



**UTMACH**

UNIDAD ACADÉMICA DE CIENCIAS EMPRESARIALES

CARRERA DE CONTABILIDAD Y AUDITORÍA

TEMA:

LA VALORACIÓN DE LOS INVENTARIOS Y SU INCIDENCIA EN LA OBTENCIÓN LA UTILIDAD BRUTA EN VENTAS

TRABAJO PRÁCTICO DEL EXAMEN COMPLEXIVO PREVIO A LA OBTENCIÓN DEL TÍTULO DE INGENIERO EN CONTABILIDAD Y AUDITORÍA CPA

AUTOR:

CHICAIZA LOPEZ LENIN REINALDO

MACHALA - EL ORO

## CESIÓN DE DERECHOS DE AUTOR

Yo, CHICAIZA LOPEZ LENIN REINALDO, con C.I. 1722358999, estudiante de la carrera de CONTABILIDAD Y AUDITORÍA de la UNIDAD ACADÉMICA DE CIENCIAS EMPRESARIALES de la UNIVERSIDAD TÉCNICA DE MACHALA, en calidad de Autor del siguiente trabajo de titulación LA VALORACIÓN DE LOS INVENTARIOS Y SU INCIDENCIA EN LA OBTENCIÓN LA UTILIDAD BRUTA EN VENTAS

- Declaro bajo juramento que el trabajo aquí descrito es de mi autoría; que no ha sido previamente presentado para ningún grado o calificación profesional. En consecuencia, asumo la responsabilidad de la originalidad del mismo y el cuidado al remitirme a las fuentes bibliográficas respectivas para fundamentar el contenido expuesto, asumiendo la responsabilidad frente a cualquier reclamo o demanda por parte de terceros de manera EXCLUSIVA.
- Cedo a la UNIVERSIDAD TÉCNICA DE MACHALA de forma NO EXCLUSIVA

con referencia a la obra en formato digital los derechos de:

- a. Incorporar la mencionada obra al repositorio digital institucional para su democratización a nivel mundial, respetando lo establecido por la Licencia Creative Commons Atribución-NoComercial-CompartirIgual 4.0 Internacional (CC BY-NC-SA 4.0), la Ley de Propiedad Intelectual del Estado Ecuatoriano y el Reglamento Institucional.
- b. Adecuarla a cualquier formato o tecnología de uso en internet, así como incorporar cualquier sistema de seguridad para documentos electrónicos, correspondiéndome como Autor(a) la responsabilidad de velar por dichas adaptaciones con la finalidad de que no se desnaturalice el contenido o sentido de la misma.

Machala, 19 de noviembre de 2015



---

CHICAIZA LOPEZ LENIN REINALDO  
C.I. 1722358999

## INTRODUCCIÓN

Los inventarios han existido desde tiempos remotos, pueblos de la antigüedad almacenaban grandes cantidades de alimentos para afrontar futuros problemas de sequía. La existencia de los inventarios radica en la necesidad de evitar problemas de escases y desabastecimientos. En una organización con fines de lucro los inventarios abastecen de los materiales necesarios y en un momento propicio para la elaboración de productos que necesitan de ellos.

La evolución de los modelos de producción permite considerar la importancia estratégica de las operaciones como medios de generación de ventajas competitivas en las organizaciones.

Si se controlan correctamente las mercaderías se obtiene un mayor conocimiento de la liquidez que se adquiere gracias a las ventas, por ende se crean más posibilidades para mantener sus operaciones mercantiles. Por tal razón, es importante valorar los inventarios ya que este influye directamente con la cuenta del efectivo y sus equivalentes, el patrimonio o capital y las utilidades, los mismos que se presentan en los estados financieros.

Un inventario representa la existencia de bienes muebles e inmuebles que tiene la empresa para comerciar con ellos, comprándolos y vendiéndolos tal cual o procesándolos primero antes de venderlos, en un período económico determinado. Es el registro de los bienes y demás cosas pertenecientes a una persona u organización, hecho con orden y precisión.

En una organización se registra el conjunto de todos los bienes propios y disponibles destinados al uso de la misma para mantener el negocio en marcha, considerados como activo corriente o activo fijo.

Así mismo el inventario en una empresa involucra el capital, utiliza el espacio de almacenamiento, requiere de manejo, se deteriora y, en algunas ocasiones se vuelve obsoleto, causa impuestos, necesita ser asegurado, puede ser robado y algunas veces se pierde. La situación empeora si tienen artículos equivocados o deteriorados en los inventarios. No obstante, las utilidades de los inventarios sobrepasan los costos de mantenimiento.

El estudio del presente trabajo se centra en determinar cuál de los métodos de valoración de inventarios es el más apropiado para aplicar en una empresa productora de partes de vehículos como lo es Lemon Autoparts, que le permita una mayor utilidad o ganancias y un menor costo de ventas.

## **MARCO CONTEXTUAL**

### **CONTEXTUALIZACION DEL PROBLEMA**

Escaso control en los inventarios para desarrollar una correcta y eficiente valoración de los inventarios de mercaderías mediante el registro del stock, que se venden y estas son presentadas en el Estado de Resultados y de esta manera reflejar la utilidad bruta en ventas. Considerando que la mercadería y el control de la misma es significativo ya que son las ventas lo que promueve el constante desarrollo organizacional; se busca entregar un adecuado y veraz control de inventarios que sirva a su vez como soporte contable exacto y factible para un mejor registro de sus operaciones y de esta manera poder llegar a determinar el método de valoración más adecuado para el control de este rubro.

### **OBJETIVO GENERAL**

Determinar que método de valoración de los inventarios ofrece una mayor utilidad en ventas en relación a su costo de adquisición.

## **DESARROLLO**

### **MARCO TEORICO CONCEPTUAL**

Los inventarios son bienes de productos terminados que la empresa posee, y que también dispone para la comercialización y distribución. Además los inventarios comprenden, de las materias primas, productos en proceso, productos terminados o mercaderías, materiales, repuestos y accesorios para ser usados en la producción de bienes fabricados, empaques, envases e inventarios en circulación.

Para manejar un inventario tomamos a disposición el movimiento de un producto, las causas externas e internas de la empresa, los históricos de ventas, etc., por lo tanto se debe tener en consideración un stock mínimo que no aumente sus costos de almacenamiento, y también tener en cuenta un balance entre la atención al cliente y los activos de la empresa.

La expectativa, la incertidumbre y la falta de conocimiento sin características que pueden jugar en contra de los inversionistas, debido a que se debe estar preparado para cualquier adversidad que pueda afectar los intereses económicos de la empresa. (Kato Vidal, 2015, p. 475)

Cuando se habla de inventarios, nos trasladamos de forma directa a la liquidez que de ellos se obtiene, adicionalmente se debe tener presente que la liquidez contribuye al crecimiento regional en sus diferentes dimensiones. (Tua Pereda, 2012, p. 94)

## **Por su grado de Transformación Inventarios de Materia prima**

Las empresas industriales disponen de varios artículos y materiales conocidos como Materias Primas que al ser utilizados en varios procesos se obtiene un producto terminado.

## **Inventarios de Producción en Proceso**

Son productos parcialmente terminados que se encuentran en un grado intermedio de producción que fueron aplicados en la labor directa y gastos indirectos esenciales al proceso producción en un momento determinado.

## **Inventarios de Productos Terminados**

Son aquellos productos que han sido sometidos a un proceso de producción y a los controles de calidad y que se encuentran almacenados y aún no han sido vendidos. Estos productos se los puede considerar como inventarios de mercaderías.

Otra forma de analizar la importancia de los artículos para la venta y su valoración, es que se puede determinar con facilidad cual fue el costo total de la inversión a una fecha determinada, datos importantes si el deseo es venderlos parcial o totalmente para financiar actividades inherentes. (ARIAS MONTOYA, 2008, p. 269)

Con los avances científicos en diferentes áreas, la contabilidad no ha estado exenta, es más se observan distintos cambios en la preparación y presentación de estados financieros de manera tal que pueda ser comparables y medibles con otras entidades similares y en un contexto más internacional y globalizado. (Bohórquez Forero, 2015, p.79)

## **Utilidad**

Si una empresa, cuyo objetivo principal es la obtención de utilidades o ganancias al finalizar un periodo contable, lo primero que debe efectuar es una valoración de lo que le costó invertir en recursos que están destinados para venta, caso contrario corre el riesgo de no analizar todos los desembolsos de efectivo que desemboquen en pérdidas injustificadas. (SILVA, 2010, p. 67)

Es el ingreso de un valor bruto que una empresa obtiene en un periodo de tiempo determinado, que puede ser dentro de un periodo contable. Puede ser el monto de todas las ventas de bienes y servicios realizadas en un año. La utilidad, en cambio, es el ingreso restando los costos y gastos. El resultado de esa diferencia nos da la utilidad.

Al hablar de recursos para la venta, se nos viene a la mente la relación existente con las disponibilidades, su rotación y sobre todo las utilidades generadas, debido a que un indicador de gestión bajo de artículos para la venta, representa pérdidas significativas durante un proceso específico. (Lopes-Martínez, 2012, p. 317)

Uno de los puntos que más preocupa a los inversionistas es el precio de venta el cual debe guardar correspondencia al poder adquisitivo de las personas y sobre todo estar al margen o nivel de la competencia para poder cubrir los costos y gastos atribuibles a

su preparación, incluidos los de marketing y publicidad. (Ortegón Cortázar, 2013, p.106)

Estos argumentos son razones de mas para efectuar un análisis de los programas de capacitación que deben tener al talento humano que labora con los inventarios para brindar una eficaz y relevante toma de decisiones acertadas y eficientes que contribuyan a la generación de rentabilidad. (Arroyo Morales, 2011, p. 67)

Se debe tomar en consideración que en el activo corriente, sobre todo en las empresas comerciales, los inventarios son los principales generadores de utilidades para sus inversionistas, motivo por el cual se debe tener un control riguroso de su ubicación y registro para evitar pérdidas innecesarias. (Altuve G, 2014, p. 5)

Finalmente el método de valoración de los inventarios depende de las condiciones y características de la empresa, con el fin de mejorar las utilidades y sobre todo mejorar la optimización de sus recursos invertidos. (Toro Benítez, 2011, p. 85)

## **PROBLEMA**

Caso de Investigación: Costo de bienes vendidos: PROMEDIO y PEPS 5. Al finalizar enero, Lemon Auto Parts tenía un inventario de 825 unidades, con un costo de producción de US\$12 cada una. Durante el mes de febrero, la compañía produjo 750 unidades con un costo de US\$16 por unidad. Si la firma vendió 1,050 unidades en febrero. ¿Cuál fue el costo de la mercancía vendida?

**Costo de ventas:**

**Tabla 1: Kárdex – Método Promedio y FIFO**

| LEMON AUTO PARTS<br>TARJETA KARDEX |               |                    |       |           |        |       |                  |            |       |           |
|------------------------------------|---------------|--------------------|-------|-----------|--------|-------|------------------|------------|-------|-----------|
| ARTÍCULO:                          |               | PROMEDIO PONDERADO |       |           |        |       |                  |            |       |           |
| UNIDAD DE MEDIDA:                  |               | ENTRADAS           |       |           | SALIDA |       |                  | EXISTENCIA |       |           |
| FECHA                              | DETALLE       | CANT.              | P.U   | TOTAL     | CANT.  | P.U   | TOTAL            | CANT.      | P.U   | TOTAL     |
| 31-ene                             | Saldo inicial |                    |       |           |        |       |                  | 825        | 12,00 | 9.900,00  |
| 28-feb                             | Producción    | 750                | 16,00 | 12.000,00 |        |       |                  | 1.575      | 13,90 | 21.900,00 |
| 28-feb                             | Venta         |                    |       |           | 1.050  | 13,90 | <b>14.595,00</b> | 525        | 13,91 | 7.305,00  |

| LEMON AUTO PARTS<br>TARJETA KARDEX |               |                                    |       |           |        |       |                               |            |       |                  |
|------------------------------------|---------------|------------------------------------|-------|-----------|--------|-------|-------------------------------|------------|-------|------------------|
| ARTÍCULO:                          |               | PRIMERAS ENTRADAS PRIMERAS SALIDAS |       |           |        |       |                               |            |       |                  |
| UNIDAD DE MEDIDA:                  |               | ENTRADAS                           |       |           | SALIDA |       |                               | EXISTENCIA |       |                  |
| FECHA                              | DETALLE       | CANT.                              | P.U   | TOTAL     | CANT.  | P.U   | TOTAL                         | CANT.      | P.U   | TOTAL            |
| 31-ene                             | Saldo inicial |                                    |       |           |        |       |                               | 825        | 12,00 | 9.900,00         |
|                                    |               |                                    |       |           |        |       |                               | 825        | 12,00 | 9.900,00         |
| 28-feb                             | Producción    | 750                                | 16,00 | 12.000,00 |        |       |                               | 750        | 16,00 | 12.000,00        |
|                                    |               |                                    |       |           | 825,00 | 12,00 | <b>9.900,00</b>               | -          | -     | -                |
| 28-feb                             | Venta         |                                    |       |           | 225    | 16,00 | <b>3.600,00</b>               | 525        | 16,00 | 8.400,00         |
|                                    |               |                                    |       |           |        |       | <b>SUMA DE LOS DOS COSTOS</b> |            |       | <b>13.500,00</b> |

Libro diario

**LEMON AUTO PARTS**  
**DIARIO GENERAL**

MÉTODO: PROMEDIO PONDERADO

| FECHA | CODIGO | DETALLE                                                                                                     | PARCIAL | DEBE             | HABER                        |
|-------|--------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------|------------------|------------------------------|
|       |        | 1<br>INVENTARIO DE PRODUCTOS TERMINADOS<br>CAPITAL<br>P/R Estado de situación inicial                       |         | 9.900,00         | 9.900,00                     |
|       |        | 2<br>INVENTARIO DE PRODUCTOS TERMINADOS<br>INVENTARIO DE PRODUCTOS EN PROCESO<br>P/R Produccion de febrero  |         | 12.000,00        | 12.000,00                    |
|       |        | 3<br><b>(SUPUESTO QUE LOS VENDE A \$ 20,00 C/U)</b><br>CAJA                                                 |         | 23.520,00        |                              |
|       |        | VENTAS<br>IVA COBRADO<br>P/R Venta de 1050 unidades                                                         |         |                  | 21.000,00<br>2.520,00        |
|       |        | 4<br><b>COSTO DE VENTAS</b><br><b>INVENTARIO DE PRODUCTOS TERMINADOS</b><br>P/R Costo de productos vendidos |         | <b>14.595,00</b> | <b>14.595,00</b>             |
|       |        | 5<br>VENTAS<br>COSTO DE VENTAS<br>UTILIDAD BRUTA EN VENTAS                                                  |         | 21.000,00        | 14.595,00<br><b>6.405,00</b> |
|       |        | <b>PASAN</b>                                                                                                |         | <b>81.015,00</b> | <b>81.015,00</b>             |

**LEMON AUTO PARTS**  
**DIARIO GENERAL**

MÉTODO: PRIMERAS ENTRADAS PRIMERAS SALIDAS

| FECHA | CODIGO | DETALLE                                                                                                     | PARCIAL | DEBE             | HABER                        |
|-------|--------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------|------------------|------------------------------|
|       |        | 1<br>INVENTARIO DE PRODUCTOS TERMINADOS<br>CAPITAL<br>P/R Estado de situación inicial                       |         | 9.900,00         | 9.900,00                     |
|       |        | 2<br>INVENTARIO DE PRODUCTOS TERMINADOS<br>INVENTARIO DE PRODUCTOS EN PROCESO<br>P/R Produccion de febrero  |         | 12.000,00        | 12.000,00                    |
|       |        | 3<br><b>(SUPUESTO QUE LOS VENDE A \$ 20,00 C/U)</b><br>CAJA                                                 |         | 23.520,00        |                              |
|       |        | VENTAS<br>IVA COBRADO<br>P/R Venta de 1050 unidades                                                         |         |                  | 21.000,00<br>2.520,00        |
|       |        | 4<br><b>COSTO DE VENTAS</b><br><b>INVENTARIO DE PRODUCTOS TERMINADOS</b><br>P/R Costo de productos vendidos |         | <b>13.500,00</b> | <b>13.500,00</b>             |
|       |        | 5<br>VENTAS<br>COSTO DE VENTAS<br>UTILIDAD BRUTA EN VENTAS                                                  |         | 21.000,00        | 13.500,00<br><b>7.500,00</b> |
|       |        | <b>PASAN</b>                                                                                                |         | <b>79.920,00</b> | <b>79.920,00</b>             |

|                                    |                 |
|------------------------------------|-----------------|
| COSTO DE VENTAS PROMEDIO PONDERADO | 14.595,00       |
| COSTO DE VENTAS FIFO               | 13.500,00       |
| <b>VARIACIÓN</b>                   | <b>1.095,00</b> |

|                                             |                 |
|---------------------------------------------|-----------------|
| UTILIDAD BRUTA EN VENTAS FIFO               | 7.500,00        |
| UTILIDAD BRUTA EN VENTAS PROMEDIO PONDERADO | 6.405,00        |
| <b>VARIACIÓN</b>                            | <b>1.095,00</b> |



1. El respectivo registro de las mercaderías en las tarjetas kárdex aplicando los métodos más utilizados por las empresas.
  - ✓ El método promedio
  - ✓ El método FIFO
2. Mediante el registro se va calculando el costo de los artículos.
3. Se puede apreciar que los costos varían de acuerdo al método que se utiliza.
  - ✓ El costo de ventas en el método promedio nos arroja un valor de 14.595,00.
  - ✓ Y el método FIFO proporciona un valor de 13.500,00.
4. Se procede al registro de los productos en el libro diario.
5. Para obtener la utilidad bruta en ventas basta con conocer el valor de las ventas y su costo.
6. Finalmente, se muestra la variación en ambos métodos tanto de la utilidad como del costo.

Haciendo una valoración de los métodos promedio ponderado y FIFO podemos darnos cuenta que por el método FIFO se obtiene un menor costo de ventas y por consiguiente mayor utilidad bruta en ventas; esta situación beneficia a la empresa en su afán de obtener rentabilidad por las actividades desarrolladas, cabe indicar que los programas contables en la actualidad utilizan el método promedio ponderado por su facilidad en el proceso de los datos tanto de compras, ventas y devoluciones.

## **CONCLUSIONES**

- Se llega a la conclusión que mientras el costo de venta sea menor, la rentabilidad de la empresa generará mayores utilidades y mayor rentabilidad a los socios. Por lo tanto se recomienda por lo reflejado anteriormente aplicar el método FIFO debido a que este proporciona un menor costo y por ende se obtienen mayores utilidades para cumplir con las obligaciones que se generan en el ejercicio económico.
- Para facilitar el manejo las mercaderías se debe aplicar el método de valoración FIFO que establecen las NIIF para las PYMES y las NIC enfocadas a los inventarios, para determinar el valor razonable y proceder a realizar la respectiva venta la cual genera utilidad o rentabilidad para seguir funcionando en el mercado.
- Mediante la argumentación empleada se considera que uno de los casos más preocupantes en una empresa son los inventarios, los cuales siempre han llamado la atención por la falta de rigor y consideración que se tiene para los mismos, debido al mal manejo por parte de los colaboradores que intervienen en registro de los artículos destinados para la venta, es por ello que se debe preparar programas de capacitación para que exista un control eficaz de las mercaderías, para que el dueño o los inversionistas de una organización conozcan la razonabilidad que se genera en el transcurso de su actividad.

List of sources

|                                                                                  |                                                                        |   |
|----------------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------|---|
| Document                                                                         | <a href="#">EXAMEN CHICAIZA UTM PRESUPUESTOI.docx</a> (D15904254)      | + |
| Submitted                                                                        | 2015-10-28 21:52 (-05:00)                                              | + |
| Submitted by                                                                     | reynaldo-jarl@hotmail.com                                              | + |
| Receiver                                                                         | lsenalin.utmac@analysis.urkund.com                                     | + |
| Message                                                                          | EXAMEN COMPLEXIVO UTM CHICAIZA LENIN <a href="#">Show full message</a> | + |
| 10% of this approx. 6 pages long document consists of text present in 3 sources. |                                                                        | + |

Reset Export Share

90% Active 0 Warnings

|                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                            |                                                                                                                                                                             |
|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <p>Cuando se habla de inventarios, nos trasladamos de forma directa a la liquidez que de ellos se obtiene, adicionalmente se debe tener presente que la liquidez contribuye al crecimiento regional en sus diferentes dimensiones. (Tua Pereda, 2012, p. 94) Con los avances científicos en diferentes áreas, la contabilidad no ha estado exenta, es más se observan distintos cambios en la preparación y presentación de estados financieros de manera tal que pueda ser comparables y medibles con otras entidades similares y en un contexto más internacional y globalizado. (Bohórquez Forero, 2015, p.79) Uno de los puntos que más preocupa a los inversionistas es el precio de venta el cual debe guardar correspondencia al poder adquisitivo de las personas y sobre todo estar al margen o nivel de la competencia para poder cubrir los costos y gastos atribuibles a su preparación, incluidos los de marketing y publicidad. (Ortegón Cortázar, 2013, p.106) Marco Contextual La base</p> | <p>fueron aplicados</p> <p>labor directa y gastos indirectos inherentes al proceso producción en un momento determinado.</p> <p>Inventarios de Productos Terminados Son</p> |
|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|

