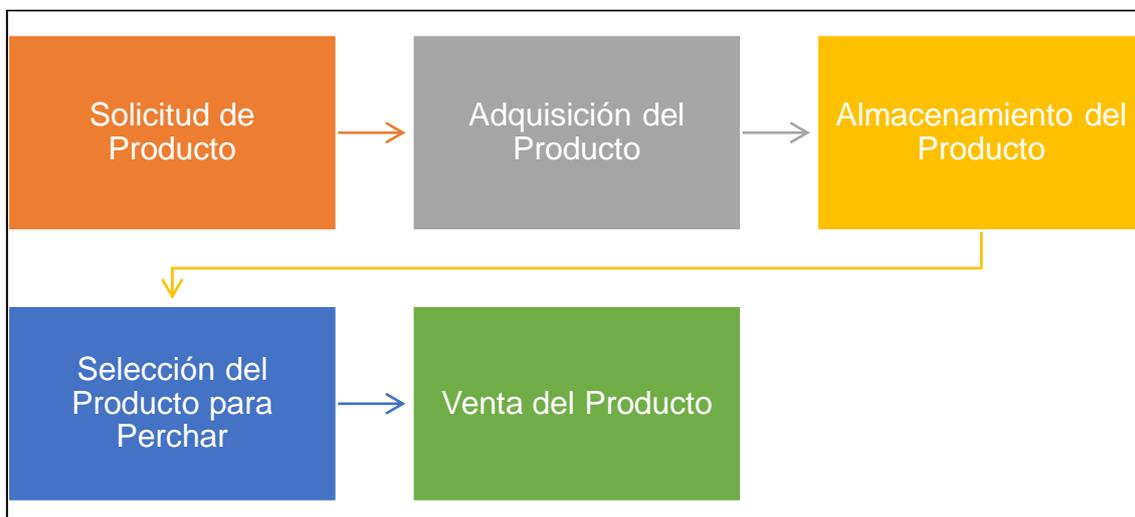
Dado lo mencionado la NIC 2 fomenta la gestión responsable y precisa de los inventarios, lo que ayuda a reducir el riesgo de pérdidas, errores contables y posibles fraudes. La norma requiere que los inventarios se cuenten y evalúen regularmente, lo que contribuye a mantener un control efectivo sobre los activos de la empresa. Con la aplicación de la NIC 2, los gerentes y directivos pueden realizar análisis más precisos sobre la gestión de inventarios, planificación de producción, fijación de precios y optimización de la cadena de suministro.

Para la elaboración del manual de procedimientos se tomará en consideración los resultados obtenidos con anterioridad en la entrevista, observación directa y análisis financiero. Ya que cuyo objeto de aplicación fue detectar y comprobar las deficiencias que presenta el Comercial Jonma en el manejo de su inventario y cómo este afecta a la liquidez, esto es debido al

desconocimiento de la existencia de la Normativa contable NIC 2 de inventarios.

De acuerdo a la técnica de observación se conoce el ciclo que tiene el inventario en el Comercial Jonma desde su adquisición hasta su venta, el cual se refleja en la **Figura 24**.

Figura 24. *Movimiento de Inventario del Comercial Jonma*



Nota: El diagrama presenta el ciclo o movimiento del inventario en el Comercial Jonma.

Fuente: Comercial Jonma

Elaborado por: Tamayo, María (2023)

4.2.4 Manual de Procedimientos para el Manejo y/o Control del Inventario

Tabla 21. Manual de Procedimiento del Proceso de “Adquisición, Recepción y Entrega del Inventario”

MANUAL DE PROCEDIMIENTOS “COMERCIAL JONMA”	
Proceso	Adquisición, Recepción y Entrega del Inventario
Objetivo	Establecer procedimientos para el control en la recepción del inventario y su correcto almacenamiento.
Personal Responsable	<ul style="list-style-type: none"> - Administrador - Jefe de Bodega - Bodeguero

Documentación

- Informe sobre el stock mínimo y máximo del inventario
- Solicitud de adquisición de mercadería
- Factura de Compra
- Kárdex

Funciones

Jefe de Bodega

- Registrar en el Kárdex las entradas y salidas de inventario de bodega al comercial.
- Verificar la existencia de la mercadería receptada.
- Verificar las condiciones de la mercadería receptada.
- Llevar un informe del stock mínimo y máximo del inventario

Bodeguero

- Mantener ordenado la bodega
- Revisar y notificar las condiciones de la mercadería resguardada
- Informar las entradas y salidas de la mercadería al Jefe de Bodega
- Contar y revisar la mercadería recibida
- Informar cualquier inconveniente al jefe directo.

Procedimientos

Actividad	Descripción	Responsable
Emitir Informe del Stock Mínimo y Máximo del Inventario	Informar cada 15 días al Administrador sobre el stock mínimo y máximo del inventario	Jefe de Bodega
Receptar Informe y Analizar los Productos	Debe analizar cuáles son los productos con más salida en el mercado para poder realizar una solicitud de nueva mercadería.	Administrador
Efectuar Cotizaciones	Comunicarse con los proveedores para conocer si los precios de la mercadería a solicitar han incrementados o disminuidos.	Administrador
Realizar Compra	Una vez conocido los precios efectúa la compra y establece con el proveedor formas de pago para el beneficio del comercial.	Administrador
Recepción de los Productos	El Administrador debe proporcionar la solicitud de compra o factura de los productos adquiridos para efectuar la revisión constatando las características del producto como: las especificaciones, cantidades, color, etc. En caso de existir irregularidades comunicar inmediatamente al	Jefe de Bodega y Bodeguero

	Administrador.	
Almacenaje del Producto	Se procede a guardar de manera adecuada y ordenada cada producto adquirido.	Bodeguero
Control del Inventario	Registrar en el Kárdex por productos las cantidades adquiridas	Jefe de Bodega
Abastecimiento del Local	Una vez abastecida la bodega se verifica que productos deben ser colocados en el comercial para su respectiva venta, para lo cual debe emitir un reporte solicitando los productos y las cantidades-	Administrador
Salida de Mercadería por abastecimiento	Al recibir la solicitud de abastecimiento del local, se debe registrar en el Kárdex las cantidades destinadas para el comercial de acuerdo al producto solicitado.	Jefe de Bodega
Salida de Mercadería por Venta directa	En caso que sea un producto solicitado urgentemente para la venta, se debe proporcionar al Jefe de Bodega la factura de venta para soportar la salida y este registrarlo en el Kardex como venta.	Vendedor, Administrador

Elaborado por: Tamayo, María (2023)

Tabla 22. Manual de Procedimiento del Proceso "Toma Física de Inventario"

MANUAL DE PROCEDIMIENTOS "COMERCIAL JONMA"
Proceso
Toma Física de Inventario
Objetivo
Proporcionar un control de las entradas y salidas del inventario, con el fin de evitar la obsolescencia o pérdida del mismo, así mismo brindar eficiencia en la rotación del inventario.
Personal Responsable
<ul style="list-style-type: none"> - Administrador - Jefe de Bodega - Bodeguero
Documentación
<ul style="list-style-type: none"> - Informe del stock del inventario - Kárdex

Funciones

Jefe de Bodega

- Registrar en el Kárdex las entradas de cada producto.
- Efectuar conteo del inventario.
- Verificar las condiciones de la mercadería.
- Verificar la existencia de la mercadería
- Actualizar el stock del inventario.

Bodeguero

- Efectuar conteo del inventario.
- Verificar las condiciones de la mercadería.
- Verificar la existencia de la mercadería.

Procedimientos

Actividad	Descripción	Responsable
Establecer un cronograma para la toma física de inventario	Se debe programar fechas de acuerdo a la magnitud de la mercadería y disposición de los empleados.	Administrador
Capacitar a los empleados (Cuando se realice por primera vez)	Es esencial que los involucrados de la toma física conozcan el fin de efectuar dicha actividad y de indicar ciertas especificaciones para llevar una correcta toma física.	Autora del proyecto de investigación
Efectuar la toma física de inventario	Para un correcto control se asigna a cada personal un área respectiva para que realice el conteo y revisión de los productos asignados. Se debe llevar un registro con el nombre del producto y la cantidad encontrada, además de notificar cualquier inconveniente presentado en el mismo como daño, etc.	Administrador, Jefe de Bodega y Bodeguero
Recopilar información	Una vez concluido la toma física, tanto de la bodega y del local, se procede a unificar los listados para generar un solo informe sobre el stock que contiene el Comercial Jonma.	Administrador y Jefe de Bodega
Registrar productos	Al identificar los productos y su stock se puede efectuar el registro de los productos en cada Kárdex para su control, si es de necesario también mediante un Excel para efectuar comparaciones mensuales.	Administrador y Jefe de Bodega.

Elaborado por: Tamayo, María (2023)

Se plantea en el proceso Adquisición, Recepción y Entrega de Inventario la contratación de un personal "*Bodeguero*", debido a que mediante entrevista manifiestan que es esencial la contratación de personal, ya que no se abastecen en el área de bodega. Adicional, bajo la normativa NIC 2 la utilización del Kardex proporcionará un mejor control de los productos que mantiene el comercial para la venta, en vista que existe desconocimiento de la aplicación, la presenta autora será la encargada de realizar capacitación para el uso del mismo bajo el método FIFO y de la aplicación de los manuales. Pero, antes de realizar la adaptación del Kárdex y del primer manual presentado, el Comercial Jonma debe efectuar un inventario físico para que proporcione información verídica.

CONCLUSIONES

Mediante la ejecución de las técnicas de investigación y el análisis financieros se puede concluir lo siguiente:

- Las falencias que mantiene el Comercial Jonma de acuerdo a las observaciones y entrevistas son: la poca revisión de la mercadería adquirida, escasez de registros que sustenten el movimiento de la mercadería de la bodega al local, carencia de procedimientos para el control y/o manejo de inventario y el desconocimiento de la aplicación de normas contables para el costeo del inventario, todo esto conlleva a que se efectúen una inadecuada gestión de la mercadería y surja una afectación en la liquidez del comercial.
- La falta de procedimientos estipulados para el tratamiento y control del inventario puede resultar en falta de consistencia en las operaciones, desorden y dificultades en la organización, errores y pérdida de inventario, dificultades en la capacitación de empleados y retrasos en la toma de decisiones. Establecer procedimientos claros y eficientes es esencial para una gestión efectiva del inventario y el funcionamiento general del negocio.
- Un control deficiente del inventario puede afectar negativamente la liquidez de un negocio al inmovilizar capital, aumentar los costos de almacenamiento, generar pérdidas por obsolescencia, provocar pérdida de ventas y oportunidades comerciales, y dificultar la gestión de proveedores. Mantener un control efectivo del inventario es esencial para optimizar la liquidez y la rentabilidad del negocio. Como se pudo observar en el análisis financiero, la empresa al cierre del 2022 presentó pérdidas significativas por \$ 4.420 y de acuerdo al ratio financiero no está obteniendo suficientes ganancias frente a la inversiones generadas.

RECOMENDACIONES

En base a las conclusiones presentadas se puede recomendar lo siguiente:

- Establecer medidas de control mediante el uso de los manuales de procedimiento antes propuesto, ya que al tener un adecuado manejo del inventario puede facilitar la toma de decisiones. Adicional, si el Comercial Jonma mantiene una gestión adecuada esto contribuirá a que pueda generar relaciones sólidas con los proveedores y clientes, lo que puede traducirse en beneficios como descuentos por volumen de compra y mayores niveles de satisfacción del cliente.
- Se recomienda al Comercial Jonma efectuar toma física de inventario, esto daría inicio a mejorar su gestión en el manejo y tratamiento del inventario, debido a que esta actividad permite verificar la existencia real de los activos y productos almacenados, identificar posibles desviaciones entre los registros y la realidad física, detectar pérdidas, y robos o daños.
- Se sugiere que implemente el uso de la normativa NIC 2 inventarios, ya que la norma establece que los inventarios sean contados y evaluados periódicamente, asimismo menciona el manejo del costeo a través de la aplicación de los métodos de evaluación por medio del uso del Kardex que permite controlar los costos y las entradas y salidas de la mercadería, todo esto conlleva a reducir el riesgo de pérdidas, errores de registros y posibles fraudes.

REFERENCIAS

- Cañedo, M. y López, E. (2015). *Recepción y acondicionamiento de materias primas y materiales de floristería*. Editorial Elearning.
<https://www.google.com.ec/books/edition>
- Castro, J. (21 de Octubre de 2014). *Beneficios de un sistema de control inventario*. Recuperado el 13 de Junio de 2023, de Corponet:
<https://blog.corponet.com/beneficios-de-un-sistema-de-control-de-inventarios>
- Coopers y Lyband. (2017). *Los nuevos conceptos del control interno*. España: Ediciones Diaz de Santos.
- Crespín, A. (2018). *Plan de mejora en la gestión de inventarios para una empresa de telecomunicaciones*. [Tesis Pregrado], Universidad de Guayaquil, Facultad de Ciencias Administrativas, Guayaquil.
- Equipo Editorial. (2023). *Tipos de Inventario que puede tener tu negocio*. SoyEmprendedor: <https://emprendedor.com/estos-son-los-tipos-de-inventario-que-puede-tener-tu-negocio/>
- Estupiñán, R. (2008). *Control interno y fraudes con base en los ciclos transaccionales, Análisis del COSO I y II* (Segunda ed.). Ecoe Ediciones.
- Galán, J. (01 de Marzo de 2020). *Rotación del inventario*. Recuperado el 13 de Junio de 2023, de Economipedia:
<https://economipedia.com/definiciones/rotacion-del-inventario.html>
- Gallego, D. (4 de Agosto de 2022). *Importancia de procesos y procedimientos en una empresa*. Recuperado el 13 de Junio de 2023, de Asesores & Auditores: <https://www.rcasesoresyauditores.com/importancia-de-procesos-y-procedimientos-en-una-empresa>
- García, C. y Ortiz, L. (2019). *Normas Internacionales de Contabilidad*. Guayaquil: Ediciones de la U. <https://elibro.net/es/ereader/upse/127099>

- Gómez, G. (1 de Diciembre de 2020). *Manual de procedimientos: qué es, objetivos, estructura y su justificación*. Recuperado el 13 de Junio de 2023, de Gestipolis: <https://www.gestipolis.com/manuales-procedimientos-uso-control-interno/>
- Guajardo, G. y Andrade, N. (2008). Capítulo 9: Inventarios. En *Contabilidad Financiera en inventarios* (págs. 368-383). México: Mc Graw Hill.
- Guevara, G., Verdesoto, A. y Castro, N. (2020). Metodologías de investigación educativa (descriptivas, experimentales, participativas, y de investigación-acción). *Revista Científica Mundo de la Investigación y el Conocimiento*, 163-173. doi:10.26820/recimundo/4.(3).julio.2020.163-173
- Hernández, R. (2014). *Metodología de la investigación* (Sexta ed.). México: McGraw-Hill.
- IFRS Foundation. (2001). *Norma Internacional de Contabilidad 2 [NIC 2]*. <https://www2.deloitte.com/content/dam/Deloitte/cr/Documents/audit/documentos/niif-2019/NIC%202%20-%20Inventarios.pdf>
- Jesús, D. y Rufastos, M. (2018). *NIC 2 Inventarios y su impacto en la rentabilidad del sector de comercialización de hidrocarburos líquidos del distrito de Surco*. [Tesis Pregrado], Universidad Peruana de Ciencias Aplicadas, Facultad de Negocios, Lima.
- Jiménez, Y. (10 de Junio de 2008). *Administración de Inventarios*. Recuperado el 12 de Junio de 2023, de Gestipolis: <https://www.gestipolis.com/administracion-inventarios/>
- Lara, H. (2005). *Medición y control de riesgos financieros*. México: LIMUSA.
- Leegales. (17 de Enero de 2023). *¿Qué es un Kárdex y cómo se usa?*. <https://dianhoy.com/kardex/>
- Lifeder. (19 de Junio de 2019). *Rotación de cuentas por pagar: fórmulas, calculo, ejemplos*. Recuperado el 13 de Junio de 2023, de <https://www.lifeder.com/rotacion-cuentas-por-pagar/>

- Loja, J. (2015). *Propuesta de un sistema de gestión de inventarios para la empresa FEMAPRÉ Cía Ltda.* [Tesis Pregrado], Universidad Politécnica Salesiana, Carrera de Contabilidad y Auditoría, Cuenca.
- López, A. (01 de Marzo de 2020). *Periodo Medio de Pago*. Recuperado el 13 de Junio de 2023, de Econoipedia:
<https://economipedia.com/definiciones/periodo-medio-de-pago-pmp.html>
- López, N. (2023). *Metodología de la Investigación 2 M2*. Recuperado el 13 de Junio de 2023, de Quizlet:
<https://quizlet.com/mx/580589221/metodologia-de-la-investigacion-2-m2-flash-cards/>
- Mallar, M. (2010). La gestión por procesos: un enfoque de gestión eficiente. *Visión del Futuro*, 13(1), 1-19.
<http://www.scielo.org.ar/pdf/vf/v13n1/v13n1a04.pdf>
- Manene, L. (28 de Julio de 2011). *Los Diagramas de flujo: Su definición, objetivos, ventajas, elaboración, fases, reglas y ejemplos de aplicaciones*. Recuperado el 13 de Junio de 2023, de
<https://luismiguelmanene.wordpress.com/2011/07/28/los-diagramas-de-flujo-su-definicion-objetivo-ventajas-elaboracion-fases-reglas-y-ejemplos-de-aplicaciones/>
- Marco, F. (16 de Noviembre de 2017). *Periodo medio de rotación del inventario*. Recuperado el 13 de Junio de 2023, de Econoipedia:
<https://economipedia.com/definiciones/dias-rotacion-del-inventario.html>
- Méndez, D. (20 de Junio de 2018). *Definición de Stock*. Recuperado el 13 de Junio de 2023, de Economía Simple:
<https://www.economiasimple.net/glosario/stock>
- Moya, M. (2019). *Investigación de Operaciones: Control de Inventarios y Teoría de Colas*. EUNED.
- Muller, M. (2021). El inventario como objeto tangible e intangible. En *Fundamento de Administración de Inventarios*. Grupo Editorial Norma.

- Perdomo, M. (2004). *Fundamentos de control interno*. Cengage Learning Editores.
- Perero, J. y Realpe, A. (2022). *NIC 2 Y SU INCIDENCIA EN LA LIQUIDEZ EN LA EMPRESA D.S. MOTOR S.A.* [Tesis Pregrado], Universidad Laica Vicente Rocafuerte de Guayaquil, Facultad de Administración, Guayaquil.
- Quiñones, J. (08 de Abril de 2019). *Guía metodológica para la elaboración de un flujograma*. Recuperado el 13 de Junio de 2023, de De la mano de la tecnología: <https://jimyquinones.wordpress.com/2019/04/08/338/>
- Raffino, M. (04 de Agosto de 2020). *Técnicas de Investigación*. Recuperado el 13 de Junio de 2023, de Conceptos: <https://concepto.de/tecnicas-deinvestigacion/>
- Reyes, J. (2022). *Efectos de la aplicación de la NIC 2 en los inventarios de las empresas*. [Tesis Pregrado], Universidad Estatal Península de Santa Elena, Facultad de Ciencias Administrativas.
- Rodríguez, J. (1991). Capítulo 9: Estudio, análisis y diseño de procedimientos. En *Estudio de sistemas y procedimientos administrativos* (págs. 164-187). México: ECASA.
- Software de Inventarios. (2018). *Diccionario Contable: Letra K*. <https://software-de-inventarios.muisca.co/blog/post/1470/Diccionario-Contable:-Letra-K.html>
- Superintendencia de Compañías, Valores y Seguros [Supercías]. (2011). *Tabla de Indicadores*. Recuperado el 13 de Junio de 2023, de https://www.supercias.gob.ec/bd_supercias/descargas/ss/20111028102451.pd
- Terán, S. (2017). *El control de los inventarios NIC 2 en la rentabilidad de la empresa PROVEC INDUSTRIAL de la ciudad de Ambato*. [Tesis Pregrado], Universidad Técnica de Ambato , Facultad de Contabilidad y

Auditoría, Ambato.

<https://repositorio.uta.edu.ec/bitstream/123456789/24905/1/T3908i.pdf>

Trujillo, J. (2020). Sistema para el control de inventarios en la empresa "Inversiones Novillo de Oro S.A.S". *Revista Ingeniería, Matemáticas y Ciencias de la Información*, 105-116.
doi:<http://dx.doi.org/10.21017/rimci.2020.v7.n14.a87>

Ubicalo. (2023). *Inventario Inicial: ¿Qué es y cuál es su importancia?*
Recuperado el 13 de Junio de 2023, de
<https://www.ubicalo.com.mx/blog/inventario-inicial/>

Universidad de Almeria [UAL]. (2013). *Unidad 7: Administración de Inventarios*.
Obtenido de http://ual.dyndns.org/biblioteca/costos_ii/pdf/unidad_07.pdf

Universidad Militar Nueva Granada. (2013). *Unidad 4. Conceptos básicos de los inventarios*. Colombia.
http://virtual.umng.edu.co/distancia/ecosistema/ovas/administracion_empresas/contabilidad_general/unidad_4/DM.pdf

Universidad Veracruzana. (Abril de 2012). *Inventarios: Consideraciones Generales*. Recuperado el 13 de Junio de 2023, de UV:
<https://www.uv.mx/personal/alsalas/files/2012/04/INVENTARIOS.pdf>

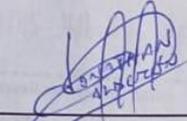
Valverde, P. (2021). *Aplicación de la NIC 2 y su impacto en el impuesto a la Renta de la empresa Máquinas Hidalgo Periodo 2015-2019*. [Tesis Pregrado], Universidad Tecnológica Empresarial de Guayaquil - UTEG, Facultad de Estudios de Postgrados, Guayaquil.

Westreicher, G. (1 de Mayo de 2020). *Inventario*. Economipedia:
<https://economipedia.com/definiciones/inventario.html>

Westreicher, G. (1 de Junio de 2021). *Tipos de Inventario*. Recuperado el 13 de Junio de 2023, de Economipedia:
<https://economipedia.com/definiciones/tipos-de-inventario.html>

ANEXOS

Anexo 1. Registro Único de Contribuyentes (RUC) Personas Naturales

	REGISTRO UNICO DE CONTRIBUYENTES PERSONAS NATURALES	
NUMERO RUC:	1311072787001	
APELLIDOS Y NOMBRES:	CALDERON MATTA JONATHAN GABRIEL	
NOMBRE COMERCIAL:		
CLASE CONTRIBUYENTE:	OTROS	OBLIGADO LLEVAR CONTABILIDAD: NO
CALIFICACIÓN ARTESANAL:		NUMERO:
<hr/>		
FEC. NACIMIENTO:	13/08/1987	FEC. ACTUALIZACION: 13/07/2017
FEC. INICIO ACTIVIDADES:	23/06/2017	FEC. SUSPENSION DEFINITIVA:
FEC. INSCRIPCION:	23/06/2017	FEC. REINICIO ACTIVIDADES:
<hr/>		
ACTIVIDAD ECONOMICA PRINCIPAL:		
VENTA AL POR MENOR DE PARTES, PIEZAS Y ACCESORIOS PARA MOTOCICLETAS		
<hr/>		
DOMICILIO TRIBUTARIO:		
Provincia: GUAYAS Cantón: GUAYAQUIL Parroquia: XIMENA Calle: 23 AVA. Número: 809 Intersección: BRASIL - GOMEZ RENDON Referencia: FRENTE A LA PANADERIA MARIA TERESA Teléfono: 042467124 Email: deport.call@hotmail.com Celular: 0990463567		
DOMICILIO ESPECIAL:		
<hr/>		
OBLIGACIONES TRIBUTARIAS:		
* DECLARACIÓN MENSUAL DE IVA		
<hr/>		
Las personas naturales que superen los límites establecidos en el Reglamento para la Aplicación de la Ley de Equidad Tributaria, estarán obligadas a llevar contabilidad, convirtiéndose en agentes de retención, y no podrán acogerse al Régimen Simplificado (RISE)		
Si supera los montos establecidos en el reglamento estará obligado a llevar contabilidad para el siguiente ejercicio fiscal y la presentación de sus obligaciones será mensual.		
# DE ESTABLECIMIENTOS REGISTRADOS:	del 001 al 001	ABIERTOS: 1
JURISDICCION: \ ZONA 8\ GUAYAS		CERRADOS: 0
<hr/>		
		
FIRMA DEL CONTRIBUYENTE	SERVICIO DE RENTAS INTERNAS	
<i>Declaro que los datos contenidos en este documento son exactos y verdaderos, por lo que asumo la responsabilidad legal que de ella se derivan (Art. 97 Código Tributario, Art. 9 Ley del RUC y Art. 9 Reglamento para la Aplicación de la Ley del RUC).</i>		
Usuario: MDCF150905	Lugar de emisión: GUAYAQUIL/ROSA BORJA DE Fecha y hora: 13/07/2017 09:57:34	
Página 1 de 2		



**REGISTRO UNICO DE CONTRIBUYENTES
PERSONAS NATURALES**



NUMERO RUC: 1311072787001
APELLIDOS Y NOMBRES: CALDERON MATTA JONATHAN GABRIEL

ESTABLECIMIENTOS REGISTRADOS:

No. ESTABLECIMIENTO: 001	ESTADO: ABIERTO MATRIZ	FEC. INICIO ACT.: 23/06/2017
NOMBRE COMERCIAL: COMERCIAL JONMA		FEC. CIERRE:
		FEC. REINICIO:

ACTIVIDADES ECONÓMICAS:

VENTA AL POR MENOR DE PARTES, PIEZAS Y ACCESORIOS PARA MOTOCICLETAS
VENTA AL POR MENOR DE BICICLETAS

DIRECCIÓN ESTABLECIMIENTO:

Provincia: GUAYAS Cantón: GUAYAQUIL Parroquia: FEBRES CORDERO Calle: GOMEZ RENDON Número: 5046 Intersección: 28 AVA. - 29 AVA. Referencia: JUNTO AL COMERCIAL PETER PLASS Oficina: LOCAL B Telefono Domicilio: 042467124 Email: deport.cal@hotmail.com Celular: 0990463567

[Faint background stamp and illegible text]

[Handwritten signature]
FIRMA DEL CONTRIBUYENTE

SRI Se verifica que los documentos de identidad y certificado de votación originales presentados pertenecen al contribuyente

Fecha: 13 JUL 2017

[Handwritten signature]
Firma del Servidor Responsable

Usuario: _____ Agencia: CENTENARIO

SERVICIO DE RENTAS INTERNAS

Declaro que los datos contenidos en este documento son exactos y verdaderos, por lo que asumo la responsabilidad legal que de ella se derivan (Art. 97 Código Tributario, Art. 9 Ley del RUC y Art. 9 Reglamento para la Aplicación de la Ley del RUC).

Usuario: MDCF150905

Lugar de emisión: GUAYAQUIL/ROSA BORJA DE Fecha y hora: 13/07/2017 09:57:34

Anexo 2. Evidencias Fotográfica de la Bodega del Comercial Jonma



Nota: Se puede observar que algunas cajas se encuentran en mal estado y que no existe una correcta organización. Adicional, el espacio no abastece para la cantidad de mercadería que dispone el Comercial Jonma.



Nota: Se aprecia en la fotografía que la mayoría de los productos no están perchados para su fácil selección.