



UNIVERSIDAD ANDINA SIMÓN BOLÍVAR

SEDE CENTRAL

Sucre – Bolivia

MAESTRÍA EN CONTABILIDAD Y AUDITORIA

**ANÁLISIS DEL EFECTO DIRECTO EN LA UTILIDAD DE
LAS EMPRESAS COMERCIALES QUE REALIZAN
COMPRAS MAYORES CON BONIFICACIONES EN
ESPECIE. CASO PRÁCTICO "EMPRESA STEGE E.M.D."**

**Tesis presentada para optar el
Grado Académico de Magister
en Contabilidad y Auditoria**

ALUMNA: ROXANA CHIRINOS BASPINEIRO

Sucre – Bolivia

2017

INTRODUCCIÓN

La presente investigación se refiere al tema de las compras con cumplimiento de metas, que se puede definir como aquellos volúmenes elevados de compras de mercadería que como incentivo se recibe una bonificación en especie, es decir mercadería.

La característica principal de este tipo de compras, es la elevada cantidad de productos que son comprados por el simple hecho de hacerse acreedores de una bonificación en mercaderías, sin considerar que se puede provocar un efecto negativo en todo el funcionamiento de la empresa.

Para analizar esta problemática es necesario analizar sus causas, entre ellas, la falta de una planificación de compras de mercaderías, desconocimiento de los problemas que surgen de la acumulación de la mercadería, ya que debido a este último mencionado, las empresas generan costos adicionales como almacenaje, transporte, alquileres entre otros.

La investigación de esta problemática, se realizó por el interés de determinar si esta situación influye positiva o negativamente en los resultados de una empresa a un periodo determinado.

En el ámbito académico, este trabajo aportará un estudio realizado científicamente a través de indicadores que pueda dar una idea más clara al lector para evitar o no este problema planteado

En el ámbito profesional el interés versó en tener un conocimiento más profundo de los aspectos contables y financieros que puedan ser influidos por las compras con cumplimiento de metas, para brindar un mejor asesoramiento a aquellas empresas que opten por ello.

Se tomó como caso de estudio a la Empresa “Stege – E.M.D” la cual se dedica a la venta de productos alimenticios, se simuló que la empresa realizaba en las gestiones analizadas una compra mayor, para acceder a la bonificación de la mercadería.

Se aplicaron cuestionarios a la dueña de empresa para tener un conocimiento general de la empresa y del manejo de sus inventarios y compras.

Se recolectó todo el sustento teórico y normativo referido a este tema, pero se tropezó en este paso, ya que no se pudo encontrar mucho que sustente este problema de investigación.

Se realizó un diagnóstico de la situación de la empresa caso de estudio, se vio que es una empresa en crecimiento que va ampliando su mercado, tiene un movimiento económico grande y que es una de las más importantes empresas en la ciudad de Sucre dentro de su rubro.

Asimismo se determinaron índices a ser estudiados, se escogieron según las características de la empresa y a la utilidad que nos podría proporcionar.

Posteriormente se hizo un análisis de índices comparativo, de sus estados financieros, en las dos gestiones y momentos de la investigación, para poder determinar el efecto en el resultado de la gestión en un periodo determinado y proponer un modelo de planificación de compras.

En el Capítulo I se encuentra los antecedentes y justificación del trabajo de investigación y todos aquellos estudios que se realizaron relacionados con este tema.

En el Capítulo II se realiza el planteamiento del problema, definiendo y delimitando la investigación a ser realizada, también se fijaron los objetivos específicos a ser realizados para alcanzar nuestro objetivo general y la operacionalización de la variables.

En el Capítulo III está el marco de referencia en el que se encuentra el teórico, normativo y conceptual, que es el sustento de todo el trabajo de investigación.

En el Capítulo IV esta descrita la metodología utilizada en la investigación, la población y muestra, técnicas e instrumentos.

En el Capítulo V se encuentra el diagnóstico de la empresa y todo el análisis correspondiente al tema.

En el Capítulo VI se encuentra detallado el cumplimiento de objetivos del trabajo de investigación.

Y por último en el Capítulo VII se presentan las conclusiones y recomendaciones a las que se llegaron después de realizar la investigación.

CAPÍTULO I

1. ANTECEDENTES Y JUSTIFICACIÓN DE LA INVESTIGACIÓN

1.1. ANTECEDENTES

Respecto al tema de investigación se pudo encontrar un estudio relacionado que se presenta a continuación.

El estudio “INGRESOS Y GASTOS OPERACIONALES EN SUPERMERCADOS” (Concepto CCTCP 071 de Diciembre 5 de 1996), refiere:

- I. El Material de Empaque en Cajas Registradoras, Tiquetes de Marcación, las Comisiones por Ventas con Tarjetas Débito y Crédito constituye un mayor valor del costo de ventas, o deben identificarse como gastos operacionales.
- II. ¿Es correcto contabilizar el importe de estas bonificaciones como otros ingresos operacionales?. Estas bonificaciones son mercancías obsequiadas por los proveedores para incentivar las compras por volumen o cumplimiento de metas en ventas de productos, las cuales son vendidas dentro del giro normal del punto de venta.

El Consejo Técnico de la Contaduría Pública aprobó el siguiente concepto:

PUNTO 1. “Costos. Los costos representan erogaciones y cargos asociados clara y directamente con la adquisición o la producción de los bienes o la prestación de los servicios, de los cuales un ente económico obtuvo sus ingresos”.

“Gastos. Los gastos representan flujos de salida de recursos, en forma de disminuciones del activo o incremento del pasivo o una combinación de ambos, que generan disminuciones del patrimonio, incurridos en las actividades de administración, comercialización, investigación y financiación, realizadas durante un período, que no provienen de los retiros de capital o de utilidades o excedentes.” (Artículos 39 y 40 Decreto 2649/93). Estas definiciones de la norma ayudan a aclarar los conceptos atinentes a los costos y gastos.

El Decreto 2650 de 1993 contribuye también a clarificar con sus descripciones para los rubros 6135 Costo de Ventas y de Prestación de Servicios, Comercio al por mayor y al por menor. Similarmente ayuda la dinámica del grupo 73 del decreto en mención refiriéndose a los débitos de los Costos Indirectos en la prestación de Servicios y la cuenta 5295. Diversos, con sus correspondientes auxiliares, como útiles, papelería y fotocopias (529530), Envases y empaques (529540) y Comisiones (529505) ya que el servicio prestado es el de comercialización.

La teoría contable asimila el costo con la indispensabilidad en forma directa para obtener el bien hasta colocarlo disponible para la enajenación y al gasto de venta, con las erogaciones o expensas necesarias para la venta o distribución. (Diccionario para Contadores de Kohler).

Los puntos específicamente señalados en su oficio se identifican con la distribución y control, más que con el costo de las existencias, porque aún el material de empaque es para “envolver” o facilitar el porte del artículo vendido y puesto a disposición en el punto de venta, no para su identificación o presentación.

A una mejor visión ayuda la íntima relación existente entre costo e inventario, como lo plantea el texto: Guía de Principios de Contabilidad Generalmente Aceptados de Williams Jan R.... “En la contabilidad del inventario, el costo es igual a la suma de los desembolsos y cargos, directos e indirectos, necesarios para llevar los bienes a su condición y lugar presentes. Los costos de vender no se consideran como parte del costo del inventario”.

Con base en lo anterior se concluye que los temas planteados son gastos operacionales de Ventas y no Costos de Ventas.

PUNTO 2. Para efectos de conceptualizar sobre el tratamiento contable que debe dársele a las mercancías que son obsequiadas por los proveedores y que ustedes denominan “bonificaciones en especie”, creemos necesario consultar

las siguientes definiciones contenidas en el Diccionario para Contadores de Eric L. Kohler:

“Descuento comercial: Descuento concedido a cierta clase de clientes sobre un precio de lista, antes de tomar en consideración las condiciones de crédito; por regla general, los precios de factura se contabilizan en los libros en su importe neto, después de haber deducido los descuentos comerciales y por cantidad. Los descuentos comerciales se distinguen algunas veces de los descuentos por pago de contado (pronto pago)...; por otra parte, otra práctica, que se estima mejor todavía, sostiene que el término mencionado debería aplicarse a cualquier concesión o bonificación que no esté relacionada con la fecha de pago. (El subrayado no es del texto).

“Descuento por cantidad: Bonificación que otorga un vendedor a un comprador en atención a la magnitud de una transacción determinada de compra...”.

“Descuento por volumen: Rebaja que concede un vendedor a un comprador en atención al volumen total de las compras en una serie de transacciones durante un período determinado; se distingue de descuento por cantidad”.

“Rebaja: Concesión; una deducción; un reembolso de una parte del precio pagado por una mercancía o un servicio.

“Rebaja (o bonificación): En la liquidación de una deuda, una deducción concedida o aceptada por el acreedor por concepto de daños, retrasos, faltantes, de efectos u otra causa, excluyendo descuentos y devoluciones”.

Las anteriores definiciones, nos permiten concluir que en realidad los entes económicos están recibiendo un “descuento comercial en especie”, razón por la cual debemos acudir a la teoría general de contabilidad, complementada con el reglamentado en el Decreto 2649 de 1993 en cuanto a las normas básicas de los artículos 11 “Esencia sobre Forma”, 12 “Realización”, 13 “Asociación” y el artículo 96 “Reconocimiento de ingresos y gastos”, para definir el registro contable pertinente, pues se considera como principio básico el que en las compras no se realizan ganancias, ya que una empresa no puede percibir utilidades por el mero hecho de efectuar compras y aprovechar un descuento

sin realizar ninguna venta, es decir que los descuentos en compras son indudablemente rebajas del costo que se consideran como una deducción de las compras, las cuales se deben reflejar mediante el correspondiente registro de sus entradas a inventarios, a menos que se imputen como producto financiero, reconociendo la utilidad correspondiente al realizar las ventas de las mercancías dentro del desarrollo normal de su operación.

De lo anteriormente expuesto, el CONSEJO considera que las mercancías obsequiadas por los proveedores para incentivar las compras por volumen o cumplimiento de metas en venta de sus productos, denominadas por ustedes "Bonificaciones en especie", deben registrarse como menor valor de las compras y por lo tanto afectarían los inventarios y el costo de ventas

1.2. JUSTIFICACIÓN

En Bolivia existen empresas que ofertan sus productos a través de empresas intermediarias y para hacer más atractivas las compras mayores de mercadería, ofrecen bonificaciones, es decir, que se fija un monto en Bolivianos de artículos comprados que esta sería la meta y a cambio las empresas premian a los intermediarios con un monto de dinero en productos.

Muchas empresas acceden a este tipo de incentivos para ganar el plus en mercaderías, pero hay ciertos aspectos que no son considerados a la hora de tomar la decisión de optar por este tipo de compras, como por ejemplo la rotación de sus inventarios, la moda del producto, los costos de almacenamiento, etc.

Por lo anteriormente explicado se vio la necesidad de hacer esta investigación a aquellas empresas que hacen compras mayores con bonificaciones para así poder determinar si esta situación afecta o no a sus utilidades, ya que en muchos casos incurrirían en costos adicionales por temas de almacenaje caducidad de productos o la moda de los mismos.

No contar con una buena planificación de compra de mercadería, hace que las empresas adquieran sus productos bajo la modalidad mencionada y como estas suelen ser constantes provocan un almacenamiento excesivo de mercadería en sus depósitos, lo que en cierto momento esta mercadería estocada comienza a generar costos adicionales debido a que la rotación de ciertos productos no es rápida en relación a sus ventas. Esta situación se debe a la ausencia de un sistema de control de Inventarios apto para las características de cada empresa comercial y en muchos casos al reducido espacio que tiene para exponer todos los productos con los que cuenta.

En este punto muchas empresas comerciales desconocen exactamente el beneficio o perjuicio de tener mercadería almacenada, además que no se está considerando que dicha mercadería es comprada con préstamo y que genera un costo financiero, asimismo esta situación evita que ese capital invertido que por cierto afecta la liquidez de la empresa, pueda ser usado para otros gastos de funcionamiento de la empresa.

Esta investigación tendrá un aporte social importante a un grupo de empresas comerciales ya que se podrá determinar cuán beneficiosas o no son las compras mayores con bonificaciones. En este trabajo se hará un análisis primero de la situación actual de las empresas y saber si realmente estas incurren en costos que derivan de la acumulación de mercaderías, costos financieros y otros que se podrían generarse. Segundo se podrá determinar si las empresas afectan su utilidad o no por las situaciones mencionadas anteriormente.

CAPÍTULO II

MARCO PROBLEMÁTICO Y DELIMITATIVO

2. PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA.-

El proveedor suministra de mercaderías, estas compras mercadería con premios o incentivos consiste en que por cierto importe en dólares de mercadería comprada la empresa proveedora da un premio o regalo de mercaderías que en algunos casos es el 3% o 5% de la compra.

Si bien las empresas reciben mercadería extra gratis, se pudo observar que esta podría generar cierto tipo de problemas como los siguientes que se plantean a continuación:

La acumulación de la mercadería en almacenes se debe a que las empresas no tienen una adecuada planificación para las compras, además que las empresas no cuentan con tiendas amplias en las que puedan exponer su mercadería y muy pronto estas se verán obligadas a alquilar otro almacén para el resguardo de la mercadería.

En muchos casos las empresas no registran de manera discriminada en su contabilidad la mercadería que ingresa como incentivo, ya que los propietarios desconocen cuál es la mercadería que reciben como bonificación, esto provocaría que la información financiera no será veraz y confiable.

La falta de disponibilidades en caja y bancos se debe a que las empresas por alcanzar las metas de compras de mercadería que les habilitarían para recibir la bonificación, adquieren compromisos de pago que llegan a ser importes fuertes que deben ser cumplidos en ciertos plazos lo que provoca que estas se vean sin liquidez en un momento dado y no puedan cubrir con sus otras obligaciones, pago de servicios básicos, pago de alquileres, etc.

La empresa tiene un fuerte capital inmovilizado, en su mercadería que no es vendida con rapidez.

De la problemática identificada el trabajo pretende efectuar un análisis o estudio del efecto en la determinación de la utilidad a través de:

- Análisis de índice de liquidez
- Análisis de índice de actividad
- Análisis de rentabilidad

2.1. FORMULACIÓN DEL PROBLEMA

¿Qué efecto causará en la utilidad, las bonificaciones de mercaderías por concepto de compras mayores de las empresas comerciales?

2.2. OBJETIVOS DE LA INVESTIGACIÓN

2.2.1. FORMULACIÓN DEL OBJETIVO GENERAL

Analizar el comportamiento de la utilidad en las empresas comerciales para determinar los efectos por las bonificaciones de mercaderías por concepto de compras mayores.

2.2.2. DESCRIPCIÓN DEL OBJETIVO GENERAL

Con el objetivo general se determinará si las bonificaciones provocan que la utilidad de las empresas se incremente o disminuya o si es que estas hacen que se incurra en costos adicionales que no son previstos.

2.2.3. OBJETIVOS ESPECÍFICOS

- Recolectar todas las teorías y la normativa nacional e internacional que sustente el problema de investigación
- Realizar un diagnóstico de la situación de la empresa caso de estudio, sus inventarios y las compras mayores con bonificaciones.
- Analizar los indicadores de liquidez, actividad y rentabilidad para determinar la influencia de las bonificaciones sobre compras en la utilidad de la empresa *caso de estudio*

- Analizar comparativamente los índices para determinar el efecto sobre la utilidad derivada de las compras con bonificaciones en especie
- Proponer un modelo de planificación de compras para las empresas comerciales

2.3. FORMULACIÓN DE LA HIPÓTESIS

Los efectos de las compras mayores con bonificaciones de mercaderías provocan disminución de la utilidad en las empresas comerciales.

2.3.1. DESCRIPCIÓN DE LA HIPÓTESIS

Realizar compras en grandes cantidades, para acceder a las bonificaciones en especie, provoca que el resultado de la gestión en una empresa se vea afectado negativamente

2.3.2. CONCEPTUALIZACIÓN DE LAS VARIABLES

VARIABLE 1

Compras mayores con bonificaciones de mercaderías

VARIABLE 2

Disminución de la utilidad en las empresas comerciales.

2.3.3. OPERACIONALIZACIÓN DE LAS VARIABLES

VARIABLE 1

VARIABLE	DEFINICIÓN CONCEPTUAL	DIMENSIÓN	INDICADORES	VALOR/ACCIÓN
Compras mayores con bonificaciones de mercaderías	Son aquellas compras en grandes cantidades que realizan las empresas para cumplir metas fijadas por los proveedores y así recibir una bonificación de mercaderías como incentivo	Inventarios	Razón corriente Prueba acida Rotación de inventarios	Número de veces

VARIABLE 2

VARIABLE	DEFINICIÓN CONCEPTUAL	DIMENSIÓN	INDICADORES	VALOR/ACCIÓN
Utilidad en las empresas comerciales	Es la diferencia entre los ingresos obtenidos por un negocio y todos los gastos incurridos en la generación de dichos ingresos.	Estado de Resultados	Rendimientos sobre la inversión Margen de utilidad Rendimiento del patrimonio	Porcentajes

CAPÍTULO III

MARCO DE REFERENCIA

3.1. MARCO TEÓRICO

3.1.1. ANÁLISIS

Un Análisis es un estudio profundo de un sujeto, objeto o situación con el fin de conocer sus fundamentos, sus bases y motivos de su surgimiento, creación o causas originarias. Un análisis estructural comprende el área externa del problema, en la que se establecen los parámetros y condiciones que serán sujetas a un estudio más específico, se denotan y delimitan las variables que deben ser objeto de estudio intenso y se comienza el análisis exhaustivo del asunto de la tesis.

Los análisis pueden ser cuantitativos, donde se evalúan cifras o números. Por ejemplo si analizamos el número total de trabajadores empleados en una fábrica, o el número de maquinarias que utilizan para trabajar. Se usa especialmente en ciencias exactas. Los análisis cualitativos nos proporcionan la explicación de un determinado fenómeno. Se usa más comúnmente en ciencias sociales, aunque no son excluyentes sino más bien complementarios. Si uno desea analizar cualitativamente el problema del hambre en el mundo, deberá contar con cierta información obtenida mediante análisis cuantitativo, como por ejemplo, población total, cantidad de recursos, número de pobres, etcétera.

La distinción entre análisis cualitativo y análisis cuantitativo refiere al tipo de datos con los que se trabajan. Mientras que el análisis cuantitativo busca conocer cantidades, el análisis cualitativo se centra en características que no pueden cuantificarse. (Porto J.; Gardey A., 2008. Actualizado: 2012.)

3.1.2. ANÁLISIS DE DATOS

Si bien el análisis e interpretación de los resultados es la última etapa del proceso de investigación, todas las anteriores, comprendidas en el diseño, concurren hacia la realización de esta importante operación.

Como dice Encinas (1993), los datos en sí mismos tienen limitada importancia, es necesario "hacerlos hablar", en ello consiste, en esencia, el análisis e interpretación de los datos.

"El propósito del análisis es resumir las observaciones llevadas a cabo de forma tal que proporcionen respuesta a las interrogantes de la investigación.

La interpretación, más que una operación distinta, es un aspecto especial del análisis su objetivo es "buscar un significado más amplio a las respuestas mediante su trabazón con otros conocimientos disponibles" (Sellitz, 1970) que permitan la definición y clarificación de los conceptos y las relaciones entre éstos y los hechos materia de la investigación.

La relación entre análisis e interpretación y la forma específica que toman, tanto separada como conjuntamente, varían de un estudio a otro", dependiendo de los distintos esquemas o niveles de investigación y, fundamentalmente, del diseño propuesto.

Los datos, a partir de los cuales el investigador inicia el análisis, son diferentes según el nivel de elaboración realizado, el cual depende de la naturaleza del problema de investigación y, consecuentemente, del tipo de investigación; también de las técnicas y procedimientos seguidos en la elaboración.

De acuerdo a estas consideraciones, los datos que se utilizan en el análisis pueden ser:

- Datos cuantificados
- Datos no cuantificados
- Datos no estructurados.

1) Análisis de los datos cuantificados.

Algunos tipos de estudios, por su naturaleza, aportan datos elaborados, es decir, cuantificados. El tratamiento estadístico de los datos permite un análisis adecuado que puede tener diversos alcances, los cuales dependen de los

objetivos de la investigación y de las hipótesis formuladas. Según Selltiz (1970), al análisis puede estar orientado a:

- Determinar lo que es típico en el grupo estudiado. (Se utiliza algunas de las medidas de tendencia central, según el caso).
- Indicar si existen variaciones entre los sujetos del grupo, señalando de qué tipo y magnitud son. (Se utiliza alguna de las medidas de variabilidad; cada una proporciona datos sobre un aspecto diferente).

- Mostrar la forma cómo están distribuidos los individuos con respecto a la variable que se mide. (Se utiliza el desarrollo de una curva de distribución).
- Mostrar la relación existente entre dos o más variables. (Se aplica el coeficiente de variabilidad).
- Describir las diferencias existentes comparando dos grupos de individuos.

2) Análisis de los datos no cuantificados.

No todos los aspectos del material recogido pueden ser categorizados y, consecuentemente, cuantificados, debido, en algunos casos, a la falta de precisión en la definición de las categorías, lo que dificulta el análisis de los resultados.

Por este motivo, se recomienda considerar que cada categoría propuesta comprenda un amplio margen de criterios para las respuestas.

De todos modos, los datos sin elaborar, "pueden ser utilizados en el análisis e interpretación sin tener en cuenta si han sido o no cuantificados en todos los aspectos", pues cumplen una función importante:

- Ayudan a entender el significado de las categorías;

- Aclaran la naturaleza de las relaciones entre las variables determinadas estadísticamente; y permiten orientar al investigador a formular nuevas hipótesis para futuras investigaciones.

3) Análisis de los datos no estructurados.

El material no estructurado es el que proviene, por ejemplo, de observaciones o entrevistas no estructuradas, en las cuales se recoge mucho material, a veces valioso, pero sin ninguna pauta que permita alguna forma de organización y menos de clasificación.

En algunos casos, los estudios de nivel exploratorio, que no se inician con hipótesis, cubren aspectos diversos, los cuales conducen al acopio de datos en cantidad excesiva y no estructurado.

El problema que plantea este tipo de datos es doble: primero porque se necesita determinar qué aspectos del material requieren ser categorizados, y segundo, saber qué principios de clasificación pueden utilizarse.

Selltiz (1970), propone, como soluciones al problema expuesto, elaborar, en primer término, hipótesis de trabajo que permitan establecer principios de clasificación y, en segundo lugar, utilizar algunos procedimientos que puedan ayudar en el análisis, tales como:

Estudiar el material correspondiente a un grupo que contrasta con el que se está investigando, con el objeto de obtener elementos que sugieran ideas sobre las diferencias significativas entre ambos grupos, respecto de la característica que se analiza.

Otro procedimiento consiste en formar grupos con lo casos motivo de estudio sobre características comunes; después se analizan para ver si aquellos que tienen características semejantes han pasado por experiencias parecidas.

También, pueden formarse grupos sobre la base de aquellos que han tenido experiencias similares, y ver en qué medida, son semejantes respecto de las características comunes que presentan.

3.1.3. ESTADOS FINANCIEROS

Los **estados financieros**, también denominados **estados contables**, **informes financieros** o **cuentas anuales**, son informes que utilizan las instituciones para dar a conocer la situación económica y financiera y los cambios que experimenta la misma a una fecha o periodo determinado. Esta información resulta útil para la Administración, gestor, regulador y otros tipos de interesados como los accionistas, acreedores o propietarios.

La mayoría de estos informes constituyen el producto final de la contabilidad y son elaborados de acuerdo a principios de contabilidad generalmente aceptados, normas contables o normas de información financiera. La contabilidad es llevada adelante por contadores públicos que, en la mayoría de los países del mundo, deben registrarse en organismos de control públicos o privados para poder ejercer la profesión.

3.1.3.1. COMPONENTES DE LOS ESTADOS FINANCIEROS

Los Estados financieros obligatorios dependen de cada país, siendo los componentes más habituales los siguientes:

- Estado de situación patrimonial (también denominado Estado de Situación Financiera, Balance General o Balance de Situación)
- Estado de resultados (también denominado Estado de Pérdidas y Ganancias o cuenta de pérdidas y ganancias)
- Estado de evolución de patrimonio neto (también denominado Estado de Cambios en el Patrimonio Neto)
- Estado de flujo de efectivo
- Memoria (también denominado Notas de los Estados Financieros)

Los Estados Financieros resultan útiles para los usuarios ya que contienen datos que complementados con otras informaciones como por ejemplo; las condiciones del mercado en que se opera, permiten diagnosticar las políticas a seguir considerando nuevas tendencias (limitaciones de los estados

financieros). Asimismo, se dice que para la presentación de los estados financieros se deberá considerar información real para ser más exactos con los resultados.

- **BALANCE GENERAL**

Amat, Oriol (1998), el **balance general, balance de situación o estado de situación patrimonial** es un informe financiero contable que refleja la situación económica y financiera de una empresa en un momento determinado.

El estado de situación financiera se estructura a través de tres conceptos patrimoniales, el activo, el pasivo y el patrimonio neto, desarrollados cada uno de ellos en grupos de cuentas que representan los diferentes elementos patrimoniales.

El activo incluye todas aquellas cuentas que reflejan los valores de los que dispone la entidad. Todos los elementos del activo son susceptibles de traer dinero a la empresa en el futuro, bien sea mediante su uso, su venta o su cambio. Por el contrario, el pasivo: muestra todas las obligaciones ciertas del ente y las contingencias que deben registrarse. Estas obligaciones son, naturalmente, económicas: préstamos, compras con pago diferido, etc.

El patrimonio neto puede calcularse como el activo menos el pasivo y representa los aportes de los propietarios o accionistas más los resultados no distribuidos. Del mismo modo, cuando se producen resultados negativos (pérdidas), harán disminuir el Patrimonio Neto. El patrimonio neto o capital contable muestra también la capacidad que tiene la empresa de autofinanciarse.

La ecuación básica de la contabilidad relaciona estos tres conceptos:

Patrimonio neto = Activo – Pasivo, que dicho de manera sencilla es:

Lo que se es = Lo que se tiene - Lo que se debe

- **ESTADO DE RESULTADOS**

Según el Plan General de Contabilidad, aprobado por Real Decreto 1514/2007, de 16 de noviembre, por el que se aprueba el Plan General de Contabilidad, BOE 20 de noviembre de 2007

En contabilidad, el **estado de resultados**, **estado de rendimiento económico** o **estado de pérdidas y ganancias**, es un estado financiero que muestra ordenada y detalladamente la forma de cómo se obtuvo el resultado del ejercicio durante un periodo determinado.

El estado financiero es cerrado, ya que abarca un período durante el cual deben identificarse perfectamente los costos y gastos que dieron origen al ingreso del mismo. Por lo tanto debe aplicarse perfectamente al principio del periodo contable para que la información que presenta sea útil y confiable para la toma de decisiones.

Es un documento de obligada creación por parte de las empresas, junto con la memoria y el balance. Consiste en desglosar los gastos e ingresos en distintas categorías y obtener el resultado antes y después de impuestos.

Resultado Bruto

El estado de resultados incluye en primer lugar el total de ingresos provenientes de las actividades principales del ente y el costo incurrido para lograrlos. La diferencia entre ambas cifras indica el resultado bruto o margen bruto sobre ventas que constituye un indicador clásico de la información contable. Habitualmente se calcula el resultado bruto como porcentaje de las ventas, lo que indica el margen de rentabilidad bruta con que operó la compañía al vender sus productos. Para ello el estado de resultados es un documento donde muestra todas las cuentas como del activo al pasivo.

Resultado Neto

Luego se restan todos los gastos de venta, administración. A este sub total se lo denomina Resultado de las operaciones ordinarias. Finalmente se restan los gastos financieros y se le suman los productos financieros, el impuesto a las ganancias o a la renta y la participación de los trabajadores en las utilidades (en caso de haber) para llegar al **resultado neto** o **resultado del ejercicio**.

- **ESTADO DE EVOLUCIÓN DEL PATRIMONIO**

En contabilidad el **estado de evolución de patrimonio neto**, también denominado **Estado de cambio en el patrimonio neto**, es el estado que suministra información acerca de la cuantía del patrimonio neto de un ente y de cómo este varía a lo largo del ejercicio contable como consecuencia de:

- Transacciones con los propietarios (Aportes, retiros y dividendos con los accionistas y/o propietarios).
- El resultado del período.

El resultado del período se denomina ganancia o superávit cuando aumenta el patrimonio y pérdida o déficit en el caso contrario.

El estado de evolución de patrimonio neto es uno de los estados contables básicos.

- **ESTADO DE FLUJO DE EFECTIVO**

Según «Guía de las Normas Internacionales de Contabilidad -NIC- flecha NIC 7: Estado de flujos de efectivo». New Pyme S.L. 2005. Consultado el 30 de enero de 2014.

Es un estado financiero básico que informa sobre las variaciones y movimientos de efectivo y sus equivalentes en un período determinado. Según la NIF-B2, el estado de flujo de efectivo es un estado que muestra las fuentes y

aplicaciones del efectivo de la entidad durante un periodo, las cuales se clasifican en actividades de operación, inversión y de financiamiento.

Suministrar a los usuarios de los estados financieros las bases para evaluar la capacidad que tiene la empresa para generar efectivo y el equivalente a éste, así como sus necesidades de liquidez, toma de decisiones económicas. las fechas en que se producen y el grado de certidumbre relativa de su aparición

3.1.3.2. UTILIDAD

La utilidad es el interés o provecho que se obtiene de algo. El concepto procede del latín *utilitas*, que significa “calidad de útil”. En concreto, podemos añadir que se encuentra conformado por las siguientes partes: “uti”, que es sinónimo de “poder ser usado”; “-ilis”, que es indicativo de “posibilidad” y el sufijo “-dad”, que es equivalente a “cualidad”. Dicho término tiene un amplio uso en el ámbito de la economía y las finanzas para nombrar a la ganancia que se logra a partir de un bien o una inversión. Porto J.; Merino M. (2014).

- **UTILIDAD EN CONTABILIDAD**

En el ámbito de la Contabilidad, la utilidad, entendida como beneficio o ganancia, es la diferencia entre los ingresos obtenidos por un negocio y todos los gastos incurridos en la generación de dichos ingresos.

- **UTILIDAD BRUTA Y UTILIDAD NETA**

Utilidad bruta es la diferencia entre el total de ventas en efectivo de un artículo o de un grupo de artículos en un periodo de tiempo determinado y el coste total del artículo o artículos. Se entiende por utilidad neta, la utilidad resultante después de restar y sumar de la utilidad operacional, los gastos e Ingresos no operacionales respectivamente, los impuestos y la Reserva legal. Es la utilidad que efectivamente se distribuye a los socios.

- **UTILIDAD CONTABLE Y TRIBUTARIA PARA EL IUE**

La utilidad contable es distinta a la utilidad tributaria en el sentido de que las leyes que regulan el IUE (Impuesto a las Utilidades de las Empresa) consideran algunos ingresos y gastos válidos y otros no.

Qué se entiende por utilidad contable y qué por utilidad tributaria (también llamada fiscal o imponible).

- **DETERMINACIÓN DE LA UTILIDAD CONTABLE Y TRIBUTARIA**

En nuestra contabilidad puede ser que algunos ingresos y gastos no sean imposables. O sea, algunos ingresos no sean considerados como tales, tributariamente hablando, y que algunos gastos no sean deducibles para el IUE.

Las leyes se concentran más en especificar qué gastos no son deducibles, ya que si se tienen más gastos hacen rebajar la utilidad (ingresos-gastos=utilidad); y consecuentemente la tasa del impuesto a aplicar, el 25% en Bolivia, se aplicaría por menos utilidades.

Y para pagar adecuadamente el IUE se debe determinar una Utilidad válida para la renta, en adelante Utilidad Tributaria. Para esto se debe partir de los registros de la empresa y de esa Utilidad Contable que tenemos determinar la Utilidad Tributaria.

3.1.4. ÍNDICES

Según Porto y Gardey (2014), la palabra Índice (del latín *index*) es un indicio o señal de algo. Puede tratarse de la expresión numérica de la relación entre dos cantidades o de distintos tipos de indicadores.

3.1.4.1. INDICADORES FINANCIEROS

Un indicador financiero es una relación de las cifras extractadas de los estados financieros y demás informes de la empresa con el propósito de formar una

idea acerca del comportamiento de la empresa; se entienden como la expresión cuantitativa del comportamiento o el desempeño de toda una organización o una de sus partes, cuya magnitud al ser comparada con algún nivel de referencia, puede estar señalando una desviación sobre la cual se tomaran acciones correctivas o preventivas según el caso.

3.1.4.1.1. ÍNDICES DE LIQUIDEZ

La liquidez de una organización es juzgada por la capacidad para saldar las obligaciones a corto plazo que se han adquirido a medida que éstas se vencen. Se refieren no solamente a las finanzas totales de la empresa, sino a su habilidad para convertir en efectivo determinados activos y pasivos corrientes.

- **RAZÓN CORRIENTE**

Indica la capacidad que tiene la empresa para cumplir con sus obligaciones financieras, deudas o pasivos a corto plazo. Al dividir el activo corriente entre el pasivo corriente, sabremos cuantos activos corrientes tendremos para cubrir o respaldar esos pasivos exigibles a corto plazo.

- **PRUEBA ÁCIDA**

Revela la capacidad de la empresa para cancelar sus obligaciones corrientes, pero sin contar con la venta de sus existencias, es decir, básicamente con los saldos de efectivo, el producido de sus cuentas por cobrar, sus inversiones temporales y algún otro activo de fácil liquidación que pueda haber, diferente a los inventarios.

3.1.4.1.2. ÍNDICE DE ACTIVIDAD

- **ROTACIÓN DE INVENTARIOS**

La rotación de Inventarios es el indicador que permite saber el número de veces en que el inventario es realizado en un periodo determinado. Permite identificar cuántas veces el inventario se convierte en dinero o en cuentas por cobrar (se ha vendido).

3.1.4.1.3. ÍNDICES DE RENTABILIDAD

- **RENDIMIENTO SOBRE LA INVERSIÓN**

El índice de retorno sobre la inversión (ROI por sus siglas en inglés) es un indicador financiero que mide la rentabilidad de una inversión, es decir, la relación que existe entre la utilidad neta o la ganancia obtenida y la inversión.

- **MARGEN DE GANANCIAS**

Expresa el monto de las utilidades que se obtienen por cada unidad monetaria de ventas. Este indicador mide la eficiencia operativa de la empresa.

- **RENDIMIENTO DEL PATRIMONIO**

La rentabilidad sobre el patrimonio neto (ROE por sus siglas en inglés return on equity) es un ratio de eficiencia utilizado para evaluar la capacidad de generar beneficios de una empresa a partir de la inversión realizada por los accionistas. Se obtiene dividiendo el beneficio neto de la empresa entre su patrimonio neto.

3.1.5. INVENTARIO

El inventario representa la existencia de bienes almacenados destinados a realizar una operación, sea de compra, alquiler, venta, uso o transformación. Debe aparecer, contablemente, dentro del activo como un activo circulante. Los inventarios de una compañía están constituidos por sus materias primas, sus productos en proceso, los suministros que utiliza en sus operaciones y los productos terminados. Un inventario puede ser algo tan elemental como una botella de limpiador de vidrios empleada como parte del programa de mantenimiento de un edificio, o algo más complejo, como una combinación de materias primas y sub-ensamblajes que forman parte de un proceso de manufactura. (Muller, p.1)

Conjunto de bienes corpóreos, tangibles y en existencia, propios y de disponibilidad inmediata para su consumo (materia prima), transformación

(productos en procesos) y venta (mercancías y productos terminados). (Perdomo, p.72)

Se define un inventario como la acumulación de materiales (materias primas, productos en proceso, productos terminados o artículos en mantenimiento) que posteriormente serán usados para satisfacer una demanda futura. (Moya, p.19)

El *stock* es el conjunto de productos almacenados en espera de su ulterior empleo, más o menos próximo, que permite surtir regularmente a quienes los consumen, sin imponerles las discontinuidades que lleva consigo la fabricación o los posibles retrasos en las entregas por parte de los proveedores. (Ferrín, p.47)

Los inventarios se definen como bienes ociosos almacenados en espera de ser utilizados. (Eppan, p.364)

Tipos de Inventarios

Existen diferentes clasificaciones, a continuación se citan algunas de ellas.

Clasificación de inventarios según su forma

- 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 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 Productos Terminados: Son todos aquellos bienes adquiridos por las empresas manufactureras o industriales, los cuales son transformados para ser vendidos como productos elaborados.

Existe un tipo de inventario complementario, según su forma, que no es comúnmente citado en la literatura:

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

Adicionalmente, en las empresas comerciales se tiene:

- Inventario de Mercancías: 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. Las que tengan otras características y estén sujetas a condiciones particulares se deben mostrar en cuentas separadas, tales como las mercancías en camino (las que han sido compradas y no recibidas aún), las mercancías dadas en consignación o las mercancías pignoradas (aquellas que son propiedad de la empresa pero que han sido dadas a terceros en garantía de valor que ya ha sido recibido en efectivo u otros bienes).

Clasificación de inventarios según su función

De acuerdo con Castillo (p.5):

- Inventario de seguridad o de reserva, es el que se mantiene para compensar los riesgos de paros no planeados de la producción o incrementos inesperados en la demanda de los clientes.
- Inventario en tránsito, está constituido por materiales que avanzan en la cadena de valor. Estos materiales son artículos que se han pedido pero no se han recibido todavía.
- Inventario de ciclo, resulta cuando la cantidad de unidades compradas (o producidas) con el fin de reducir los costos por unidad de compra (o incrementar la eficiencia de la producción) es mayor que las necesidades inmediatas de la empresa.

- Inventario de previsión o estacional se acumula cuando una empresa produce más de los requerimientos inmediatos durante los periodos de demanda baja para satisfacer las de demanda alta. Con frecuencia, este se acumula cuando la demanda es estacional.

Clasificación de inventarios desde el punto de vista logístico

Para Ballou (p.330, 331) se pueden clasificar así:

- En ductos: estos son los inventarios en tránsito entre los niveles del canal de suministros. Los inventarios de trabajo en proceso, en las operaciones de manufactura, pueden considerarse como inventario en ductos.
- Existencias para especulación: las materias primas, como cobre, oro y plata se compran tanto para especular con el precio como para satisfacer los requerimientos de la operación y cuando los inventarios se establecen con anticipación a las ventas estacionales o de temporada.
- Existencias de naturaleza regular o cíclica: estos son los inventarios necesarios para satisfacer la demanda promedio durante el tiempo entre reaprovisionamientos sucesivos.
- Existencias de seguridad: el inventario que puede crearse como protección contra la variabilidad en la demanda de existencias y el tiempo total de reaprovisionamiento.
- Existencias obsoletas, muertas o perdidas: cuando se mantiene por mucho tiempo, se deteriora, caduca, se pierde o es robado.

Otras clases de inventarios

En la siguiente video presentación, del Profesor Francisco de la Peña de la Universidad a Distancia de Madrid, se presentan tres modelos de clasificación de los inventarios: (1) En función de la fase del proceso productivo en que se

encuentre; (2) en función de la fuente de la demanda; y (3) en función de su utilización monetaria anual (Modelo ABC).

Por qué es útil mantener inventarios

Siguiendo a Muller (*pp. 3 y 4*), en un ambiente manufacturero justo a tiempo, el inventario se considera un desperdicio. Sin embargo, si la organización tiene dificultades en su flujo de caja o carece de control sólido sobre (i) la transferencia de información electrónica entre los departamentos y los proveedores importantes, (ii) los plazos de entrega y (iii) la calidad de los materiales que recibe, llevar inventario desempeña papeles importantes. Entre las razones más importantes para constituir y mantener un inventario se cuentan:

- Capacidad de predicción: Con el fin de planear la capacidad y establecer un cronograma de producción, es necesario controlar cuánta materia prima, cuántas piezas y cuántos sub-ensamblajes se procesan en un momento dado. El inventario debe mantener el equilibrio entre lo que se necesita y lo que se procesa.
- Fluctuaciones en la demanda: Una reserva de inventario a la mano supone protección; no siempre se sabe cuánto va a necesitarse en un momento dado, pero aun así debe satisfacerse a tiempo la demanda de los clientes o de la producción. Si puede verse cómo actúan los clientes en la cadena de suministro, las sorpresas en las fluctuaciones de la demanda se mantienen al mínimo.
- Inestabilidad del suministro: El inventario protege de la falta de confiabilidad de los proveedores o cuando escasea un artículo y es difícil asegurar una provisión constante.
- Protección de precios: La compra acertada de inventario en los momentos adecuados ayuda a evitar el impacto de la inflación de costos.

- Descuentos por cantidad: Con frecuencia se ofrecen descuentos cuando se compra en cantidades grandes en lugar de pequeñas.
- Menores costos de pedido: Si se compra una cantidad mayor de un artículo, pero con menor frecuencia, los costos de pedido son menores que si se compra en pequeñas cantidades una y otra vez (sin embargo, los costos de mantener un artículo por un periodo de tiempo mayor serán más altos). Con el fin de controlar los costos de pedido y asegurar precios favorables, muchas organizaciones expiden órdenes de compra globales acopladas con fechas periódicas de salida y recepción de las unidades de existencias pedidas.

3.1.5.1 ADMINISTRACIÓN DE INVENTARIOS

Según Jaime Millán Ávila, un inventario es la existencia de bienes mantenidos para su uso o venta en el futuro. La administración de inventario consiste en mantener disponibles estos bienes al momento de requerir su uso o venta, basados en políticas que permitan decidir cuándo y en cuánto reabastecer el inventario.

- **ADMINISTRACIÓN DEL INVENTARIO:**

Es un enfoque de métodos cuantitativos a la administración de inventarios que involucra el uso de un modelo matemático para buscar y llevar a cabo una política de inventario óptima. La utilización de los métodos y modelos cuantitativos permiten mejorar las políticas de inventarios, haciendo uso de la administración de inventario, la cual se rige por los siguientes pasos:

1. Formular un modelo matemático que describe el comportamiento del sistema de inventarios
2. Buscar una política óptima de inventarios respecto a este modelo
3. Usar un sistema de procesamiento de información para mantener un registro de los niveles de inventario actuales

4. Usar este registro de niveles actuales de inventario y aplicar la política de inventario óptimo para indicar cuándo y cuánto reabastecer el inventario

- **LOTE ECONÓMICO DE INVENTARIOS**

Se define como el punto económico donde sabemos científicamente cuanto y cuándo solicitar cualquier tipo de inventario minimizando los costos de la empresa. Sin embargo se tiene que realizar el cálculo por cada ítem del inventario

- **SISTEMAS DE CONTABILIZACIÓN DE INVENTARIOS**

Se tienen dos métodos o sistemas básicos de control de inventarios:

- **SISTEMA DE INVENTARIO PERIÓDICO**

Con este método la empresa no lleva un registro continuo de su stock, en cambio, realiza el conteo de existencias al final del periodo o ejercicio y los resultados se plasman en los informes financieros.

González (p.88) menciona como principales características de este sistema:

- Es costoso en cuanto se hace necesario paralizar la actividad de la empresa para llevar a cabo el recuento físico de la mercancía lo que implica un importante despilfarro de recursos.
- No se sabe con exactitud el volumen de existencias en cada momento y por tanto no permite llevar a cabo un seguimiento adecuado ni una correcta política de productos (mermas, roturas, rotaciones, rentabilidades, etc.)

- **SISTEMA DE INVENTARIO PERMANENTE O PERPETUO**

Con este método la empresa mantiene un registro continuo de sus existencias y los costos de los productos o mercancías que ha vendido.

González (p.89) además señala las siguientes ventajas de este método sobre el periódico:

- Permite un mejor control de los artículos y la aplicación de técnicas de productos al poseer una información en tiempo real de los niveles de inventarios, rotaciones, evolución de precios, etc. Por tanto mejora la toma de decisiones.
- Facilita el recuento físico en el caso de que esto sea necesario para llevar a cabo una verificación del inventario.
- Permite reducir costes y ofrecer un mejor servicio a los clientes, etc.

3.1.5.2. MÉTODOS DE VALUACIÓN DE INVENTARIOS.

Cualquier empresa u organización puede utilizar el método que más le convenga en su operatividad contable y fiscal, considerando por supuesto que dicho método este autorizado por la Administración Tributaria. Una vez se elija el método con el cual vamos a valorar las existencias para efectos de costo, se tiene que tener la responsabilidad de tener consistencia en la información a suministrar en el sentido que si queremos cambiar de método de valuación tenemos que informar a la Dirección General de Impuestos Internos, para no tener problemas fiscales y contables en su utilización.

- **MÉTODO PEPS. (FIFO-First In First Out).**

Con Este método se establece un mecanismo que las primeras entradas son las primeras existencias a las que les vamos a dar salida. Esto significa que enviamos al proceso productivo, o bien a la sala de venta las primeras

unidades que realmente entraron, quedando las últimas para efectos de inventario.

Esto nos permite argumentar que el costo de lo vendido o producido, será menor, ya que tomamos los costos de las compras más bajas.

El PEPS, tiene el visto bueno de la administración tributaria, ya que a menor costo, mayores utilidades y esto hace que los impuestos sean mayores.

- **MÉTODO UEPS. (LIFO-Last in First Out)**

Con este método se establece un mecanismo diferente al PEPS, ya que lo último que entra al inventario es lo primero a lo cual le daremos salida. Esto implica que hacia el proceso de producción o bien a la sala de ventas estas unidades que entraron de último son la primeras a las que le vamos a dar salida.

Podemos decir con relación a este método que las existencias finales quedaran valuadas a los precios de las primeras entradas, eso significa que dicho valor será menor si lo comparamos con el PEPS, la razón es sencilla, ya que, los costos de las primeras compras son más bajos.

El costo de lo vendido o producido será mayor porque ha tomado los costos de compra más altos. Este es el mayor problema de este método para la Administración Tributaria de cualquier país, ya que a costos más altos la utilidad es menor y el pago de impuestos también disminuye proporcionalmente y en consecuencia en nuestro país no es aceptado

- **MÉTODO DE COSTO PROMEDIO**

Este método nos permite establecer un promedio ponderado, lo que facilita su utilización en el aspecto contable debido a que no se dan variaciones sustanciales entre el costo de una salida en relación con la anterior. Lo anterior significa que las salidas tanto para el proceso de producción o ventas serán de forma aleatoria.

Para su operatividad se utiliza una pequeña fórmula la cual puede ser utilizada cada vez que se den los ingresos para ir acumulando el promedio según las unidades que ingresan y sus valores respectivos o bien puede acumularse cantidades y valores antes de cada salida y establecer el promedio ponderado.

$$CP = \frac{\sum CT}{\sum Q}$$

En donde: CP = Costo Promedio.

$\sum CT$ = Sumatoria de Costo Total.

$\sum Q$ = Sumatoria de unidades compradas.

Con este método el costo de venta será mayor que el del PEPS y menor que el del UEPS, por lo consiguiente el valor de las existencias finales también mostrarán el mismo comportamiento. Su utilización es de total aceptación en nuestro medio empresarial.

3.2. MARCO NORMATIVO

3.2.1. NORMAS DE CONTABILIDAD Nº 1

PRINCIPIOS DE CONTABILIDAD GENERALMENTE ACEPTADOS

- **Valuación al Costo.-**

El valor del costo - adquisición o producción constituye el criterio principal y básico de valuación que condiciona a la formulación de los estados financieros llamados "de situación" en correspondencia también con el concepto de "empresa en marcha", razón por la cual esta norma adquiere el carácter de principio.

Esta afirmación no significa desconocer la existencia y procedencia de otras reglas y criterios aplicables en determinadas circunstancias, sino que, por el contrario, significa afirmar que en caso de no existir una circunstancia especial que justifique la aplicación de otro criterio, debe prevalecer el de costo como concepto básico de valuación. Por otra parte, las fluctuaciones del valor de la moneda de cuenta, con su secuela de correctivos que inciden o modifican las cifras monetarias de los costos de determinados bienes, no constituyen meros ajustes a la expresión de los respectivos costos.

3.2.2. NORMA INTERNACIONAL DE CONTABILIDAD Nº 2 “INVENTARIOS”

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

Este extracto ha sido preparado por el equipo técnico de la Fundación IFRS y no ha sido aprobado por el IASB. Para conocer los requisitos completos se debe hacer referencia a las Normas Internacionales de Información Financiera.

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

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

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

El costo de los inventarios comprenderá todos los costos derivados de su adquisición y transformación, así como otros costos en los que se haya incurrido para darles su condición y ubicación actuales.

El costo de los inventarios será asignado siguiendo el método de primera entrada primera salida (FIFO) o el coste medio ponderado.

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

Cuando los inventarios sean vendidos, el importe en libros de los mismos se reconocerá como gasto del periodo en el que se reconozcan los correspondientes ingresos de operación. El importe de cualquier disminución de valor, hasta alcanzar el valor neto realizable, así como todas las demás pérdidas en los inventarios, será reconocido como gasto en el periodo en que ocurra la disminución o la pérdida. El importe de cualquier reversión de la disminución de valor que resulte de un incremento en el valor neto realizable, se reconocerá como una reducción en el valor de los inventarios, que hayan

sido reconocidos como gasto, en el periodo en que la recuperación del valor tenga lugar.

3.2.3. FUNDACIÓN IASC: MATERIAL DE FORMACIÓN SOBRE LA NIIF PARA LAS PYMES

MÓDULO 13 INVENTARIOS

- **Otros costos incluidos en los inventarios**

Una entidad incluirá otros costos en el costo de los inventarios solo en la medida en que se haya incurrido en ellos para dar a los mismos su condición y ubicación actuales

- **Medición de los inventarios**

Una entidad medirá los inventarios al importe menor entre el costo y el precio de venta estimado menos los costos de terminación y venta

- **Costo de los inventarios**

Una entidad incluirá en el costo de los inventarios todos los costos de adquisición, costos de transformación y otros costos incurridos para dar a los inventarios su condición y ubicación actuales.

- **Costos de adquisición**

Los costos de adquisición de los inventarios comprenderán el precio de compra, los aranceles de importación y otros impuestos (que no sean recuperables posteriormente de las autoridades fiscales), el transporte, la manipulación y otros costos directamente atribuibles a la adquisición de las mercaderías, materiales o servicios. Los descuentos comerciales, las rebajas y otras partidas similares se deducirán para determinar el costo de adquisición.

- **Costos excluidos de los inventarios**

Son ejemplos de costos excluidos del costo de los inventarios y reconocidos como gastos en el periodo en el que se incurren, los siguientes:

- (a) Importes anormales de desperdicio de materiales, mano de obra u otros costos de producción.
- (b) Costos de almacenamiento, a menos que sean necesarios durante el proceso productivo, previos a un proceso de elaboración ulterior.
- (c) Costos indirectos de administración que no contribuyan a dar a los inventarios su condición y ubicación actuales.
- (d) Costos de venta.

Técnicas de medición del costo, tales como el costo estándar, el método de los minoristas y el precio de compra más reciente.

Una entidad puede utilizar técnicas tales como el método del costo estándar, el método de los minoristas o el precio de compra más reciente para medir el costo de los inventarios, si los resultados se aproximan al costo. Los costos estándares tendrán en cuenta los niveles normales de materias primas, suministros, mano de obra, eficiencia y utilización de la capacidad. Esos se revisarán de forma regular y, si es necesario, se cambiarán en función de las condiciones actuales. El método de los minoristas mide el costo reduciendo el precio de venta del inventario por un porcentaje apropiado de margen bruto.

3.3. MARCO CONCEPTUAL

3.3.1. CONTABILIDAD

Contreras Villagómez, Ana Lilia, La Contabilidad es una rama de la Contaduría Pública que se encarga de cuantificar, medir y analizar la realidad económica, las operaciones de las organizaciones, con el fin de facilitar la dirección y el control presentando la información, previamente registrada, de manera sistemática y ordenada para las distintas partes interesadas. Dentro de la contabilidad se registran las transacciones, cambios internos o cualquier otro suceso que afecte económicamente a una entidad.

La finalidad de la contabilidad es suministrar información en un momento dado de los resultados obtenidos durante un período de tiempo, que resulta de utilidad a sus usuarios, en la toma de decisiones, tanto para el control de la gestión pasada, como para las estimaciones de los resultados futuros, dotando tales decisiones de racionalidad y eficiencia.

Actualmente la contabilidad es regulada por dos agencias para evitar el fraude. Las mismas son General Accepted Accounting Publication, por sus siglas GAAP, en los Estados Unidos y la Financial Accounting Standard Boarding, por sus siglas FASB, esta es a nivel internacional.

Es una disciplina que sigue el método para generar y después aplicar cierta teoría y también procesos, los cuales son:

- **Teoría contable:** Conjunto conformado por reglas, normas, principios, técnicas, procedimientos, criterios e instrumentos que son la base de la contabilidad.
- **Proceso contable:** Conjunto de pasos que forman parte del desarrollo para el cumplimiento de las metas que tiene una entidad, los cuales son: *sistematización, valuación, procesamiento, evaluación* y por último el resultado en *información*.

El término contabilidad proviene de la unión de los términos *con* (que significa *globalmente*), *putare* (que significa calcular o evaluar), *bilis* (que puede) y el sufijo *dad* (cualidad).

3.3.2. BONIFICACIÓN Y DESCUENTO

- **BONIFICACIÓN**

Es la rebaja en el precio, teniendo en consideración la cantidad y calidad de la mercadería, clase de cliente, etc, sin tener en cuenta la forma de pago. Forma parte del precio de costo y no se registra bajo nombre propio.

- **DESCUENTO**

Es la rebaja en el precio por pago anticipado o pago inmediato contra la entrega del bien.

Si el descuento lo obtiene el comprador representa una ganancia y contablemente se utiliza la cuenta contable "*descuentos obtenidos*". Como las ganancias se acreditan el comprador registrará esta cuenta en el lado del haber.

Si el vendedor es el que otorga o concede el descuento este representa una pérdida y contablemente se denomina "*descuentos cedidos*". Como las pérdidas se debitan esta cuenta se registrará del lado del debe.

Ambas significan una reducción en el precio de lista; la reducción puede ser en dinero, efectivo o alguna otra acesión.

1. Los descuentos por cantidad. Reducciones en los precios de lista que los vendedores ofrecen a los clientes para motivarlos a comprar grandes cantidades o a rechazar a los vendedores de la competencia. Los descuentos pueden ser en efectivo o en unidades de compra.
2. Descuentos por cantidad acumulativa. Éstos son una ventaja para el vendedor porque crean un nexo muy fuerte con los clientes.

3. Descuentos de patrocinio. Son aquellos en que, cuanto más negocios tenga un comprador con un vendedor, mayores serán los descuentos. Se aplican especialmente a la venta de artículos perecederos.

4. Descuentos por cantidad no acumulativa. Se basa en el pedido individual de uno o más productos.

5. Descuentos comerciales: es una reducción del precio de lista que los fabricantes ofrecen a mayoristas y/o detallistas en recompensa o pago por ciertas funciones que realizarán, por eso se llaman también funcionales, por ejemplo: almacenaje, promoción y venta y se expresa en un tanto por ciento del valor de dicha mercadería

Una variación del descuento comercial es el llamado Descuento por pronto pago o Descuentos financiero. Estos descuentos por pronto pago son por definición costos financieros y consisten en una reducción del monto de la factura a aquellos compradores que paguen la compra realizada dentro de determinados plazos.

- **COMPRAS**

Para poder establecer el significado del término compra, lo primero que tenemos que hacer es proceder a determinar su origen etimológico. En este sentido, nos encontramos con el hecho de que emana del latín, y más exactamente del verbo “comparare”, que puede traducirse como “comparar”. Compra es la acción y efecto de comprar. Este verbo refiere a obtener algo a cambio de dinero.

- **PERIODO CONTABLE**

Se refiere a que las operaciones económicas de una empresa se deben reconocer y registrar en un determinado tiempo, que por regla general es de un año.

- **EMPRESA**

Una empresa es una unidad económico-social, integrada por elementos humanos, materiales y técnicos, que tiene el objetivo de obtener utilidades a través de su participación en el mercado de bienes y servicios. Para esto, hace uso de los factores productivos (trabajo, tierra y capital).

- **ACTIVOS**

En contabilidad, los activos son bienes, recursos o derechos de los que dispone la empresa, los cuales representan el valor de la misma.

- **PASIVOS**

El pasivo consiste en las deudas que la empresa posee, recogidas en el balance general y comprende las obligaciones actuales de la compañía que tienen origen en transacciones financieras pasadas.

- **PATRIMONIO**

Esta expresión es empleada en contabilidad para referirse a la suma de las aportaciones de los propietarios modificada por los resultados de operación de la empresa; es el capital social más las utilidades o menos las pérdidas.

- **INGRESOS**

Un ingreso es un incremento de los recursos económicos. Éste debe entenderse en el contexto de activos y pasivos, puesto que es la recuperación de un activo. Los ingresos suponen incrementos en el patrimonio neto de tu empresa. Puede tratarse del aumento del valor de tus activos o la disminución de un pasivo.

- **GASTOS**

Un gasto es un egreso o salida de dinero que una persona o empresa debe pagar para acreditar su derecho sobre un artículo o a recibir un servicio. En

contabilidad, se denomina gasto o egreso a la anotación o partida contable que disminuye el beneficio o aumenta la pérdida de una sociedad o persona física.

CAPÍTULO IV

4.1. MARCO METODOLÓGICO

4.1.1. DESCRIPCIÓN DEL SUJETO DE INVESTIGACIÓN

El sujeto de investigación es una empresa llamada “Stege – E.M.D.”, ubicada en la ciudad de Sucre, su casa matriz se encuentra en la calle Ravelo 42, se dedica a la venta de productos alimenticios de una marca muy reconocida a nivel nacional

La empresa inició sus actividades en el año 2006, a partir de eso han tenido un crecimiento elevado en ventas, ya que se tuvo una gran aceptación del producto por parte de la población. A la fecha la empresa tiene un movimiento económico por encima de los Bs. 1.200.000,00.

4.1.2. DESCRIPCIÓN DEL OBJETO DE INVESTIGACIÓN

Debido al gran éxito que tuvieron los productos que oferta la empresa, ésta empezó a proveerse de mercadería en cantidades mayores y a la vez a acceder a incentivos o premios que ofrecía el proveedor, pero empezó a haber una desproporción entre la mercadería que entraba y la que salía. Esto empezó a generar problemas en el tema de liquidez, costos adicionales del almacenaje, control de los inventarios y otros.

A partir de ello, en este trabajo de investigación se realizará un análisis a los estados financieros de 2 gestiones consecutivas de la empresa y bajo 2 momentos: La primera hará un análisis de Estados Financieros con los datos reales de la empresa. La segunda alternativa será un análisis de Estados financieros, incrementando las compras y reflejando las bonificaciones en los estados financieros y por último se simulará un incremento en la compras de mercaderías, para poder determinar si influye o no en la utilidad de la empresa.

4.1.3. POBLACIÓN Y MUESTRA

La población son todas aquellas empresas que realizan compras mayores para acceder a las bonificaciones que ofertan sus proveedores. La muestra será solo una empresa, el caso de estudio, “Empresa Stege – E.M.D.”, de la cual se tomarán los estados financieros de 3 gestiones consecutivas para analizarlos.

4.1.4. MÉTODOS TEÓRICOS

Los métodos teóricos utilizados fueron:

4.1.4.1. Análisis

Consiste en la separación de las partes de un todo a fin de estudiarlas por separado así como examinar las relaciones entre ellas.

Este método fue usado en los estados financieros para el análisis vertical de cada cuenta y la combinación de ellas a través del cálculo de índices para determinar los efectos que causan los cambios.

4.1.4.2. Síntesis

Consiste en la reunión racional de varios elementos dispersos en una nueva totalidad.

La hipótesis del trabajo se determinó a través de este método, ya que se hicieron suposiciones que nos llevaron a ella.

4.1.4.3. Inducción

De información particular que captamos a través de nuestros sentidos hacemos afirmaciones generales.

Este método sirvió para la elaboración de las conclusiones ya que de los resultados de una empresa particular podemos afirmar que se aplica en todas aquellas empresas con las mismas características.

4.1.4.4. Método hipotético-deductivo

Con este método se aplicó al proponer una hipótesis como consecuencia de sus inferencias del conjunto de datos empíricos o de principios y leyes más generales. En el primer caso arriba a la hipótesis mediante procedimientos inductivos y en segundo caso mediante procedimientos deductivos. Es la vía primera de inferencias lógico deductivas para arribar a conclusiones particulares a partir de la hipótesis y que después se puedan comprobar experimentalmente.

4.2. TÉCNICAS E INSTRUMENTOS

4.2.1. El cuestionario

El cuestionario es un instrumento básico de la observación en la encuesta y en la entrevista. En el cuestionario se formula una serie de preguntas que permiten medir una o más variables. Posibilita observar los hechos a través de la valoración que hace de los mismos el encuestado o entrevistado, limitándose la investigación a las valoraciones subjetivas de éste.

No obstante a que el cuestionario se limita a la observación simple, del entrevistador o el encuestado, éste puede ser masivamente aplicado a comunidades nacionales e incluso internacionales, pudiéndose obtener información sobre una gama amplia de aspectos o problemas definidos.

Para la investigación se realizó un cuestionario que se aplicó a la dueña de la empresa y se extrajo de ello la información general referida a la empresa, también se realizó un segundo cuestionario para obtener información sobre el manejo y control de inventarios.

4.2.2. La Observación

Es una técnica que consiste en observar atentamente el fenómeno, hecho o caso, tomar información y registrarla para su posterior análisis. La observación es un elemento fundamental de todo proceso investigativo; en ella se apoya el investigador para obtener el mayor número de datos. Gran

parte del acervo de conocimientos que constituye la ciencia a sido lograda mediante la observación.

Existen dos clases de observación: la Observación no científica y la observación científica. La diferencia básica entre una y otra está en la intencionalidad: observar científicamente significa observar con un objetivo claro, definido y preciso: el investigador sabe qué es lo que desea observar y para qué quiere hacerlo, lo cual implica que debe preparar cuidadosamente la observación. Observar no científicamente significa observar sin intención, sin objetivo definido y por tanto, sin preparación previa.

Esta técnica se utilizó para poder verificar la acumulación de mercadería que la empresa tiene, debido a las compras que realizan, también se pudo observar que no cuentan con sistemas ni equipos para el control de la mercadería.

CAPÍTULO V

5.1. MARCO PRÁCTICO

5.1.1. DIAGNÓSTICO DE LA SITUACIÓN DE LA EMPRESA “STEGE – E.M.D.”, *CASO DE ESTUDIO*.

La información que se presentará se la obtuvo a través de una entrevista al dueño de la empresa, se utilizó como instrumento dos tipos de cuestionarios. El primero contenía preguntas referidas a la información general de la empresa, sus datos como dirección, rubro o actividad, su tipo de constitución, su estructura organizacional entre otros. El segundo cuestionario está orientado a obtener información sobre el manejo de los inventarios y compras de la empresa.

Después de realizada la entrevista se pudo evidenciar lo siguiente.

- La empresa no tiene definido un método de valuación de sus inventarios, por lo tanto no pueden tener una información a tiempo real del costo de cada producto
- No cuenta con controles en el manejo de la mercadería, ya que solo los dueños adquieren, recepcionan, almacenan y pagan por la mercadería.
- El contador tampoco tiene un registro o kardex de la mercadería, ya que éste es un contador externo
- En la empresa no se realizan, no se reciben devoluciones sobre ventas, por lo tanto no existe ningún registro de ello, pero por el contrario existen devoluciones sobre compras, las cuales están registradas debidamente.
- Los incentivos o premios no están debidamente registrados, ni valuados ya que los dueños no cuentan con información real de los productos.
- No existen registros auxiliares de la mercadería que entra a la empresa y por consiguiente no se puede determinar si hubieron diferencias.
- Al no tener un buen registro de la mercadería ingresada, tampoco se puede registrar ningún ajuste de ella.

- La empresa proveedora de la mercadería, fija los precios de venta de los productos a sus intermediarios, lo que indica que cada uno de ellos está actualizado.
- La empresa no elabora una planificación anual de las compras que realizará en el año.
- Los inventarios físicos los realizan anualmente, debido al poco tiempo que disponen el dueño de la empresa.
- Finalmente podemos indicar que las compras se realizan a simple criterio de los dueños de la empresa y no a través de una buena planificación.

5.1.2. ESTADOS FINANCIEROS COMPARATIVOS

5.1.2.1. BALANCE GENERAL

Se recabaron los estados financieros de las gestiones 2015 y 2016. En estos se puede observar que no existe registradas ninguna bonificación sobre compras.

STEGE - E.M.D.
 NIT. XXXXXX
 Sucre - Bolivia

BALANCE GENERAL
 (Expresado en Bolivianos)

	2016	2015
ACTIVO		
ACTIVO CORRIENTE	519.673,39	324.531,05
Disponible:	104.751,34	78.423,00
Banco M/N	104.751,34	78.423,00
Exigible:	166.725,05	177.608,05
Cuentas por cobrar	150.000,00	150.000,00
IUE por compensar	16.725,05	27.608,05
Realizable.	248.197,00	68.500,00
Inv. De Mercaderías	248.197,00	68.500,00
ACTIVO NO CORRIENTE	31.825,41	125.560,91
Bienes de		
Uso:	31.825,41	125.560,91
Muebles y Enseres	24.675,55	23.838,38
(-)Deprec. Acum. Muebles y Enseres	21.691,71	18.571,93
Equipos de computación	18.520,45	17.892,09
(-)Deprec. Acum. Equipo de Computación	11.189,43	6.336,78
Vehiculos	455.236,87	439.791,94
(-)Deprec. Acum. Vehiculos	433.726,32	331.052,79
TOTAL ACTIVO	551.498,80	450.091,96
PASIVOS CORRIENTE	277.099,37	159.349,05
Cuentas por pagar	-	111.385,00
IVA por pagar	141.803,00	13.188,00
IUE por pagar	15.947,00	27.608,05
IT por pagar	53.772,86	7.168,00
Aportes patronales por pagar	3.770,19	-
Caja de Salud por pagar	5.618,76	-
Aportes laborales por pagar	7.141,44	-
Sueldos y salarios por pagar	49.046,12	-
PASIVOS NO CORRIENTE	-	60.000,00
Documento por pagar	-	60.000,00
PATRIMONIO	274.399,43	230.742,91
Capital Propio	37.618,45	37.618,45
Ajuste de Capital	24.205,54	22.884,43
Ajuste de Reservas Patrimoniales	9.967,26	8.852,69
Resultados Acumulados	165.650,89	121.403,89
Resultados de la gestión	36.957,29	39.983,45
TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO	551.498,80	450.091,96

5.1.2.2. ESTADO DE RESULTADOS

Se recabaron los estados financieros de las gestiones 2015 y 2016 en estos podremos hacer un análisis de la situación de la empresa, para posteriormente simular un incremento en compras con bonificaciones en especie y poder ver los resultados que arroja.

STEGE - E.M.D.
 NIT. XXXXXX
 Sucre - Bolivia

ESTADO DE RESULTADOS
 (Expresado en Bolivianos)

	2016	2015
INGRESOS		
Ingresos por ventas	2.149.828,59	1.912.908,30
Ventas	2.110.151,94	1.881.607,29
Ventas Re expresadas	39.676,65	31.301,01
COSTO DE MERCADERÍAS VENDIDAS	810.196,17	1.387.839,47
Inv. Inicial	68.500,00	26.450,00
Compras	1.335.083,94	1.634.369,47
(-)Devoluciones sobre compras	120.311,43	144.823,00
(-)Descuentos sobre compras	224.879,34	59.657,00
Inv. Disponible para la venta	1.058.393,17	1.456.339,47
Inv. Final	248.197,00	68.500,00
RESULTADOS BRUTOS EN VENTAS	1.339.632,42	525.068,83
GASTOS DE OPERACIÓN		
Gastos de Administración	1.064.888,71	308.200,86
Gastos de Representación	-	16.428,12
Combustible	5.445,74	6.435,38
Alquileres	75.021,22	35.929,45
Servicios básicos	11.978,66	27.647,38
Comunicaciones	19.830,38	-
Insumos	17.187,40	-
Bebidas	28.174,95	-
Gastos generales	133.712,43	11.530,93
Sueldos y salarios	578.546,18	200.376,00
Aportes AFP'S	128.713,12	-
Caja de salud	66.278,63	-
Otros gastos	-	9.853,60
Impuestos	130.371,15	65.944,69
Impuesto a las transacciones	72.763,86	65.944,69
Impuesto a los consumos específicos	52.259,29	-
Impuesto a las utilidades de las empresas	5.348,00	-
Reposición de Bienes de Uso	98.145,04	92.578,74
Deprec. Muebles y Enseres	2.467,56	-
Deprec. Equipo de Computación	4.630,11	-
Deprec. Vehículos	91.047,37	-
RESULTADOS EN OPERACIONES	46.227,52	58.344,54
OTROS INGRESOS Y EGRESOS	- 9.270,23	- 18.361,09
Diferencia por redondeo	1,77	-
Re expresión de Egresos	-	27.447,71
Ajuste por Inflación y Tenencias de Bienes	- 9.272,00	9.086,62
UTILIDAD NETA IMPONIBLE	36.957,29	39.983,45
Impuesto a las utilidades de las empresas	9.239,32	9.995,86
UTILIDAD NETA	27.717,97	29.987,59

5.2. ANÁLISIS INDIVIDUAL DE INDICADORES DE LIQUIDEZ, ACTIVIDAD, RENTABILIDAD.

5.2.1. ANÁLISIS CON LOS DATOS REALES DE LOS ESTADOS FINANCIEROS (GESTIONES 2015 Y 2016)

En este primer análisis se consideraron los datos reales proporcionados por la empresa *caso de estudio*. A continuación presentamos los estados financieros principales en dos cuadros comparativos de dos gestiones consecutivas.

Se consideraron los índices más adecuados para mostrar la situación de la empresa.

5.2.1.1. ÍNDICES DE LIQUIDEZ

5.2.1.1.1. RAZÓN CORRIENTE

La razón corriente es uno de los indicadores financieros que nos permite determinar el índice de liquidez de una empresa.

La razón corriente indica la capacidad que tiene la empresa para cumplir con sus obligaciones financieras, deudas o pasivos a corto plazo.

Al dividir el activo corriente entre el pasivo corriente, sabremos cuantos activos corrientes se tiene para cubrir o respaldar esos pasivos exigibles a corto plazo.

FÓRMULA: ACTIVO CORRIENTE / PASIVO CORRIENTE

CUADRO N° 1

RAZÓN CORRIENTE		
GESTIÓN	2016	2015
ACTIVO CORRIENTE	519.673,39	324.531,05
PASIVO CORRIENTE	277.099,37	159.349,05
RESULTADO	1,88	2,04

Fuente: Elaboración Propia

Considerando los datos podemos decir que la empresa tiene una buena capacidad para cubrir sus deudas adquiridas en el corto plazo ya que en la gestión 2015 puede 2.04 veces cubrir sus obligaciones y en la gestión 2016, 1.88 veces, aunque cabe recalcar que este índice no es tan preciso, debido a que está integrado por los inventarios.

5.2.1.1.2. PRUEBA ÁCIDA

La prueba ácida es uno de los indicadores financieros utilizados para medir la liquidez de una empresa, para medir su capacidad de pago. Uno de los elementos más importantes y quizás contradictorios de la estructura financiera de la empresa es la disponibilidad de recursos para cubrir los Pasivos a corto plazo.

Se considera de gran importancia que la empresa disponga de los recursos necesarios en el supuesto que los acreedores exijan los pasivos de un momento a otro.

Por lo tanto, la empresa debe garantizar que en una eventualidad así, se disponga de los recursos sin tener que recurrir a financiamiento adicional, precisamente para cubrir un pasivo.

FÓRMULA: (ACTIVO CORRIENTE – INVENTARIOS) / PASIVO CORRIENTE

CUADRO Nº 2

PRUEBA ÁCIDA		
GESTIÓN	2016	2015
ACT. CORRIENTE - INVENTARIOS	271.476,39	256.031,05
PASIVO CORRIENTE	277.099,37	159.349,05
RESULTADO	0,98	1,61

Fuente: Elaboración propia

Este indicador es mucho más preciso, ya que muestra la capacidad de la empresa para cubrir sus deudas pero solo con su disponible y exigible, sin tener que recurrir a la venta de sus inventarios.

En el cuadro se ve que baja cuantiosamente el resultado en comparación al Cuadro 1, entonces se deduce que la empresa tiene una alta inversión en inventarios que pueden llegar a perjudicar el pago de obligaciones a corto

plazo, en el caso que no se pueda realizar las existencias. La alta inversión tiene un efecto considerable en la liquidez.

Asimismo, se debe dar importancia al hecho de que dentro del activo corriente en el grupo exigible, está también incluida la cuenta *IUE por pagar*, que si bien esta nos favorece en la compensación de impuestos, para cubrir nuestra deuda a corto plazo, ésta no podría convertirse en disponible bajo ninguna circunstancia.

Tomando en cuenta estos aspectos se puede afirmar que la empresa no tiene una buena capacidad para cubrir su deuda a corto plazo y necesariamente depende de sus ventas.

5.2.1.2. ÍNDICES DE ACTIVIDAD

5.2.1.2.1. ROTACIÓN DE INVENTARIOS

La rotación de Inventarios es el indicador que permite saber el número de veces en que el inventario es realizado en un periodo determinado. Permite identificar cuántas veces el inventario se convierte en dinero o en cuentas por cobrar (se ha vendido).

La rotación de inventarios se determina dividiendo el costo de las mercancías vendidas en el periodo entre el promedio de inventarios durante el periodo. (Costo mercancías vendidas/Promedio inventarios) = N veces.

FÓRMULA: COSTO DE VENTAS / INVENTARIO PROMEDIO

CUADRO N° 3

ROTACIÓN DE INVENTARIOS		
GESTIÓN	2016	2015
COSTO DE VENTAS	810.196,17	1.387.839,47
INVENTARIO PROMEDIO	158.348,50	47.475,00
RESULTADO	5,12	29,23

Fuente: Elaboración propia

El índice muestra las veces en que los inventarios pueden convertirse en efectivo, en un periodo de tiempo.

Los resultados de este cuadro muestran que los inventarios rotaron en la gestión 2015 29.23 veces, este resultado es muy favorable ya que la empresa fue capaz de generar mayores ventas con mayores márgenes de utilidad. En la gestión 2016, los inventarios rotaron 5.12 veces, comparando este resultado con la gestión 2015 ha disminuido sustancialmente, debido a que hubo un incremento en la compra de mercaderías y que paralelamente no se generó un incremento de las ventas, lo que hizo también que el inventario final sea elevado.

5.2.1.3. ÍNDICES DE RENTABILIDAD

5.2.1.3.1. RENDIMIENTO SOBRE LA INVERSIÓN

El índice de retorno sobre la inversión (ROI por sus siglas en inglés) es un indicador financiero que mide la rentabilidad de una inversión, es decir, la relación que existe entre la utilidad neta o la ganancia obtenida, y la inversión.

El ROI lo podemos usar para evaluar una empresa en marcha: si el ROI es positivo significa que la empresa es rentable (mientras más alto sea el ROI, más eficiente es la empresa al usar el capital para generar utilidades). Pero si el ROI es menor o igual que cero, significa que los inversionistas están perdiendo dinero.

FÓRMULA: (UTILIDAD NETA / ACTIVO TOTAL) x 100

CUADRO N° 4

RENDIMIENTO SOBRE LA INVERSION		
GESTION	2016	2015
UTILIDAD NETA	27.717,97	29.987,59
ACTIVO TOTAL	551.498,80	450.091,96
RESULTADO	0,05	0,07

Fuente: Elaboración propia

Resultado 2016: $100\% * 0.05 = 5\%$

Resultado 2015: $100\% * 0.07 = 7\%$

Mide el efecto de las utilidades generadas por el negocio sobre la totalidad de la inversión empleada por la empresa durante un período de tiempo.

En la gestión 2015 se observa que de toda la inversión realizada, se obtuvo una utilidad neta del 7%. En la gestión 2016 hubo una baja en el rendimiento y se obtuvo un 5% de rendimiento sobre la inversión.

5.2.1.3.2. MARGEN NETO DE UTILIDAD

Indica la rentabilidad de un producto, servicio o negocio. Es expresado en porcentaje; mientras más alto sea el número, más rentable es el negocio.

FÓRMULA: (UTILIDAD NETA / VENTAS NETAS) * 100

CUADRO N° 5

MARGEN NETO DE UTILIDAD		
GESTION	2016	2015
UTILIDAD NETA	27.717,97	29.987,59
VENTAS NETAS	2.149.828,59	1.912.908,30
RESULTADO	0,01	0,02

Fuente: Elaboración propia

Resultado 2016: $100\% * 0.01 = 1\%$

Resultado 2015: $100\% * 0.02 = 2\%$

Mide el porcentaje de cada UM de ventas que queda después de que todos los gastos incluyendo los impuestos han sido deducidos.

Ambos márgenes son muy bajos, debido a que los productos que oferta la empresa tienen una fuerte competencia y son productos alimenticios de consumo masivo, por esta característica no pueden tener márgenes muy altos.

Comparando entre las 2 gestiones, la 2015 es la que tuvo un mayor margen de ganancia, con un 2%. La gestión 2016 tuvo 1% que se puede decir que es muy bajo.

5.2.1.3.3. RENDIMIENTO DEL PATRIMONIO

La **rentabilidad sobre el patrimonio neto (ROE)** por sus siglas en inglés, **return on equity**) es un ratio de eficiencia utilizado para evaluar la capacidad de generar beneficios de una empresa a partir de la inversión realizada por los accionistas. Se obtiene dividiendo el beneficio neto de la empresa entre su patrimonio neto.

FÓRMULA: (UTILIDAD NETA / PATRIMONIO) * 100

CUADRO N° 6

RENDIMIENTO DEL PATRIMONIO		
GESTION	2016	2015
UTILIDAD NETA	27.717,97	29.987,59
PATRIMONIO	274.399,43	230.742,91
RESULTADO	0,10	0,13

Fuente: Elaboración propia

Resultado 2016: $100\% * 0.10 = 10\%$

Resultado 2015: $100\% * 0.13 = 13\%$

Este indicador señala, como su nombre lo indica, las tasas de rendimiento que obtiene el dueño de la empresa, respecto de su inversión representada en el patrimonio.

Los resultados muestran que por cada unidad monetaria que el dueño mantiene en la empresa en la gestión 2015, genera un rendimiento del 13% sobre su patrimonio y en la gestión 2016 un rendimiento del 10%.

5.2.2. ANÁLISIS DE ESTADOS FINANCIEROS INCREMENTANDO COMPRAS MAYORES CON BONIFICACIONES EN ESPECIE

Para realizar este análisis se hizo una simulación de que saldos tendrían los estados financieros si es que en un momento dado se hubieran incrementado las compras de manera significativa para recibir los incentivos o bonificaciones en especie que ofertan lo proveedores.

También se consideraron dos gestiones consecutivas y se calcularon los mismos índices que se usaron en el primer análisis.

Primero para determinar el incremento en porcentaje se consideraron las ventas y las compras mensuales de la gestión 2016, se sacó la diferencia entre ambos y se calculó cuánto representaba esa diferencia en porcentaje con relación a las ventas.

CUADRO N° 7

PERIODO	VENTAS		COMPRAS		DIFERENCIA
	IMPORTE	IMPORTE NETO	IMPORTE	IMPORTE NETO	
ENERO	188.405,00	163.912,35	118220,67	102851,98	61.060,37
FEBRERO	148.383,00	129.093,21	103615,76	90145,71	38.947,50
MARZO	178.329,00	155.146,23	152389,53	132578,89	22.567,34
ABRIL	155.893,00	135.626,91	103429,78	89983,91	45.643,00
MAYO	216.677,00	188.508,99	121818,52	105982,11	82.526,88
JUNIO	237.633,00	206.740,71	188923,33	164363,30	42.377,41
JULIO	231.199,00	201.143,13	147998,95	128759,09	72.384,04
AGOSTO	150.457,00	130.897,59	113570,31	98806,17	32.091,42
SEPTIEMBRE	301.157,00	262.006,59	116575,53	101420,71	160.585,88
OCTUBRE	227.973,00	198.336,51	90690,93	78901,11	119.435,40
NOVIEMBRE	189.130,00	164.543,10	136882,31	119087,61	45.455,49
DICIEMBRE	200.226,00	174196,62	110502,52	96137,19	78.059,43
TOTALES	2.425.462,00	2.110.151,94	1504618,14	1309017,78	801.134,16

Fuente: Elaboración propia

Cálculo:

2, 110,151.94 ————— 100 %

801,134.16 ————— X

$$X = 38\%$$

Este porcentaje se incrementó a la compras para poder hacer una simulación y ver si afecta positiva o negativamente en los estados financieros y qué cuentas son influidas.

STEGE - E.M.D.
 NIT. XXXXXX
 Sucre - Bolivia

BALANCE GENERAL
 (Expresado en Bolivianos)

	2016	2015
ACTIVO		
ACTIVO CORRIENTE	1.013.638,15	945.591,45
Disponible:	104.751,34	78.423,00
Banco M/N	104.751,34	78.423,00
Exigible:	163.263,05	177.608,05
Cuentas por cobrar	150.000,00	150.000,00
IUE por compensar	13.263,05	27.608,05
Realizable.	745.623,76	689.560,40
Inv. De Mercaderías	745.623,76	689.560,40
ACTIVO NO CORRIENTE	31.825,41	125.560,91
Bienes de Uso:	31.825,41	125.560,91
Muebles y Enseres	24.675,55	23.838,38
(-)Deprec. Acum. Muebles y Enseres	21.691,71	18.571,93
Equipos de computación	18.520,45	17.892,09
(-)Deprec. Acum. Equipo de Comp.	11.189,43	6.336,78
Vehículos	455.236,87	439.791,94
(-)Deprec. Acum. Vehículos	433.726,32	331.052,79
TOTAL ACTIVO	1.045.463,56	1.071.152,36
PASIVOS CORRIENTE	758.081,29	761.777,64
Cuentas por pagar	556.832,09	713.813,59
IVA por pagar	69.414,83	13.188,00
IUE por pagar	12.485,00	27.608,05
IT por pagar	53.772,86	7.168,00
Aportes patronales por pagar	3.770,19	-
Caja de Salud por pagar	5.618,76	-
Aportes laborales por pagar	7.141,44	-
Sueldos y salarios por pagar	49.046,12	-
PASIVOS NO CORRIENTE	-	60.000,00
Documento por pagar	-	60.000,00
PATRIMONIO	287.382,27	249.374,72
Capital Propio	37.618,45	37.618,45
Ajuste de Capital	24.205,54	22.884,43
Ajuste de Reservas Patrimoniales	9.967,26	8.852,69
Resultados Acumulados	165.650,89	121.403,89
Resultados de la gestión	49.940,13	58.615,26
TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO	1.045.463,56	1.071.152,36

STEGE
 NIT. XXXXXX
 Sucre - Bolivia

ESTADO DE RESULTADOS

(Expresado en Bolivianos)

	2016	2015
INGRESOS		
Ingresos por ventas	2.149.828,59	1.912.908,30
Ventas	2.110.151,94	1.881.607,29
Ventas Re expresadas	39.676,65	31.301,01
COSTO DE MERCADERÍA VENDIDAS	797.213,33	1.369.207,66
Inv. Inicial	68.500,00	26.450,00
Compras	1.832.510,70	2.255.429,87
(-)Devoluciones sobre compras	120.311,43	144.823,00
(-)Descuentos sobre compras	224.879,34	59.657,00
(-)Bonificaciones sobre compras	12.982,84	18.631,81
Inv. Disponible para la venta	1.542.837,09	2.058.768,06
Inv. Final	745.623,76	689.560,40
RESULTADOS BRUTOS EN VENTAS	1.352.615,26	543.700,64
Gastos de Administración	1.064.888,71	308.200,86
Gastos de Representación	-	16.428,12
Combustible	5.445,74	6.435,38
Alquileres	75.021,22	35.929,45
Servicios básicos	11.978,66	27.647,38
Comunicaciones	19.830,38	-
Insumos	17.187,40	-
Bebidas	28.174,95	-
Gastos generales	133.712,43	11.530,93
Sueldos y salarios	578.546,18	200.376,00
Aportes AFP'S	128.713,12	-
Caja de salud	66.278,63	-
Otros gastos	-	9.853,60
Impuestos	130.371,15	65.944,69
Impuesto a las transacciones	72.763,86	65.944,69
Impuesto a los consumos específicos	52.259,29	-
Impuesto a las utilidades de las empresas	5.348,00	-
Reposición de Bienes de Uso	98.145,04	92.578,74
Deprec. Muebles y Enseres	2.467,56	-
Deprec. Equipo de Computación	4.630,11	-
Deprec. Vehículos	91.047,37	-
RESULTADOS EN OPERACIONES	59.210,36	76.976,35
OTROS INGRESOS Y EGRESOS	- 9.270,23	- 18.361,09
Diferencia por redondeo	1,77	-
Re expresión de Egresos		27.447,71
Ajuste por Inflación y Tenencias de Bienes	- 9.272,00	9.086,62
UTILIDAD NETA IMPONIBLE	49.940,13	58.615,26
Impuesto a las utilidades de las empresas	12.485,03	14.653,82
UTILIDAD NETA	37.455,10	43.961,45

5.2.2.1. ÍNDICES DE LIQUIDEZ

5.2.2.1.1. RAZÓN CORRIENTE

La razón corriente es uno de los indicadores financieros que nos permite determinar el índice de liquidez de una empresa.

La razón corriente indica la capacidad que tiene la empresa para cumplir con sus obligaciones financieras, deudas o pasivos a corto plazo.

Para determinar la razón corriente se toma el activo corriente y se divide por el pasivo corriente [Activo corriente/Pasivo corriente].

Al dividir el activo corriente entre el pasivo corriente, sabremos cuantos activos corrientes se tiene para cubrir o respaldar esos pasivos exigibles a corto plazo.

FÓRMULA: ACTIVO CORRIENTE / PASIVO CORRIENTE

CUADRO N° 8

RAZON CORRIENTE		
GESTIÓN	2016	2015
ACTIVO CORRIENTE	1.013.638,15	945.591,45
PASIVO CORRIENTE	758.081,29	761.777,64
RESULTADO	1,34	1,24

Fuente: Elaboración propia

Como ya se mencionó anteriormente, este índice muestra que por cada boliviano de deuda a corto plazo que tenga la empresa, esta tiene en la gestión 2015 Bs. 1.24 para cubrirla y en la gestión 2016 tiene Bs. 1.34.

No se debe olvidar que este índice puede ser influido por los inventarios y mostrar de una manera engañosa que la empresa es solvente en el corto plazo para cubrir obligaciones.

5.2.2.1.2. PRUEBA ÁCIDA

La prueba ácida es uno de los indicadores financieros utilizados para medir la liquidez de una empresa, para medir su capacidad de pago. Uno de los elementos más importantes y quizás contradictorios de la estructura financiera de la empresa es la disponibilidad de recursos para cubrir los Pasivos a corto plazo.

Se considera de gran importancia que la empresa disponga de los recursos necesarios en el supuesto que los acreedores exijan los pasivos de un momento a otro.

Por lo tanto, la empresa debe garantizar que en una eventualidad así, se disponga de los recursos sin tener que recurrir a financiamiento adicional, precisamente para cubrir un pasivo.

FÓRMULA: (ACTIVO CORRIENTE – INVENTARIOS) / PASIVO CORRIENTE

CUADRO N° 9

PRUEBA ÁCIDA		
GESTIÓN	2016	2015
ACT. CORRIENTE - INVENTARIOS	268.014,39	256.031,05
PASIVO CORRIENTE	758.081,29	761.777,64
RESULTADO	0,35	0,34

Fuente: Elaboración propia

Aquí se puede ver con mayor precisión cuánto tiene la empresa para cubrir sus obligaciones a corto plazo y los resultados no son muy favorables ya que la empresa carece de liquidez como en el Cuadro N° 2.

5.2.2.2. ÍNDICES DE ACTIVIDAD

5.2.2.2.1. ROTACIÓN DE INVENTARIOS

La rotación de Inventarios es el indicador que permite saber el número de veces en que el inventario es realizado en un periodo determinado. Permite identificar cuántas veces el inventario se convierte en dinero o en cuentas por cobrar (se ha vendido).

La rotación de inventarios se determina dividiendo el costo de las mercancías vendidas en el periodo entre el promedio de inventarios durante el periodo. (Coste mercancías vendidas/Promedio inventarios) = N veces.

FÓRMULA: COSTO DE VENTAS / INVENTARIO PROMEDIO

CUADRO Nº 10

ROTACIÓN DE INVENTARIOS		
GESTIÓN	2016	2015
COSTO DE VENTAS	797.213,33	1.369.207,66
INVENTARIO PROMEDIO	717.592,08	358.005,20
RESULTADO	1,11	3,82

Fuente: Elaboración propia

Considerando las características de los productos que oferta la empresa y en especial considerando que son productos alimenticios, se podría mencionar que la rotación en ambas gestiones es muy baja.

5.2.2.3. ÍNDICES DE RENTABILIDAD

5.2.2.3.1. RENDIMIENTO SOBRE LA INVERSIÓN

El índice de retorno sobre la inversión (ROI por sus siglas en inglés) es un indicador financiero que mide la rentabilidad de una inversión, es decir, la relación que existe entre la utilidad neta o la ganancia obtenida, y la inversión.

El ROI lo podemos usar para evaluar una empresa en marcha: si el ROI es positivo significa que la empresa es rentable (mientras más alto sea el ROI, más eficiente es la empresa al usar el capital para generar utilidades). Pero si el ROI es menor o igual que cero, significa que los inversionistas están perdiendo dinero.

FÓRMULA: (UTILIDAD NETA / ACTIVO TOTAL) x 100

CUADRO Nº 11

RENDIMIENTO SOBRE LA INVERSIÓN		
GESTION	2016	2015
UTILIDAD NETA	37.455,10	43.961,45
ACTIVO TOTAL	1.045.463,56	1.071.152,36
RESULTADO	0,04	0,04

Fuente: Elaboración propia

Resultado 2016: $100\% * 0.04 = 4\%$

Resultado 2015: $100\% * 0.04 = 4\%$

En ambas gestiones el rendimiento sobre la inversión es del 4%, esto se debe a que en el activo total hubo un incremento en el inventario final.

5.2.2.3.2. MARGEN NETO DE UTILIDAD

Indica la rentabilidad de un producto, servicio o negocio. Es expresado en porcentaje; mientras más alto sea el número, más rentable es el negocio.

FÓRMULA: (UTILIDAD EN OPERACIONES / VENTAS) * 100

CUADRO Nº 12

MARGEN NETO DE UTILIDAD		
GESTIÓN	2016	2015
UTILIDAD NETA	37.455,10	43.961,45
VENTAS NETAS	2.149.828,59	1.912.908,30
RESULTADO	0,017	0,023

Fuente: Elaboración propia

Resultado 2016: $100\% * 0.017 = 1.70\%$

Resultado 2015: $100\% * 0.023 = 2.3\%$

Considerando los resultados del cuadro, en la gestión 2015 por cada unidad monetaria que vendió la empresa obtuvo una utilidad del 2.3%. Asimismo en la gestión 2016 se obtuvo un rendimiento de 1.70% con relación a las ventas.

5.2.2.3.3. RENDIMIENTO DEL PATRIMONIO

La **rentabilidad sobre el patrimonio neto (ROE)** por sus siglas en inglés, **return on equity**) es un ratio de eficiencia utilizado para evaluar la capacidad de generar beneficios de una empresa a partir de la inversión realizada por los accionistas. Se obtiene dividiendo el beneficio neto de la empresa entre su patrimonio neto.

FÓRMULA: (UTILIDAD NETA / PATRIMONIO) * 100

CUADRO Nº 13

RENDIMIENTO DEL PATRIMONIO		
GESTIÓN	2016	2015
UTILIDAD NETA	37.455,10	43.961,45
PATRIMONIO	287.382,27	249.374,72
RESULTADO	0,13	0,18

Fuente: Elaboración propia

Resultado 2016: $100\% * 0.13 = 13\%$

Resultado 2015: $100\% * 0.18 = 18\%$

Según los resultados en la gestión 2015 el dueño obtiene un rendimiento del 13% sobre su inversión, en la gestión 2016, se obtiene un 18%. Ambos resultados son márgenes que pueden considerarse aceptables y podría decirse que la empresa es eficiente al generar beneficios para el dueño.

5.3. ANÁLISIS COMPARATIVO DE LOS RESULTADOS OBTENIDOS EN LAS DOS ETAPAS CONSIDERADAS.

5.3.1. RAZON CORRIENTE

FÓRMULA: ACTIVO CORRIENTE / PASIVO CORRIENTE

CUADRO Nº 14

PERIODO	DATOS REALES	INCREMENTO EN COMPRAS Y BONIFICACIONES	VARIACIÓN
2016	1,88	1,34	-0,54
2015	2,04	1,24	-0,8

Fuente: Elaboración propia

En el cuadro se observa que cuando se expone a los estados financieros a un incremento en compras y al registro de las bonificaciones en especie, hay un decremento en los resultados del 0.54 en la gestión 2016, y de 0.80 en la gestión 2015

Esta disminución de los índices, se debe a que el pasivo corriente se incrementa, al incrementarse las compras de mercadería, además que se incluye en el registro las bonificaciones sobre compras.

Se puede concluir que si bien al incrementar las compras se recibe un incentivo que es la bonificación en especie que va a disminuir el costo de adquisición, tiene un efecto negativo ya que dichas compras se las hacen a crédito, lo que aumenta el pasivo corriente.

5.3.2. PRUEBA ÁCIDA

FÓRMULA: (ACTIVO CORRIENTE – INVENTARIO) / PASIVO CORRIENTE

CUADRO Nº 15

PERIODO	DATOS REALES	INCREMENTO EN COMPRAS Y BONIFICACIONES	VARIACIÓN
2016	0,98	0,35	-0,63
2015	1,61	0,34	-1,27

Fuente: Elaboración propia

Al comparar los resultados de una gestión a otra, hay un decremento en los índices, debido al incremento en el pasivo corriente por la obligación contraída derivada del aumento en compras.

En ninguno de los dos análisis ya sea con los datos reales o con la simulación del incremento de las compras, la empresa no es capaz de cubrir sus obligaciones a corto plazo si tener que realizar sus inventarios.

Entonces se deduce que el aumento en compras no es favorable cuando la empresa no presenta una buena liquidez para cubrir la obligación.

5.3.3. ROTACIÓN DE INVENTARIOS

FÓRMULA: COSTO DE VENTAS / INVENTARIO PROMEDIO

CUADRO Nº 16

PERIODO	DATOS REALES	INCREMENTO EN COMPRAS Y BONIFICACIONES	VARIACIÓN
2016	5%	4%	-1%
2015	7%	4%	-3%

Fuente: Elaboración propia

En el cuadro se observa una disminución del 1% en la gestión 2016 y del 3% en la gestión 2015

Al considerar este índice en el análisis, se pretende mostrar que si bien las compras con incentivos parecen que no darán un beneficio extra, en realidad estas hacen que la empresa llegue a acumular mercadería en almacenes que más bien le genera costos adicionales.

Si la empresa paralelamente no incrementa sus ventas, lo que logrará es que haya una baja rotación de inventarios como se muestra en el cuadro; en la simulación no se afectó la partida de ingresos para poder mostrar el comportamiento de los estados financieros con una acumulación de mercadería a consecuencia de las compras y de la mercadería extra que llega como bonificación.

5.3.4. RENDIMIENTO SOBRE LA INVERSIÓN

FÓRMULA: (UTILIDAD NETA / ACTIVO TOTAL) * 100

CUADRO Nº 17

PERIODO	DATOS REALES	INCREMENTO EN COMPRAS Y BONIFICACIONES	VARIACIÓN
2016	5%	4%	-1%
2015	7%	4%	-3%

Fuente: Elaboración propia

Los resultados muestran una disminución en la gestión 2016 del 1% y en el 2015 del 3%. Aunque la utilidad neta se incrementa en el segundo análisis donde se simula el incremento de las compras, este índice igual disminuye ya que dentro del activo total se encuentra la partida de inventarios que esta incrementada.

Si bien la utilidad neta se incrementa debido a las bonificaciones en especie, el activo total también se incrementa por las existencias en inventarios y esto es lo que provoca la disminución en el índice.

Por consiguiente, no es suficiente que se obtenga la mercadería a un menor precio como sucede al recibir la bonificación en especie, sino que la empresa debe considerar otros aspectos como las ventas, o la disminución de gastos operativos, para tener un mejor rendimiento sobre la inversión

5.3.5. MARGEN NETO DE UTILIDAD

FÓRMULA: (UTILIDAD NETA / VENTAS NETAS) * 100%

CUADRO Nº 18

PERIODO	DATOS REALES	INCREMENTO EN COMPRAS Y BONIFICACIONES	VARIACIÓN
2016	1%	1,70%	0,70%
2015	2%	2,30%	0,30%

Fuente: Elaboración propia

Contrariamente a los anteriores índices, este muestra resultados positivos con el incremento en las compras y el registro de las bonificaciones, esto se debe a que las variables que considera el índice, son variables del estado de resultados, que no están influidas por otros aspectos que se presentan en el balance general.

Independientemente de lo mencionado en el párrafo anterior, se puede decir que los márgenes de utilidad de la empresa son relativamente bajos.

Al analizar solo el estado de resultados, se ve que al incrementar las compras y acceder a la bonificación en especie, existe un beneficio ya que la utilidad neta también se incrementa de Bs. 36,957.29 a Bs. 49940.13. En la gestión 2016, y en la gestión 2015 de Bs. 39983.45 a Bs. 58615.26. Este incremento en la utilidad neta, proviene de las bonificaciones en especie, ya que estas al registrarse, disminuyen el costo de adquisición y por ende el costo de ventas.

5.3.6. RENDIMIENTO DEL PATRIMONIO

FÓRMULA: (UTILIDAD NETA / PATRIMONIO) * 100

CUADRO Nº 19

PERIODO	DATOS REALES	INCREMENTO EN COMPRAS Y BONIFICACIONES	VARIACIÓN
2016	10%	13%	3%
2015	13%	18%	5%

Fuente: Elaboración propia

Se observa que en la gestión 2016 en comparación entre los dos momentos, existe un incremento en el rendimiento del 10% que se obtenía, al 13% que podría obtener en el caso que las compras se hubieran incrementado.

Sin embargo este índice no es suficiente para afirmar que este tipo de compras sean favorables para una empresa, se debe considerar otro tipo de aspectos como la liquidez de la empresa, si esta tiene suficiente efectivo, puede ser conveniente acceder a este tipo de compras mayores ya que adicionalmente se recibe mercadería extra que disminuye el costo; ante la ausencia de efectivo, la empresa debería ser prudente con este tipo de transacciones que implican deudas a corto plazo, ya que puede llegar a perjudicar el capital de trabajo que tiene la empresa para seguir operando.

5.4. PROPONER UN MODELO DE PLANIFICACIÓN DE COMPRAS PARA LAS EMPRESAS COMERCIALES

Un punto neurálgico en toda empresa comercial, es la adquisición de mercaderías, es por esto que una buena planificación de compras es clave para la empresa, ya que con esta se puede lograr disminuir costos, gastos adicionales, evitar el almacenamiento de mercadería en exceso, lograr mejores márgenes de utilidad, etc.

Es por eso que se plantea un modelo que toca los puntos más generales a considerar para realizar una buena planificación de compras.

Se propone que la planificación se la realice en 3 etapas:

- **Levantamiento del requerimiento**

En este punto según los datos históricos de la empresa, se puede determinar cuánto ha vendido y cuánto de inventario final tiene al cierre de cada gestión, también debemos considerar en este punto las épocas del año, es decir hay meses en que las ventas de la empresa suben considerablemente en comparación a otros meses.

- **Programación de compras**

Con la información recogida y sistematizada en la etapa de levantamiento de requerimientos se deberá definir:

1. Los tiempos entre un pedido y otro, para garantizar el normal desenvolvimiento de la empresa y considerar los tiempos en que tarda la mercadería, desde el envío por parte del proveedor hasta la llegada en almacenes.
2. Se debe determinar el lote económico apropiado para la empresa, para que esta no incurra en costos adicionales por almacenaje de mercadería, siempre considerando las características de producto que oferta.

3. También determinar los parámetros del stock o colchón de seguridad para garantizar el funcionamiento de la empresa en caso de contingencias.

- **Control y seguimiento de la planificación**

En la medida en que se ejecute la planificación se debe hacer un seguimiento de cómo se la está haciendo, una comparación entre lo planificado y ejecutado al momento nos dará alertas en caso de errores u omisiones que pudieron ocurrir.

CAPÍTULO VI

MARCO DEMOSTRATIVO Y DE CUMPLIMIENTO

6.1. CUMPLIMIENTO DE OBJETIVOS

El desarrollo de la tesis se basó en los objetivos diseñados estratégicamente, para que cada uno colabore en el cumplimiento del otro. Estos fueron claves para la elaboración de la tesis.

6.1.1. CUMPLIMIENTO DEL OBJETIVO GENERAL

Analizar el comportamiento de la utilidad en la empresa Stege – E.M.D. (Caso de estudio) para determinar los efectos por las bonificaciones de mercaderías por concepto de compras mayores.

Este objetivo fue cumplido en la etapa del análisis de los estados financieros que se hicieron considerando 2 momentos:

1. Análisis de los estados financieros de la empresa
2. Análisis de estados financieros en los que se simuló un incremento en compras para acceder a bonificaciones en especie

Con los resultados de estos análisis se pudo determinar cómo la utilidad es influida por la alta inversión en inventarios.

6.1.2. CUMPLIMIENTO DE OBJETIVOS ESPECÍFICOS

6.1.2.1. CUMPLIMIENTO DEL OBJETIVO 1

El objetivo es el siguiente:

- Recolectar todas las teorías y la normativa nacional e internacional que sustente el problema de investigación

Este objetivo se cumplió en la elaboración del marco teórico, en el que está plasmado todas aquellas teorías y normativas, que sustentan el trabajo de

investigación, que nos dan la pautas o guías para poder hacer un proceso de análisis e interpretación de los estados financieros de la empresa.

6.1.2.2. CUMPLIMIENTO DEL OBJETIVO 2

El objetivo es el siguiente:

- Realizar un diagnóstico de la situación de la empresa caso de estudio, sus inventarios y las compras mayores con bonificaciones.

Este objetivo fue cumplido en la etapa del diagnóstico de la empresa, fue clave ya que a través de él se pudo llegar a conocer la empresa, sus características, sus deficiencias. Para esto se usó la técnica del cuestionario, se hicieron dos tipos de cuestionarios: uno relacionado con la información general de la empresa y el otro para obtener información relacionada con el tema de inventarios.

6.1.2.3. CUMPLIMIENTO DEL OBJETIVO 3

El objetivo es el siguiente:

- Analizar los indicadores de liquidez, actividad y rentabilidad para determinar la influencia de las bonificaciones sobre compras en la utilidad de la empresa *caso de estudio*

Este objetivo se cumplió dentro del *Capítulo V Marco práctico*, primero se analizaron los datos reales de la empresa, luego se hizo una simulación que incluyó a los estados financieros un porcentaje que incrementa las compras a la vez que son registradas las bonificaciones sobre compras que originalmente no existían.

6.1.2.4. CUMPLIMIENTO DEL OBJETIVO 4

El objetivo es el siguiente:

- Analizar comparativamente los índices para determinar el efecto de las compras con bonificaciones en especie

Este objetivo se cumplió en el marco práctico en el punto 5.3 en el que se hizo una comparación de los resultados obtenidos individualmente en los dos momentos: con los datos reales de la empresa y simulando como serían los estados financieros al incrementar las compras e incluir las bonificaciones en especie

6.1.2.5. CUMPLIMIENTO DEL OBJETIVO 5

El objetivo es el siguiente:

- Proponer un modelo de planificación de compras para las empresas comerciales

Este objetivo se cumplió en la propuesta, dentro del *Capítulo V Marco Práctico* en el punto 5.4 en el que se propone un modelo de planificación de compras para establecer parámetros de mínimos y máximos de compras de mercadería y no incurrir así en una sobre inversión en existencias.

6.2. DEMOSTRACIÓN DE LA HIPÓTESIS

En la tesis se planteó la siguiente hipótesis:

Los efectos de las bonificaciones de mercaderías por concepto de compras mayores provocan variación de la utilidad en las empresas comerciales.

6.2.1. ACEPTABILIDAD DE LA HIPÓTESIS

La hipótesis es aceptada, ya que por medio de índices o ratios financieros se demostró que las bonificaciones sobre compras provocan variación en la utilidad de la empresa, ya que se deduce al costo de adquisición, por lo tanto el costo de ventas disminuye, lo que genera un incremento en los resultados de la gestión.

CAPÍTULO VII

CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

7.1. CONCLUSIONES

Después de realizado todo el proceso de análisis se llegaron a las siguientes conclusiones:

- En relación al problema planteado en la tesis, no se encontraron estudios realizados anteriormente, no existe mucho sustento teórico, ni normativo.
- Realizado el diagnóstico se observó que la empresa tuvo un buen crecimiento, pero esto se ve perjudicado por la falta de organización y planificación en un tema que es de vital importancia para ella misma, que son los *Inventarios*. Ya que esta al ser una empresa comercial netamente, debe tener un control riguroso de sus existencias.
Debe también tener una planificación respecto a las compras, para no provocar la acumulación de su mercadería, que genera problemas en temas de liquidez, obligaciones a corto plazo, infla el costo de inventario final.
- La empresa no tiene una buena capacidad para cubrir sus obligaciones a corto plazo. Carece de liquidez inmediata, ya que depende necesariamente de la venta de sus inventarios para poder cubrir obligaciones a corto plazo.
- En la gestión 2015 tuvo una buena rotación de inventarios, pero ya en la gestión 2016 rotación disminuyó considerablemente, debido a que hubo una mayor inversión en inventarios.
- Tienen un margen de utilidad muy bajo, ya que el producto que se oferta de consumo masivo y tiene una fuerte competencia en el mercado, esto no le permite tener márgenes de utilidad más elevados
- Los rendimientos sobre la inversión que se obtiene son relativamente bajos, esto puede ser causado también por el excesivo gastos de

operaciones que tiene la empresa, que hace que la utilidad neta se vea disminuida.

- El rendimiento respecto al patrimonio puede considerarse que es un buen porcentaje tomando en cuenta sus bajos márgenes de utilidad.
- Tomando en cuenta los análisis realizados, se puede decir que la empresa no se encontraba en una buena situación ya que su pasivo superaba el patrimonio, a pesar de ello se hizo el análisis de índices para determinar si realmente las compras realizadas para hacerse acreedor de incentivos o bonificaciones en especie, realmente beneficiaba o no a la empresa. Se puede decir entonces que las bonificaciones sobre compras tienen un efecto positivo en la empresa, ya que al ser registradas la mercadería como su bonificación, hacía que el costo de adquisición y de ventas de los productos bajen y por consiguiente suba la utilidad neta.
- Pero también se debe considerar que al realizar estas compras con bonificaciones estas generaron un pasivo que debe ser liquidado en un corto plazo, este genera aún más problemas de liquidez.

7.2. RECOMENDACIONES

- Se recomienda a la empresa que en gestiones futuras, elabore una planificación de compras de mercaderías en especial si piensa optar por compras en cantidades grandes con cumplimiento de metas, ya que estas llegan a comprometer la liquidez de la empresa.
- Considerando siempre las características y condiciones del producto y las épocas hacer un cronograma que dé una idea general de cuándo optar por las compras con bonificación en especie.
- Asimismo, sugerir a la empresa que defina un método de valuación de inventarios, ya sea el PEPS o el costo promedio ponderado que son los aceptados para las NIIF's y los más adecuados para las características de las empresas,
- También debe considerar la aplicación del sistema de control de inventarios permanente.

- Si un momento dado la empresa decide realizar compras mayores, debe generar en la misma medida un incremento en las ventas.

BIBLIOGRAFÍA

1. Hernández, S. R. (2015) Metodología de la investigación (5a. ed.). México: McGraw-Hill
2. Ballou, Ronald H. (2004) Logística: administración de la cadena de suministro (5ª. Ed.). México: Pearson Prentice Hall.
3. Castillo, G. y Karla, A. (2005) Propuesta de política de inventarios para productos "A" de la empresa REFA Mexicana S.A. de C.V., Tesis. Universidad de las Américas, Puebla.
4. Eppen, G.D., Gould, F. J., Schmidt, C.P., Moore, J. H. y Weatherford, L. R. (2000) Investigación de operaciones en la ciencia administrativa. México: Pearson Prentice Hall.
5. Ferrín, G. A. (2007) Gestión de stocks en la logística de almacenes. Madrid: Fund. Confemetal Editorial
6. González, G. J. I., Morini, M. S. y Do Nascimento, E. (2002) Control y gestión del área comercial y de producción de la PYME. España: Netbiblo
7. Muller, M. (2005) Fundamentos de administración de inventarios. Colombia: Editorial Norma.
8. Perdomo, M. A. (2004) Fundamentos de control interno. México: Cengage Learning Editores.
9. Acevedo, J. y Gómez, M. (2001) Gestión de Inventarios, Habana: Editorial ISPJAE.
10. Gallagher, Ch. A. y Watson, H. J. (2005) Métodos cuantitativos para la toma de decisiones en administración. México: McGraw-Hill.
11. Gil, A. A. (2004) Introducción al análisis financiero (3ª. ed.) España: Editorial Club Universitario.