

# **UNIVERSIDAD DEL PACÍFICO**

## **ESCUELA DE NEGOCIOS**

**“Investigación sobre un modelo de estructura de costos  
aplicada a empresas importadoras nacionales con injerencia  
de las NIIFs”**

**TESIS PREVIA A LA OBTENCIÓN DEL GRADO DE MAGÍSTER  
EN ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS  
MENCIÓN EN NEGOCIOS INTERNACIONALES**

**AUTOR: PEDRO WAGNER DÉLEY MUÑOZ**

**DIRECTOR: EC. LUIS DAVILA**

**QUITO, MARZO 2012**

## **INDICE**

### **Capítulo 1**

Resoluciones aplicables al funcionamiento de empresas importadoras.- Otorgadas por la Superintendencia de Compañías. 7

### **Capítulo 2**

Disposiciones gubernamentales para el sector 12

### **Capítulo 3**

Sistemas de valoración de inventarios 15

### **Capítulo 4**

Afectación de las Normas Internacionales de Información Financiera - Niif's en los sistemas de costos (NIC-2) 19

### **Capítulo 5**

Estadísticas financieras de compañías importadoras 25

### **Capítulo 6**

Volúmenes de stock y su rotación 46

### **Capítulo 7**

Estadísticas de sistemas de valoración de inventarios actualmente aplicados en el sector importador 49

### **Capítulo 8**

Diagnóstico Financiero 53

### **Capítulo 9**

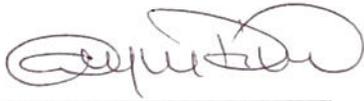
Conclusiones y recomendaciones 60

### **Bibliografía**

63

## DECLARACIÓN

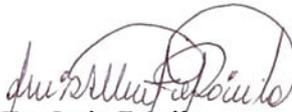
Yo, Pedro Wagner Deley Muñoz, declaro bajo juramento que el trabajo aquí descrito es de mi autoría; que no ha sido previamente presentado para ningún grado, calificación profesional, o proyecto público ni privado; y que he consultado las referencias bibliográficas que se incluyen en este documento.



Pedro Wagner Deley Muñoz

## CERTIFICACION

Certifico que el presente trabajo fue desarrollado por Pedro Wagner Déley Muñoz, bajo mi supervisión.

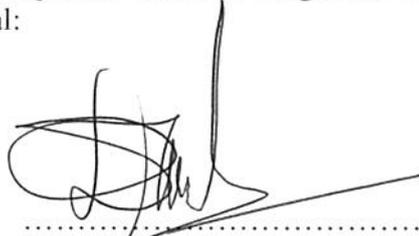


Ec. Luis Dávila  
Director de Tesis

## CERTIFICACIÓN DEL TRIBUNAL DE TESIS

Por la presente certificamos que el Señor Pedro Wagner Déley Muñoz, presentó este documento para la defensa oral previa la obtención del Título de Magister en Administración de Empresas mención Negocios Internacionales, ante los siguientes miembros del tribunal:

Ec. Jorge Andrade



Ing. Gastón Sandoval



Dr. Danilo Gortaire



Ec. Luis Dávila (Director de Tesis)



---

MIEMBROS TRIBUNAL DE GRADO

*FORM #20*

## DOCUMENTO DE CONFIDENCIALIDAD

La Universidad Del Pacífico – Escuela de Negocios, se compromete a no difundir públicamente la información establecida en el presente documento “Investigación sobre un modelo de estructura de costos aplicada a empresas importadoras nacionales con injerencia de las NIIFs”, de autoría de Pedro Wagner Déley Muñoz, en razón que este proyecto ha sido creado con información confidencial.

Tres copias de este documento quedarán en custodia de la Universidad Del Pacífico, las mismas que podrán ser utilizadas para fines académicos y de investigación.

Para constancia de este compromiso firma,

A handwritten signature in cursive script, reading "Danilo Gortaire J.", written over a horizontal dotted line. The signature is in black ink and has a long, sweeping underline that extends to the right.

Dr. Danilo Gortaire  
DIRECTOR DE POSTGRADOS

## Capítulo 1

## **Resoluciones aplicables al funcionamiento de empresas importadoras.- Otorgadas por la Superintendencia de Compañías.**

### **El porqué de las Normas Internacionales de Información Financiera – Niif’s.**

La contabilidad ecuatoriana se ha basado en normas tributarias y no en normas financieras que muestren las particularidades de cada Empresa. Esto ha conllevado a que los Estados Financieros en el Ecuador no reflejen la realidad financiera de las empresas, por lo tanto no constituyen una herramienta adecuada para la toma de decisiones.

Nacen ante la imperiosa necesidad de las Grandes Empresas de comparar sus Estados Financieros generados en diferentes países, con el mismo lenguaje financiero global, además de estructuras societarias y tributarias particulares.

La utilidad de aplicar las NIIF’s deriva de la transparencia financiera, la misma que afecta positivamente la calidad de las inversiones y permite, a los pequeños y medianos negocios, tener menos problemas al momento de acceder a financiamiento. Adicionalmente, al transparentar las operaciones, los propietarios y administradores de las empresas, salen ganando.

La implantación de las Normas Internacionales de Información Financiera NIIF, se ajusta a las características particulares de cada Empresa y, permite presentar en su

verdadero valor al menos las siguientes cuentas que distorsionan el Estado Patrimonial:

De Activo: Propiedad, Planta y Equipos; Terrenos; Inventarios; Cuentas por Cobrar.

De Pasivo: Provisión de Beneficios a Empleados.

En el ámbito de las Niif's ya no solo debe usar el "costo histórico" como método de registro, sino que se debe aplicar métodos financieros de valoración como son: el valor razonable, el valor neto realizable, el valor actual, el valor de uso del activo, la tasa de interés efectiva, el coste amortizado, los gastos de transacción y el valor residual.

Cada norma señala cuál de estos cálculos debe aplicarse para reflejar el valor financiero razonable de una transacción.

### **Las ventajas de aplicar las Niif's:**

Son de gran utilidad para la sociedad en general, y particularmente para, gerentes, accionistas, socios, empleados y otros usuarios de los Estados Financieros, pues permiten presentar los negocios en su verdadera dimensión, tanto en activos, pasivos y patrimonio como en pérdidas o ganancias.

Las decisiones del cuerpo directivo y las decisiones gerenciales mejorarán en calidad pues se basarán en estados financieros que se adaptan de mejor manera a sus negocios o empresas.

Las instituciones financieras y tributarias tendrán una mejor perspectiva de la situación de una empresa en particular y de la situación del sector al que pertenece. Adicionalmente las Instituciones Financieras y el Servicio de Rentas Internas pasan a

convertirse en entes controladores de cumplimiento en un segundo nivel, después de la Superintendencia de Compañías.

Finalmente, las comparaciones de comportamiento y rentabilidad entre compañías de un mismo sector dentro del país o en diferentes países, serán más ciertas, y se podrán establecer políticas acordes con su realidad.

### **NORMAS E INSTITUCIONES MARCO QUE REGULAN LAS NIIF**

En el Ecuador a partir de 1999 se emitieron las Normas Ecuatorianas de Contabilidad – NEC que se basaron en las NIC y las Normas Internacionales de Auditoría – NIA, vigentes ese año. No se emitieron NEC`s para todas las NIC y no fueron evolucionando con ellas y, en la práctica se cumplieron parcialmente por parte de los Auditores más no de los Contadores.

Sin embargo, la Superintendencia de Compañías fue quien finalmente resolvió la implementación y futuro uso de las Niif`s en las compañías sujetas a su control; se produjo de la siguiente manera:

1. Con Resolución No. 06.Q.ICI.004 del 21 de agosto del 2006, publicada en Registro Oficial No. 348 de 4 de septiembre del mismo año, la Superintendencia de Compañías aprobó las Normas Internacionales de Información Financiera “NIIF” y dispuso que su aplicación sea obligatoria por parte de las compañías y entidades sujetas a control y vigilancia de esta Institución; para el registro, preparación y presentación de estados financieros a partir del 1ro. de enero del 2009.

2. Mediante Resolución ADM.08199 del 3 de julio del 2008, publicada en el suplemento del Registro Oficial No. 378 de 10 de julio del 2008, el Superintendente de Compañías, ratificó el cumplimiento de la Resolución No. 06.Q.ICI.004 de 21 de agosto de 2006.

3. Mediante Resolución No. 08.G.DSC.010 del 20 de noviembre del 2008, publicada en el Registro Oficial No. 498 del 31 de diciembre del 2008, entre otros se establece el cronograma de aplicación obligatoria de las Normas Internacionales de Información Financiera "NIIF" por parte de las compañías y entes sujetos al control y vigilancia de la Superintendencia de Compañías, esto se resume así:

<b>Entes obligados a la aplicación de NIIF</b>	<b>Aplicación a partir de:</b>	<b>Período de transición</b>
Las compañías y entes sujetos y regulados por la Ley de Mercado de Valores. Todas las compañías que ejercen actividades de auditoría externa.	Enero 1 del 2010	2009
Compañías que tengan activos totales iguales o superiores a US\$ 4.000.000,00 al 31 de diciembre del 2007. Las compañías Holding o tenedoras de acciones, que voluntariamente hubieren conformado grupos empresariales. Las compañías de economía mixta y las que bajo la forma jurídica de sociedades constituyan el Estado y Entidades del sector público. Las sucursales de compañías extranjeras u otras empresas extranjeras estatales, paraestatales, privadas o mixtas, organizadas como personas jurídicas y las asociaciones que estas formen y que ejerzan sus actividades en el Ecuador.	Enero 1 del 2011	2010
Las demás compañías no consideradas en los dos grupos anteriores.	Enero 1 del 2012	2011
Como parte del proceso de transición, todos los entes obligados tendrán que elaborar obligatoriamente hasta marzo del 2009, marzo 2010 y marzo 2011, en su orden un cronograma de implementación, el cual tendrá, al menos, lo siguiente:		

- ⌚ Un plan de capacitación.
- ⌚ El respectivo plan de implementación.
- ⌚ La fecha del diagnóstico de los principales impactos en la empresa

Esta información deberá ser aprobada por la Junta General de Socios o Accionistas, o por el organismo que estatutariamente esté facultado para tales efectos; o, por el apoderado en caso de entes extranjeros que ejerzan actividades en el país.

---

El 11 de octubre de 2011, la Superintendencia de Compañías del Ecuador, ha emitido el Reglamento de aplicación de NIIF y NIIF para las PYMES para las compañías sujetas al control y vigilancia de dicha Superintendencia, mediante Resolución No. SC.ICI.CPAIFRS.G.11.010, en la cual mantiene los montos y condiciones que debe cumplir una empresa para ser considerada PYME, aclara el tratamiento sobre aplicación de NIIF para las empresas relacionadas con la Ley de Mercado de Valores, mantiene los periodos de transición 2011 e implementación 2012, definidos anteriormente.

Indica que cuando una compañía se establece en 2011 en adelante, deberá aplicar directamente las NIIF completas o las NIIF para las PYMES, según corresponda; establece el plazo para la presentación del cronograma de implementación, aprobado por la Junta de Accionistas, tanto para las empresas que implementen NIIF completas como la NIIF para las PYMES, hasta el 31 de octubre de 2011.

Finalmente, establece el plazo para la presentación de la conciliación del patrimonio neto, aprobada por la Junta de Accionistas, tanto para quienes implementen NIIF completas como NIIF para las PYMES, hasta el 30 de noviembre de 2011.

## **Capítulo 2**

Disposiciones gubernamentales para el sector.- Otorgadas por otros entes de control como La Superintendencia de Compañías, el Ministerio de Relaciones Laborales, Servicio de Rentas Internas, Banco Central, Servicio Nacional de Aduanas del Ecuador, entre otros; para el adecuado funcionamiento de empresas importadoras.

Para velar por el adecuado manejo de una compañía importadora se deberán tener muy en cuenta estas principales disposiciones gubernamentales para evitar caer en sanciones y multas, que generan pérdidas económicas y retrasos de productividad.

### **Superintendencia de Compañías:**

Si la entidad es nueva, necesita la resolución de creación, emitido por la Superintendencia de Compañías, con número y fecha de ingreso en el registro mercantil.

Se debe disponer de títulos de acciones, libro de actas de socios o accionistas, adecuados estatutos en los cuales estipulen entre otros aspectos, que el giro del negocio o la actividad es la importación de bienes o servicios.

En caso de que se reformen los estatutos, se debe contar con un acta notariada de protocolización.

Los nombramientos de representantes legales de la compañía deben ser inscritos y aceptados en el Registro Mercantil

Si la compañía supera del millón de dólares en activos, cada año debe notificar a la Superintendencia el nombre del Auditor Externo, mediante el envío de la copia del contrato de auditoría externa.

### **Ministerio de Relaciones Laborales:**

Mediante el Código de Trabajo estipula la obligatoriedad de:

- Validar todo contrato de trabajo y actas de finiquito en el Ministerio vía online, pero finalmente el documento se valida con firma y sello de un Inspector de Trabajo.
- Respetar la jornada de trabajo y pagar oportunamente sueldos, beneficios sociales, utilidades, sobretiempos, aportaciones al IESS, entre otros.
- Disponer de un reglamento interno de trabajo, aprobado por el MRL y ser exhibido en algún lugar visible a los trabajadores.
- Contar con el número requerido de personas con discapacidad

El artículo 42 numeral 33 del Código del Trabajo determina que el empleador público o privado, que cuente con un número mínimo de veinticinco trabajadores, está obligado a contratar, al menos, a una persona con discapacidad, en labores permanentes que se consideren apropiadas en relación con sus conocimientos, condición física y aptitudes individuales, observándose los principios de equidad de género y diversidad de discapacidad. A partir del año 2009, el porcentaje obligatorio de contratación de personas con discapacidad, es del 4% del total de trabajadores de cada empresa o patrono persona natural.

Aspectos que se consideran de básico cumplimiento para la obtención del registro de importador o como funcionamiento normal de una compañía.

### **Ministerio de Industrias y Productividad del Ecuador - Mipro:**

Con la limitación de importaciones, mediante la aplicación de licencias de importación a ciertos sectores, el Comexi aprobó la Resolución 604 que dispone la aplicación de un monitoreo de importaciones en base a un Registro de Importadores, instrumentado con los Acuerdos Ministeriales 11 026 y 11 030 del Ministerio de Industrias y Productividad (Mipro) que ha establecido un procedimiento en línea para este registro.

El actual esquema de Registro de Importador se perfecciona mediante de los siguientes requisitos, para el sector importador automotriz:

- a) Que los compradores de vehículos cuenten con la garantía y oferta de repuestos y servicio técnico, tanto por los representantes de marcas en el país como terceros operadores;
- b) Que los operadores comerciales están al día con sus obligaciones fiscales (Lista Blanca) ante el SRI;
- c) Que los empleados, personal técnico y mecánicos de los operadores comerciales estén al día en sus derechos conforme el Ministerio de Relaciones Laborales (MRL) y el IESS; y
- d) Que los talleres de mantenimiento cumplan con las regulaciones medioambientales que establece el Ministerio de Ambiente del Ecuador (MAE).

La aplicación de este monitoreo de importaciones está a cargo de la Subsecretaría de Comercio e Inversiones del Mipro en coordinación con Senae, actividad a la que próximamente se incorporarán otras instituciones como el Servicio de Rentas Internas (SRI), MRL, IESS, MAE, la Dirección de Defensa del Consumidor y observadores del sector empresarial, garantizando así la transparencia de la medida adoptada.

Próximamente, se ampliarán este tipo de esfuerzos destinados a reducir las importaciones por parte de otros sectores empresariales, con los cuales el Gobierno ha venido dialogando para lo cual se requiere que se apruebe la reglamentación del

Comité de Comercio Exterior (Comexi), a través del correspondiente Decreto Ejecutivo y establecer así el esquema de monitoreo respectivo.

### **Servicio de Rentas Internas**

Toda persona jurídica necesariamente debe llevar contabilidad, y se sujeta al control tributario por parte del Servicio de Rentas Internas – SRI, este control se lo realiza con métricas de cumplimiento de pagos como sujeto pasivo de: Impuesto a la Renta (anual, abril de cada año), Retenciones en la fuente de IVA e Impuesto a la Renta (mensual), en el caso de productos importados como licores y vehículos, el pago del ICE y proporcionando información veraz cuando lo exige este organismo de control.

A través de los tiempos las empresas ecuatorianas se han acostumbrado al registro de sus transacciones en una contabilidad de normas tributarias, basadas en la Ley de Régimen Tributario Interno, en lugar de normas ecuatorianas de contabilidad (NEC) o normas internacionales de contabilidad (NIC). Esto, debido a las exigencias e injerencia que este ente de control ha tenido durante el tiempo, además de que no ha existido el pronunciamiento de otros entes de control, hasta hoy como la Superintendencia de Compañías, que a partir de esta década se impone la obligatoriedad de llevar registros contables en base de Normas Internacionales de Información Financiera.

### **Capítulo 3**

Sistemas de valoración de inventarios.- Sistemas permitidos por las Normas Internacionales de Contabilidad y por los organismos de control (SRI).

Nuestro país, muestra una situación económica relativamente inestable, debido principalmente al endeudamiento público, pero apoyado por ingresos petroleros altos en el mercado internacional. Su PIB sigue siendo de los más bajos de la región y posee múltiples problemas en la competitividad de sus sectores productivos.

Las PYMES emplean o subemplean al 70% de la fuerza laboral del país y tienen varias características como: empresas familiares, alto uso de mano de obra, poca tecnificación de procesos, volumen de producción limitado, ausencia de registros contables integrales. Tienen varios problemas en la parte administrativa, que se concentran principalmente en el área de inventarios.

Se propone la aplicación de una metodología para la Administración automatizada de inventarios, que tiene como base el ciclo de mejoramiento continuo, propuesto por Deming, que consiste en: Planear, Hacer, Verificar y Actuar. En donde se debe apuntar al control exhaustivo de existencias, determinación de costos, fijación de precios, ordenamiento de espacios, control de entradas y salidas, políticas de comercialización, generación de información para una adecuada declaración de impuestos, etc.

Para tomar una acertada decisión sobre qué sistema de valoración de inventarios debemos aplicar en una empresa, debemos definirlo al sistema de valoración de inventarios como:

"La técnica contable para el registro de variaciones en las existencias, incluyendo las ventas, compras, devoluciones, bajas, etc., tanto en cantidades como en valores, mediante el cual se establezca un control exhaustivo de las existencias y

fundamentalmente una valoración adecuada mediante la cual permitirá registrar el costo de venta de un producto”

Este costo de venta del producto, que se refleja en el Estado Financiero de Pérdidas y Ganancias de las compañías es el más sensible de los demás rubros, pues viene de la valoración del inventario al momento que un producto es vendido, y muchas de las ocasiones el inventario luego de una compra, venta o devolución, queda sobrevalorado o subvalorado, lo óptimo según Niif's es dejarlo a valor razonable de mercado.

Así mismo el análisis del costo de ventas es importante, debido a que en la mayoría de compañías importadoras su valor sobrepasa el 70% de todas las partidas de resultados. Por ende si no se lleva un control acertado de este rubro, la empresa podría quedar fuera de competencia.

La documentación que sirve de base para valorar un inventario constituyen las facturas, notas de crédito por devoluciones en compras/ventas, notas de pedido, comprobantes de entrada/salida de bodega, formularios, etc.

#### **Métodos de valoración de inventarios:**

El método seleccionado debe responder por igual a las necesidades de control de información empresarial y a las tendencias nacionales de precios de los bienes y servicios. No se debe perder de vista que al momento que definimos el método con el que se va a trabajar, este cuantificará el costo de ventas (Estado de resultados) y el inventario final (Balance General).

Normativa aplicable: NIC 2.

- FIFO – First in First out / PEPS – primero en entrar primero en salir.- Deseable cuando los precios tienden a la baja. Y cuando la inflación anual fuese moderada; es decir, de un dígito.
- Costo medio ponderado.- Deseable cuando la variación de precios es estable o la inflación anual se acerca a cero.
- La norma NIC 2 no permite el uso de la fórmula última entrada primera salida – UEPS / LIFO Last in First out. Adecuada en economías inestables como la nuestra; sin embargo, no es permitido por la Autoridad Tributaria porque subvalora el inventario, cargando más costo a resultados y por ende disminuyendo el impuesto a la renta causado.
- Costo Estándar.- Se establecen a partir de niveles normales de consumo de materias primas, suministros, mano de obra, eficiencia y utilización de la capacidad. En este caso, las condiciones de cálculo se revisarán de forma regular y, si es preciso, se cambiarán los estándares siempre y cuando esas condiciones hayan variado.
- De minoristas.- Precio de venta menos margen bruto estimado. Deseable su utilización para productos con alto nivel de rotación, márgenes similares y para los que es impracticable utilizar otro método.
- Costo específico para Inventarios que no tienen muchas referencias y éstas no son intercambiables.

## Capítulo 4

Afectación de las Normas Internacionales de Información Financiera - Niif's en los sistemas de costos (NIC-2)

Esta norma define claramente a los inventarios como:

- Activos para ser vendidos durante el curso normal de las operaciones.
- Activos que se encuentran en proceso de producción para dicha venta, y
- Activos que se mantienen como materiales o elementos accesorios destinados a ser consumidos en la producción de los bienes o servicios.

De acuerdo a la valoración de inventarios esta norma señala que los inventarios se valoran al **menor entre el costo de adquisición y el valor neto realizable**.

El costo de los inventarios incluye todos los costos derivados de la compra además de costos de transformación y otros costos incurridos; excepto los costos de almacenamiento posteriores a la terminación del producto, las pérdidas anormales por desperdicios o mermas; se exceptúan también, a los costos de comercialización y los costos indirectos de administración que no hayan contribuido a dar a los inventarios su estado presente.

Los costos financieros se capitalizarán solo cuando el período de fabricación es considerable.

### EL COSTO DE ADQUISICIÓN

Incluye:

- Precio de compra
- Aranceles y otros impuestos no recuperables de las autoridades fiscales.
- Transporte almacenamiento y otros costos directamente atribuibles a la adquisición de los inventarios.
- Menos: descuentos comerciales y rebajas de precios.

### **EL COSTO DE TRANSFORMACIÓN**

Incluye:

- Costos directos de producción – mano de obra directa y materiales
- Costos indirectos, fijos o variables, en los que se haya incurrido para transformar las materias primas en productos terminados

### **VALOR NETO REALIZABLE**

Constituye:

- Precio estimado de venta.
- Menos: Costos estimados para la terminación de su producción y su venta.

El coste de las existencias puede no ser recuperable en caso de que las mismas estén dañadas, si han devenido parcial o totalmente obsoletas, o bien si sus precios de mercado han caído. Asimismo, el coste de las existencias puede no ser recuperable si los costes estimados para su terminación o su venta han aumentado.

La práctica de rebajar el saldo, hasta que el coste sea igual al valor neto realizable, es coherente con el punto de vista según el cual los activos no se valorarán en libros por encima de los importes que se espera obtener a través de su venta o uso.

Generalmente, la rebaja del valor hasta alcanzar el valor neto realizable, se calculará para cada partida de las existencias. En algunas circunstancias, sin embargo, podría resultar apropiado agrupar partidas similares o relacionadas. Este puede ser el caso de las partidas de existencias relacionadas con la misma línea de productos, que tengan propósitos o usos finales similares, se produzcan y vendan en la misma área geográfica y no puedan ser, por razones prácticas, evaluadas separadamente de otras partidas de la misma línea. No será apropiado realizar las rebajas del valor a partir de partidas que reflejen clasificaciones completas de las existencias, por ejemplo sobre la totalidad de los productos terminados, o sobre todas las existencias en una actividad o segmento geográfico determinados. Los prestadores de servicios acumulan, generalmente, sus costes en relación con cada servicio para el que se espere cargar un precio separado al cliente. Por tanto, cada servicio así identificado se tratará como una partida separada.

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

Al hacer las estimaciones del valor neto realizable, se tendrá en consideración el propósito para el que se mantienen las existencias. Por ejemplo, el valor neto realizable del importe de existencias que se tienen para cumplir con los contratos de venta o de prestación de servicios, se basará en el precio que figura en el contrato en cuestión. Si los contratos de ventas son por una cantidad inferior a la reflejada en

existencias, el valor neto realizable del exceso se determinará sobre la base de los precios generales de venta. Pueden aparecer provisiones o pasivos contingentes por contratos de venta firmes que excedan las cantidades de productos en existencia, o bien de productos que vayan a obtenerse por contratos de compra firmes. Estas provisiones o pasivos contingentes se tratarán contablemente de acuerdo con la NIC 37 Provisiones, activos contingentes y pasivos contingentes.

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

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

Valor razonable es el importe por el cual puede ser intercambiado un activo o cancelado un pasivo, entre partes interesadas y debidamente informadas, que realizan una transacción en condiciones de independencia mutua.

### **Reconocimiento como un gasto**

Cuando las existencias sean enajenadas, el importe en libros de las mismas se reconocerá como un gasto del ejercicio en el que se reconozcan los correspondientes ingresos ordinarios. El importe de cualquier rebaja de valor, hasta alcanzar el valor neto realizable, así como todas las demás pérdidas en las existencias, se reconocerán en el ejercicio en que ocurra la rebaja o la pérdida. El importe de cualquier reversión de la rebaja de valor que resulte de un incremento en el valor neto realizable, se reconocerá como una reducción en el valor de las existencias, que hayan sido reconocidas como gasto, en el ejercicio en que la recuperación del valor tenga lugar.

El coste de ciertas existencias puede ser incorporado a otras cuentas de activo, por ejemplo las existencias que se empleen como componentes de los trabajos realizados, por la entidad, para los elementos del inmovilizado material. El valor de las existencias distribuido a otros activos de esta manera, se reconocerá como gasto a lo largo de la vida útil de los mismos.

### **Información a revelar según NIC 2**

- Las políticas contables adoptadas para la valoración de los inventarios, incluyendo el método de costeo utilizado.
- El importe total en libros del inventario, revelado de acuerdo con la clasificación que resulte más adecuada para la compañía.
- El importe en libros de los inventarios que se hayan contabilizado por su valor razonable menos los costos de venta.
- El valor de los inventarios reconocidos como gastos durante el período.
- Los importes de las pérdidas de valor de los inventarios reconocidos como gasto
- Los importes de las reversiones de correcciones de valor que se hayan reconocido como menos gastos en el período y las circunstancias que lo produjeron.
- El importe en libros si existiese, como garantía de cumplimiento de las deudas en las que haya incurrido la entidad.

### **Primera Aplicación**

Normativa aplicable: NIIF 1

Se debe aplicar la NIC 2 de forma retroactiva, reflejando cualquier impacto en reservas, una vez reconocido el efecto en impuestos.

## Capítulo 5

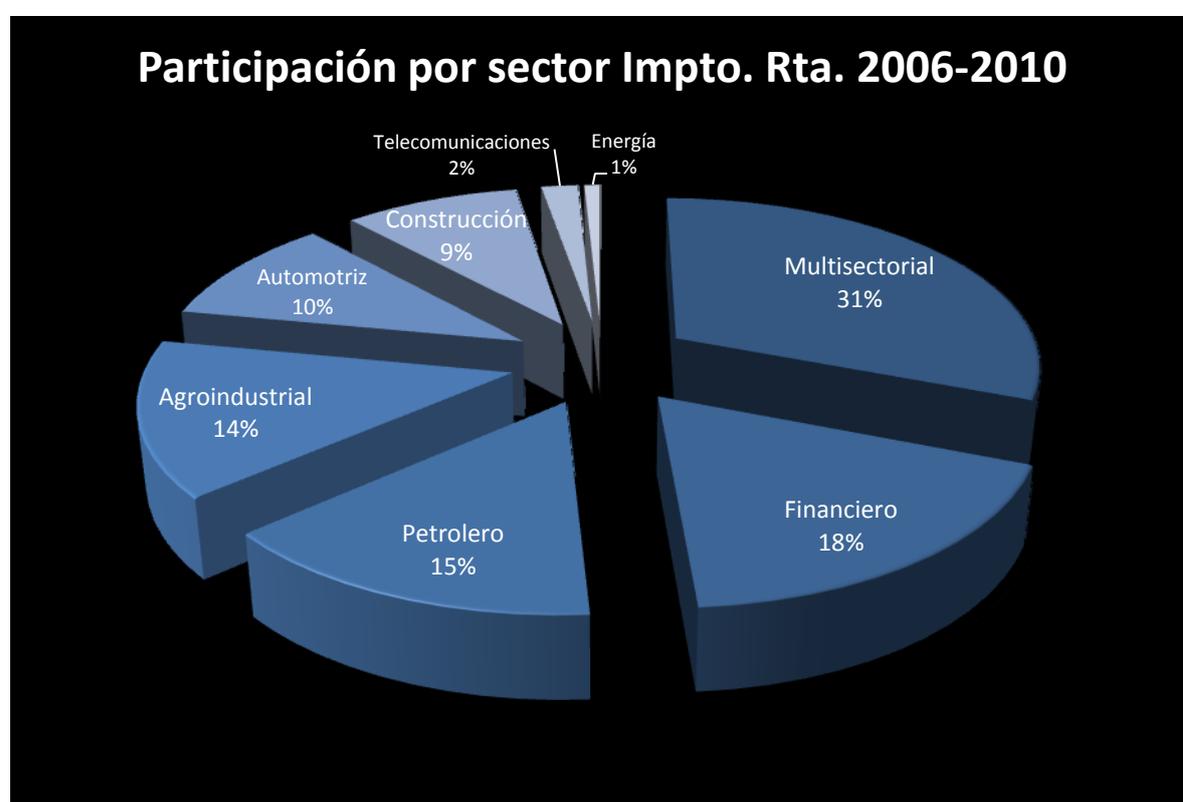
Estadísticas financieras de compañías importadoras.- A través de una muestra, determinar las importadoras más representativas según el Impuesto a la Renta causado por los últimos cinco años, además de definir su comportamiento interno y externo con su entorno.

El Servicio de Rentas Internas – SRI, entidad que regula valores de contribuciones al Estado por impuestos, así como asigna fechas de obligatoriedad de cumplimiento de la presentación de declaraciones de impuestos, y el pago de los mismos, generalmente referenciados en el noveno dígito del RUC (número de registro único de contribuyentes) sin el cual no se puede obtener facturas de venta ni tener un adecuado y legal incursión en el comercio local, últimamente publica una lista anual de los grandes contribuyentes del impuesto más representativo para las arcas fiscales, como es el Impuesto a la Renta. Se considera como representativo para el presente análisis, por incluir para el cálculo los valores de Activos, Pasivos, Patrimonio, Ingresos, Costos y Gastos.

El Servicio de Rentas Internas incluye en su lista un ranking, de los doscientos más grandes contribuyentes en orden, desde el valor más alto aportado en los últimos seis años de este impuesto hasta el menor, la lista más actual disponible está con corte al 20 de junio del año 2011.

Dentro de este ranking de las 201 empresas con mayor impuesto a la renta causado si analizamos desde el año 2006 al 2010, podemos ver la principal participación de los siguientes sectores:

Multisectoriales (31%), que en su mayoría son empresas importadoras, por su giro de negocio; seguidamente el SRI define al sector de las entidades financieras (18%) y petroleras (15%), seguido de empresas agroindustriales (14%), altamente desarrolladas en estos últimos años, en su mayoría por exportación de productos como banano y mariscos; finalmente se encuentran las compañías del sector automotriz (10%) y de la construcción (9%).



Dentro de los multisectoriales, tenemos que el 90% son empresas importadoras, tanto de materias primas como de productos terminados:

## Grandes Contribuyentes - Impuesto a la Renta del 2006 al 2010 (Rankin actual)

(*)Rankin según Declaraciones del Impuesto a la Renta - Período Fiscal					RUC	RAZÓN SOCIAL	PROVIN- CIA	IMPOR- TADOR
2010	2009	2008	2007	2006				
6	6	7	9	9	1790016919001	CORPORACION FAVORITA C.A.	Pichincha	SI
15	15	17	15	14	0990004196001	CORPORACION EL ROSADO S.A.	Guayas	SI
19	19	22	20	20	0990023549001	CERVECERIA NACIONAL CN S.A.	Guayas	SI
22	24	23	25	28	0990032246001	NESTLE ECUADOR S.A.	Pichincha	SI
23	22	29	105	N/A	0992526742001	DINADEC S.A.	Guayas	SI
31	31	43	43	42	1791411099001	ARCA ECUADOR, S.A.	Pichincha	NO
35	35	55	55	62	0990017514001	TIENDAS INDUSTRIALES ASOCIADAS TIA S.A.	Guayas	SI
41	37	46	46	53	0990858322001	DISTRIBUIDORA FARMACEUTICA ECUATORIANA DIFARE S.A.	Guayas	SI
46	46	53	31	30	1790710319001	FARMACIAS Y COMISARIATOS DE MEDICINAS S.A. FARCOMED	Pichincha	SI
51	45	49	48	49	0190007510001	ALMACENES JUAN ELJURICIA. LTDA.	Azuay	SI
52	49	70	68	71	1790371506001	QUIFATEX S.A.	Pichincha	SI
54	60	67	60	60	1791807154001	AEROLANE LINEAS AEREAS NACIONALES DEL ECUADOR S.A.	Guayas	SI

<b>57</b>	59	66	74	72	0990006687001	AGRIPAC S.A.	Guayas	SI
<b>59</b>	58	75	57	46	1791321596001	UNILEVER ANDINA ECUADOR S.A.	Guayas	SI
<b>60</b>	70	79	73	65	0992153563001	INTERNATIONAL WATER SERVICES (GUAYAQUIL) INTERAGUA C. LTDA.	Guayas	SI
<b>62</b>	57	81	135	N/A	0992506717001	CONTECON GUAYAQUIL S.A.	Guayas	SI
<b>65</b>	75	95	104	106	0990633436001	LA GANGA R.C.A. S.A.	Guayas	SI
<b>68</b>	61	74	78	85	0990009732001	COMPAÑIA GENERAL DE COMERCIO Y MANDATO S.A.	Guayas	SI
<b>70</b>	69	83	106	197	1792060346001	MEGA SANTAMARIA S.A.	Pichincha	SI
<b>75</b>	65	82	62	58	1790010945001	PROVEEDORA ECUATORIANA S.A. PROESA	Pichincha	SI
<b>78</b>	55	64	69	76	0991352937001	FERTISA, FERTILIZANTES, TERMINALES I SERVICIOS S.A.	Guayas	SI
<b>79</b>	79	87	80	70	0990011214001	ALMACENES DE PRATI S.A.	Guayas	SI
<b>82</b>	86	89	81	68	0190115151001	CARTONES NACIONALES S.A. I CARTOPEL	Azuay	SI
<b>84</b>	89	88	76	66	0190061264001	INDUGLOB S.A.	Azuay	SI
<b>85</b>	88	107	99	104	1791715772001	ECONOFARM S.A.	Pichincha	NO
<b>91</b>	85	84	77	73	0990340234001	YANBAL ECUADOR S.A.	Pichincha	SI
<b>92</b>	90	96	90	88	0990018707001	ECUAQUIMICA ECUATORIANA DE PRODUCTOS QUIMICOS C.A.	Guayas	SI
<b>94</b>	102	98	92	92	0190005070001	CONTINENTAL	Azuay	NO

						TIRE ANDINA S.A.		
<b>95</b>	116	122	118	103	0990012202001	PRODUCTORA CARTONERA S.A.	Guayas	SI
<b>96</b>	100	106	88	80	0190072002001	GERARDO ORTIZ E HIJOS CIA. LTDA.	Guayas	SI
<b>102</b>	108	113	110	107	0190001490001	MARCIMEX S.A.	Azuay	SI
<b>105</b>	110	114	123	149	1790041220001	COMERCIAL KYWI S.A.	Pichincha	SI
<b>107</b>	93	104	96	91	0990551405001	FABRICA DE ENVASES S.A. FADESA	Guayas	SI
<b>110</b>	120	118	112	120	0992262192001	LETERAGO DEL ECUADOR S.A	Pichincha	SI
<b>112</b>	98	77	64	83	0991321020001	MABE ECUADOR S.A.	Guayas	SI
<b>113</b>	112	139	172	186	0791717884001	IN CAR PALM INDUSTRIA CARTONERA PALMAR S A	Azuay	SI
<b>114</b>	144	171	163	165	1791809092001	ECUAFARMACIAS & ASOCIADOS S A	Guayas	SI
<b>117</b>	138	140	134	116	1790895548001	ARTEFACTOS ECUATORIANOS PARA EL HOGAR S.A. ARTEFACTA	Guayas	SI
<b>119</b>	114	109	97	94	1791287118001	KIMBERLY - CLARK ECUADOR S.A.	Guayas	SI
<b>124</b>	115	136	128	122	1790337979001	COLGATE PALMOLIVE DEL ECUADOR SOCIEDAD ANONIMA INDUSTRIAL Y COMERCIAL	Guayas	SI
<b>127</b>	128	129	121	135	1791415132001	INT FOOD SERVICES CORP	Pichincha	SI
<b>129</b>	156	146	152	144	0990017212001	PAPELERA NACIONAL S.A.	Guayas	SI

<b>130</b>	127	153	174	177	1791170032001	PRODUCTOS AVON ECUADOR S.A.	Pichincha	SI
<b>131</b>	137	120	116	119	1790746119001	COMOHOGAR SA	Pichincha	SI
<b>132</b>	124	137	137	123	1791314379001	PRODUCTOS FAMILIA SANCELA DEL ECUADOR S.A	Pichincha	SI
<b>133</b>	101	51	56	99	1791230272001	STIMM SOLUCIONES TECNOLOGICAS INTELIGENTES PARA MERCADO MOVIL CIA. LTDA.	Pichincha	SI
<b>134</b>	164	143	125	152	0990043027001	ICESA S.A.	Guayas	SI
<b>142</b>	151	149	133	133	1890010667001	PLASTICAUCHO INDUSTRIAL S.A.	Tungurahua	SI
<b>144</b>	126	128	122	145	0990036152001	BAYER S.A.	Pichincha	SI
<b>145</b>	143	148	151	164	1790727203001	AEROLINEAS GALAPAGOS S.A. AEROGAL	Guayas	NO
<b>146</b>	160	163	165	169	1790374343001	NOVOPAN DEL ECUADOR S.A.	Pichincha	SI
<b>150</b>	162	167	161	150	1791413237001	SUPERDEPORTE S.A.	Pichincha	NO
<b>152</b>	141	147	168	163	0190167348001	CORPORACION AZENDE CIA. LTDA.	Azuay	NO
<b>159</b>	153	134	148	138	0990005087001	BRENNTAG ECUADOR S.A.	Guayas	SI
<b>163</b>	154	138	120	109	0990019657001	COMPANIA ANONIMA EL UNIVERSO	Guayas	SI
<b>169</b>	169	182	175	160	1791257049001	SALUDSA SISTEMA DE MEDICINA PREPAGADA DEL ECUADOR S.A.	Pichincha	NO
<b>171</b>	190	177	171	162	1790724263001	ELASTO SA	Pichincha	SI
<b>172</b>	159	187	193	190	1791005597001	INDUSTRIAS	Pichincha	SI

						DEL TABACO ALIMENTOS Y BEBIDAS S. A. ITABSA		
<b>174</b>	174	181	179	171	0990604169001	JOHNSON & JOHNSON DEL ECUADOR S.A.	Guayas	SI
<b>175</b>	180	160	155	158	0990792801001	MERCANTIL DISMAYOR S.A.	Guayas	SI
<b>178</b>	186	192	188	179	0992176989001	AJECUADOR S.A.	Guayas	SI
<b>179</b>	184	183	170	155	0990021279001	CRISTALERIA DEL ECUADOR S.A. CRIDESA	Guayas	SI
<b>181</b>	181	119	130	105	0991366849001	INDUSTRIAL SURINDU S.A.	Pichincha	SI
<b>184</b>	121	111	113	87	0990027900001	INDUSTRIA CARTONERA ECUATORIANA S.A.	Guayas	SI
<b>188</b>	193	151	158	126	0190148149001	CARTORAMA C.A.	Azuay	SI
<b>190</b>	183	186	182	174	1790896269001	TEVECABLE S. A.	Pichincha	SI
<b>191</b>	192	189	185	161	0990335028001	KRAFT FOODS ECUADOR C. LTDA.	Pichincha	SI
<b>194</b>	185	172	144	189	1791862295001	NOKIA SIEMENS NETWORKS ECUADOR S.A.	Guayas	SI

De la lista mencionada, se distinguen si son importadoras o no (columna final de la derecha) cruzando información con el Banco Central, pues este ente mantiene la información de importadores; ya que, es un requisito el inscribirse como importador en el Banco Central, para estar en capacidad de importar; esta lista por el 2011 consta de 20.977 importadores ecuatorianos a 147 países, tanto personas naturales como personas jurídicas.

Enero 15 de 2012



**BANCO CENTRAL DEL ECUADOR**



Ayudas 
Acceso Directo 
Contáctenos

El Banco Central	Estadística	Mercados Financieros	Servicios Bancarios	Publicaciones de Banca Central
Numismática	Bibliotecas	Comunicación y Medios	Certificación Electrónica	Comercio Exterior

**CONSULTA DE IMPORTADORES POR PAIS**

Tipo:  Importadores    País:  TODOS LOS PAISES    Desde (aaaa/mm):     Hasta (aaaa/mm):    

NOMBRE IMPORTADOR	PAIS	NOMBRE IMPORTADOR	PAIS
<b>AEROLANE LINEAS AEREAS NACIONALES DEL ECUADOR S.A.</b>	ALEMANIA		ITALIA
	CHILE		JAPON
	ESPANA		LETONIA
	ESTADOS UNIDOS		MEXICO
			PANAMA
<b>AGRIPAC S.A</b>	ALEMANIA		PERU
	ARGENTINA		POLONIA
	BELGICA		REINO UNIDO
	BRASIL		RUSIA
	CANADA		TAIWAN (FORMOSA)
	CHILE		TURQUIA
	CHINA		VENEZUELA
	COLOMBIA		VIET NAM
	COREA (SUR), REPUBLICA DE		<b>AJECUADOR S.A.</b>
	COSTA RICA		ALEMANIA
	DINAMARCA		ARGENTINA
	ESPANA		BRASIL
	ESTADOS UNIDOS		CANADA
	ESTONIA		CHILE
	FRANCIA		COLOMBIA
	GUATEMALA		ESPANA
	HOLANDA(PAISES BAJOS)		ESTADOS UNIDOS
	INDIA		FRANCIA
	ISRAEL		GUATEMALA
			INDONESIA

	ITALIA		HONG KONG
	MEXICO		INDIA
	PERU		ITALIA
	TAILANDIA		JAPON
	TAIWAN (FORMOSA)		MEXICO
<b>ALMACENES DE PRATI S.A.</b>	ARGENTINA		PANAMA
	BELGICA		PERU
	BRASIL		REINO UNIDO
	CANADA		SUDAFRICA, REP. DE
	CHINA		SUIZA
	COLOMBIA		TAILANDIA
	COREA (SUR), REPUBLICA DE		TAIWAN (FORMOSA)
	ESPANA	<b>ARTEFACTOS ECUAT.PARA EL HOGAR</b>	
	ESTADOS UNIDOS	<b>ARTEFACTA</b>	BRASIL
	HOLANDA(PAISES BAJOS)		CHINA
	INDIA		COREA (SUR), REPUBLICA DE
	ITALIA		ESTADOS UNIDOS
	PANAMA		HONG KONG
	PERU		INDONESIA
	TAILANDIA		MALASIA
	TURQUIA		MEXICO
<b>ALMACENES JUAN ELJURI CIA.LTDA.</b>	ALEMANIA		PANAMA
	ARGENTINA	<b>BAYER S.A.</b>	TAILANDIA
	BELGICA		ALEMANIA
	BRASIL		ARGENTINA
	CHILE		BELGICA
	CHINA		BRASIL
	COLOMBIA		COLOMBIA
	COREA (SUR), REPUBLICA DE		EL SALVADOR
	COSTA RICA		ESPANA
	ESPANA		ESTADOS UNIDOS
	ESTADOS UNIDOS		FRANCIA
	FRANCIA		GUATEMALA
	GUATEMALA		HOLANDA(PAISES BAJOS)
	HOLANDA(PAISES BAJOS)		IRLANDA (EIRE)
			ITALIA

	JAPON		VENEZUELA
	MEXICO		VIET NAM
	PANAMA	<b>C.A. EL UNIVERSO</b>	ALEMANIA
	PERU		BELGICA
	REINO UNIDO		CANADA
	VENEZUELA		CHILE
<b>BRENNTAG ECUADOR S.A.</b>	ALEMANIA		CHINA
	BELGICA		COLOMBIA
	BRASIL		COREA (SUR), REPUBLICA DE
	CHILE		ESPANA
	CHINA		ESTADOS UNIDOS
	COLOMBIA		FINLANDIA
	COREA (SUR), REPUBLICA DE		HOLANDA(PAISES BAJOS)
	ESPANA		HONG KONG
	ESTADOS UNIDOS		JAPON
	ESTONIA		PERU
	HOLANDA(PAISES BAJOS)	<b>CARTOPEL CARTONES NACIONALES S.A.</b>	ALEMANIA
	HONG KONG		AUSTRIA
	INDIA		BELGICA
	JORDANIA		BRASIL
	LETONIA		CHILE
	LITUANIA		COLOMBIA
	MALASIA		COREA (SUR), REPUBLICA DE
	MEXICO		COSTA RICA
	NORUEGA		EL SALVADOR
	PANAMA		ESPANA
	PERU		ESTADOS UNIDOS
	POLONIA		FRANCIA
	REINO UNIDO		GUATEMALA
	RUMANIA		HOLANDA(PAISES BAJOS)
	RUSIA		HONDURAS
	SRI LANKA		ITALIA
	SUECIA		MEXICO
	TAIWAN (FORMOSA)		PANAMA
	URUGUAY		PERU

	PUERTO RICO	CHINA
	REPUBLICA DOMINICANA	COLOMBIA
	SUIZA	COREA (SUR), REPUBLICA DE
	TAIWAN (FORMOSA)	ESTADOS UNIDOS
	URUGUAY	HONG KONG
<b>CARTORAMA C.A.</b>	AUSTRIA	INDONESIA
	CHINA	JAPON
	ESTADOS UNIDOS	MALASIA
	PERU	MEXICO
<b>CERVECERIA NACIONAL CN S.A.</b>	ALEMANIA	PANAMA
	ARGENTINA	PERU
	AUSTRALIA	TAILANDIA
	AUSTRIA	TAIWAN (FORMOSA)
	BELGICA	<b>COLGATE PALMOLIVE DEL ECUADOR S.A.</b>
	BRASIL	BRASIL
	CANADA	CHINA
	CHILE	COLOMBIA
	CHINA	ESTADOS UNIDOS
	COLOMBIA	MEXICO
	DINAMARCA	PANAMA
	ESPANA	PERU
	ESTADOS UNIDOS	SUIZA
	FILIPINAS	VIET NAM
	FRANCIA	<b>COMERCIAL KYWI S.A.</b>
	HOLANDA(PAISES BAJOS)	ARGENTINA
	HONG KONG	BRASIL
	ITALIA	CHILE
	JAPON	CHINA
	MEXICO	COLOMBIA
	PERU	COREA (SUR), REPUBLICA DE
	REINO UNIDO	COSTA RICA
	SUIZA	ESPANA
	TAILANDIA	ESTADOS UNIDOS
<b>CIA GRAL. DE COMERCIO Y MANDATO S.A.</b>	BRASIL	HONG KONG
	CHILE	INDIA
		ITALIA
		MEXICO

	PANAMA	<b>DISTRIBUIDORA FARMACEUTICA ECUAT. DIFARE S.A.</b>	BRASIL
	TAIWAN (FORMOSA)		COSTA RICA
<b>COMOHOGAR S.A.SUKASA</b>	ESTADOS UNIDOS		EMIRATOS ARABES UNIDOS
	PANAMA		ESPAÑA
<b>CONTECON GUAYAQUIL S.A.</b>	ALEMANIA		ESTADOS UNIDOS
	ARGENTINA		FRANCIA
	BELGICA		INDIA
	BRASIL		PANAMA
	CANADA		PERU
	CHILE		TAILANDIA
	CHINA	<b>ECUAFARMACIAS &amp; ASOCIADOS S.A.</b>	CHILE
	COREA (SUR), REPUBLICA DE		ESPAÑA
	DINAMARCA		ESTADOS UNIDOS
	ESTADOS UNIDOS	<b>ECUAQUIMICA, ECUATORIANA DE PRODUCTOS QU</b>	ALEMANIA
	ITALIA		ARGENTINA
	MEXICO		BELGICA
	PERU		BRASIL
	REINO UNIDO		CHILE
	VENEZUELA		CHINA
<b>CRISTALERIA DEL ECUADOR S.A. CRIDESA</b>	ALEMANIA		COLOMBIA
	BELGICA		COREA (SUR), REPUBLICA DE
	BRASIL		COSTA RICA
	CHINA		ESPAÑA
	COLOMBIA		ESTADOS UNIDOS
	ESPAÑA		FRANCIA
	ESTADOS UNIDOS		HOLANDA(PAISES BAJOS)
	FRANCIA		INDIA
	GUATEMALA		ISRAEL
	ITALIA		ITALIA
	MEXICO		JAPON
	PANAMA		MALASIA
	PERU		MEXICO
	REINO UNIDO		PANAMA
<b>DINADEC S.A.</b>	COLOMBIA		PERU
	GUATEMALA		

	SINGAPUR		COREA (SUR), REPUBLICA DE
	SUIZA		ESPANA
	TAIWAN (FORMOSA)		ESTADOS UNIDOS
	VIET NAM		HONG KONG
<b>ELASTO S.A.</b>	ALEMANIA		MEXICO
	BRASIL		PANAMA
	CHINA	<b>FERTISA,FERTILIZ. TERMINALES Y SERV. S.A</b>	ALEMANIA
	COLOMBIA		BELGICA
	COREA (SUR), REPUBLICA DE		CHILE
	ESTADOS UNIDOS		CHINA
	MEXICO		COLOMBIA
<b>FABRICA DE ENVASES S.A. FADESA</b>	ALEMANIA		ESPANA
	BELGICA		ESTADOS UNIDOS
	BRASIL		FRANCIA
	CHILE		HOLANDA(PAISES BAJOS)
	CHINA		LETONIA
	COLOMBIA		NUEVA ZELANDA
	COREA (SUR), REPUBLICA DE		PANAMA
	ESPANA		PERU
	ESTADOS UNIDOS		REINO UNIDO
	FRANCIA		RUSIA
	HOLANDA(PAISES BAJOS)		TAIWAN (FORMOSA)
	INDIA		UCRANIA
	ITALIA	<b>GERARDO ORTIZ E HIJOS CIA.LTDA.</b>	ALEMANIA
	JAPON		ARGENTINA
	MEXICO		BELGICA
	PERU		BRASIL
	REINO UNIDO		CHILE
	SUIZA		CHINA
	TAIWAN (FORMOSA)		COLOMBIA
<b>FARCOMED</b>	ARGENTINA		COREA (SUR), REPUBLICA DE
	BELGICA		CUBA
	CHILE		ESPANA
	CHINA		ESTADOS UNIDOS
	COLOMBIA		FRANCIA

	HONG KONG		COSTA RICA
	INDIA		ESPAÑA
	INDONESIA		ESTADOS UNIDOS
	ITALIA		FILIPINAS
	JAPON		FRANCIA
	MALASIA		GUATEMALA
	MEXICO		HOLANDA(PAISES BAJOS)
	PAKISTAN		HONG KONG
	PANAMA		ISRAEL
	POLONIA		ITALIA
	REINO UNIDO		MALASIA
	TAILANDIA		MEXICO
	TAIWAN (FORMOSA)		PANAMA
	TURQUIA		PERU
	VIET NAM		PUERTO RICO
<b>ICESA S.A.</b>	BRASIL		REINO UNIDO
	CHILE		RUMANIA
	CHINA		TAILANDIA
	COLOMBIA		TAIWAN (FORMOSA)
	COREA (SUR), REPUBLICA DE		TURQUIA
	ESTADOS UNIDOS		URUGUAY
	HONG KONG		VIET NAM
	MEXICO	<b>IN. CAR. PALM. INDUSTRIA CARTONERA PALMAR S.A.</b>	ALEMANIA
	PANAMA		ARGENTINA
	PERU		BELGICA
	TAILANDIA		BRASIL
<b>IMPORTADORA EL ROSADO S.A.</b>	ALEMANIA		CHILE
	ARGENTINA		COLOMBIA
	BELGICA		ESPAÑA
	BRASIL		ESTADOS UNIDOS
	CANADA		FRANCIA
	CHILE		MEXICO
	CHINA		PANAMA
	COLOMBIA	<b>INDUGLOBAL SA.</b>	CHINA
	COREA (SUR), REPUBLICA DE		COREA (SUR), REPUBLICA DE

	HONG KONG		MEXICO
	PANAMA		PERU
<b>INDUSTRIA CARTONERA ECUATORIANA S.A.</b>	ALEMANIA		SINGAPUR
	BERMUDAS	<b>INTERNATIONAL WATER SERVICES (GUAYAQUIL)INTERAGUA</b>	ALEMANIA
	ESPANA		BELGICA
	ESTADOS UNIDOS		BRASIL
<b>INDUSTRIAL SURINDU S.A.</b>	ALEMANIA		CANADA
	ARGENTINA		CHILE
	AUSTRIA		COLOMBIA
	BELGICA		ESTADOS UNIDOS
	BRASIL		FRANCIA
	CHILE		ITALIA
	COLOMBIA		MEXICO
	DINAMARCA		REINO UNIDO
	ESPANA		SUECIA
	ESTADOS UNIDOS	<b>ITABSA INDUS. DEL TABACO, ALIMENTOS Y BE</b>	CHINA
	FILIPINAS		COLOMBIA
	FRANCIA		FRANCIA
	HOLANDA(PAISES BAJOS)		ITALIA
	IRLANDA (EIRE)		MEXICO
	ITALIA		PERU
	MEXICO		SUECIA
	PERU	<b>JOHNSON &amp; JOHNSON DEL ECUADOR S.A.</b>	BELGICA
	REINO UNIDO		BRASIL
	SUIZA		CANADA
<b>INT FOOD SERVICES CORP.</b>	ALEMANIA		COLOMBIA
	BRASIL		ESTADOS UNIDOS
	CANADA		FRANCIA
	CHILE		HOLANDA(PAISES BAJOS)
	COLOMBIA		HONG KONG
	COREA (SUR), REPUBLICA DE		PANAMA
	ESPANA		PERU
	ESTADOS UNIDOS		REINO UNIDO
	HOLANDA(PAISES BAJOS)		SUIZA
	HONG KONG		

<b>KIMBERLY CLARK ECUADOR S.A.</b>	ARGENTINA		ARGENTINA
	BELGICA		BELGICA
	BRASIL		COLOMBIA
	CANADA		DINAMARCA
	CHILE		ESTADOS UNIDOS
	CHINA		GUATEMALA
	COLOMBIA		PANAMA
	COREA (SUR), REPUBLICA DE		PERU
	COSTA RICA		REINO UNIDO
	ESTADOS UNIDOS		REPUBLICA DOMINICANA
	HOLANDA(PAISES BAJOS)		URUGUAY
	HONG KONG	<b>MABE ECUADOR S.A.</b>	ALEMANIA
	ITALIA		ARGENTINA
	MALASIA		BRASIL
	MEXICO		CANADA
	PANAMA		CHILE
	PERU		CHINA
	SRI LANKA		COLOMBIA
	VENEZUELA		COREA (SUR), REPUBLICA DE
<b>KRAFT FOODS ECUADOR S.A.</b>	ARGENTINA		ESPAÑA
	COLOMBIA		ESTADOS UNIDOS
	COSTA RICA		HONG KONG
	ESTADOS UNIDOS		ITALIA
	ITALIA		MEXICO
	PERU	<b>MARCIMEX S.A.</b>	CHINA
<b>LA GANGA RCA CIA. LTDA.</b>	CHINA		COREA (SUR), REPUBLICA DE
	COREA (SUR), REPUBLICA DE		ESTADOS UNIDOS
	ESTADOS UNIDOS		HONG KONG
	HONG KONG		MALASIA
	MALASIA		MEXICO
	MEXICO		PANAMA
	PANAMA		TAILANDIA
	TAILANDIA	<b>MEGA SANTAMARIA S.A.</b>	CHINA
VIET NAM		HONG KONG	
<b>LETERAGO DEL ECUADOR S.A.</b>	ALEMANIA		PANAMA

<b>MERCANTIL DISMAYOR S.A</b>	BRASIL		SUIZA
	CHINA	<b>NOKIA SIEMENS NETWORKS ECUADOR SA</b>	ALEMANIA
	COLOMBIA		ARGENTINA
	COREA (SUR), REPUBLICA DE		BELGICA
	ESTADOS UNIDOS		BRASIL
	HONG KONG		CHINA
	MALASIA		COLOMBIA
	MEXICO		ESTADOS UNIDOS
	PANAMA		FINLANDIA
	TAILANDIA		HOLANDA(PAISES BAJOS)
<b>NESTLE ECUADOR S.A.</b>	ALEMANIA		PERU
	ARGENTINA		REINO UNIDO
	AUSTRIA		VENEZUELA
	BELGICA	<b>NOVOPAN DEL ECUADOR S A</b>	ALEMANIA
	BRASIL		AUSTRIA
	CANADA		BELGICA
	CHILE		BRASIL
	CHINA		CHILE
	COLOMBIA		CHINA
	COSTA RICA		ESPANA
	DINAMARCA		ESTADOS UNIDOS
	ESPANA		FINLANDIA
	ESTADOS UNIDOS		ITALIA
	FRANCIA		NUEVA ZELANDA
	GUATEMALA		PERU
	HOLANDA(PAISES BAJOS)		PORTUGAL
	HONG KONG		REINO UNIDO
	INDIA		SUECIA
	INDONESIA		SUIZA
	ISRAEL	<b>PAPELERA NACIONAL S.A.</b>	ALEMANIA
	ITALIA		ARGENTINA
	JAPON		AUSTRIA
	MEXICO		BELGICA
	PERU		BRASIL
	SINGAPUR		CHILE

	COLOMBIA		MEXICO
	COREA (SUR), REPUBLICA DE		PANAMA
	EL SALVADOR		PERU
	ESPAÑA		POLONIA
	ESTADOS UNIDOS		PORTUGAL
	FRANCIA		PUERTO RICO
	GUATEMALA		QATAR
	HONDURAS		REINO UNIDO
	ITALIA		RUMANIA
	MEXICO		TAILANDIA
	NICARAGUA		TAIWAN (FORMOSA)
	PERU	<b>PRODUCTORA CARTONERA S.A.</b>	ALEMANIA
	REINO UNIDO	<b>PROCARSA</b>	BELGICA
	REPUBLICA CHECA		BRASIL
	SUIZA		CANADA
	URUGUAY		CHILE
<b>PLASTICAUCHO INDUSTRIAL SA. PISA</b>	ALEMANIA		CHINA
	ARGENTINA		COLOMBIA
	BELGICA		COREA (SUR), REPUBLICA DE
	BRASIL		ESPAÑA
	CANADA		ESTADOS UNIDOS
	CHILE		FRANCIA
	CHINA		HONDURAS
	COLOMBIA		ITALIA
	COREA (SUR), REPUBLICA DE		PANAMA
	ESPAÑA		REINO UNIDO
	ESTADOS UNIDOS	<b>PRODUCTOS AVON ECUADOR S.A.</b>	ALEMANIA
	FRANCIA		ARGENTINA
	GUATEMALA		BOLIVIA
	HOLANDA(PAISES BAJOS)		BRASIL
	HONG KONG		CHILE
	INDIA		CHINA
	ITALIA		COLOMBIA
	LIBERIA		COREA (SUR), REPUBLICA DE
	MALASIA		ESTADOS UNIDOS

	GUATEMALA	COSTA RICA
	HONG KONG	DINAMARCA
	MEXICO	EL SALVADOR
	PERU	ESPANA
	VENEZUELA	ESTADOS UNIDOS
<b>PRODUCTOS FAMILIA SANCELA DEL ECUADOR S.A.</b>	ALEMANIA	FINLANDIA
	ARGENTINA	FRANCIA
	BRASIL	GUATEMALA
	CHILE	HOLANDA(PAISES BAJOS)
	CHINA	HONG KONG
	COLOMBIA	INDIA
	COREA (SUR), REPUBLICA DE	INDONESIA
	ESTADOS UNIDOS	IRLANDA (EIRE)
	FINLANDIA	ITALIA
	FRANCIA	JAPON
	HOLANDA(PAISES BAJOS)	MEXICO
	HONG KONG	PANAMA
	ISRAEL	PARAGUAY
	ITALIA	PERU
	MALASIA	POLONIA
	MEXICO	PORTUGAL
	REINO UNIDO	QATAR
	ZONA FRANCA DE ECUADOR	REINO UNIDO
<b>PROVEEDORA ECUATORIANA SA. PROESA</b>	ESPANA	SUIZA
<b>QUIFATEX SA</b>	ALEMANIA	TAILANDIA
	ARGENTINA	TAIWAN (FORMOSA)
	AUSTRALIA	TURQUIA
	BELGICA	VENEZUELA
	BRASIL	<b>STIMM SOLUCIONES TECNOLOGICAS INTEL. PARA MERCADO</b>
	BULGARIA	ARGENTINA
	CANADA	BRASIL
	CHILE	CANADA
	CHINA	CHINA
	COLOMBIA	COREA (SUR), REPUBLICA DE
	COREA (SUR), REPUBLICA DE	ESTADOS UNIDOS
		HONG KONG

	MEXICO		VIET NAM
	URUGUAY	<b>TEVECABLE S.A.</b>	CHINA
<b>SUPERMERCADOS LA FAVORITA C A</b>	ALEMANIA		COLOMBIA
	ARGENTINA		ESTADOS UNIDOS
	BANGLADESH		MEXICO
	BELGICA	<b>TIENDAS INDUSTRIALES ASOCIADAS TIA S.A.</b>	ARGENTINA
	BRASIL		CHINA
	CANADA		COLOMBIA
	CHILE		ESTADOS UNIDOS
	CHINA		HONG KONG
	COLOMBIA		INDIA
	COREA (SUR), REPUBLICA DE		INDONESIA
	COSTA RICA		PANAMA
	ESPANA		URUGUAY
	ESTADOS UNIDOS	<b>UNILEVER ANDINA ECUADOR S.A.</b>	ALEMANIA
	FILIPINAS		ARGENTINA
	FRANCIA		AUSTRIA
	GUATEMALA		BELGICA
	HOLANDA(PAISES BAJOS)		BRASIL
	HONG KONG		CANADA
	INDIA		CHILE
	INDONESIA		COLOMBIA
	ITALIA		DINAMARCA
	MALASIA		EL SALVADOR
	MEXICO		ESPANA
	PANAMA		ESTADOS UNIDOS
	PERU		FINLANDIA
	POLONIA		GUATEMALA
	REINO UNIDO		HOLANDA(PAISES BAJOS)
	SRI LANKA		ITALIA
	TAILANDIA		JAPON
	TAIWAN (FORMOSA)		MEXICO
	TURQUIA		PANAMA
	URUGUAY		PERU
	VENEZUELA		REINO UNIDO

	SUECIA	COLOMBIA
	SUIZA	COREA (SUR), REPUBLICA DE
	TURQUIA	ESTADOS UNIDOS
<hr/>	VENEZUELA	FRANCIA
<b>YANBAL - ECUADOR S.A.</b>	ARGENTINA	HONG KONG
	BELGICA	MEXICO
	BRASIL	PERU
	CANADA	REINO UNIDO
	CHILE	<hr/> SUIZA
	CHINA	

<http://www.bce.fin.ec/frame.php?CNT=ARB0000770>

## Capítulo 6

Volúmenes de stock y su rotación.- Definición de volúmenes y rotación de inventarios adecuados para disminuir costos, evitando sobre stock y desabastecimiento. Utilización de ratio de rotación de inventarios.

**La rotación de inventarios**.- Comprende el tiempo que se demora en llegar (compra) un ítem a la bodega, hasta que sale de la misma (por una venta). Por tanto se debe tener en cuenta que a menores días de inventario, menor será la inversión en Inventario y por lo tanto, menor será la necesidad de financiamiento.

Dentro del análisis de Estados Financieros se cuenta con apropiados indicadores para medir el adecuado uso de los inventarios, como por ejemplo, si deseamos indicar en promedio, cuántas veces al año logramos vender todo el inventario disponible, relacionamos los inventarios contra el costo de ventas, el cual muestra el inventario que se vendió.

$$\text{Rotación de inventarios} = \frac{\text{Costo de Ventas}}{\text{Inventarios}}$$

El resultado más óptimo debe ser menor a las políticas de inventario que se esté llevando en la compañía.

Por otra parte, si se desea saber el resultado en días; es decir, cada cuántos días promedio vaciamos la bodega por vender todo, tendremos que dividir los días del año para la rotación obtenida, así:

$$\text{Días promedio de inventarios} = \frac{360}{\text{Rotación de Inv.}}$$

El conocimiento de los costos proporciona claves valiosas para la planeación y control de todas las operaciones de una empresa en el corto plazo, al respecto es necesario recalcar que las empresas modernas planifican adecuadamente sus costos tratando de disminuir al mínimo posible sus costos fijos de tal forma que utilizan como financiamiento de largo plazo formas como leasing antes de incurrir en la compra directa de activos fijos que incrementan los costos fijos y disminuyen la rentabilidad neta de la inversión. Adicionalmente se tiene la ventaja de mejorar el flujo de caja y distribuir para algunos períodos el costo.

### **Optimización de la función de costos**

Para definir una adecuada optimización de costos, partimos que las empresas importadoras, también definen sus costos fijos y variables dentro de un corto plazo. Así como su margen de contribución.

Para poder cubrir los costos fijos, se necesita vender una determinada cantidad de productos, para el efecto se define al margen de contribución como la parte en que contribuye cada unidad vendida a cubrir los costos fijos.

### **Margen de Contribución = Precio de Venta al Público – Costo Variable Unitario**

Adicionalmente se debe considerar la relación Costo-volumen-utilidad; ya que, este conocimiento facilita al administrador financiero a maximizar el ingreso, esto lo tenemos con el punto de equilibrio, que es el nivel de producción en que los beneficios por ventas son iguales a los costos fijos y variables de la empresa, para el estudio financiero de los proyectos de inversión es buena esta técnica ya que sabemos que relación guarda el volumen, precio y costo que tiene en la producción la implantación de este proyecto. Pero, no es una técnica para evaluar la rentabilidad total del proyecto ya que esta técnica no evalúa la inversión inicial que se hizo en el proyecto.

Al utilizar como técnica de estudio el punto de equilibrio, debemos tener en cuenta como varía el ingreso a los distintos niveles de ventas, por cambios en precio y costos.

$$\text{Punto de equilibrio} = \text{costo fijo} / \text{margen de contribución} = \frac{CF}{Mgc}$$

### **Punto de equilibrio para varios productos, mezcla de productos.**

La mezcla de ventas es la combinación relativa de ventas de las cantidades de productos que integran la venta total. Si la mezcla cambia aún se pueden alcanzar las ventas globales deseadas. Sin embargo los efectos sobre las utilidades depende de cómo han cambiado las proporciones de originales de productos de margen bajo o de margen alto.

Para calcular el punto de equilibrio debemos igualar el nivel de los costos con el nivel de los ingresos; sin embargo, el punto de equilibrio no es un número único. Es obvio que depende de la mezcla de ventas.

Es obvio que para cualquier volumen determinado de ventas mientras más alta sea la proporción de unidades que tiene márgenes de contribución por unidad relativamente altos, será la utilidad neta más alta.

### **Papel del impuesto a la renta**

Para calcular un punto de equilibrio financieramente más exacto, debemos hacerlo incluido el cálculo del impuesto a la renta y el cálculo de la participación a trabajadores.

Ventas - Costos Fijos – Costos Variables = Utilidad deseada antes de impuestos.

Utilidad Neta = Utilidad deseada antes de impuestos \* (1 - Tasa del impuesto a la renta + participación de trabajadores)

Lo finalmente deseable es calcular el número de unidades a vender para obtener una utilidad después de impuestos.

### **DECISIONES ESTRATEGICAS DE COSTOS**

Así mismo, para lograr un óptimo control de costos, además del nivel de los inventarios, se debe administrar adecuadamente ciertas políticas del giro del negocio, como: políticas de crédito, de pagos, de tercerización de procesos en la cadena de valor que no generen rentabilidad como el almacenaje, impuestos, contabilidad, etc.

### **Política de crédito**

Las empresas brindan crédito comercial como un mecanismo de que sus ventas aumentan, es conocido que la elasticidad del crédito a un aumento de las ventas es al principio muy elástico, posteriormente esta se hace menos elástica, para poder brindar crédito comercial la empresa

deberá incurrir en costos fijos (incluyen costos de análisis de crédito y cobranza), costos variables, costos de financiamiento e incobrables.

### **Política de pagos**

Algunos libros de finanzas afirman que es mejor trabajar con dinero de terceros o proveedores en ciertos casos; sin embargo, en la realidad esto no siempre es posible, porque nuestros proveedores toman represalias por el no pago de nuestras cuentas por pagar, tales como no despachar mercadería, alzas de precios, interés por mora, etc.

A parte de todos estos costos, existen los denominados costos no cuantificables que son la imagen o el descrédito que gana la empresa y que finalmente podría ocasionar que esta deje de operar.

Por tanto financieramente debe existir un completo equilibrio entre las políticas de crédito para los clientes y de pago para los proveedores, que permita generar un adecuado flujo de efectivo.

### **Vender o reprocessar inventarios obsoletos, tercerizaciones**

Para poder tomar esta decisión apropiadamente es necesario recordar el concepto de especialización, el mismo que nos indica que nos debemos dedicar a aquellas actividades en las cuales seamos más aptos, la empresa debe dedicar todos sus esfuerzos a aquellos procesos de la cadena de valor en los cuales tengan mayor utilidad.

## **Capítulo 7**

Estadísticas de sistemas de valoración de inventarios actualmente aplicados en el sector importador.- Las compañías desarrolladoras de software predefinen el sistema de valoración de inventarios, pero se desconoce la ventaja o desventaja que cierta compañía importadora se adapte al software o se decida desarrollar un sistema personalizado.

Básicamente lo que el software actual hace es el siguiente proceso, con base en los movimientos que haya tenido cada producto, lo que se refleja en la tarjeta de control de existencias – kárdex, de cada ítem, así:

Sistema de Inventario Perpetuo: Método de Valoración FIFO										
Kárdex										
Artículo: A			Unidad de medida: Cajas			Código: C001231				
Fecha	Descripción	INGRESOS			EGRESOS			SALDOS		
		Cant.	V.Unt	Total	Cant.	V.Unt	Total	Cant.	V.Unit.	Total
ENE 15	Inventario Inicial							40	8,00	320,00
								40	8,00	320,00
Mar 23	Compra Proveedor Z F/15	20	14,00	280,00				20	14,00	
								40	8,00	530,00
May 03	Devolución Proveedor Z	(5)	14,00	(70,00)				15	14,00	
Jun 28	Venta				30	8,00	240,00	10	8,00	290,00
								15	14,00	
								10	8,00	530,00
								15	14,00	
Sep 11	Compra Proveedor Q F/99	15	16,00	240,00				15	16,00	
Dic 30	Venta				10	8,00	80,00			
					15	14,00	210,00			
					3	16,00	48,00	12	16,00	192,00
<b>TOTAL COMPRAS NETAS USD:</b>				<b>450,00</b>	<b>SALIDA DE MER 578,00</b>					<b>Inv.Fin</b>

<b>EMPRESA S.A.</b>			
<b>ANÁLISIS DE COSTOS</b>			
<b>AL MES: Diciembre</b>			
Inventario Inicial de Mercaderías		320,00	
(+) Compras		450,00	
<b>Materia Prima disponible</b>		<b>770,00</b>	
(-) Inventario final de MP		-192,00	
<b>Mercadería utilizada o consumida</b>		<b>578,00</b>	

- Aunque el método LIFO ya no es permitido por la NEC 2, incluyo como ejemplo ilustrativo:

<b>Sistema de Inventario Perpetuo: Método de Valoración LIFO</b>										
<b>Kárdex</b>										
<b>Artículo: A</b>			<b>Unidad de medida: Cajas</b>			<b>Código: C001231</b>				
Fecha	Descripción	INGRESOS			EGRESOS			SALDOS		
		Cant.	V.Unt	Total	Cant.	V.Unt	Total	Cant.	V.Unit.	Total
ENE 15	Inventario Inicial							40	8,00	320,00
								40	8,00	600,00
Mar 23	Compra Proveedor Z F/15	20	14,00	280,00				20	14,00	
								40	8,00	530,00
May 03	Devolución Proveedor Z	(5)	14,00	(70,00)				15	14,00	
Jun 28	Venta				15	14,00	210,00	25	8,00	200,00
					15	8,00	120,00	0	0,00	
								25	8,00	440,00
								0	0,00	
Sep 11	Compra Proveedor Q F/99	15	16,00	240,00				15	16,00	
Dic 30	Venta				15	16,00	240,00	12	8,00	96,00
					0	0,00	0,00			
					13	8,00	104,00			<b>96,00</b>
<b>TOTAL COMPRAS NETAS USD:</b>					<b>450,00</b>	<b>SALIDAS DE ME 674,00</b>				<b>Inv.Fin</b>

<b>EMPRESA S.A.</b>			
<b>ANÁLISIS DE COSTOS</b>			
<b>AL MES: Diciembre</b>			
Inventario Inicial de Mercaderías		320,00	
(+) Compras		450,00	
<b>Mercadería disponible</b>		<b>770,00</b>	
(-) Inventario final de mercadería		<b>-96,00</b>	
<b>Mercadería utilizada o consumida</b>		<b>674,00</b>	

<b>Sistema de Inventario Perpetuo: Método de Valoración Promedio Ponderado</b>										
<b>Kárdex</b>										
<b>Artículo: A</b>			<b>Unidad de medida: Cajas</b>				<b>Código: C001231</b>			
Fecha	Descripción	INGRESOS			EGRESOS			SALDOS		
		Cant.	V.Unt	Total	Cant.	V.Unt	Total	Cant.	V.Unit.	Total
ENE 15	Inventario Inicial							40	8,00	320,00
Mar 23	Compra Proveedor Z F/15	20	14,00	280,00				60	10,00	600,00
May 03	Devolución Proveedor Z	(5)	14,00	(70,00)				55	9,64	530,00
Jun 28	Venta				30	9,64	289,09	25	9,64	240,91
Sep 11	Compra Proveedor Q F/99	15	16,00	240,00				40	12,02	480,91
Dic 30	Venta				28	12,02	336,64	12	12,02	144,27
<b>TOTAL COMPRAS NETAS USD:</b>				<b>450,00</b>	<b>SALIDA DE MEF 625,73</b>					<b>Inv.Fin</b>

<b>EMPRESA S.A.</b>			
<b>ANÁLISIS DE COSTO</b>			
<b>AL MES: Diciembre</b>			
Inventario Inicial de Mercadería		320,00	
(+) Compras		450,00	
<b>Mercadería disponible</b>		<b>770,00</b>	
(-) Inventario final de Mercaderías		<b>-144,27</b>	
<b>Mercadería utilizada o consumida</b>		<b>625,73</b>	

<b>ANÁLISIS DE SENSIBILIDAD</b>				
<b>ANÁLISIS DE COSTOS:</b>		<b>FIFO</b>	<b>PROMEDIO</b>	<b>LIFO</b>
Inventario Inicial de Mercaderías		320,00	320,00	320,00
(+) Compras		450,00	450,00	450,00
<b>Mercaderías disponible</b>		<b>770,00</b>	<b>770,00</b>	<b>770,00</b>
(-) Inventario final de Mercaderías		-192,00	-144,28	-96,00
<b>Mercadería utilizada o consumida</b>		<b>578,00</b>	<b>625,72</b>	<b>674,00</b>

## Capítulo 8

Diagnóstico Financiero.- Del análisis comparativo entre los distintos sistemas de valoración de Inventarios y el entorno financiero de la compañía, se define en qué nivel se debe afectar al estado de pérdidas y ganancias en la línea del costo de ventas, rubro importante en cuanto a toma de decisiones financieras.

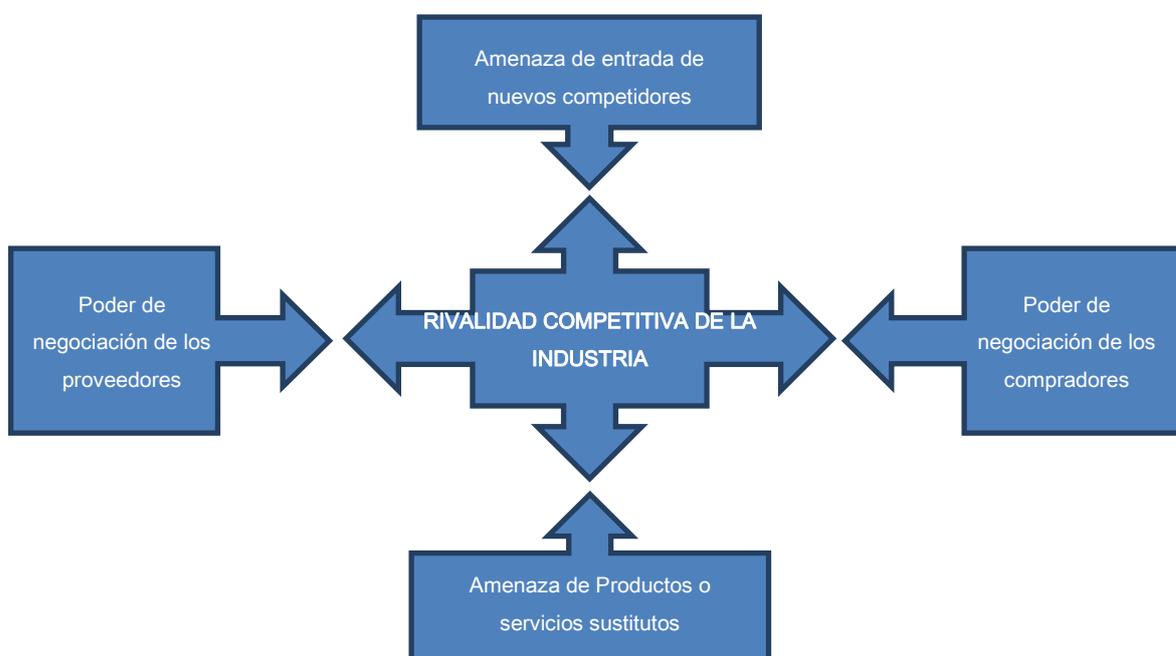
Por la amplia interactividad que tienen, por ejercer negociaciones a nivel mundial, las empresas importadoras, si desean perdurar en el tiempo, deben detenerse a revisar si están aplicando todas las herramientas necesarias para un modelo exitoso a nivel internacional, analizando los procesos que agreguen valor a los bienes para mejorar la satisfacción de los clientes y así, incrementar la rentabilidad de la compañía.

El diagnóstico financiero es muy necesario que se efectúe antes de empezar con estrategias de negocios (dónde competir, cómo competir, y el posicionamiento

comprendido como la oferta de la empresa y la imagen distintiva en la MENTE de los clientes.

Este diagnóstico radica su importancia para saber en qué posición se encuentra la empresa frente a los objetivos que quiere alcanzar y su entorno.

Principalmente este entorno o análisis del sector, se evalúan con las cinco fuerzas competitivas, presentadas por el profesor Michael E. Porter:



Para iniciar el diagnóstico financiero, se debe efectuar el siguiente cuestionario que propongo entre los aspectos más importantes relacionados con los costos de la compañía:

1.- ¿Qué producto debemos ofrecer? De eso dependerá de dónde debemos importar.

- 2.- ¿Qué diseño final del producto presentaremos al cliente? Que impacte en la MENTE del cliente.
- 3.- ¿Quién es el responsable de la calidad? ¿Existe la persona o está actualizada y capacitada en calidad?
- 4.- ¿Qué entiende la Gerencia sobre la calidad que desea en sus productos? Este entendimiento debe estar de la mano con los objetivos que la Administración desea alcanzar.
- 5.- ¿Cuál es la cadena de valor de la empresa? Debe estar bien definida y comprendida por la Administración, esto determina fortalezas y debilidades internas y se pueden detectar cuellos de botella.
- 6.- ¿Se cuenta con indicadores de procesos? Permanentemente deben ser evaluados, esto contribuirá significativamente con la rentabilidad del negocio.
- 7.- ¿En qué zona geográfica se encuentran las instalaciones y bodegas de la compañía? Deberían situarse en algún punto intermedio entre el aeropuerto o puertos de llegada de las mercaderías y sus clientes. Esto es clave para ahorrar costos de logística. Debe ser de fácil acceso para empleados, clientes y camiones.
- 8.- ¿Se tiene el personal adecuado, actualizado y capacitado dentro de cada área de la compañía?
- 9.- ¿Existe un sistema de control de inventarios?

El manejo de inventarios dentro de la operación de las empresas importadoras, forma el componente más esencial. Y sobre este se debe definir:

- a) Lo que se puede vender óptimamente
- b) Qué tanto importar
- c) Cuándo hacerlo

Los sistemas de control de inventarios, comienzan desde la planificación de qué vender. Por ejemplo: Si se decide importar medicinas de consumo humano, estas tienen fecha de caducidad, por tanto el sistema de control de inventarios adecuado sería el método First in first out - FIFO o Primeros en entrar primeros en salir – PEPS debido a que no deben quedarse las existencias con menor fecha de caducidad esperando a ser vendidas, de darse esta alternativa, generaría una gran pérdida para la compañía. Caso contrario si se trata de productos que no son perecibles como los neumáticos, lo más conveniente sería utilizar el método Last in first out – LIFO o Últimos en entrar primeros en salir – UEPS.

Sin embargo, al hablar de inventario la alta rotación acelera la tasa de retorno del dinero, por tanto, para disponer de una alta rotación y teniendo en cuenta que el precio de venta lo fija el mercado, entonces lo óptimo es manejar un bajo nivel de inventarios, pero sin tender a desabastecer el mercado base.

Esto implica necesariamente ciclos de importaciones con mayor frecuencia, esto permite a su vez la mejor utilización de un recurso escaso, EL CAPITAL DE TRABAJO.

En consecuencia, la estrategia a aplicar es:

1. Acelerar la tasa de retorno del dinero
2. Manejar bajos niveles de inventarios (importando más frecuentemente)
3. Mantener un nivel de abastecimiento al cliente, que permita el calificativo del mercado objetivo como una empresa oportuna (rapidez y confiabilidad).

Adicionalmente se debe manejar una Gerencia de Amortiguadores (inventarios) que permitan además de manejar un buen nivel de servicio, no caer en costos ocultos, ocasionados por los agotamientos o abaratamientos.

Necesariamente se debe poner especial atención a los inventarios y su rotación, son un indicador definitivo para el establecimiento de las utilidades netas y cumplimiento de objetivos de una compañía organizada.

Mientras la Administración pueda descremar para recuperar efectivo, manteniendo la operación de la compañía, mejorará sustancialmente el flujo de efectivo (capacidad para producir dinero), factor que hoy en día se considera fundamental para medir los resultados de las empresas.

Para complementar el estudio del diagnóstico financiero es recomendable revisar ciertos indicadores que permitan evaluar la eficiencia operativa de la empresa, tales como:

**Rotación de inventarios.-**

= Costo de ventas / Inventarios      Óptimo: Menor a las políticas de inventarios

**Días promedio de Inventarios.-**

= 360 / Rotación de Inventarios

Indica en promedio, cuántas veces en el año logramos vender todo el inventario disponible. Para ello se relaciona los inventarios contra el costo de ventas, el cual muestra el valor del inventario que se vendió.

Los días promedio de inventario permite determinar cada cuántos días en promedio se vacía la bodega, porque se vendió todo el stock disponible.

Se debe tener presente que a menores días de inventario, menor será la inversión en Inventario y por lo tanto menor será la necesidad de financiamiento.

**Rotación de Clientes.-**

= Ventas Netas / Clientes      Óptimo: Mayor que la rotación de Proveedores

**Días promedio de cobro.-**

= 360 / Rotación de clientes      Óptimo: Menor a los días de pagos

Indica en promedio, cuántas veces en el año logramos cobrarles a nuestros clientes. Por ello se relacionan las cuentas por cobrar a los clientes con la cuenta que los genera; es decir, las ventas netas.

Si los días de cobro son menores a los días de pagos, esto significará que la compañía primero cobra a sus clientes para luego pagar a sus proveedores. Pero, si la situación es inversa, se deberá incurrir a más deuda.

**Rotación de proveedores.-**

= Compras / Proveedores      Óptimo: Menor a la rotación de clientes

**Días promedio de pagos.-**

= 360 / Rotación de Proveedores      Óptimo: Mayor a los días de cobro

Indica en promedio cuántas veces en el año logramos pagarles a los proveedores. Para ello se relaciona a los proveedores de mercaderías contra las compras de mercaderías.

Si los días de pago son mayores a los días de cobro, significa que la empresa primero les cobra a sus clientes para luego pagar a sus proveedores.

### **Ciclo de conversión del efectivo.-**

$$= \text{Días de cobros} + \text{Días de inventarios} - \text{Días de pagos}$$

Permite conocer la demora neta en la generación de efectivo en la compañía, la meta de la empresa debería ser acortar este ciclo lo menos posible sin alterar las operaciones. Esto mejoraría las utilidades porque a mayor ciclo, mayor necesidad de financiamiento y este financiamiento tiene un costo adicional.

Con estos elementos de juicio incluidos dentro de un diagnóstico, podríamos analizar finalmente el comportamiento de las Niif en inventarios y su costo. Es decir, la norma indica que el inventario debe estar valorado al menor costo entre el valor neto realizable y el costo de adquisición, mismo que se encuentra valorado dependiendo el método en base a costos reales que se esté utilizando (Fifo o promedio ponderado), de acuerdo al capítulo 7 de esta investigación la valorización del inventario por el método Fifo es más alta que el método del promedio ponderado, en consecuencia el costo de ventas en el método promedio será más alto que el utilizado en el método Fifo, por lo cual se sugeriría utilizar el método promedio para aumentar el costo y bajar el impuesto a la renta, desde el punto de vista fiscal.

## **Capítulo 9**

### Conclusiones y recomendaciones

#### **Conclusiones.-**

Fijando el objetivo de que todas las empresas deben tener como meta perdurar en el tiempo, deben tomar decisiones importantes sobre sus inventarios y el ambiente interno y externo en el que se encuentren, por tanto es fundamental establecer el impacto que tendrán sus estados financieros con la adopción de las Normas Internacionales de Información Financiera - Niif.

Esta afectación reside en el método de valoración de inventarios que se tiene, pues la respectiva norma indica que solo se pueden utilizar los métodos Fifo y promedio ponderado. La mayoría de software que se dispone en el mercado usa el sistema de promedio ponderado, además es permitido tributariamente, tiene por ventaja tener más costo de venta que el método Fifo por lo cuál baja la utilidad y se paga menos impuesto a la renta; sin embargo, su utilización dependerá del nivel de utilidad que la compañía necesite reflejar en sus estados financieros.

Por efecto de la norma, el inventario a su vez debe quedar valorado al menor valor entre el costo de adquisición y el valor neto de realización, para cuyo cálculo se deben tener bien definidas las cuentas de gastos que afecten a la comercialización directa del producto final, caso contrario la aplicación de esta norma carga de actividades operativas al departamento financiero obligándolo a llevar registros extracontables o aumentar costos en adquisiciones de software apropiado, o desarrollos adicionales y contratación de personal extra.

Cabe destacar que las diferencias que se sucedan entre el costo de adquisición y el valor neto de realización se registran afectando al patrimonio y no directamente a los resultados de la compañía, en cambio que el costo de ventas sí afecta directamente al estado de pérdidas y ganancias.

La mayoría de empresas que mueven mayormente a la economía del país luego del petróleo son las que importan productos para abastecer el mercado local por tanto son las que más control deben tener en sus decisiones de inventarios. En consecuencia, deben definir y personalizar un modelo particular de sistemas de costos, basado en políticas de rotación de inventarios, especialización en su cadena de valor, políticas de cobros, de pagos, etc. Para lo cual sugiero comenzar con un diagnóstico financiero estipulado en el capítulo 8 de esta investigación y terminando con estrategias que incluyo en las siguientes recomendaciones:

### **Recomendaciones.-**

Las empresas deben segmentar sus mercados y dar diferentes tipos de tratos a sus clientes por precios, formas de pago y de abastecimiento, midiendo siempre la rotación de clientes y sus días de cobros, si el mercado permite no ofrecer crédito en buena hora, se ahorran costos de análisis de crédito y su posible recuperación forzosa.

Para poder discriminar los precios es necesario mantener separados a los mercados o en su defecto que el producto sea un bien no transable (es decir no puede ser sujeto a venta), el objetivo es ampliar mercados, si alguien no puede comprar el producto porque es muy caro, debemos rebajarle el producto siempre y

cuando con esta rebaja se puedan cubrir nuestros costos, siempre respetando el principio de optimización que el límite para poder vender un producto es aquel en que se igualan el costo marginal con el ingreso marginal.

De tal forma que la empresa que discrimine precios obtendrá una venta mayor y a la vez tendrá mayores ingresos.

En cualquier caso para no afectar el flujo de caja del negocio, se debe dar un crédito menor en días a los que los proveedores nos exigen en su pago. Y más eficientemente sería contar con una recuperación real a los términos que se fijan, tanto para cobro de clientes como para pago de proveedores; ya que no sirve de mucho si se otorga un crédito y nos pagan a más días de los convenidos o por el lado de proveedores que en este caso serían extranjeros no es dable que nos cierren la línea de crédito por no cumplir con los plazos máximos de pago teniendo que cerrar el negocio, porque no solo que no es ético sino con la mala imagen internacional de incumplimiento de pagos es difícil que otro mercado extranjero nos abra otra línea de crédito que tarde o temprano quedará supeditada a un nuevo incumplimiento.

De acuerdo al capítulo 5 de esta investigación, observamos que muchas empresas importadoras ecuatorianas, interactúan con demasiadas economías internacionales por tanto recomiendo que las compañías deben acelerar la tasa de retorno del dinero, manejar bajos niveles de inventarios (importando más frecuentemente) y finalmente deben mantener un nivel de abastecimiento al cliente, que permita el calificativo del mercado objetivo como una empresa oportuna (rapidez y confiabilidad).

## 1. BIBLIOGRAFÍA

- ✓ Normas Internacionales de Información Financiera – Niif's
- ✓ Normas internacionales de contabilidad – NIC
- ✓ Resoluciones de la Superintendencia de Compañías
- ✓ Resoluciones y estadísticas del Servicio de Rentas Internas
- ✓ Resoluciones del Ministerio de Relaciones Laborales
- ✓ Ley de Régimen Tributario Interno
- ✓ Reglamento para la aplicación de la ley de régimen tributario interno
- ✓ Zapata, Jorge. Análisis Práctico y Guía de Implementación de Normas Internacionales de Información Financiera – NIIF, primera edición (2010), Ediciones Abya-Yala.
- ✓ Rovayo, Gabriel. Finanzas para Directivos, segunda edición (2010), publicación CODEGE.
- ✓ Goldratt, Eliyahu y Cox Jeff, La meta, un proceso de mejora continua, tercera edición (2008), Ediciones Granica.
- ✓ Revista Saber Más - UIDE