



**UNIVERSIDAD TÉCNICA DE AMBATO  
FACULTAD DE CONTABILIDAD Y AUDITORÍA  
CARRERA DE CONTABILIDAD Y AUDITORÍA**

**VIII SEMINARIO DE INGENIERIA EN CONTABILIDAD Y  
AUDITORÍA CPA.**

**TRABAJO DE GRADUACIÓN PREVIO A LA OBTENCIÓN  
DEL TÍTULO DE INGENIERO EN CONTABILIDAD Y  
AUDITORÍA CPA.**

**TEMA:**

**“UTILIZACIÓN DE NORMAS INTERNACIONALES DE  
CONTABILIDAD EN EL ANÁLISIS DE LA  
DESACTUALIZACIÓN DE ARTÍCULOS PARA LA VENTA Y  
SU INCIDENCIA EN EL SOBRE-STOCK DE IMPORTADORA  
*JARAL* EN EL AÑO 2010”.**

**AUTOR: ESTEBAN RICARDO SILVA MERA**

**TUTOR: ING. ERNESTO JARA**

**AMBATO – ECUADOR**

**2011**

## APROBACIÓN DEL TUTOR

Yo, Ing. Ernesto Jara, con C.I. N° 0601731342 en mi calidad de Tutor del trabajo de Graduación sobre el tema **“UTILIZACIÓN DE NORMAS INTERNACIONALES DE CONTABILIDAD EN EL ANÁLISIS DE LA DESACTUALIZACIÓN DE ARTÍCULOS PARA LA VENTA Y SU INCIDENCIA EN EL SOBRE-STOCK DE IMPORTADORA JARAL EN EL AÑO 2010”**, desarrollado por Esteban Ricardo Silva Mera, estudiante del VIII Seminario de Graduación de la Carrera de Contabilidad y Auditoría, considero que dicho Trabajo de Graduación reúne los requisitos tanto técnicos como científicos y corresponde a las normas establecidas en el Reglamento de Graduación de Pregrado, modalidad Seminarios de la Universidad Técnica de Ambato y el normativo para la presentación de Trabajos de Graduación de la Facultad de Contabilidad y Auditoría.

Por lo tanto, autorizo la presentación del mismo ante el organismo pertinente, sea para que sea sometido a evaluación por la Comisión de Calificador designada por el H. Consejo Directivo.

Ambato, 04 de Agosto del 2011

EL TUTOR

-----

Ing. Ernesto Jara

## AUTORÍA DEL TRABAJO DE GRADUACIÓN

Yo, Esteban Ricardo Silva Mera con C.I. N° 180388245-3, tengo a bien indicar que los criterios emitidos en el Trabajo de Graduación: **“UTILIZACIÓN DE NORMAS INTERNACIONALES DE CONTABILIDAD EN EL ANÁLISIS DE LA DESACTUALIZACIÓN DE ARTÍCULOS PARA LA VENTA Y SU INCIDENCIA EN EL SOBRE-STOCK DE IMPORTADORA JARAL EN EL AÑO 2010”**, es original, auténtico y personal, en tal virtud la responsabilidad del contenido de esta investigación, para efectos legales y académicos son de exclusiva responsabilidad del autor y el patrimonio intelectual de la misma Universidad Técnica de Ambato; por lo que autorizo a la Biblioteca de la Facultad de Contabilidad y Auditoría para que haga de esta tesis un documento disponible para su lectura y publicación según las Normas de la Universidad.

Ambato, 04 de Agosto de 2011

AUTOR

-----

Esteban Ricardo Silva Mera

## **APROBACIÓN DEL TRIBUNAL DE GRADO**

El tribunal de grado, aprueba el Trabajo de Graduación, sobre el tema **“UTILIZACIÓN DE NORMAS INTERNACIONALES DE CONTABILIDAD EN EL ANÁLISIS DE LA DESACTUALIZACIÓN DE ARTÍCULOS PARA LA VENTA Y SU INCIDENCIA EN EL SOBRE-STOCK DE IMPORTADORA JARAL EN EL AÑO 2010”**, elaborado por la Sr. Esteban Ricardo Silva Mera, estudiante del VIII Seminario de Graduación, el mismo que guarda conformidad con las disposiciones reglamentarias emitidas por la Facultad de Contabilidad y Auditoría de la Universidad Técnica de Ambato.

Ambato, 19 de Octubre de 2011

Para constancia firma

-----

**ING. MARIO RUBIO**

**PROFESOR CALIFICADOR**

-----

**EC. CARLOS SALTOS**

**PROFESOR CALIFICADOR**

-----

**PRESIDENTE DEL TRIBUNAL**

## **DEDICATORIA**

La presente investigación la dedico con verdadero afecto y gratitud a todas las personas que fueron de apoyo incondicional para el desarrollo de este proyecto.

## **AGRADECIMIENTO**

A la Universidad Técnica de Ambato, a nuestros profesores, asesores y en especial al Ing. Ernesto Jara, ya que día a día contribuyeron para mi formación profesional y moral con sus valiosas enseñanzas, consejos y sobre todo con la rectitud de sus procedimientos.

## INDICE GENERAL

<b>CONTENIDOS</b>	<b>PÁGINA</b>
Carátula	i
Aprobación del Tutor	ii
Autoría del Trabajo	iii
Aprobación del Tribunal de Grado	iv
Dedicatoria	v
Agradecimiento	vi
Índice	vii
Resumen Ejecutivo	xii
<b>CONTENIDO</b>	
Introducción	01

## INDICE

### **1 CAPÍTULO I**

#### **1.1 EL PROBLEMA DE INVESTIGACIÓN**

1.1. Tema de Investigación	03
1.2. Planteamiento del Problema	03

1.2.1. Contextualización	03
Macro	03
Meso	04
Micro	04
1.2.2. Análisis Crítico	05
1.2.3. Prognosis	06
1.2.4. Formulación del Problema	07
1.2.5. Preguntas Directrices	07
1.2.6. Delimitaciones	08
1.3. Justificación de la Investigación	08
1.4. Objetivos	09
1.4.1. General	09
1.4.2. Específicos	09

## **2   CAPÍTULO II**

### **MARCO TEÓRICO**

2.1 Antecedentes	10
2.2 Fundamentación Filosófica	11
2.3. Fundamentación Legal	12
2.4. Categorías Fundamentales	14
2.4.1. Visión dialéctica de conceptualización	16
2.5. Hipótesis	41
2.6. Señalamiento de variables de la hipótesis	41

## **3   CAPÍTULO III**

### **METODOLÓGIA**

3.1. Enfoque	42
3.2. Modalidad básica de la investigación	42



3.2.1. Investigación de Campo	42
3.2.2. Investigación Bibliográfica	42
3.3. Nivel o tipo de investigación	43
3.3.1. Investigación Exploratoria	43
3.3.2. Investigación Descriptiva	43
3.3.3. Investigación Correlacional	43
3.3.4. Investigación Explicativa	43
3.4. Población y Muestra	44
3.5. Operacionalización de variables	47
3.6. Recolección de información	49

#### **4 CAPÍTULO IV**

##### **ANÁLISIS E INTERPRETACION DE LOS RESULTADOS**

4.1 / 4.2 Análisis e Interpretación de los resultados	53
4.3. Verificación de la Hipótesis	63

#### **5 CAPÍTULO V**

##### **CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES**

5.1. Conclusiones	69
5.2. Recomendaciones	69

#### **6 CAPÍTULO V**

##### **PROPUESTA**

6.1. Datos informativos	71
6.2. Antecedentes de la Propuesta	73
6.3. Justificación	73
6.4. Objetivos	74
6.4.1. General	74
6.4.2. Específicos	74
6.5. Análisis de Factibilidad	75
6.6. Fundamentación Científica	76
6.7. Modelo Operativo	76
6.8. Previsión de la Evaluación	86

## **MATERIALES DE REFERENCIA**

- Bibliografía 87
- Anexos 89

RUC

Cronograma de Actividades

Encuesta

## **INDICE DE TABLAS**

TABLA N° 1: Controles Utilizados Con Más Frecuencia	20
TABLA N° 2: Operacionalización de la Variable Independiente	47
TABLA N° 3: Operacionalización de la Variable Dependiente	48
TABLA N° 4: Tabla de Frecuencias Observadas	65
TABLA N° 5: Tabla de Frecuencias Esperadas	66
TABLA N° 6: Tabla de Contingencias	67
TABLA N° 7: Costo Estimado	72
TABLA N° 8: Análisis FODA	77

## **TABLAS DE LAS ENCUESTAS**

Tabla N° 1: Pregunta número 1	54
Tabla N° 2: Pregunta número 2	55
Tabla N° 3: Pregunta número 3	56
Tabla N° 4: Pregunta número 4	57
Tabla N° 5: Pregunta número 5	58
Tabla N° 6: Pregunta número 6	59
Tabla N° 7: Pregunta número 7	60
Tabla N° 8: Pregunta número 8	61
Tabla N° 9: Pregunta número 9	62

## **ÍNDICE DE GRÁFICOS**

GRÁFICO N° 1: Árbol de problemas	05
GRÁFICO N° 2: Superordinación Conceptual	14
GRÁFICO N° 3: Subordinación Conceptual	15
GRÁFICO N° 4: Curva Asimétrica	66

## **GRÁFICOS DE LAS ENCUESTAS**

Gráfico N° 1: Pregunta número 1	54
Gráfico N° 2: Pregunta número 2	55
Gráfico N° 3: Pregunta número 3	56
Gráfico N° 4: Pregunta número 4	57
Gráfico N° 5: Pregunta número 5	58
Gráfico N° 6: Pregunta número 6	59
Gráfico N° 7: Pregunta número 7	60
Gráfico N° 8: Pregunta número 8	61
Gráfico N° 9: Pregunta número 9	62

## RESUMEN EJECUTIVO

El presente trabajo, fue elaborado de acuerdo a los lineamientos e ideales que constituyen los fundamentos del quehacer universitario de los últimos tiempos; lo cual sitúan a la investigación como un hecho tangible, realizable y vital el cual lo desarrollaremos en cuatro capítulos.

En el primer capítulo, vamos a encontrar el problema a resolver en la investigación éste será el punto de partida para el presente trabajo ya que aquí plantearemos el problema con sus respectivas causas y efectos y encontraremos las variables dependiente e independiente, la cual nos va a servir para seguir desarrollando la investigación.

En el segundo capítulo estudiaremos conceptos y teorías relacionados directamente con nuestra investigación y daremos nuestro criterio personal referente a cada uno de los mismos, en este capítulo también encontraremos antecedentes investigativos que no son otra cosa que trabajos realizados referente al tema a investigar en los cuales nos apoyaremos, de igual manera encontraremos la Fundamentación Filosófica que nos enseñará los principios mas generales que organizan y guían el conocimiento a la realidad.

En el tercer capítulo veremos que metodología se va a utilizar en la investigación cual es el enfoque preponderante, que modalidad de investigación vamos a aplicar, determinaremos la población y su muestra correspondiente para la aplicación de instrumento de recolección de datos.

En el cuarto capítulo haremos el análisis y procesamiento de los datos ya recolectados anteriormente, los cuales entregaran el resultado con el fin de cuantificar el problema estudiado y así dar tratamiento al mismo.

En el quinto capítulo una vez realizado el análisis respectivo y con datos fiables de la empresa se procede a dar conclusiones y recomendaciones las mismas que serán planteadas en este capítulo.

En el sexto y último capítulo se atribuyen las recomendaciones planteadas en el capítulo anterior y se precede con la ejecución de la propuesta que permita solucionar el problema planteado haciendo referencia a como vamos a realizar y que se utilizó en el transcurso de la investigación de igual manera se detallara como será la distribución de tiempo en la realización del presente trabajo.

## INTRODUCCION

Desde los inicios de la humanidad el hombre sintió la necesidad de implementar un sistema que les permita conocer el movimiento económico que genera una actividad que brinde rentabilidad y por ende una situación económica estable.

En la actualidad la sociedad en la que vivimos esta globalizada por lo que es preciso el uso de tecnologías para el procesamiento de datos que generan las empresas, transformándoles en una información eficaz que permita una correcta toma de decisiones para poder evitar sujeciones o mas comúnmente conocidos estancamientos de recursos y la quiebra de las pymes, para de ésta manera asegurar la permanencia de las mismas en la sociedad.

La provincia de Tungurahua se ha convertido en una unidad de desarrollo socio-económico, debido a su crecimiento a pasos agigantados tanto en nivel de población, comercialización, empresarial, etc.; generando así la creación de nuevas empresas, con el fin de aportar al crecimiento y desarrollo de la provincia y así generar fuentes de trabajo para que las familias tengan ingresos de les permita mejorar su calidad de vida.

También se hará énfasis en la elaboración de nuevas políticas que ayuden a las vigentes con los propósitos de la empresa en estudio, ya que hoy en día todas las empresas deben implementarlas y ejecutarlas, esto ayudara a un buen desarrollo tanto laboral, económico, y material, debido a que estarán regidos a normas de cumplimientos que ayudara en un futuro a no tener conflictos que perjudiquen a la institución.

Para lograr el objetivo propuesto, se presenta la aplicación de un sistema de control en la empresa, en este caso la NIC 2, para de esta forma contribuir con el desarrollo de la misma, implantando políticas y normas que deberán ser cumplidas y respetadas por toda la empresa para su crecimiento financiero.

# **CAPÍTULO I**

## **EL PROBLEMA**

### **1.1. TEMA**

“Utilización de normas internacionales de contabilidad en el análisis de la desactualización de artículos para la venta y su incidencia en el sobre-stock de importadora *JARAL* en el año 2010”.

### **1.2. PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA**

#### **1.2.1 Contextualización**

##### **– Contexto macro**

En la época globalizada que vivimos en la actualidad y precisamente en nuestra sociedad se ha visto que en los sectores comercio-productivos existe un descuido y a la vez un precario control y seguimiento de sus haberes y gestiones, siendo preciso el uso de tecnologías y técnicas más especializadas para el procesamiento de datos que generan las empresas, transformándoles en información eficaz que permita una correcta toma de decisiones y de ésta manera asegurar la permanencia de las mismas a largo plazo.

En nuestro país, la mayoría de sociedades descuida el registro de datos o a su vez lo realiza de mala manera, lo que provoca que al poco tiempo de su creación éstas se liquiden, presenten incongruencias en sus resultados y además que incumplen con la Ley de Régimen Tributario Interno y su Reglamento, la misma Superintendencia de Compañías y otras leyes afines.



## – Contexto meso

La provincia de Tungurahua se ha convertido en una unidad de desarrollo socio-económico, debido a que está creciendo a pasos agigantados tanto a nivel de población, comercialización empresarial, importación, entre otras; generando así la creación de nuevas empresas, con el fin de aportar al crecimiento y desarrollo de la provincia, generar fuentes de trabajo para que las familias tengan ingresos que les permita tener un mejor nivel de vida, puedan seguir adelante y superarse, lo que impulsa la competencia económica.

En este afán de desarrollo las sociedades tienden a descuidar el proceso de actualización de productos que deben llevar a cabo para ofrecer nuevos y actualizados artículos al mercado, provocando así una sujeción de sus artículos para la venta, lo que generalmente disminuye de manera considerable la generación de utilidades por motivo de ventas escasas.

En el caso específico de repuestos vehiculares, es una actividad comercial muy importante, ya que en nuestra ciudad el parque automotor ha tenido un constante crecimiento a lo largo de la última década, y es por esa razón que día a día los clientes necesitan cada vez mayor cantidad de repuestos para los mismos.

## – Contexto micro

Por medio de la información proporcionada por la Gerencia de *JARAL*, nos indica que el principal problema en la misma es la sujeción comercial que provoca grandes problemas a considerar, falta de generación de una información oportuna, veraz y a tiempo de sus operaciones. Hace gran tiempo atrás la Importadora *JARAL* acarrea problemas de esta índole provocando un desconocimiento general de

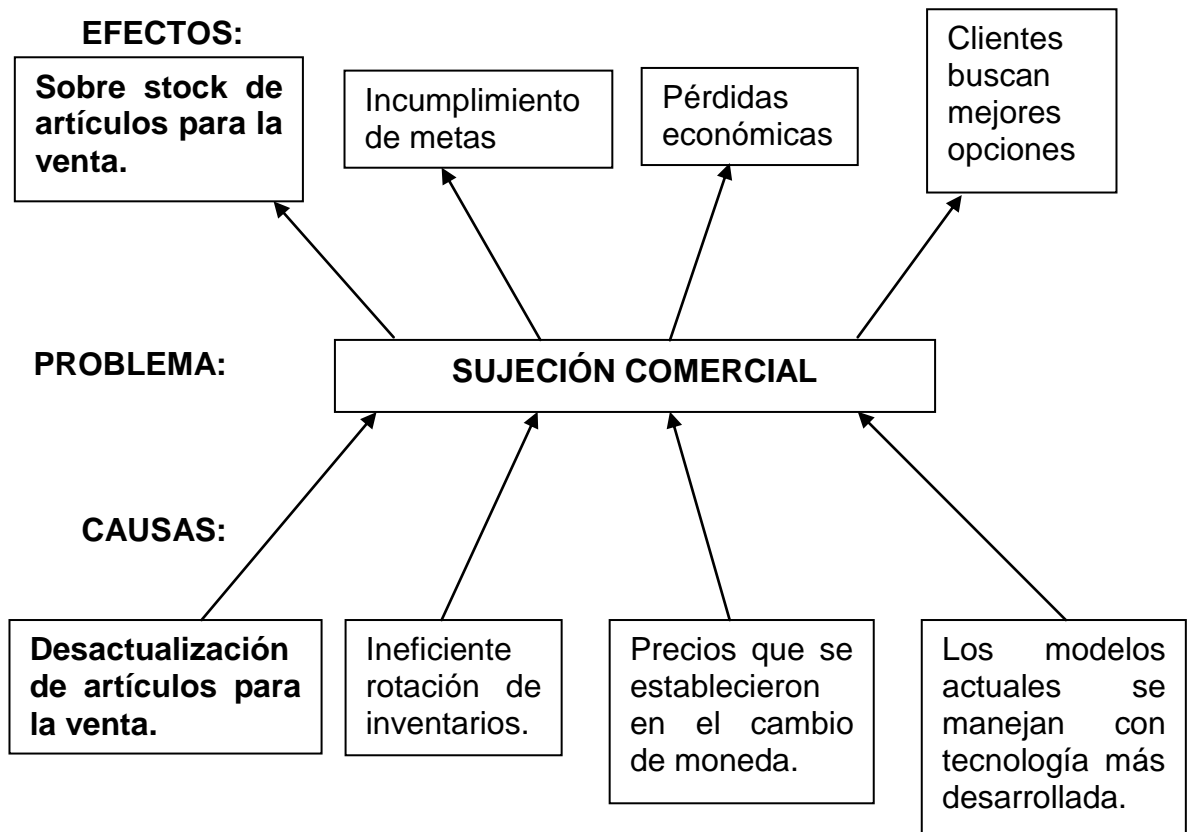
su flujo de inventarios y estos a su vez las pérdidas que generarían a la empresa año tras año.

Muchos de sus clientes se encuentran insatisfechos e inconformes, pues en las épocas de mayor demanda no cuenta con un stock amplio, variado y lo suficientemente actualizado como para cubrir las necesidades de sus clientes por lo cual se considera ha perdido a un sector importante de sus consumidores.

Si bien es cierto, estos problemas ocurridos impiden que *JARAL* pueda desarrollarse de mejor manera, considerando que es una de las principales Importadoras de esta ciudad.

### 1.2.2 Análisis crítico

#### – Árbol de problemas



### – Relación causa – efecto

La Importadora *JARAL*, es una sociedad obligada a llevar contabilidad pero pese a eso ha venido acarreado un problema de desactualización de artículos para la venta de hace años, el cual ha impedido mantener un nivel regular de utilidades, por ende no se puede establecer de manera exacta la influencia que tiene esta dificultad dentro de la empresa.

por lo tanto es necesario implementar y aplicar políticas de acuerdo a las normas e índices financieros vigentes que ayuden a optimizar la salida de las existencias que posee *JARAL*, y así mejorar los resultados que se originen de la actividad comercial.

### 1.2.3 Prognosis

Si la Importadora *JARAL* no evita la sujeción comercial, en un futuro no muy lejano va a tener serios problemas internamente ya que continuarán disminuyendo sus utilidades y por ende el desarrollo que todos sus accionistas esperan y confían actualmente. Poco a poco se convertirá en una empresa insolvente con enormes problemas económicos principalmente hacia sus proveedores e inclusive tributariamente hablando, con el Servicio de Rentas Internas.

Cada vez va ir perdiendo más clientes debido a que no satisface sus exigencias, así como también va a tener pérdidas económicas por no tener a quien vender sus productos.

El no contar con artículos para la venta variadas y actualizadas contrastaría la tendencia a desarrollo tecnológico que se presenta en toda actividad comercial, de esta manera se continuará tratando incorrectamente los inventarios a ofertar.

El permanecer con el desconocimiento del nivel exacto de este problema en la empresa no permitirá que pueda realizar buenas inversiones que contribuyan a aumentar su capital y obtener buenas utilidades.

Incluso a causa de la presente decadencia económica, al no poder defenderse de la agresiva competencia también llegaría a liquidarse definitivamente por no cumplir los objetivos ya establecidos.

#### **1.2.4 Formulación del problema**

¿Es la desactualización de artículos para la venta, la principal causa de la sujeción comercial, lo que conlleva a que *JARAL* presente un sobre stock en el año 2010?

- **Variable Independiente:** Desactualización de artículos para la venta.
- **Variable Dependiente:** Sobre-stock

#### **1.2.5 Preguntas directrices**

- ¿La desactualización de artículos para la venta es lo que ha provocado el presente sobre-stock?
- ¿Son altos los costos de almacenamiento en Importadora *JARAL*?
- ¿Con la implantación de la NIC 2 se podrá solucionar el principal problema de Importadora *JARAL* que ha mantenido durante varios años?

### 1.2.6 Delimitaciones

- Campo: Financiero
- Área: Contabilidad
- Aspecto: Sobre-stock de artículos para la venta
- Temporal: Este problema se suscita desde el año 2000. El tiempo de investigación será de enero a julio del 2011.
- Espacial: Esta investigación se va a realizar en la Importadora *JARAL*, que se encuentra ubicada en la provincia de Tungurahua, cantón Ambato, parroquia Huachi Loreto, calle Av. Rumiñahui s/n y Av. Los Chasquis frente al redondel DE Rumiñahui.

### 1.3. JUSTIFICACIÓN

El presente proyecto se justifica por el interés que tiene la Importadora *JARAL* en combatir el problema de sobre stock de artículos para la venta que le ayude a la mejorar la fluctuación de las mismas para así obtener mejores utilidades, mayores beneficios y un control de sus actividades en base a confiables Estados Financieros.

De este a modo, al aplicar este proyecto de investigación encontramos a varios beneficiarios, por mencionar: la empresa es la beneficiaria principal puesto que una vez que se hayan resuelto los problemas de sobre stock, *JARAL* podrá competir de mejor manera y ofrecer productos que el mercado necesite; los clientes, ya que una vez que se oferten productos actualizados y que sean mas solicitados, el cliente tendrá mas apertura a

dicha variedad; el alumno, puesto que al aplicar los conocimientos adquiridos se puede solucionar un problema a nivel profesional, y de esta manera cumplir con la etapa final de graduación y finalmente, la Universidad por que un estudiante estará capacitado y formado para cumplir con responsabilidad y objetividad la profesión para la cual fue instruido.

Este trabajo es viable y factible porque el financiamiento será propio, a más de contar con el apoyo de los socios y trabajadores de Importadora *JARAL* se cuenta con la información y los instrumentos necesarios para su realización.

## **1.4. OBJETIVOS**

### **1.4.1. Objetivo General**

Profundizar sobre la consecuencia de la desactualización de artículos para la venta en el sobre stock de Importadora *JARAL*, para mejorar el ciclo comercial con la aplicación de mecanismos, normas y políticas adecuadas.

### **1.4.2. Objetivos Específicos**

- Analizar la desactualización de artículos para la venta y establecer un margen exacto del sobre stock en Importadora *JARAL*.
- Determinar el nivel de la rotación de inventarios para establecer los costos adicionales de almacenamiento.
- Proponer en la empresa la aplicación de la NIC 2 adaptada a la realidad económica-financiera de la importadora para optimizar el ciclo comercial.



## **CAPITULO II**

### **MARCO TEORICO**

#### **2.1. ANTECEDENTES**

La investigación que se va a realizar existe estudios similares en lo que corresponde al tema dentro de la experiencia de diversas entidades que a causa de presentar sobre-stock en sus artículos para la venta, sufriendo pequeñas y considerables pérdidas económicas, tomando en cuenta la situación financiera que ha sufrido nuestro medio.

Tomando en cuenta el trabajo de Gloria Chiluisa con el tema: "Aplicación de control interno de inventarios como herramienta para toma de decisiones en "comercial maya" 2005 de la ciudad de Ambato.", indica que el propósito fundamental de la contabilidad es proporcionar información financiera sobre una entidad económica en este caso tratándose específicamente hacia los artículos para la venta. Quienes toman decisiones para adquisiciones y ventas necesitan información financiera y el respectivo flujo de inventarios de una empresa para ayudarse en la planeación y el control de las actividades de la organización. Esta información la requieren propietarios, inversionistas potenciales, gobierno, etc.; quienes han proporcionado dinero a la empresa o quienes tienen algún interés en el negocio que puede servirse de información sobre su posición financiera y resultados de sus operaciones.

Que concuerda con Santiago Abreu en su trabajo denominado "Propuesta de investigación para la elaboración y presentación del informe final del curso de equivalencia no. 273 optativo a la tesis de grado de la facultad de ciencias económicas y sociales no. 41 para la licenciatura de administración de empresas" en la ciudad de San Juan de la Maguana, R. D.- (República Dominicana) del año 2003; manifiesta que, el papel de un confiable control de inventarios es desarrollar y comunicar información



veraz y oportuna, de este modo se hace evidente la conveniencia que representa la implementación y uso de adecuados controles de inventarios en organizaciones en nuestro medio como a nivel mundial, ya que la novedosa y útil ciencia contable con la que se cuenta y las necesidades de acceso y transferencia de información contable en las organizaciones lo solicitan, situación que normalmente conlleva al uso de computadoras como un medio de comunicación ágil y para el tratamiento de grandes volúmenes de información en un tiempo muy reducido. A nivel local, estas tecnologías computacionales permiten mejorar la comunicación y la transferencia de información pero a su vez traen consigo un reto para los desarrolladores de software que deben de superarse y superar los sistemas desarrollados con anterioridad, de esta forma generar software de una calidad mucho mayor a sus antecesores y promover grandes impactos positivos en las empresas que implementan el software desarrollado.

A nivel mundial es necesario realizar actividades para promover el uso de sistemas computacionales o software, para de esta forma generar un aporte a la sociedad desarrollando software de calidad e incrementar los beneficios en las empresas por medio de los sistemas de información desarrollables, en ese sentido el soporte de estas actividades se denomina ingeniería del software que tiene como objetivo desarrollar software de calidad.

## **2.2. FUNDAMENTACIÓN FILOSÓFICA**

La presente investigación se realizará dentro del paradigma crítico propositivo que se refiere a proponer nuevas soluciones a los problemas o defectos que se expongan en la institución que me permitirá conocer el problema planteado tanto en el aspecto teórico como práctico, permitiendo cuantificar las causas y efectos del problema.

Además se fundamenta en el paradigma positivista que según **Kolakowski (1988: Internet)**, el positivismo es un conjunto de reglamentaciones que rigen el saber humano y que tiende a reservar el nombre de “ciencia” a las operaciones observables en la evolución de las ciencias modernas de la naturaleza. El positivismo ha dirigido en particular sus críticas contra los desarrollos metafísicos de toda clase, por tanto, contra la reflexión que no puede fundar enteramente sus resultados sobre datos empíricos, o que formula sus juicios de modo que los datos empíricos no puedan nunca refutarlos.

Según **Zambrano Mercedes (2003: Internet)**, el enfoque positivista asume que es posible establecer las causas de los hechos. En la concepción dialéctica del conocimiento se parte de que los fenómenos tienen múltiples factores asociados y no unas pocas causas, por esta razón, no interesa enfocar el estudio en la óptica causa-efecto. Interesa en este enfoque más bien el abordaje de los procesos y sus propias particularidades, estudiando los esquemas de relaciones complejas y no tanto la búsqueda de relaciones determinadas de causa y efecto.

### **2.3. FUNDAMENTACIÓN LEGAL**

#### **Ley Orgánica de Régimen Tributario Interno, Sección II, Capítulo VI, Contabilidad y Estados Financieros,**

Art. 19.- Obligación de llevar contabilidad.- Están obligadas a llevar contabilidad y declarar el impuesto en base a los resultados que arroje la misma todas las sociedades. También lo estarán las personas naturales y sucesiones indivisas que al primero de enero operen con un capital o cuyos ingresos brutos o gastos anuales del ejercicio inmediato anterior, sean superiores a los límites que en cada caso se establezcan en el

Reglamento, incluyendo las personas naturales que desarrollen actividades agrícolas, pecuarias, forestales o similares.

Las personas naturales que realicen actividades empresariales y que operen con un capital u obtengan ingresos inferiores a los previstos en el inciso anterior, así como los profesionales, comisionistas, artesanos, agentes, representantes y demás trabajadores autónomos deberán llevar una cuenta de ingresos y egresos para determinar su renta imponible.

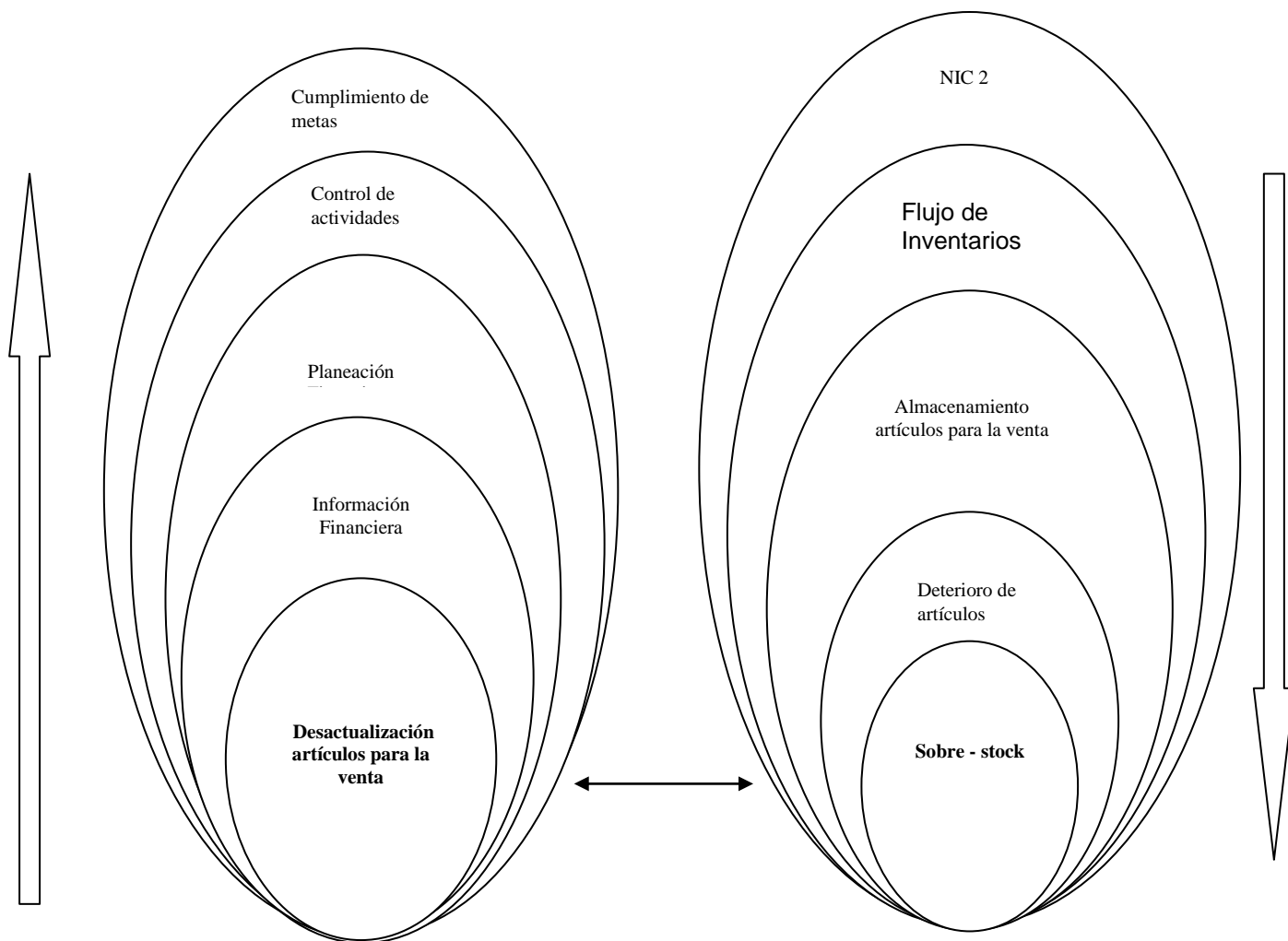
Art. 20.- Principios generales.- La contabilidad se llevará por el sistema de partida doble, en idioma castellano y en dólares de los Estados Unidos de América, tomando en consideración los principios contables de general aceptación, para registrar el movimiento económico y determinar el estado de situación financiera y los resultados imputables al respectivo ejercicio impositivo.

Art. 21.- Estados financieros.- Los estados financieros servirán de base para la presentación de las declaraciones de impuestos, así como también para su presentación a la Superintendencia de Compañías y a la Superintendencia de Bancos y Seguros, según el caso. Las entidades financieras así como las entidades y organismos del sector público que, para cualquier trámite, requieran conocer sobre la situación financiera de las empresas, exigirán la presentación de los mismos estados financieros que sirvieron para fines tributarios.

## 2.4. CATEGORÍAS FUNDAMENTALES

### Gráficos de inclusión interrelacionados

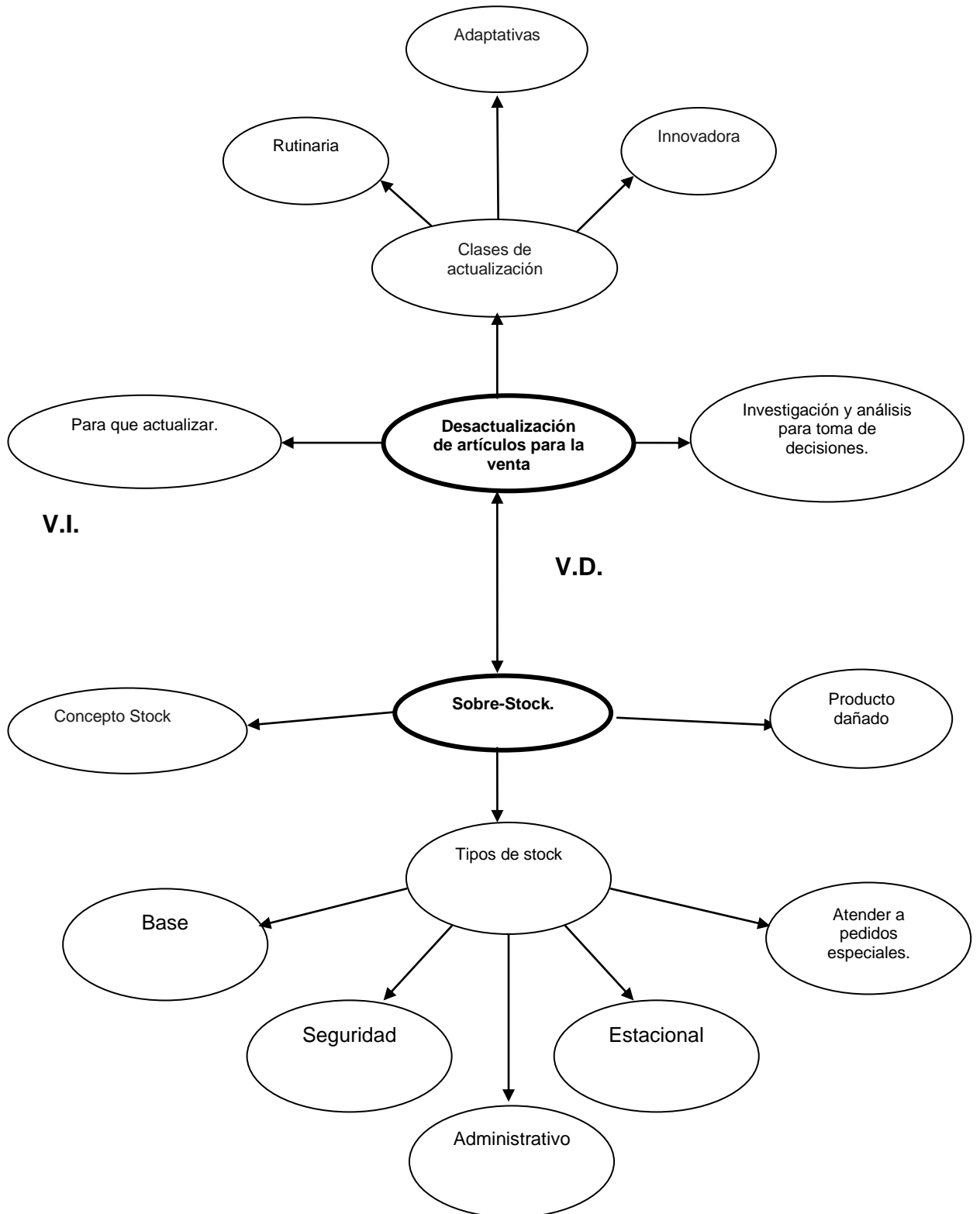
### Superordinación Conceptual



**Variable Independiente**  
**Dependiente**

**Variable**

## Subordinación conceptual



## **2.4.1 Visión dialéctica de conceptualización**

### **2.4.1.1. Marco conceptual de la variable independiente**

#### **Cumplimiento de metas.**

Procedimiento para la definición de metas:

El proceso de definición de metas consiste en el establecimiento anticipado de resultados observables y medibles, que se desean alcanzar en forma programada; con la intención de cumplir con los objetivos del área de la unidad administrativa, de la dependencia o entidad, en un periodo anual.

El propósito fundamental del establecimiento y definición de metas es la medición de logros específicos, ya que éstos deben arrojar datos cuantificables que permitan verificar el avance y/o resultados obtenidos. Dichos logros se verán reflejados en aportaciones a la dependencia o entidad.

Derivado de lo anterior, y con el objeto de apoyar a los jefes inmediatos responsables de este proceso, e independientemente de la naturaleza del trabajo que tengan que desarrollar los servidores públicos bajo su mando, se ha estructurado el siguiente método que facilitará el establecimiento y definición de dichas metas; razón por la cual, deberán cubrirse las etapas aquí establecidas.

#### **Etapas I. Determinación del propósito general del área a su cargo, identificando:**

- El objetivo esencial del área.
- Las funciones que se desarrollan.
- Lo que se debe realizar para desarrollar dichas funciones en forma adecuada.
- Áreas de oportunidad que deben mejorarse de manera inmediata.

**Etapa II. Identificación de las actividades clave del área a su cargo y definición de los objetivos prioritarios de la misma; para lo cual, se deberá:**

- Examinar todas las actividades que se desarrollan cotidianamente, para establecer un orden de importancia.
- Determinar y establecer la prioridad a aquellas actividades que mayor importancia e impacto tengan en el área.
- Definir los objetivos prioritarios del área en cuestión, mismos que deberán ser alcanzados con la realización de las actividades clave que fueron ya definidas; para ello, el responsable de este proceso deberá:
- Establecer un número limitado de objetivos generales que deberán alcanzarse en un periodo determinado.
- Definir los objetivos con precisión, para poder delimitar específicamente los resultados esperados.
- Seleccionar los objetivos, en función del valor de impacto que tienen en los resultados que debe lograr el área.

**Etapa III. Identificar el propósito de trabajo de cada uno de los integrantes del área; para lo cual es necesario:**

Establecer el vínculo existente entre los objetivos del área, con el propósito del trabajo de cada uno de los integrantes de la misma.

Identificar qué necesitan los servidores públicos que desarrollan las actividades, para cumplir en forma efectiva con sus responsabilidades.

Determinar la contribución que se espera de los servidores públicos para alcanzar los objetivos del área.

**Etapa IV. Preparar un listado de las posibles metas que debe alcanzar el personal bajo su mando; para que, con base en el**

conocimiento que tenga de las funciones del área y del propósito de cada puesto, elabore un borrador con las metas que reflejen actividades que se han considerado importantes para desarrollarse por cada uno de los integrantes del área; solicite a su personal que elabore también un borrador de sus propias metas que considere importantes a desarrollar, comprobando para tal efecto que estén vinculadas a los objetivos del área y referidas a resultados o situaciones específicas que consideren los aspectos más importantes del trabajo para que sean alcanzadas en un periodo de tiempo determinado dentro del período anual de evaluación.

### **Etapas V. Establecimiento de metas**

Para la definición de metas que propongan tanto el jefe inmediato como el colaborador, mediante las cuales se habrá de medir el grado de avance del trabajo por desarrollar y el cumplimiento de los objetivos preestablecidos, se recomiendan las siguientes reglas:

- Establezca cada meta de de manera precisa y cuantificable.
- Redacte claramente las metas, tomando en cuenta, para tal efecto, lo siguiente:
- Use un verbo activo que haga hincapié en la realización, por ejemplo: analizar, revisar, elaborar, apoyar, etc.
- Determine un resultado específico que pueda medirse tanto de manera cuantitativa como cualitativa.
- Especifique un tiempo o fecha límite para alcanzar la meta.
- Mencione únicamente las metas establecidas y la fecha de realización, haciendo caso omiso del por qué y el cómo, además procure que las metas sean retadoras pero alcanzables.
- Confronte la definición de las metas con las políticas existentes y los procedimientos de la organización; en caso de conflicto, modifique las metas que no concuerden.



- Discuta su borrador de metas con el borrador de su personal hasta alcanzar un consenso que permita definir, con un acuerdo mutuo, el establecimiento de las cuatro metas prioritarias y los resultados que se pretenden lograr, ya que las metas serán viables en la medida en que cuenten con el compromiso personal del servidor público responsable de su realización.

### **Control de actividades**

Existen cuatro factores que deben ser considerados al aplicar el proceso de control.

1. Cantidad
2. Tiempo
3. Costo
4. Calidad

Los tres primeros son de carácter cuantitativo y el último es eminentemente cualitativo.

El factor cantidad se aplica a actividades en la que el volumen es importante.

A través del factor tiempo se controlan las fechas programadas.

El costo es utilizado como un indicador de la eficiencia administrativa, ya que por medio de él se determinan las erogaciones de ciertas actividades.

La calidad se refiere a las especificaciones que deben reunir un cierto producto o ciertas funciones de la empresa.

### **Controles Utilizados Con Más Frecuencia En Los Factores Del Control**

<b>Cantidad</b>	<b>Tiempo</b>	<b>Costo</b>	<b>Calidad</b>
Presupuestos	Estudios de	Presupuestos	Evaluación de la

	tiempos		actuación
Estimaciones	Fechas límite	Costo por metro cuadrado	Pruebas psicológicas
Productos terminados	Programas	Costos estándar	Inspecciones visuales
Unidades vendidas	Tiempo máquina	Pronósticos	Coeficientes
Unidades rechazadas	Medición del trabajo	Contabilidad	Rendimiento del personal
Inventarios de personal	Procedimientos	Productividad	Informes
Medición del trabajo	Estándares	Rendimiento	Procedimientos
Pronósticos			Estándares
Control de inventarios			Calificación de méritos

### Importancias Del Control

- Establece medidas para corregir las actividades, de tal forma que se alcancen los planes exitosamente.

- Se aplica a todo: a las cosas, a las personas y a los actos. Determina y analiza rápidamente las causas que pueden originar desviaciones para que no vuelvan a presentarse en el futuro.
- Localiza los sectores responsables de la administración, desde el momento en que se establecen medidas correctivas.
- Proporciona información acerca de la situación de la ejecución de los planes, sirviendo como fundamento al reiniciarse el proceso de la planeación.  
Reduce costos y ahorra tiempo al evitar errores.
- Su aplicación incide directamente en la racionalización de la administración y consecuentemente, en el logro de la productividad de todos los recursos de la empresa.

### **Tipos De Controles**

**Control preliminar.** Este control tiene lugar antes de principiar operaciones e incluye la creación de políticas, procedimientos y reglas diseñadas para asegurar que las actividades planeadas serán ejecutadas con propiedad. La consistencia en el uso de las políticas y procedimientos es promovida por los esfuerzos del control.

**Control concurrente.** Este control tiene lugar durante la fase de la acción de ejecutar los planes e incluye la dirección, vigilancia y sincronización de las actividades, según ocurran.

**Control de retroalimentación.** Este tipo de control se enfoca sobre el uso de la información de los resultados anteriores, para corregir posibles desviaciones futuras del estándar aceptable.

## Áreas Del Control

El control, actúa en todas las áreas y en todos los niveles de una empresa. Prácticamente todas las actividades de una empresa están bajo alguna forma de control o monitoreo.

Preferentemente debe abarcar las funciones básicas y áreas clave de resultados como:

- **Control de producción.** La función del control en esta área busca el incremento de la eficiencia, la reducción de costos, y la uniformidad y mejora de la calidad del producto, aplicando técnicas como estudios de tiempos y movimientos, inspecciones, programación lineal, análisis estadísticos y gráficas.
- **Control de calidad.** Se refiere a la vigilancia que debe hacerse para comprobar una calidad específica tanto en materias primas como en los productos terminados; establece límites aceptables de variación en cuanto al color, acabado, composición, volumen, dimensión, resistencia, etc.
- **Control de inventarios.** Se encarga de regular en forma óptima las existencias en los almacenes tanto de refacciones como de herramientas, materias primas, productos en proceso y terminados; protegiendo a la empresa de costos innecesarios por acumulación o falta de existencias en el almacén.
- **Control de compras.** Esta función verifica el cumplimiento de actividades como: a) Selección adecuada de los proveedores, b) Evaluación de la cantidad y calidad especificadas por el departamento solicitante, c) Control de los pedidos desde el momento

de su requisición hasta la llegada del material, d) Determinación del punto de pedido y reorden, e) Comprobación de precios.

- **Control de mercadotecnia.** Se efectúa mediante el estudio de informes y estadísticas donde se analiza si las metas de mercadeo se han cumplido o no; comprende áreas tales como las ventas, desarrollo de productos, distribución, publicidad y promoción.
- **Control de ventas.** Los pronósticos y presupuestos de ventas son esenciales para el establecimiento de este control. La función de este sistema sirve para medir la actuación de la fuerza de ventas en relación con las ventas pronosticadas y adoptar las medidas correctivas adecuadas.
- **Control de finanzas.** Proporciona información acerca de la situación financiera de la empresa y del rendimiento en términos monetarios de los recursos, departamentos y actividades que la integran.
- **Control de recursos humanos.** Su función es la evaluación de la efectividad en la implantación y ejecución de todos y cada uno de los programas de personal y del cumplimiento de los objetivos de este departamento, aplicando la evaluación al reclutamiento y selección, capacitación y desarrollo, motivación, sueldos y salarios, seguridad e higiene y prestaciones.

## **Análisis Estadístico**

Es muy importante para un buen control los análisis estadísticos de los innumerables aspectos de la operación de un negocio o empresa, así como la presentación clara de estos, ya sean históricos o de pronóstico.

La mayor parte de los administradores comprenden mejor los datos estadísticos cuando se le presenta en forma gráfica, allí se representan mejor tendencias y relaciones.

Los datos deben ser presentados en forma tal que puedan realizarse comparaciones con ciertos estándares. Ejemplo: ¿Qué significa un aumento del 3 al 10%, o una reducción en las ventas o los costos?, ¿Qué era lo que se esperaba? ¿Cuál era el estándar? ¿Qué tan seria es la desviación? ¿Quién es el responsable?

Puesto que ningún administrador puede hacer nada con respecto al pasado, es esencial que los reportes estadísticos muestren tendencias para que las personas que los observan puedan extrapolar y estimar el rumbo, o tendencia. Esto significa que la mayor parte de los datos, cuando se presentan en gráficas, deben estar disponibles en promedios de tiempos para eliminar las variaciones debidas a períodos contables, factores estacionales, ajustes contables y otras variaciones asociados con tiempos determinados.

La gráfica de Gantt: Aunque el concepto es simple, esta gráfica, que muestra las relaciones de tiempo entre los eventos de un programa de producción, se ha considerado como la innovación revolucionaria de la administración. Lo que Gantt identificó fue que las metas totales del programa deben considerarse como una serie de planes derivados (eventos) interrelacionados, que las personas pueden comprender y seguir. Los progresos más importantes de este tipo de control reflejan este principio simple y también principios básicos de control como la elección de elementos estratégicos o críticos de un plan para verificarlos en forma cuidadosa.

La técnica del PERT (Técnica De Revisión Y Evaluación De Programas): se utiliza se utiliza en forma amplia en muchas operaciones y en particular en proyectos de construcción. Esta técnica capacita a los administradores para saber que tendrán problemas en áreas como costos o entregas a tiempo, a menos que tomen una acción ahora mismo.

El Pert obliga a los administradores a planear debido a que es imposible hacer un análisis del tiempo y eventos sin planeación y sin observar como encajan entre sí los elementos. Además, impone la planeación en toda línea de autoridad, debido a que cada administrador subordinado debe planear el evento del que es responsable.

Concentra la atención en elementos críticos que pueden requerir corrección y hace posible una clase de control con alimentación hacia delante, una demora afectaría a los eventos subsecuentes y posiblemente a todo el proyecto, a menos que el administrador pueda de alguna manera recuperar el tiempo reduciendo el de alguna otra actividad en el futuro.

El sistema de red con sus subsistemas hace posible dirigir reportes y presiones para emprender acciones al lugar apropiado y al nivel adecuado de organización, en el momento oportuno.

PERT no es una panacea. No lleva a cabo la planeación, aunque la impone. No hace que el control sea automático, aunque establece un ambiente el que es posible apreciar y utilizar principios sólidos de control.

### **Planeación.**

Antes de iniciar cualquier acción administrativa, es imprescindible determinar los resultados que pretende alcanzar el grupo social, así como

las condiciones futuras y los elementos necesarios para que éste funcione eficazmente. Esto sólo se puede lograr a través de la planeación. Carecer de estos fundamentos implica graves riesgos, desperdicio de esfuerzos y de recursos, y una administración por demás fortuita e improvisada.

Por estas razones es que la planeación precede a las demás etapas del proceso administrativo, ya que planear implica hacer la elección de las decisiones más adecuadas acerca de lo que se habrá de realizar en el futuro. La planeación establece las bases para determinar el elemento riesgo y minimizarlo. La eficiencia en la ejecución depende en gran parte de una adecuada planeación, y los buenos resultados no se logran por sí mismos: es necesario planearlos con anterioridad. Antes de emitir una definición de la planeación, se analizarán algunas emitidas por los autores más reconocidos, con el fin de obtener los elementos comunes a dicho concepto:

"La planeación consiste en fijar el curso concreto de acción que ha de seguirse, estableciendo los principios que habrán de orientarlo, la secuencia de operaciones para realizarlo, y la determinación de tiempos y números necesarios para su realización". **A. Reyes Ponce.**

"Determinación del conjunto de objetivos por obtenerse en el futuro y el de los pasos necesarios para alcanzarlos a través de técnicas y procedimientos definidos" **Ernest Dale.**

"Planeación es la selección y relación de hechos, así como la formulación y uso de suposiciones respecto al futuro en la visualización y formulación de las actividades propuestas que se cree sean necesarias para alcanzar los resultados esperados" **George R. Terry.**

"La planeación es el primer paso del proceso administrativo por medio del cual se define un problema, se analizan las experiencias pasadas y se embozan planes y programas" **J. A. Fernández Arenas.**

"La planeación consiste en determinar los objetivos y formular políticas, procedimientos y métodos para lograrlos" **L. J. Kazmier.**



"Sistema que comienza con los objetivos, desarrolla políticas, planes, procedimientos, y cuenta con un método de retroalimentación de información para adaptarse a cualquier cambio en las circunstancias" **Burt K. Scanlan.**

"Método por el cual el administrador ve hacia el futuro y descubre los alternativos cursos de acción, a partir de los cuales establece los objetivos" **Joseph L. Massie.**

"Planear es el proceso para decidir las acciones que deben realizarse en el futuro, generalmente el proceso de planeación consiste en considerar las diferentes alternativas en el curso de las acciones y decidir cual de ellas es la mejor" **Robert N. Anthony.**

## **Información Financiera**

Los dueños y gerentes de negocios necesitan tener información financiera actualizada para tomar las decisiones correspondientes sobre sus futuras operaciones. La información financiera de un negocio se encuentra registrada en las cuentas del mayor. Sin embargo, las transacciones que ocurren durante el período fiscal alteran los saldos de estas cuentas. Los cambios deben reportarse periódicamente en los estados financieros.

En el complejo mundo de los negocios, hoy en día caracterizado por el proceso de globalización en las empresas, la información financiera cumple un rol muy importante al producir datos indispensables para la administración y el desarrollo del sistema económico.

La contabilidad es una disciplina del conocimiento humano que permite preparar información de carácter general sobre la entidad económica. Esta información es mostrada por los estados financieros. La expresión "estados financieros" comprende: Balance general, estado de ganancias y pérdidas, estado de cambios en el patrimonio neto, estado de flujos de

efectivo (EFE), notas, otros estados y material explicativo, que se identifica como parte de los estados financieros.

Las características fundamentales que debe tener la información financiera son utilidad y confiabilidad.

La utilidad, como característica de la información financiera, es la cualidad de adecuar ésta al propósito de los usuarios, entre los que se encuentran los accionistas, los inversionistas, los trabajadores, los proveedores, los acreedores, el gobierno y, en general, la sociedad.

La confiabilidad de los estados financieros refleja la veracidad de lo que sucede en la empresa.

### **Estados Financieros**

Estados financieros que presenta a pesos constantes los recursos generados o utilidades en la operación, los principales cambios ocurridos en la estructura financiera de la entidad y su reflejo final en el efectivo e inversiones temporales a través de un periodo determinado. La expresión "pesos constantes", representa pesos del poder adquisitivo a la fecha del balance general (último ejercicio reportado tratándose de estados financieros comparativos).

Algunos estados financieros

### **Estado Financiero Proyectado**

Estado financiero a una fecha o periodo futuro, basado en cálculos estimativos de transacciones que aún no se han realizado; es un estado estimado que acompaña frecuentemente a un presupuesto; un estado proforma.

## **Estados Financieros Auditados**

Son aquellos que han pasado por un proceso de revisión y verificación de la información; este examen es ejecutado por contadores públicos independientes quienes finalmente expresan una opinión acerca de la razonabilidad de la situación financiera, resultados de operación y flujo de fondos que la empresa presenta en sus estados financieros de un ejercicio en particular.

## **Estados Financieros Consolidados**

Aquellos que son publicados por compañías legalmente independientes que muestran la posición financiera y la utilidad, tal como si las operaciones de las compañías fueran una sola entidad legal.

## **Desactualización**

**Administración de Empresas (2007: Internet)**, para combatir un inconveniente de desactualización se debe priorizar en lo siguiente:

Para la actualización futura de los inventarios, en el caso de incrementos y bajas, la información deberá ser remitida a la Sección Control de Bienes y se realizará mediante el formulario "Acta de entrega - recepción". En cuanto a traslados internos de activos fijos se utilizará el formulario "Traslado de Activos Fijos" y así mismo se comunicará a la Sección Control de Bienes.

Según el tipo de problema que se afronta y la solución manejada las Actualizaciones se dividen en:

**Actualización rutinaria o programada** es aquella que a más de actualizar fundamentos, resuelve problemas estandarizados y bien conocidos. Ello permite diseñar una rutina más o menos compleja para resolverla, no hay que tratarla cada vez que aparezca. Ejemplos: las

programaciones de producción, las decisiones sobre pedidos de compra, la contabilización de las operaciones, etc.

**Actualizaciones adaptativas** son aquellas que suponen cambios incrementales sobre la situación precedente. Cuando los problemas a resolver son parcialmente desconocidos suelen buscarse soluciones que son variantes de otras bien conocidas, ya experimentadas en el pasado. Las actualizaciones adaptativas son propias de los procesos de mejora continua, donde se introducen pequeños y constantes cambios sobre la situación anterior, que incorporen alguna mejora.

**Actualización innovadora o no programada** es aquella mal estructurada, única o novedosa. No hay un método preestablecido para tratarla, bien porque no ha surgido antes o porque su importancia requiere un tratamiento especial. Será una Actualización sobre la que no hay mucha información y que requieren soluciones creativas, que supongan una ruptura con el pasado.

### **Para que las Actualizaciones**

Para **Juan Pérez (2008: Internet)**, una correcta actualización es el proceso de seleccionar un curso de acción entre alternativas; es la medula de la innovación

Casi no es viable imaginar un campo de mayor trascendencia para el humano que el de la constante Actualización.

Actualizaciones adecuadas permiten vivir mejor. Nos otorga algo de control sobre nuestras vidas. Como dijo Harry Truman:

Toda mala actualización que se haga va seguida de otra mala actualización.

### **La experiencia de las actualizaciones en la toma de decisiones.**

En la toma de Decisiones, estar actualizado es un elemento clave puesto que las decisiones deben tomarse sobre una realidad altamente compleja

debido al enorme número de variables que entran en juego. La acumulación de experiencia es larga y costosa. Siempre hay que Implementar actualizaciones en todo campo laboral.

Forman parte de una toma de Decisiones la experiencia, la experimentación, la investigación y el análisis.

#### **2.4.1.2 Marco Conceptual de la variable dependiente**

##### **NIC 2**

De acuerdo a lo señalado en NIC 2 párrafo 6 Valor Neto Realizable. La NIC 2, párrafo 6, establece que es apropiado para determinar el Valor Neto Realizable, reconocer y registrar una provisión por concepto de gestión de la venta. Es importante destacar que el Valor Neto Realizable, no debe ajustarse a través de una provisión por concepto de gestión de la venta.

La NIC 2 párrafo 22 Determinación del Valor Neto Realizable, establece que no se deben incluir en la determinación del costo de las existencias para llevar a cabo la venta, en el de tiendas de retail, los costos de retail o costos generales de la empresa.

De acuerdo a lo establecido en la NIC 2 párrafo 25, el Método de Valorización de Inventario LIFO no es contemplado por la norma como base para la determinación del costo de las existencias.

En relación a lo señalado en NIC 2 párrafo 11 y NIC 18 párrafo 10, Tratamiento Contable para los Incentivos de Ventas, en el caso del vendedor, los incentivos en forma de efectivo se consideran como descuentos y forman parte del ingreso de explotación; los incentivos que no son efectivos, se pueden capitalizar solamente cuando otra NIIF lo permita.

Los incentivos de venta en forma de efectivo, para el comprador, se reconocen como pasivo hasta que los bienes relacionados sean recibidos y pagados.

#### **Efectos Tributarios**

#### **Costeo de las existencia según NIC/NIIF**

La NIC 2 señala que las existencias serán valorizadas al menor valor, entre el costo y el valor neto realizable. Respecto al costo de las existencias menciona que comprenderá todos los costos de adquisición, costos de transformación y otros costos incurridos para darle a las existencias su ubicación y condición actual.

### **Costos de adquisición**

Los costos de adquisición de las existencias comprenden el precio de adquisición, derechos de importación y otros impuestos (que no sean recuperables posteriormente de las autoridades tributarias), los fletes, la manipulación y otros costos directamente atribuibles a la adquisición de los productos terminados, materias primas, materiales y servicios. Los descuentos, descuentos comerciales y otras partidas similares son deducidos para determinar los costos de adquisición.

### **Costos de transformación**

Los costos de transformación de las existencias incluyen los costos directamente relacionados con las unidades de producción, tales como la mano de obra directa y otros.

Estos también incluyen una asignación sistemática de los gastos generales de fabricación fijos y variables que son incurridos en transformar las materias primas en productos terminados. Los gastos generales de fabricación fijos son aquellos costos indirectos de fabricación que permanecen relativamente constantes sin consideración del volumen de producción, tales como depreciación y mantención de los edificios y equipos de fábrica, y el costo de gestión y administración de fábrica. Los gastos generales de fabricación variables son aquellos costos indirectos de fabricación que varían directamente, o casi directamente, con el volumen de producción, tales como materiales indirectos y mano de obra indirecta.

La asignación de los gastos generales de fabricación fijos a los costos de transformación está basada en la capacidad normal de las instalaciones

de producción. Capacidad normal es la producción esperada a ser alcanzada, en promedio sobre un número de períodos o temporadas, bajo circunstancias normales, tomando en cuenta la baja de capacidad resultante de períodos planeados de mantención. El actual nivel de producción puede ser usado si se aproxima a la capacidad normal.

El monto de los gastos generales fijos asignado a cada unidad de producción no es aumentado como una consecuencia de baja producción o planta ociosa. Los gastos generales no asignados son reconocidos como un gasto en el período en el cual son incurridos. En períodos de producción extraordinariamente alta, el monto de gastos generales fijos asignados a cada unidad de producción es disminuida, de manera que las existencias no sean valorizadas por sobre el costo. Los gastos generales de fabricación variables son asignados a cada unidad de producción en base al uso actual de las instalaciones de producción. Un proceso de producción puede dar lugar a la fabricación simultánea de más de un producto. Este es el caso, por ejemplo, cuando son producidos productos conjuntos o cuando hay un producto principal y un subproducto. Cuando los costos de transformación de cada tipo de producto no sean identificables por separado, se asignaran, entre los productos utilizando bases uniformes y racionales.

La asignación puede basarse, por ejemplo, en el valor de venta relativo de cada producto cuando estos comienzan a identificarse separadamente en el estado del proceso en producción, o al completar la producción. La mayoría de los subproductos, por su propia naturaleza, no son significativos. Cuándo este es el caso, se valorizan frecuentemente al valor neto realizable, deduciendo ese monto del costo del producto principal. Como resultado, el valor de libro del producto principal no es significativamente diferente a su costo.

### **Otros costos**

Otros costos son incluidos en el costo de las existencias sólo en el caso que ellos sean incurridos para dar a las existencias su localización y

condición actual. Por ejemplo, puede ser apropiado incluir en el costo de las existencias los gastos generales no derivados de la producción o los costos de diseño de productos para clientes específicos.

## **INVENTARIOS**

Representa la existencia de bienes que tiene la empresa para comerciar con ellos, comprándolos y vendiéndolos tal cual o procesándolos primero antes de venderlos, en un período económico determinado. Deben aparecer en el grupo de Activo Circulante. Se debe tener presente que en esta cuenta se clasifican los bienes que corresponden al giro del negocio.

### **Clases de Inventarios**

De acuerdo a las características de la empresa encontramos cinco tipos de inventarios:

#### **Inventario de Artículos para la venta**

Lo constituyen todos aquellos bienes que le pertenecen a la empresa bien sea comercial o mercantil, los cuales los compran para luego venderlos sin ser modificados. En esta Cuenta se mostrarán todas las mercancías disponibles para la Venta.

#### **Inventario de Productos Terminados.**

Son todos aquellos bienes adquiridos por las empresas manufactureras o industriales, los cuales son transformados para ser vendidos como productos elaborado.

#### **Inventario de Productos en Proceso de Fabricación:**



Lo integran todos aquellos bienes adquiridos por las empresas manufactureras o industriales, los cuales se encuentran en proceso de manufactura. Su cuantificación se hace por la cantidad de materiales, mano de obra y gastos de fabricación, aplicables a la fecha de cierre.

### **Inventario de Materias Primas.**

Lo conforman todos los materiales con los que se elaboran los productos, pero que todavía no han recibido procesamiento.

### **Inventario de materiales:**

Son los materiales con los que se elaboran los productos, pero que no pueden ser cuantificados de una manera exacta (Pintura, lija, clavos, lubricantes, madera etc.).

### **Sistemas de Inventario**

Existen dos métodos de contabilidad de Inventarios, los cuales nos permiten determinar el costo de la mercancía vendida. Estos son:

### **Inventario periódico.**

Su característica principal es que al final del ejercicio económico se realiza un inventario físico que consiste en el conteo físico de las mercancías y la asignación de sus valores. Sin la realización del inventario físico es imposible saber cuantas unidades se vendieron y por ende es imposible conocer el costo de los artículos para la venta vendidas.

Las unidades vendidas se determinan de la siguiente manera: Inventario Inicial (Inventario Final practicado el año anterior)

Más: Compras realizadas durante el año

Menos: Inventario Final (Inventario practicado al final del año)

Total: Unidades vendidas durante el año.

De este modo, se obtiene el número de unidades vendidas durante el año. De lo anterior, es posible inferir que el asiento por el costo de las ventas, se realiza sólo una vez al año, cuando se practica el inventario físico.

## **ALMACENAMIENTO**

Aunque la tendencia de hoy en día es reducir al máximo las superficies de almacén con producciones "just in time", lo cierto es que todavía el almacenamiento de mercancías supone una etapa fundamental en la actividad industrial y comercial.

Las estadísticas demuestran que en los últimos años, han aumentado de forma extraordinaria las pérdidas de bienes por incendios producidos en almacenes.

Es necesario tomar todas las medidas de prevención y lucha contra incendios posibles, ya que cuando sea necesario avisar a los bomberos, probablemente sea demasiado tarde.

## **STOCK**

Stock es una voz inglesa que se usa en español con el sentido de existencias o reserva de alguna cosa disponible para un uso futuro, en el lenguaje comercial y financiero su empleo como anglicismo es muy frecuente

## **Tipos De Stock**

### **STOCK BASE**

Llamamos stock base al stock medio o promedio de ese producto entre dos pedidos o también a la media de lotes promedios durante un periodo, es decir, la existencia media en almacén de ese producto.

Como calcular el stock base: como hemos dicho el stock base equivale, a la mitad de los lotes de aprovisionamiento. Pero en la práctica los lotes de aprovisionamiento no son iguales, lo que obliga a utilizar el promedio de lotes del producto en un periodo.

### **STOCK DE SEGURIDAD**

Como tanto la demanda, como el periodo de aprovisionamiento entre dos lotes de un mismo producto, no son por lo habitual constantes, las empresas necesitan cubrir la posibilidad de contingencias en ambos casos. Esto se soluciona con un stock adicional denominado stock de seguridad. Luego el cálculo de seguridad dependerá de:

La variabilidad de la demanda.

Del grado de cobertura que pretendamos dar.

Del tiempo de aprovisionamiento y de la variabilidad del mismo.

Del tiempo y la cantidad a que se refiera la previsión de ventas.

### **STOCK ESTACIONAL**

Hay productos que su demanda esta en función del periodo del año en el que nos encontramos, como helados, ropa de invierno, etc.

## **STOCK PARA ATENDER A PEDIDOS ESPECIALES**

En ocasiones puede ocurrir que se produzcan pedidos de clientes que por su tamaño o por sus características, se salgan del sistema de programación general de la empresa.

## **STOCKS ADMINISTRATIVOS**

Stocks de productos obsoletos.

Stocks de subproductos.

Stocks de piezas de repuestos y accesorios.

### **Producto dañado:**

Hay otro stock que surge como consecuencia del funcionamiento del almacén como es el caso de producto dañado, que bien se puede producir por la propia manipulación dentro del almacén, por el transporte, o en ocasiones ya ha llegado dañado pero hasta que no se desembala no se aprecia. Pautas a seguir:

- Dejar en el almacén una zona para producto dañado (generalmente en la zona de entrada).
- Tenerlo también codificado y registrado con la incidencia o anomalía que presenta y protegido (si se ha quitado el embalaje original), aunque sea producto dañado si es posible (dependiendo del tipo de mercancía) puede recuperarse, devolverse o venderse con una depreciación.

### **Producto fuera de catálogo:**

Es necesario venderlo lo antes posible o devolverlo si nuestro proveedor lo permite. Hay que tener esta mecánica identificada a nivel administrativo.

Como tanto la demanda, como el periodo de aprovisionamiento entre dos lotes de un mismo producto, no son por lo habitual constantes, las empresas necesitan cubrir la posibilidad de contingencias en ambos casos. Esto se soluciona con un stock adicional denominado stock de seguridad.

### **2.5 HIPÓTESIS**

La aplicación de la NIC 2 es la solución al sobre - stock ocasionado por la desactualización de artículos para la venta en la Importadora JARAL.

### **2.6 SEÑALAMIENTO DE VARIABLES**

**VI:** Desactualización de artículos para la venta

**VD:** Sobre - stock

**UO:** Importadora JARAL

## **CAPÍTULO III**

### **METODOLOGÍA**

#### **3.1. ENFOQUE**

El presente plan de tesis tiene un enfoque positivista - cuantitativo, puesto que, este trata de determinar la fuerza de asociación o correlación entre variables y la generalización de los resultados a través de una muestra para hacer inferencia a una población de la cual toda muestra procede.

Tras el estudio de la asociación o la correlación es un enfoque cuantitativo se pretende también hacer inferencia causal que explique por qué las cosas suceden o no de una forma determinada en la institución en la que se investiga, es decir pretendemos con este enfoque comprobar la hipótesis planteada.

#### **3.2. MODALIDAD BÁSICA DE INVESTIGACIÓN**

En la realización de este trabajo se empleará la investigación de campo y bibliográfica; en donde primeramente se procederá a la recolección de información; luego a la aplicación de encuestas, que me permitirá evaluar la correlación entre las variables.

##### **3.2.1. Investigación de Campo**

Esta técnica me permite recolectar información primaria del lugar de los hechos, con el propósito de conocer, comparar y posteriormente definir enfoques al tener contacto con la realidad.

### **3.2.2. Investigación Bibliográfica**

Se utilizará esta técnica por que permite recolectar información secundaria que constan en libros, legislación existente sobre el tema, revistas científicas, manuales, internet.

## **3.3. NIVEL DE INVESTIGACIÓN**

### **3.3.1. Investigación Exploratoria**

**Observación.-** Se realizó una observación minuciosa de las actividades específicas que realizan los empleados para recoger datos de su desempeño y analizarlos posteriormente.

### **3.3.2. Investigación Descriptiva.**

Apoyado en el cuestionario realizado a cada empleado, me permite conocer la verdadera causa del problema y criterio de cada colaborador, así como también sus debilidades y falta de interés en actividad alguna.

### **3.3.3. Investigación Correlacional.**

En este tipo de investigación se persigue fundamentalmente determinar el grado en el cual las variaciones en uno o varios factores son concomitantes con la variación en otro u otros factores. La existencia y fuerza de esta covariación normalmente se determina estadísticamente por medio de coeficientes de correlación. Es conveniente tener en cuenta que esta covariación no significa que entre los valores existan relaciones de causalidad, pues éstas se determinan por otros criterios que, además de la covariación, hay que tener en cuenta.

### **3.3.4. Investigación explicativa**

**Encuesta.-** Está dirigida a los empleados de la empresa para poder descubrir el nivel de conocimientos que tienen acerca de su trabajo, utilizando también el cuestionario adecuado a cada área y que me permita recoger la información necesaria y a tiempo.

## **3.4. POBLACIÓN Y MUESTRA**

### **3.4.1. Población**

La población o universo es la totalidad de elementos a investigar. En la gran mayoría de casos, no se podrá investigar a toda la población, sea por razones económicas, por falta de personal calificado o porque no se dispone de tiempo necesario, circunstancias en que recurrimos a un método estadístico de muestreo, que consiste en seleccionar una muestra representativa.

La población considerada para el presente trabajo está conformada por 35 empleados

### **3.4.2. Muestra**

Las muestras se obtienen con la intención de inferir propiedades de la totalidad de la población, para lo cual deben ser representativas de la misma. Para cumplir esta característica la inclusión de sujetos en la muestra debe seguir una técnica de muestreo. En tales casos, puede obtenerse una información similar a la de un estudio exhaustivo con mayor rapidez y menor coste (véanse las ventajas de la elección de una muestra, más abajo).

Por otra parte, en ocasiones, el muestreo puede ser más exacto que el estudio de toda la población porque el manejo de un menor número de datos provoca también menos errores en su manipulación. En cualquier caso, el conjunto de individuos de la muestra son los sujetos realmente estudiados.

#### **3.4.2.1 Cálculo de la muestra**

Para obtener la muestra se procede con la siguiente fórmula que es utilizada para poblaciones finitas en proporción:



**Simbología:**

N= población

n= Muestra

E= Error.

p= Éxito

q= Fracaso

**Datos:**

N: 35 personas

Z= 1.65 Estandarizado para un nivel de confianza del 95%

p= 0.5

q= (1-q) = 0.5

E= 0.05.

**Fórmula**

$$n = \frac{Z^2 N p q}{(N - 1) E^2 + Z^2 p q}$$
$$n = \frac{(1.65^2)(35)(0.5)(0.5)}{(35 - 1)(0.05)^2 + (1.65^2)(0.5)(0.5)}$$

$$n = \frac{23.82}{0.77}$$

$$n = 31.11$$

Aplicando esta fórmula nos da un resultado de 31.11 lo que aproximando a su entero inmediato superior nos da un resultado final de 32, lo que sería la muestra para la presente investigación.

#### **3.4.2.1 Método de selección:**

##### **3.4.2.1.1 Muestra aleatoria**

Es una muestra seleccionada de manera que cada elemento o persona en la población que se estudia tiene una probabilidad conocida de quedar incluido en la muestra.

### 3.5. OPERACIONALIZACION DE VARIABLES

#### 3.5.1 Operacionalización de variable independiente

**TABLA 2. Operacionalización de variable independiente:** Desactualización de artículos para la venta

Conceptualización	Categorías	Indicadores	Ítems Básicos	Técnicas e instrumentos
La actualización en si es el proceso de seleccionar un curso de acción entre alternativas que permitan mejorar la comercialización o uso de objetos ya adquiridos.	Rutinaria	Pedidos de compra	¿Son justificables los tiempos de reabastecimiento de la empresa?	Encuesta (Ver Anexo 3)
	Adaptativa	Procesos de mejora continua	¿Los procedimientos que actualmente existen en la empresa ayudan a mejorar el flujo de los inventarios?	Encuesta (Ver Anexo 3)
	Innovadora	Soluciones creativas	¿Las estrategias con las que actualmente manejan los inventarios son tecnificadas?	Encuesta (Ver Anexo 3)

Elaborado por: Esteban Silva

### 3.5.2 Operacionalización de variable dependiente

**TABLA 3. Operacionalización de variable dependiente: Sobre - Stock**

Conceptualización	Categorías	Indicadores	Ítems Básicos	Técnicas e instrumentos
Existencias o reserva de alguna cosa disponible para un uso futuro, en el lenguaje comercial su empleo como anglicismo es muy frecuente.	Base	Promedio	¿Cuánto tiempo permanece un repuesto común en bodega?	Encuesta (Ver Anexo 3)
	Seguridad	Variabilidad de la demanda	¿El inventario existente cubre a su totalidad con la demanda?	Encuesta (Ver Anexo 3)
	Estacional	Dependiendo del periodo del año.	¿En que parte del año se genera una mayor venta?	Encuesta (Ver Anexo 3)
	Administrativo	Producto obsoleto	¿Se realiza algo con el producto obsoleto?	Encuesta (Ver Anexo 3)

Elaborado por: Esteban Silva

### **3.6. RECOLECCIÓN DE INFORMACIÓN**

Metodológicamente para **Luis Herrera E. y otros (2002: 174-178 y 183-185)**, la construcción de la información se opera en dos fases: plan para la recolección de información y plan para el procesamiento de información.

#### **3.6.1. Plan para la recolección de información**

Este plan contempla estrategias metodológicas requeridas por los objetivos e hipótesis de investigación, de acuerdo con el enfoque escogido, considerando los siguientes elementos:

Definición de los sujetos: personas u objetos que van a ser investigados.

La empresa que está siendo investigada es el personal que labora en la misma.

Selección de las técnicas a emplear en el proceso de recolección de información.

Las técnicas de investigación durante el proceso investigativo son la encuesta y la observación.

Instrumentos seleccionados o diseñados de acuerdo con la técnica escogida para la investigación.

Lo que se utilizara como instrumento para la investigación es un cuestionario como encuesta (Ver anexo 3).

Selección de recursos de apoyo (equipos de trabajo).

Explicitación de procedimientos para la recolección de información, cómo se va a aplicar los instrumentos, condiciones de tiempo y espacio, etc.

Los procedimientos de información se realizaran directamente con toda la población en el lapso de 1 día en la misma empresa a partir de las 08am hasta las 08pm.

Los datos obtenidos de la aplicación del instrumento de investigación se transforman a través del siguiente procedimiento:

- Revisión crítica de la información recogida, es decir depuración de la información defectuosa.
- Tabulación de los datos, con porcentajes y su respectiva graficación, apoyado en la informática.

### **3.6.1.2 Ciclo Del Proceso Investigativo**

#### **3.6.1.2.1 Medidas De Tendencia Central.**

##### **3.6.1.2.1.1 Frecuencia**

Uno de los primeros pasos que se realiza en cualquier estudio estadístico es la tabulación de resultados, es decir, recoger la información de la muestra resumida en una tabla en la que a cada modalidad se le asocian determinados números que representan el número de veces que ha aparecido, su proporción con respecto a otros valores de la variable, etc. Estos números se denominan frecuencias. Así tenemos los siguientes tipos de frecuencias.

- Frecuencia absoluta: la frecuencia absoluta de una variable estadística es el número de veces que una modalidad ha sido observada, es decir el número de veces que aparece en la muestra dicho valor de la variable.
- Frecuencia relativa: la frecuencia absoluta, es una medida que está influida por el tamaño de la muestra, al aumentar el tamaño de la muestra aumentará también el tamaño de la frecuencia absoluta. Esto hace que no sea una medida útil para poder comparar. Para esto es necesario introducir el concepto de frecuencia relativa, que es el cociente entre la frecuencia absoluta y el tamaño de la muestra.

##### **3.6.1.2.1.2 Media**

Es la medida de tendencia central más conocida, fácil de calcular, proporciona gran estabilidad en el muestreo, puesto que sus fórmulas proponen tratamiento algebraico.

#### **3.6.1.2.1.3 Mediana**

La mediana es el punto medio de los valores de una serie de datos después de haber sido ordenados de acuerdo a su magnitud. Hay tantos valores antes que la mediana como posteriores en el arreglo de datos.

#### **3.6.1.2.1.4 Moda**

Se define como el valor que presenta la mayor frecuencia; se usa con mediciones de escala nominal, ordinal, de intervalo o de razón.

Es útil como medida de tendencia central, solo en aquellos casos en que un valor de la variable es mucho más frecuente que el resto. Se basa en la idea de lo que es “moda” o en el “comportamiento de la mayoría” para tomar a cierto valor como representativo en el comportamiento de los datos.

#### **3.6.1.2.1.5 Ji cuadrado**

La prueba  $\chi^2$  de Pearson es considerada como una prueba no paramétrica que mide la discrepancia entre una distribución observada y otra teórica (bondad de ajuste), indicando en que medida las diferencias existentes entre ambas, de haberlas, se deben al azar en el contraste de hipótesis.

### **3.6.2 Análisis**

La estadística descriptiva es una parte de la estadística que se dedica analizar y representar los datos, este análisis es muy básico, pero fundamental en todo estudio. Aunque hay tendencia a generalizar a toda la población las primeras conclusiones obtenidas tras un análisis descriptivo su poder inferencial es mínimo y debería evitarse tal proceder. Otras ramas de la estadística se centran en el contraste de hipótesis y su generalización a la población.

Algunas de las técnicas empleadas en este primer análisis de los datos se enumeran mas abajo en el listado de conceptos básicos. Básicamente, se lleva a cabo un estudio calculando una serie de medidas de tendencia

central, para ver en que medida los datos se agrupan o dispersan en torno a un valor central.



## **CAPÍTULO IV**

### **ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN DE LOS RESULTADOS**

#### **4.1 / 4.2 Análisis e Interpretación de los resultados**

A continuación se da a conocer a través de los datos estadísticos el criterio y a su vez la realidad de la situación de la importadora JARAL, mediante la utilización de encuestas dirigidas a el personal de la importadora.

Los cálculos correspondientes se los realizaron con la hoja de cálculo Excel y para su correspondiente interpretación se utilizó gráficos circulares para una comprensión mas precisa.

#### 4.1.1. Encuesta dirigida a los trabajadores de JARAL

##### 1. PREGUNTA # 1

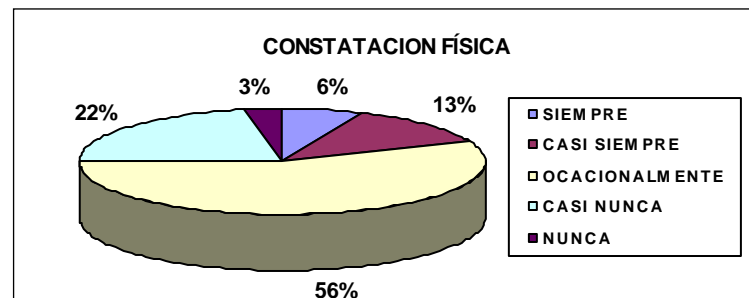
¿Con que frecuencia realizan constataciones físicas de inventarios?

**Tabla N° 1**

OPCIONES	F	F%
SIEMPRE	2	6%
CASI SIEMPRE	4	13%
OCASIONALMENTE	18	56%
CASI NUNCA	7	22%
NUNCA	1	3%
<b>TOTAL</b>	<b>32</b>	<b>100%</b>

Elaborado por: Esteban Silva  
Fuente: Encuesta

**Gráfico N° 1**



Elaborado por: Esteban Silva  
Fuente: Tabla N° 1

##### **Análisis:**

Según la información anterior, se puede mencionar que el 56% de los encuestados asegura que ocasionalmente se realizan constataciones físicas, casi siempre lo indica el 13% y únicamente el 3% que nunca se realiza.

##### **Interpretación:**

Alrededor del 80% se entendería que rara vez se realiza una constatación física lo cual claramente evidencia que se desconoce como están saliendo e ingresando los artículos para la venta.

## PREGUNTA # 2

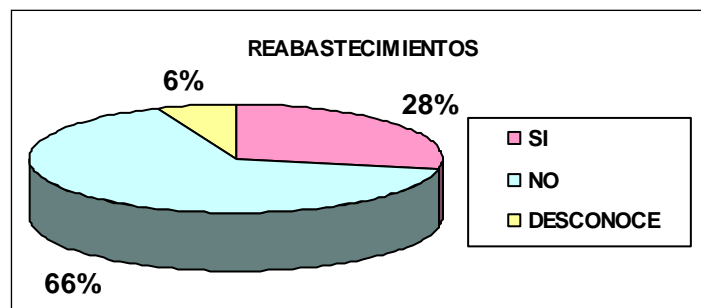
¿Son justificables los tiempos de reabastecimiento de la empresa?

**TABLA N° 2**

OPCIONES	F	F%
SI	9	28%
NO	21	66%
DESCONOCE	2	6%
<b>TOTAL</b>	<b>32</b>	<b>100%</b>

Elaborado por: Esteban Silva  
Fuente: Encuesta

**Gráfico N° 2**



Elaborado por: Esteban Silva  
Fuente: Tabla N° 2

### **Análisis:**

Los resultados indican que en reabastecimientos el 66% dice que no se realizan, el 28% que si y finalmente el 6% lo desconoce.

### **Interpretación:**

La siguiente gráfica indica que casi las tres cuartas partes de la empresa no justifica los reabastecimientos o a su vez los desconoce, lo cual da una pauta de cómo se ha venido ejecutando este proceso.

### PREGUNTA # 3

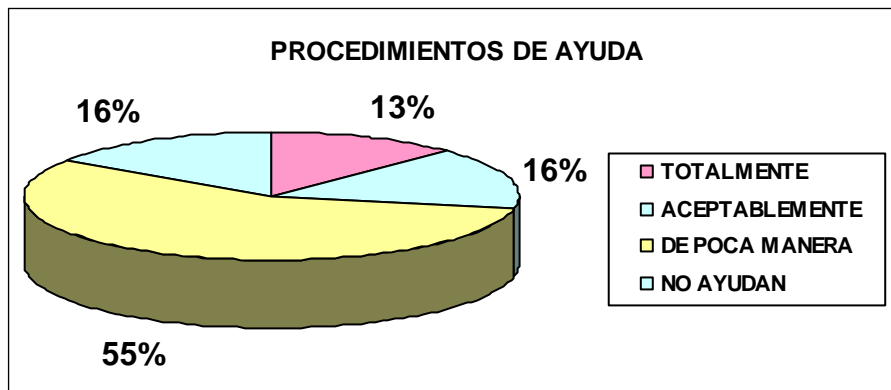
¿Los procedimientos que actualmente existen en la empresa ayudan a mejorar el flujo de los inventarios?

**TABLA N° 3**

OPCIONES	F	F %
TOTALMENTE	4	13%
ACEPTABLEMENTE	5	16%
DE POCA MANERA	18	56%
NO AYUDAN	5	16%
<b>TOTAL</b>	<b>32</b>	<b>100%</b>

Elaborado por: Esteban Silva  
Fuente: Encuesta

**Gráfico 3**



Elaborado por: Esteban Silva  
Fuente: Tabla N° 3

### Análisis:

Los procedimientos actuales ayudan a mejorar totalmente, aceptablemente, de poca manera o no ayudan se encuentran representados por el 13%, 16%, 56% y 16% respectivamente.

### Interpretación:

Claramente se puede observar que la mayoría de los trabajadores de JARAL no se encuentra conforme con los actuales procedimientos que deberían ayudar el respectivo flujo.

#### PREGUNTA # 4

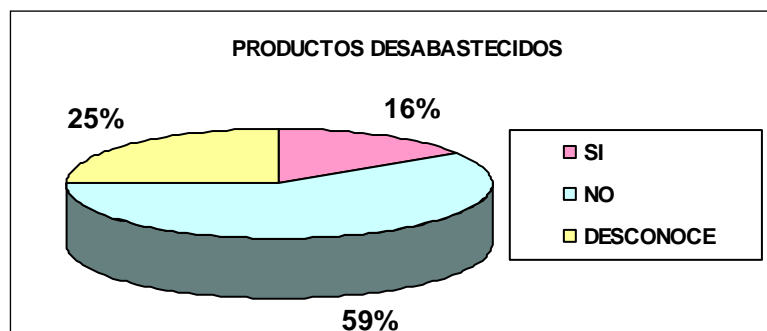
¿Se aprovecha al máximo los métodos que existen para disminuir el desperdicio?

**TABLA N° 4**

OPCIONES	F	F%
SI	5	16%
NO	19	59%
DESCONOCE	8	25%
<b>TOTAL</b>	<b>32</b>	<b>100%</b>

Elaborado por: Esteban Silva  
Fuente: Encuesta

**Gráfico N° 4**



Elaborado por: Esteban Silva  
Fuente: Tabla N° 4

#### **Análisis:**

El 16% de los encuestados dice que si se aprovechan al máximo los métodos existentes, 59% en cambio dice que no ayudan y el 25% lo desconoce.

#### **Interpretación:**

Únicamente el 16% de los encuestados aseguran los métodos existentes si ayudan a disminuir el desperdicio, pero mas del 75% dice lo contrario o peor aun lo desconoce. Este tipo de desconocimientos de gran manera impiden a que todo lo que oferta JARAL sea controlado de una correcta manera.

## PREGUNTA # 5

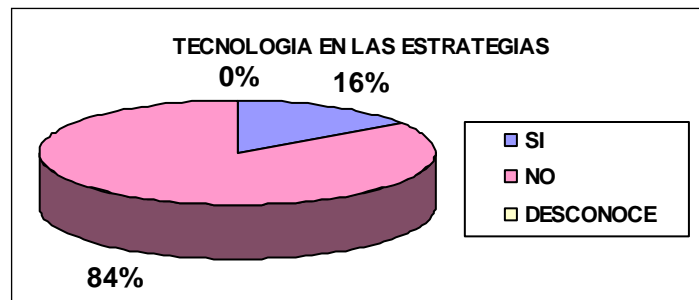
¿Las estrategias con las que actualmente se manejan los inventarios tienen sustento tecnológico?

**TABLA N° 5**

OPCIONES	F	F %
SI	5	16%
NO	27	84%
DESCONOCE	0	0%
<b>TOTAL</b>	<b>40</b>	<b>100%</b>

Elaborado por: Esteban Silva  
Fuente: Encuesta

**Gráfico N° 5**



Elaborado por: Esteban Silva  
Fuente: Tabla N° 5

### **Análisis:**

El 16% de los encuestados sostiene que en la importadora las estrategias existentes tienen un sustento tecnológico mientras que el 84% dice que no.

### **Interpretación:**

Es evidente y salta a la vista que la tecnología no es un aspecto que JARAL a priorizado con el objetivo de mejorar su rotación. Es por eso que se deben tomar medidas que permitan desechar estas falencias y así optimizar los recursos.

## PREGUNTA # 6

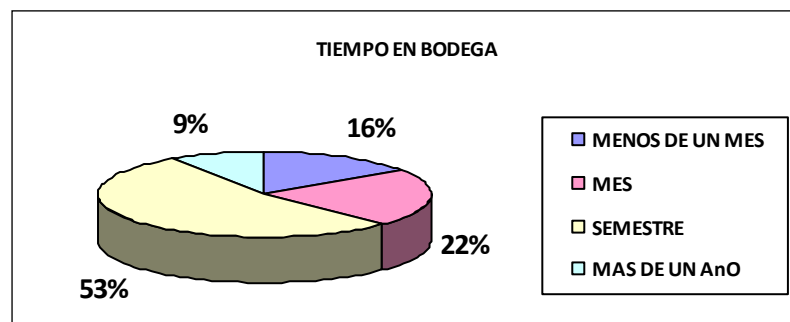
¿Cuánto tiempo ha permanecido un repuesto común en bodega?

**TABLA N° 6**

OPCIONES	F	F%
MENOS DE UN MES	5	16%
MES	7	22%
SEMESTRE	17	53%
MAS DE UN AÑO	3	9%
<b>TOTAL</b>	<b>32</b>	<b>100%</b>

Elaborado por: Esteban Silva  
Fuente: Encuesta

**Gráfico N° 6**



Elaborado por: Esteban Silva  
Fuente: Tabla N° 6

### Análisis:

Los repuestos permanecen en bodega menos de un mes el 16%, un mes el 22%, un semestre el 53% y más de una año el 9%.

### Interpretación:

Se ratifica lo ya conocido con la siguiente información ya que los productos permanecen mucho tiempo en bodega y eso lo indica prácticamente el 75% de los encuestados.

## PREGUNTA # 7

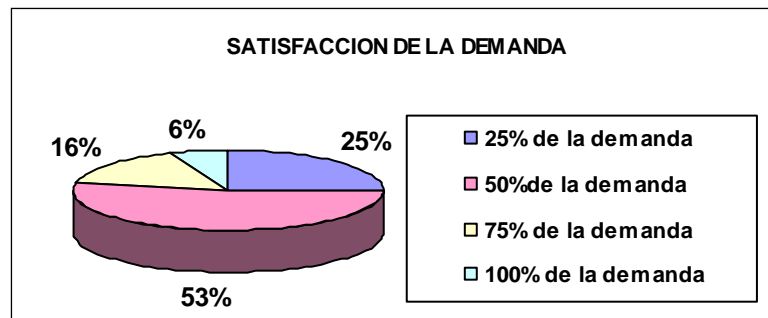
¿El inventario existente cubre a su totalidad con la demanda?

**TABLA N° 7**

OPCIONES	F	F%
25% de la demanda	8	25%
50% de la demanda	17	53%
75% de la demanda	5	16%
100% de la demanda	2	6%
<b>TOTAL</b>	<b>32</b>	<b>100%</b>

Elaborado por: Esteban Silva  
Fuente: Encuesta

**Gráfico N° 7**



Elaborado por: Esteban Silva  
Fuente: Tabla N° 7

### Análisis:

El 25% de los encuestados manifiesta que el 25% de la demanda es satisfecha, el 53% dice que el 50% de la demanda, el 16% dice que el 75% de la demanda y finalmente el 6% que el 100% de la demanda está satisfecha.

### Interpretación:

De la información obtenida se afirma que mas de la mitad de los clientes no satisfacen su necesidad con lo que JARAL les puede ofertar.



## PREGUNTA # 8

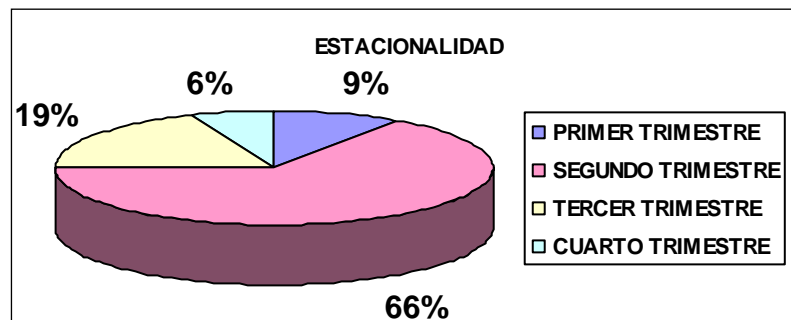
¿En que parte del año se genera una mayor venta?

**TABLA N° 8**

OPCIONES	F	F %
Primer Trimestre	3	9%
Segundo Trimestre	21	66%
Tercer Trimestre	6	19%
Cuarto Trimestre	2	6%
<b>TOTAL</b>	<b>32</b>	<b>100%</b>

Elaborado por: Esteban Silva  
Fuente: Encuesta

**Gráfico N° 8**



Elaborado por: Esteban Silva  
Fuente: Tabla N° 8

### **Análisis:**

El 9% de los encuestados indican que en el primer trimestre es cuando mas ventas se realiza, el 66% lo indica que es en el segundo trimestre, el 19% dice en el tercer trimestre y finalmente el 6% lo sostiene en el cuarto trimestre.

### **Interpretación:**

En la actualidad durante el segundo trimestre del año es donde se concentra la mayor venta y esto se debe a las matriculaciones vehiculares que los ciudadanos presentan a esta temporada.

## PREGUNTA # 9

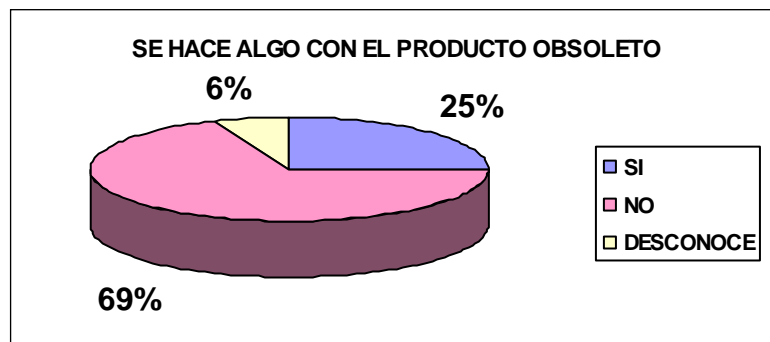
¿Se realiza algo con el producto obsoleto?

**TABLA N° 9**

OPCIONES	F	F%
SI	8	25%
NO	22	69%
DESCONOCE	2	6%
<b>TOTAL</b>	<b>32</b>	<b>100%</b>

Elaborado por: Esteban Silva  
Fuente: Encuesta

**Gráfico N° 9**



Elaborado por: Esteban Silva  
Fuente: Tabla N° 9

### **Análisis:**

El 25% del personal encuestado de importadora JARAL dice que si se hace algo con el producto obsoleto, el 69% dice que se realiza y finalmente el 6% lo desconoce.

### **Interpretación:**

Claramente se conoce que el producto que aun permanece obsoleto en las instalaciones de JARAL se encuentra actualmente en bodegas lo que concuerda la tercera parte de los encuestados.

### 4.3 Verificación de la Hipótesis

Para realizar la verificación de hipótesis se aplica la fórmula de distribución chi cuadrado, la cual es una muestra no paramétrica con correlación de variables, que se aplica cuando la muestra es mayor de 30, en nuestra investigación la muestra es de 32, para lo cual se sugiere los siguientes pasos:

#### Hipótesis

La aplicación de la NIC 2 es la solución a la desactualización de artículos para la venta ocasionada por el sobre – stock en la Importadora JARAL.

#### 4.3.1 Planteamiento de las Hipótesis

**Ho:** El sobre – stock de JARAL se mantendrá con la implantación de la NIC 2

**Ha:** El sobre – stock de JARAL disminuirá con la implantación de la NIC 2.

#### 4.3.2 Determinación Del Nivel De Significación y los grados de libertad

##### Simbología:

$\alpha$  = Nivel de significancia

$nf$  = Número de filas

$nc$  = Número de columnas

$GI$  = Grados de libertad

##### Datos:

$\alpha$  = 0.05

$nf$  = 4

$nc$  = 3

##### Formula:

$GI = (nf-1) (nc-1)$

$GI = (4-1) (3-1)$

$GI = 3 \times 2$

$GI = 6$

$x_{\alpha}^2 = 12,6$

### 4.3.3 Estadístico de prueba:

Fórmula:

$$x_c^2 = \sum \frac{(O - E)^2}{E}$$

Simbología:

$x_c^2$  = Chi calculado

**O**= Frecuencia observada

**E**= Frecuencia esperada

### 4.3.4 Cálculo del chi cuadrado

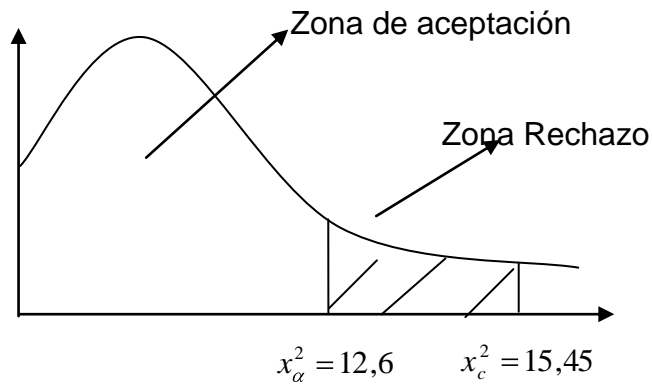
**Tabla Frecuencias Observadas**

<b>PREGUNTA</b>	<b>SI</b>	<b>NO</b>	<b>DESCONOCE</b>	<b>TOTAL</b>
¿Son justificables los tiempos de reabastecimiento de la empresa?	9	21	2	<b>32</b>
¿Se aprovecha al máximo los métodos que existen para disminuir el desperdicio?	5	19	8	<b>32</b>
¿Las técnicas con las que actualmente manejan los inventarios son tecnificadas?	5	27	0	<b>32</b>
¿Se realiza algo con el producto obsoleto?	8	22	2	<b>32</b>
<b>TOTAL</b>	<b>27</b>	<b>89</b>	<b>12</b>	<b>128</b>

**Tabla Frecuencias Esperadas:**

<b>PREGUNTA</b>	<b>SI</b>	<b>NO</b>	<b>DESCONOCE</b>	<b>TOTAL</b>
¿Son justificables los tiempos de reabastecimiento de la empresa?	6,75	22,25	3	<b>32</b>
¿Se aprovecha al máximo los métodos que existen para disminuir el desperdicio?	6,75	22,25	3	<b>32</b>
¿Las técnicas con las que actualmente manejan los inventarios son tecnificadas?	6,75	22,25	3	<b>32</b>
¿Se realiza algo con el producto obsoleto?	6,75	22,25	3	<b>32</b>
<b>TOTAL</b>	<b>27</b>	<b>89</b>	<b>12</b>	<b>128</b>

**Grafica de la curva asimétrica del Chi cuadrado y ubique el Chi cuadrado tabulado**



**Calculo de frecuencias esperadas:**

$$E_1 = \frac{(TF)(TC)}{TM}$$

#### 4.3.5 Desarrollo de la Tabla de contingencia

**TABLA DE CONTINGENCIAS**

O	E	O-E	(O-E) <sup>2</sup>	(O-E) <sup>2</sup> /E
9	6,75	2,25	5,06	0,75
21	22,25	-1,25	1,56	0,07
2	3	-1	1	0,33
5	6,75	-1,75	3,06	0,45
19	22,25	-3,25	10,56	0,47
8	3	5	25	8,33
5	6,75	-1,75	3,06	0,45
27	22,25	4,75	22,56	1,01
0	3	-3	9	3,00
8	6,75	1,25	1,56	0,23
22	22,25	-0,25	0,06	0,00
2	3	-1	1	0,33
<b>128</b>	<b>128</b>	<b>0</b>	<b>83,5</b>	<b>15,45</b>

$x_c^2 = 15,45$

#### 4.3.7 Regla de decisión: Condición

**Condición:** Si  $x_c^2 \geq x_\alpha^2$  = Se rechaza la Ho

$$15,45 \geq 12,6 = \text{Cumple la condición}$$

#### 4.3.8 Conclusión

Se rechaza la Hipótesis Nula, Ho y se acepta la Hipótesis Alternativa Ha, debido que el que Chi cuadrado calculado es mayor que el Chi cuadrado tabulado,  $15,45 > 12,6$ ; por lo tanto se concluye que “El sobre-stock de importadora JARAL disminuirá con la aplicación de la NIC 2 “.

## **CAPÍTULO V**

### **5.1 Conclusiones**

Según el análisis realizado y sobre la base de los objetivos de la investigación se establecieron las siguientes conclusiones:

- De acuerdo a los resultados obtenidos dentro del estudio, se determina que alrededor del 90% de los encuestados afirma que los abastecimientos en relación con el stock que se encuentra en bodega por tiempos no razonables, ni eficaces ya que no cubren las necesidades que requiere cada cliente, porque no son analizados previamente los productos que están siendo desabastecidos.
- Se conoce además que el stock rotativo con el que cuenta la empresa no es el apropiado, ya que en varios productos posee demasía en bodegas lo que ha creado este presente sobre-stock y a su vez estos productos no tienen una rotación adecuada.
- Al no contar con un registro que muestre la rotación de los productos, hace que sea difícil la identificación de los mismos, en el momento de realizar un abastecimiento.

### **5.2 Recomendaciones**

- Se recomienda que se realice un análisis de los artículos desactualizados y así establecer un margen más exacto del sobre-stock existente en la importadora y a su vez disminuirlo.
- Dependiendo del nivel de rotación de los artículos para la venta, determinar los costos adicionales de almacenamiento que estos representen para la importadora y de ésta manera establecer los costos adicionales.

- Aplicar la NIC correspondiente adaptada a la realidad de la importadora para optimizar el ciclo comercial de la misma.



## **CAPÍTULO VI**

### **PROPUESTA**

#### **6.1 Datos Informativos**

**TÍTULO:** Análisis de factibilidad en la aplicación de NIC 2 al departamento de bodegas

**INSTITUCIÓN EJECUTORA:**

Importadora JARAL S. A.

**BENEFICIARIOS:**

- Personal de la importadora en general.
- Gerente y administradores
- Clientes
- Investigador

**UBICACIÓN:**

Provincia: Tungurahua

Ciudad: Ambato

Dirección: Avenida Rumiñahui s/n y Los Chasquis esq. Diagonal al redondel de Rumiñahui.

Teléfono: 2400308 - 2400307

**TIEMPO ESTIMADO PARA LA EJECUCIÓN:**

La fecha de inicio será en el mes de Enero del año 2011 y la fecha de finalización será en el mes de Julio del mismo año.

## **EQUIPO TÉCNICO RESPONSABLE:**

Sr. Jaime Alvarado	Jefe de Almacén
Sr. Santiago Cuesta	Jefe de Bodega
Sr. Diego Guapisaca	Empacador
Sr. Carlos Ojeda	Despachador

## **COSTO ESTIMADO:**

<b>DESCRIPCIÓN</b>	<b>COSTOS</b>
1. Fotocopias	25,00
2. Internet	336,00
3. Papel bond A4	9,00
4. Impresiones	30,00
5. Empastado	12,00
6. Transporte	10,00
7. Imprevistos	20,00
8. Servicios Básicos	30,00
9. Medios magnéticos	20,00
<b>TOTAL</b>	<b>492</b>

### **6.2 Antecedentes de la propuesta**

En investigaciones previas se pudo evidenciar que en casos similares no se tenía una delegación de funciones específicas para cada empleado que labora dentro de la empresa, ya que se realiza actividades compartidas, lo que a su vez no permitía designar responsabilidades a cada empleado y por ende esta situación en la empresa arrojaba información de existencias no tan fiables y además no se contaba con

información veraz y oportuna para poder tomar decisiones en sus diferentes áreas.

Por lo que se recomendó realizar oportunamente los registros de los documentos respectivos, para que se constituyan en un patrón de comparación y poder entregar una información confiable.

En este presente trabajo gracias a la información recopilada y por constatación propia se puede concluir, que los artículos para la venta que se encuentran en sobre-stock están generando un serio problema a la importadora ya que esto no permite obtener una situación real de JARAL por que el inventario existente se encuentra sobre valorado y a su vez esto conlleva a que la importadora no tenga una utilidad representativa que los propietarios esperan.

Para esto se recomienda la aplicación de una NIC que ayude a optimizar este flujo actual y mediante el sustento legal vigente adaptarla a la realidad comercial de JARAL.

### **6.3 Justificación**

Es necesaria la aplicación de una NIC, en este caso la NIC 2, ya que existen aspectos ineficientes que han impedido que dichos artículos para la venta tarden demasiado tiempo en salir del stock de la importadora, de esta manera se llegará a disminuir el nivel de sobre-stock que se dan a diario dentro de la actividad comercial, identificando ciertas falencias que contribuyen a esta llamada y presente sujeción.

## **6.4 Objetivos**

### **6.4.1 General**

Determinar controles dentro de las cantidades mínimas y máximas que contribuyan a disminuir el nivel de sobre-stock en bodegas.

### **6.4.2 Específicos**

- Diseñar un procedimiento que permita renovar, modernizar, reorganizar el nivel del stock en la importadora.
- Contribuir con la organización en los procesos del departamento de bodega y de ventas.
- Implementar nuevas políticas que ayuden al control diario de abastecimiento y ventas de los artículos para la venta de la importadora.
- Evaluar el grado de seguimiento y cumplimiento a las disposiciones vigentes y sobre todo a las disposiciones que contribuyan con el mejoramiento de la actual situación de la importadora.

## **6.5. Análisis de factibilidad**

La aplicación de la propuesta establecida es factible porque, contamos con el apoyo de los Socios que nos permitirán ejecutar el plan de trabajo en los departamentos de ventas y bodega con el fin de realizar las funciones y responsabilidades de cada uno de ellos, esto permitirá que el trabajo realizado mejore los actuales procedimientos en varios aspectos, por mencionar la tecnología ya que se podrá contar con un óptimo registro del movimiento de los artículos para la venta, esto repercutirá

directamente hacia la situación económico-financiera por que será evidente el resultado en lo que a utilidades se refiere.

- Factores Económicos:

Aquellos relacionados con el comportamiento de la economía, tanto a nivel nacional como internacional; índice de crecimiento, inflación, devaluación, ingresos per cápita, ingreso per cápita disponible, PIB, comportamiento de la economía internacional.

- Factores políticos:

Datos de Gobierno a nivel nacional, Internacional, departamental o local (acuerdos internacionales, normas, leyes, implementos); de los órganos de representación (Asamblea); otros agentes del gobierno que puedan afectar a la empresa o unidad estratégica de negocio.

Este factor consiste en leyes, dependencias del gobierno y grupos de presión que influyen en diversas organizaciones, individuos y los limitan. En ocasiones esas leyes crean nuevas oportunidades de negocios.

- Factores sociales:

Los que afectan el modo de vivir de la gente, incluso sus valores (Educación, salud, empleo, seguridad, creencias, cultura, etc)..

## **6.6. Fundamentación Científica**

La NIC 2 es el examen que se efectúa a una entidad con el propósito de evaluar la eficiencia de la gestión teniendo en cuenta los objetivos generales; su eficiencia como organización y su actuación y posicionamiento desde el punto de vista competitivo con el propósito de emitir un criterio sobre la situación global de la misma y la actuación de la dirección.

## 6.7. Modelo Operativo

A continuación se desarrolla la implementación de la NIC 2 aplicada al departamento de Bodega de Importadora JARAL S. A. en la cual abarca cada una las fases que se requieren para la ejecución de la NIC.

Diagnóstico de la importadora.

El primer paso en el análisis de la organización consiste en evaluar su situación presente. Debido a los cambios que ocurren ya sea en el medio externo como en el interno, muchas veces la empresa no logra alcanzar las metas y objetivos planeados. Por lo que el desarrollo de nuevas estrategias o la revisión de las ya existentes permitirán identificar los vacíos entre el desempeño y las metas propuestas.

### Análisis FODA

La matriz como FODA es un método que permite entender y tomar decisiones analizando tanto el entorno como la empresa, es decir, permite trabajar con toda la información que se pudo conseguir.

<b>FORTALEZAS</b>	<b>DEBILIDADES</b>
1. Ejercicio desde hace 25 años en el mercado.	1. No dispone de publicidad en medios de radio y televisión.
2. Tiene variedad de repuestos en todas las marcas para el sector automotor.	2. No cuenta con un reglamento interno de trabajo.
3. Cuenta con un sistema de procesos bien definidos en importación.	3. Acceder ante el precio que asignan los fabricantes.
4. Compromiso de los empleados hacia la empresa.	4. El despacho de accesorios no es ágil y controlado.
5. Capacidad operativa y facilidades de importación.	5. No cuenta con generador de electricidad.
6. Fidelidad de los clientes con	6. No cuenta con botiquín de primeros auxilios.
	7. Posee un sobre-stock

<p>el producto.</p> <p>7. Servicio al cliente antes durante y después de venta.</p>	<p>evidente</p>
---	-----------------

<b>OPORTUNIDADES</b>	<b>AMENAZAS</b>
<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Mercado en constante crecimiento.</li> <li>2. Las costumbres correctas de las personas.</li> <li>3. La accesibilidad a los servicios básicos.</li> <li>4. Beneficio del clima en la zona.</li> <li>5. La facilidad del transporte.</li> <li>6. Ubicación precisa en la zona centro del país</li> <li>7. Compradores en firme desarrollo.</li> </ol>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Productos importados con altos costos.</li> <li>2. Las crisis económicas (recesión).</li> <li>3. Alza en las remuneraciones para los colaboradores.</li> <li>4. Diferentes cambios en la constitución, leyes internas del país.</li> <li>5. Importadoras no registradas legalmente.</li> <li>6. Incremento en las tasas de interés activas.</li> <li>7. Ingreso de nuevos competidores al sector de la importación automotriz.</li> </ol>

### **Desarrollo de estrategias**

- La empresa por su gran variedad de accesorios debería realizar un estudio de mercado para ver qué productos son los más recomendados para vender, si alternos u originales.

- La empresa ha logrado que sus clientes sean fieles al producto, por eso a los nuevos compradores que salgan en el mercado se los deberá tratar de la misma manera con un servicio de calidad y fidelidad.
- La empresa carece de publicidad por medios de radio y televisión lo cual hace que Jaral no se dé a conocer para los nuevos compradores que están en el mercado.
- La empresa deberá realizar convenios con la empresa eléctrica para que le proporcionen un generador de luz, ya que en algún apagón la empresa dejará de realizar cualquier actividad.
- Por su variedad de productos Jaral se convierte en una empresa fuerte en el sector automotriz pero a su vez tendría que estar atentos al ingreso de nuevos competidores
- Importadora Jara cuenta con un personal que está comprometido a la empresa lo cual en algún momento por las leyes del país pueda que exista un incremento en los salarios demasiados altos en donde esto perjudicaría a JARAL ya que tendría que subir sus precios.
- La falta de publicidad en la empresa hace que los nuevos competidores tengan una gran ventaja sobre Jaral, ya que ellos al iniciar su negocio tendrán que hacer una fuerte inversión en publicidad.
- En ocasiones los precios de nuestros proveedores son muy elevados y esto nos afecta directamente ya que la crisis que vive nuestro país es muy difícil.

Una vez desarrollada la fase de diagnóstico y para poder aplicar la NIC se procederán con las siguientes fases.



## Fase de preparación

Para proceder con esta fase se debe realizar un estudio minucioso, tomando en cuenta hasta los más mínimos detalles y así desarrollar los siguientes pasos:

### **1. La Junta Directiva anuncia su decisión de aplicar la NIC 2.**

Cada uno de los trabajadores deben comprender el porqué de esta aplicación de una NIC en su empresa y estar convencidos de su necesidad e importancia.

Diversidad de empresas aplican NICs para resolver complejos problemas internos y hacer frente a muchos problemas existentes.

No obstante, cuando la Junta Directiva formule su compromiso y aplicación de esta Norma, debe dejar claro y mantener su decisión de seguir el proceso hasta su culminación.

### **2. Capacitación sobre la NIC2**

Comúnmente las empresas contratan personería especializada en dictar capacitación de este tema, ya que se requiere de una gran experiencia y de medios didácticos adecuados, por lo que simplemente leyendo libros o manuales no se puede comprender de gran manera sobre el tema.

La capacitación como tal se la dirige a los altos mandos que a su vez la transmitirán a todo el personal para que al final todos los empleados tengan un conocimiento básico, sólido y comprendan el nuevo accionar que va adoptar la importadora.

### **3. Establecer políticas.**

Las políticas deben estar en todo de acuerdo a la MISIÓN y VISIÓN de la empresa; deben ser desafiantes, pero alcanzables a mediano y largo plazo.

## **MISIÓN**

Satisfacer la demanda de repuestos automotrices a través de importaciones directa de fábricas; ofreciendo calidad en los productos, precios competitivos, excelente servicio y atención al cliente antes, durante y posterior a la venta.

## **VISIÓN**

Importadora Jaral, fomentará su talento humano, sus recursos organizacionales; desplegando procesos eficientes, para brindar productos y servicios a la medida de las necesidades del cliente, con una solidez financiera y tecnológica proyectada a situarse entre las principales a nivel nacional en la importación y distribución de repuestos automotrices, hasta el año 2015.

El bienestar y satisfacción de los clientes de JARAL, en cada uno de los servicios prestados, será un factor determinante, mediante los planes estratégicos integrados a las necesidades y exigencias del trabajo diario a realizar y ajustados a la situación y requerimientos propios de quien lo solicite.

## **POLÍTICAS DE LA EMPRESA**

A fin de ser firme con las exigencias del mercado y el desarrollo del sector industrial es que Importadora JARAL, se implementan las siguientes políticas.

## **POLÍTICAS DE CALIDAD**

La política de Importadora JARAL es ofertar productos de calidad basado en la responsabilidad individual por el cumplimiento de lo especificado, de manera de que cada trabajador esté comprometido con la calidad de su actividad y tenga los medios para conseguirla.

La transacción será ejecutada respetando estrictamente los documentos del sistema de calidad, notas de pedido a bodega, orden de despacho y facturas con firmas de responsabilidad en cada una de ellas.

La política de Importadora JARAL también considera la prevención de riesgo como aspecto fundamental en sus diarias labores..

## **METAS**

- Mejora notablemente la imagen del Departamento de Bodega, al entregar información más confiable.
- Obtener un flujo acorde al mercado al disminuir el sobre-stock
- Mejor control del trabajo debido a la utilización de programas y procedimientos adecuados.
- Con todo lo anterior, ganar clientes con una verdadera satisfacción gracias al producto brindado.

Una vez aplicada la NIC es aconsejable que sea ejecutada y revisada por el personal del área de bodega y ventas quienes serán quienes serán los responsables de su correcta disposición.

## **POLITICA CONTINGENTE.**

Esta política es diseñada como salvaguarda en el caso de q la ejecución no brinde resultados a tiempo.

Se dispondrá mediante la autorización de gerencia o junta directiva la baja del inventario obsoleto, para aquello se debe proceder de la siguiente manera:

- Ante un notario deben comparecer el gerente, contador y bodeguero de la Importadora para dar fiel cumplimiento de lo declarado a la baja, teniendo el sustento mediante medio magnético con el listado de los productos a dar de baja.
- Se deberán llevar copias de cédulas de los comparecientes y el nombramiento del gerente como tal, para obtener una declaración juramentada del acto realizado.

Al dar de baja los inventarios los trabajadores de la importadora tendrán 3 alternativas:

1. Donación
2. Destrucción (Política de medio ambiente)
3. Reciclaje

Esta política tendrá un impacto directo con los resultados de la importadora ya que la normativa tributaria reconoce esto como un deducible para el pago del Impuesto a la Renta, por lo que la importadora tendrá un flujo adecuado a sus operaciones y generará un mayor ingreso de sus resultados.

## **POLÍTICAS DE MEDIO AMBIENTE**

Nuestro principal desafío es impulsar acciones que permitan afianzar la responsabilidad individual y colectiva como la contribución a salvaguardar el Medio Ambiente. Su control se hará efectivo mediante los Elementos Protección del Medio Ambiente junto a la Aplicación del Programa Ambiental a implementar.

Esta política lo que busca es responsabilidad y conciencia por parte de los ejecutantes tomando medidas oportunas y eficaces al momento de una posible destrucción de inventarios obsoletos, para lo cual es necesaria la presencia de bomberos y entes reguladores, que permitan dar paso a este proceso con el fin de evitar cualquier impacto al medio ambiente.

## **LA NIC 2 COMO TAL.**

Lo que la NIC propone es determinar costos reales de las existencias que permanecen en bodegas para lo cual proporciona métodos para llegar a este fin, entre los cuales.

- Método 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.
- Método LIFO; asume que los productos en inventarios comprados o producidos al principio, serán vendidos al final y, consecuentemente, que los productos que ingresen en bodega al último serán los primeros en ser vendidos.
- Método Promedio; se encuentra comúnmente establecido en casi la totalidad de las empresas y más aún ya que es el método aceptado en la Ley de Régimen Tributario Interno.

Este método que 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

Dichos costos son determinados mediante de estos métodos y representados con los siguientes términos.

Valor neto realizable es el precio estimado de venta de un activo en el curso normal de la operación menos los costos estimados para terminar su producción y los necesarios para llevar a cabo la venta.

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

El valor neto realizable hace referencia al importe neto que la entidad espera obtener por la venta de los inventarios, en el curso normal de la

operación. El valor razonable refleja el importe por el cual este mismo inventario podría ser intercambiado en el mercado, entre compradores y vendedores interesados y debidamente informados. El primero es un valor específico para la entidad, mientras que el último no. El valor neto realizable de los inventarios puede no ser igual al valor razonable menos los costos de venta.

### **6.8. Previsión de la Evaluación**

La evaluación del trabajo estará a cargo del departamento de bodegas, ventas y contabilidad, los mismos que se encargarán de ejecutar lo planteado anteriormente.

Beneficiando a todos y cada uno de sus colaboradores como también a la empresa.

Dicho planteamiento de solución podrá ser modificado si el caso lo amerita, siempre y cuando sujetándose al marco legal actual en el país, y que esto sea para el bienestar de la empresa.

## BIBLIOGRAFIA

- Andrade Sarath 2007, (On line),  
[http://es.mimi.hu/economia/liquidez\\_monetaria.html](http://es.mimi.hu/economia/liquidez_monetaria.html)
  
- Kolakowski (1988), Positivismo, (On Line)  
<http://www.coopevictoria.com/victoria/docum08.htm>.
  
- Maldonado Henry, 2008, Perdidas Económicas, (On Line)  
<http://mas.lne.es/todooviedo/noticia/2008/oviedo-acorralado-continuas-perdidas-economicas.html>.
  
- Zambrano Mercedes, 2003, “Normas Ecuatorianas de Contabilidad” (On Line)  
<http://members.fortunecity.com/norma16/NORMA.ECUATORIANA.DE.CONTABILIDAD.No.htm>
  
- Dávalos Andreu, 2008, “Registros Contables”, (On line ),  
<http://www.mailxmail.com/curso-conocimientos-basicos-contabilidad/principales-registros-sistema-contable>
  
- Herrera E Luis, “Tutoría de la Investigación”, (2002: 174-178 y 183-185)

- Arboleda Ana, "Tutora de Investigación", (2005: )



**ANEXOS**

## ANEXO 3

### UNIVERSIDAD TECNICA DE AMBATO

#### FACULTAD DE CONTABILIDAD Y AUDITORIA

**Proyecto: ANÁLISIS DE LA DESACTUALIZACIÓN DE ARTÍCULOS PARA LA VENTA Y SU INCIDENCIA EN EL SOBRE-STOCK DE IMPORTADORA JARAL EN EL AÑO 2010.**

#### **OBJETIVO:**

Determinar si el sobre - stock que presenta la importadora JARAL es lo que provoca la sujeción comercial actual para lo cual se le solicita muy comedidamente, contestar las siguientes preguntas con la mayor objetividad, ya que de ello dependerá el éxito de este trabajo.

Las siguientes preguntas están dirigidas a todo el personal de JARAL.

#### **INSTRUCCION:**

A continuación se presenta una serie de preguntas relacionadas a la aplicación de sistema de contabilidad en la empresa; sírvase marcar con una X, en el casillero respectivo, según corresponda.

1. Con que frecuencia realizan constataciones físicas de inventarios.

- Siempre ( )
- Casi siempre ( )
- Ocasionalmente ( )
- Casi nunca ( )
- Nunca ( )

2. ¿Son justificables los tiempos de reabastecimiento de la empresa?

- Si ( )
- No ( )
- Desconoce ( )

3. ¿Los procedimientos que actualmente existen en la empresa ayudan a mejorar el flujo de los inventarios?

- Totalmente ( )

- Aceptablemente ( )
- De poca manera ( )
- No ayudan ( )

4. ¿Se aprovecha al máximo los métodos que existen para disminuir el desperdicio?

- Si ( )
- No ( )
- Desconoce ( )

5. ¿Las estrategias con las que actualmente manejan los inventarios son tecnificadas?

- Si ( )
- No ( )
- Desconoce ( )

6. ¿Cuánto tiempo ha permanecido un repuesto común en bodega?

- Menos de un mes ( )
- Mes ( )
- Semestre ( )
- Mas de un año ( )

7. ¿El inventario existente cubre a su totalidad con la demanda?

- 25% de la demanda ( )
- 50% de la demanda ( )
- 75% de la demanda ( )
- 100% de la demanda ( )

8. ¿En que parte del año se genera una mayor venta?

- Primer trimestre del año ( )

- Segundo trimestre del año ( )
- Tercer trimestre del año ( )
- Cuarto trimestre del año. ( )

9. ¿Se realiza algo con el producto obsoleto?

- Si ( )
- No ( )
- Desconoce ( )