



Universidad Laica VICENTE ROCAFUERTE de Guayaquil
FACULTAD DE ADMINISTRACIÓN
CARRERA DE CONTABILIDAD Y AUDITORÍA

TRABAJO DE TITULACIÓN
PREVIO A LA OBTENCIÓN DEL TÍTULO DE:
INGENIERO EN CONTABILIDAD Y AUDITORÍA – C.P.A.

TEMA

VALORACIÓN Y CONTROL DE LOS INVENTARIOS EN LA EMPRESA VERONSA S.A.

Tutor

ING. COM. ANGELA DUQUE GONZÁLEZ, MSC

Autor

ALDO MARIO GAIBOR COELLO

Guayaquil, 2016

REPOSITARIO NACIONAL EN CIENCIA Y TECNOLOGÍA

FICHA DE REGISTRO DE TESIS

TITULO Y SUBTITULO:

“Valoración y control de los inventarios en la empresa Veronsa S.A. “

AUTOR/ES:

Aldo Mario Gaibor Coello

REVISORES:

Ing. Com. Angela Duque González

INSTITUCIÓN:

Universidad Laica Vicente Rocafuerte de
Guayaquil

FACULTAD:

Administración

CARRERA:

Contabilidad y auditoría

FECHA DE PUBLICACIÓN:

N. DE PAGS:140

ÁREAS TEMÁTICAS:

PALABRAS CLAVE:

Valoración, costos, gastos, control

RESUMEN:

El presente artículo tuvo como objetivo diagnosticar el cumplimiento del correcto proceso de valoración y control de los inventarios en la empresa Veronsa S.A., partiendo de la teoría de un análisis conceptual que permitió identificar la problemática. Como resultado se estableció un cambio en la rentabilidad y los movimientos de inventarios, aplicando una correcta distribución de costos que permita mejorar el rendimiento de la empresa y una metodología basada en un diseño de formato de merma para controlar el nivel de gramajes que genera la compañía.

N. DE REGISTRO (en base de datos):	N. DE CLASIFICACIÓN:	
DIRECCIÓN URL (tesis en la web):		
ADJUNTO URL (tesis en la web):		
ADJUNTO PDF:	SI <input checked="" type="checkbox"/>	NO <input type="checkbox"/>
CONTACTO CON AUTORES/ES: Aldo Mario Gaibor Coello	Teléfono: 0981682493	E-mail: aldo20mario@hotmail.com
CONTACTO EN LA INSTITUCIÓN:	MSC. ROSA HINOJOSA DE LEIMBERG, DECANA Teléfono: 2596500 EXT. 201 DECANATO E-mail:rhinojosal@ulvr.edu.ec LCDO. STALIN GUAMÁN AGUILAR, MBA. MSC. Teléfono: 2596500 EXT. 271 E-mail:sguaman@ulvr.edu.ec	

DECLARACIÓN DE AUTORÍA Y CESIÓN DE DERECHOS PATRIMONIALES

Yo, **ALDO MARIO GAIBOR COELLO**, declaro bajo juramento, que la autoría del presente trabajo de investigación, corresponde totalmente al suscrito y me responsabilizo con los criterios y opiniones científicas que en el mismo se declaran, como producto de la investigación realizada.

De la misma forma, cedemos nuestros derechos patrimoniales y de titularidad a la Universidad Laica VICENTE ROCAFUERTE de Guayaquil, según lo establece la Ley de Propiedad Intelectual del Ecuador.

Este proyecto se ha ejecutado con el propósito de estudiar la **VALORACIÓN Y CONTROL DE LOS INVENTARIOS EN LA EMPRESA VERONSA S.A.**

Autor:

ALDO MARIO GAIBOR COELLO

C.I. 0925663494

CERTIFICACIÓN DE ACEPTACIÓN DEL TUTOR

En mi calidad de Tutora del Proyecto de Investigación **VALORACIÓN Y CONTROL DE LOS INVENTARIOS EN LA EMPRESA VERONSA S.A.**, nombrado por el Consejo Directivo de la Facultad de Administración de la Universidad Laica VICENTE ROCAFUERTE de Guayaquil.

CERTIFICO:

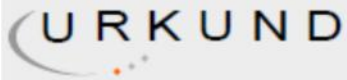
Haber dirigido, revisado y analizado en todas sus partes el Proyecto de Investigación titulado: **“VALORACIÓN Y CONTROL DE LOS INVENTARIOS EN LA EMPRESA VERONSA S.A.”**, presentado por el estudiante **ALDO MARIO GAIBOR COELLO** requisito previo a la aprobación de la investigación para optar al Título de **INGENIERO EN CONTABILIDAD Y AUDITORÍA – CPA**, encontrándose apto para su sustentación.

Firma:

ING. COM. ANGELA DUQUE GONZÁLEZ, MSC

C.I. 0914840244

CERTIFICADO DE ANTIPLAGIO



Urkund Analysis Result

Analysed Document: TESIS - 2015 - ALDO GAIBOR COELLO.docx (D22360554)
Submitted: 2016-10-13 01:31:00
Submitted By: aduqueg@ulvr.edu.ec
Significance: 1 %

Sources included in the report:

SANCHEZDENISSE-TESSCOSTOS.docx (D20712925)
Trabajo-de-Titulacion-Walter-Guapisaca.docx (D15783462)
TESIS GRUPAL MUELLE REYNA.pdf (D10038553)
https://www.unido.org/fileadmin/user_media_upgrade/Media_center/2015/Session_3_-_H.E._Mr.Cristian_Breitenstein_Argentina_EN.ppt
<http://www.webdelprofesor.ula.ve/economia/gsfra/Asignaturas/ProduccionI/Historiap.pdf>

Instances where selected sources appear:

7

AGRADECIMIENTO

Agradezco en primer lugar a Dios por haberme guiado por el camino de la felicidad hasta ahora y regalarme la oportunidad de culminar mis estudios universitarios.

A mi PADRE Franklin Gaibor Baños, mi MADRE Norka Coello Malats quienes me han brindado su fuerza y apoyo incondicional y que gracias a su ayuda eh llegado hasta donde estoy ahora.

A mi HERMANA Norka Gaibor Coello, por apoyarme en cada momento que eh necesitado de su ayuda.

A la Universidad Laica Vicente Rocafuerte y mis profesores por haberme impartido cada uno de sus conocimientos para mi vida profesional.

A la Ing. Com. Angela Duque González, MSC, por su ayuda en el presente trabajo de titulación.

A la Econ. Yanina Linch y la Ing. Karina Camacho de la empresa Veronsa S.A., por su apoyo y contribución para el presente trabajo de titulación

DEDICATORIA

En primer lugar dedico este proyecto de titulación a Dios por permitirme avanzar en mi camino profesional además de cuidarme y brindarme su sabiduría para poder continuar y seguir adelante con mis metas.

A mis padres, hermana y familia por su apoyo incondicional durante mi etapa universitaria.

A mi amigo el Ing. Eduardo Sánchez por su ayuda y apoyo en el presente trabajo de titulación.

A mis compañeros de trabajo quienes siempre estuvieron dispuestos en brindarme su ayuda y conocimientos profesionales.

Y por último y no menos importante a mi enamorada Shirley Zambrano; por su esfuerzo y comprensión brindándome sus palabras de aliento para no declinar y poder culminar mi trabajo de titulación.

Índice

Capítulo I

Diseño de la investigación	1
1.1. Introducción.....	1
1.2. Tema de investigación.....	1
1.3. Planteamiento del problema de investigación.....	2
1.4. Formulación del problema de investigación.....	3
1.5. Sistematización del problema de investigación.....	3
1.6. Justificación de la investigación.....	6
1.7. Objetivos de la investigación.....	8
1.7.1. Objetivo general.....	8
1.7.2. Objetivo específicos.....	8
1.8. Delimitación de la investigación.....	8
1.9. Idea a defender.....	9

Capítulo II

Marco Teórico	10
2.1. Antecedentes.....	10
2.2. Base teórica.....	11
2.3. Marco conceptual.....	18
2.4. Marco legal.....	23
2.4.1. Introducción al marco legal.....	23
2.4.2. Norma Internacional de Contabilidad (NIC 2): Inventarios.....	23
2.4.3. Reglamento para la Aplicación de la Ley de Régimen Tributario Interno (Decreto No.374).....	26

Capítulo III

Metodología de la investigación.....	27
3.1. Metodología.....	27
3.1.1. Tipo de investigación.....	27
3.1.1.1. Investigación descriptiva.....	27
3.1.1.2. Investigación documental.....	27
3.1.2. Enfoque de la investigación.....	28
3.1.3. Técnicas de investigación.....	28
3.2. Población y muestra.....	29
3.3. Análisis de los resultados.....	30
3.3. 1. Análisis de datos y documental.....	30
3.3.2. Análisis comparativo del costo/venta y resultados del ejercicio.....	64
3.3. 3. Realización de la entrevista.....	66
3.3.3.1. Entrevista realizada a la contadora.....	66
3.3.3.2. Entrevista realizada al jefe de bodega.....	68
3.3.3.3. Entrevista realizada al jefe de compra.....	71
3.4. Realización de las encuestas.....	73
3.4.1. Personal: asistentes contables.....	73
3.4.2. Personal: vendedoras.....	79
3.4.3. Personal: bodegueros.....	86
3.4.4. Personal: asistentes de producción.....	93
3.4.5. Análisis de las entrevistas y las encuestas.....	98

Capítulo IV

Informe final.....	99
4.1. Informe técnico.....	99
4.1.1. Diseño de formato de merma.....	105
Referencias bibliográficas.....	109
Anexos.....	111

Índice de tablas

Tabla 1. Población y muestra	29
Tabla 2. Puntos de venta de Guayaquil	31
Tabla 3. Ingreso a bodega - proceso 1	33
Tabla 4. Factura de importación - proceso 1	34
Tabla 5. Costeo unitario por producto - proceso 1	35
Tabla 6. Libro diario - registro contable de la importación proceso 1	36
Tabla 7. Egreso a bodega (oficina) - proceso 1	37
Tabla 8. Ingreso a bodega (sucursal) - proceso 1	37
Tabla 9. Libro diario - registro contable de las ventas por sucursales proceso 1	44
Tabla 10. Libro diario - registro contable de costo de venta proceso 1	47
Tabla 11. Ingreso a bodega - proceso 2.....	49
Tabla 12. Factura de importación - proceso 2.....	50
Tabla 13. Costo unitario por los gastos - proceso 2	51
Tabla 14. Costo por producto - proceso 2	52
Tabla 15. Libro diario - registro contable importación proceso 2.....	53
Tabla 16. Egresos a bodega (oficina) - proceso 2	54
Tabla 17. Ingreso a bodega (sucursal) - proceso 2	54
Tabla 18. Libro diario - registro contable de las ventas por sucursales proceso 2.....	60
Tabla 19. Libro diario - registro contable de costo de venta proceso 2	63
Tabla 20. Entrevista a la contadora	66
Tabla 21. Entrevista al jefe de bodega	68
Tabla 22. Entrevista al jefe de compra	71
Tabla 23. Procesos implementados para el correcto manejo de los inventarios	74

Tabla 24. Procesos esquematizados para los ingresos y egresos de esencias de la bodega	75
Tabla 25. Procedimientos de control de inventarios de esencias implementadas en el área de bodega son aplicados correctamente	766
Tabla 26. Envío de esencias son verificados por el personal de la bodega.....	77
Tabla 27. Aplicación de control en los despachos o envíos de esencias.....	78
Tabla 28. Procedimientos diseñados al recibir las esencias	79
Tabla 29. Procedimientos establecidos al recibir las esencias	81
Tabla 30. Proceso para solicitar más mercadería	82
Tabla 31. Cotejo de esencias en base a lo despachado por el bodeguero	833
Tabla 32. Recibimiento de esencias en el punto de venta.....	855
Tabla 33. Procesos implementados o diseñados para el correcto manejo y control de esencias .	866
Tabla 34. Conocimientos sobre los diseños y procesos creados sobre los ingresos y egresos de las esencias.....	88
Tabla 35. Procesos aplicados en la bodega ayudan a mantener los inventarios actualizados	89
Tabla 36. Verificación de documentos que respalden la entrega de esencias	90
Tabla 37. Herramientas necesarias para el correcto manejo y control de los inventarios de esencias.....	92
Tabla 38. Formatos adecuados para llevar el control de la elaboración de perfumes por esencias	93
Tabla 39. Materiales adecuados y necesarios para la producción.....	94
Tabla 40. Conocimiento de las existencias de esencias antes de realizar una producción.....	95
Tabla 41. Maneja un control de la calidad de lo que se produce antes de los respectivos despachos a las sucursales	96
Tabla 42. Esencias que no cuenta con la calidad adecuada, se produce el reclamo de manera inmediata	97
Tabla 43. Análisis de costos unitarios proceso 1 vs proceso 2- diario.....	101

Tabla 44. Análisis de las ventas proceso 1 vs proceso 2 - diario	1022
Tabla 45. Análisis de costos de venta valorizado - diario	103
Tabla 46. Análisis de la variación estado resultado integral - diario	1044
Tabla 47. Toma física de inventario (contabilidad y personal de bodega)	105
Tabla 48. Costeo aplicado por la contadora	106
Tabla 49. Contabilización aplicada por la contadora	107

Índice de figuras

Figura 1. Análisis del costo de venta - proceso 1 vs proceso 2.....	65
Figura 2. Análisis del resultado del ejercicio - proceso 1 vs proceso 2	65
Figura 3. Procesos implementados para el correcto manejo de los inventarios - pregunta 1.....	74
Figura 4. Procesos esquematizados para los ingresos y egresos de esencias de la bodega - pregunta 2.....	75
Figura 5. Procedimientos de control de inventarios de esencias en el área de bodega - pregunta 3.....	76
Figura 6. Envíos de esencias son verificados por el personal de la bodega - pregunta 4.....	77
Figura 7. Aplicación de control en los despachos o envíos de esencias - pregunta 5	78
Figura 8. Procedimientos diseñados al recibir las esencias - pregunta 1	80
Figura 9. Procedimientos establecidos al recibir las esencias - pregunta 2.....	81
Figura 10. Proceso para solicitar más mercadería - pregunta 3	82
Figura 11. Cotejo de esencias en base a lo despachado por el bodeguero - pregunta 4.....	84
Figura 12. Recibimiento de esencias en el punto de venta - pregunta 5	85
Figura 13. Procesos implementados o diseñados para el correcto manejo y control de esencias - pregunta 1	87
Figura 14. Conocimientos sobre los diseños y procesos creados sobre los ingresos y egresos de las esencias - pregunta 2.....	88
Figura 15. Procesos aplicados en la bodega ayuden a mantener los inventarios actualizados - pregunta 3.....	89
Figura 16. Verificación de documentos que respalden la entrega de esencias - pregunta 4	91
Figura 17. Herramientas necesarias para el correcto manejo y control de los inventarios de esencias - pregunta 5	92

Figura 18. Formatos adecuados para llevar el control de la elaboración de perfumes por esencias - pregunta 1	93
Figura 19. Materiales adecuados y necesarios para la producción - pregunta 2	94
Figura 20. Conocimiento de las existencias antes de realizar una producción - pregunta 3	95
Figura 21. Maneja un control de la calidad de lo que se produce antes de los respectivos despachos a las sucursales - pregunta 4	96
Figura 22. Esencias que no cuenta con la calidad adecuada, se produce el reclamo de manera inmediata - pregunta 5	97

Índice de anexos

Anexo 1. Inventario Veronsa S.A.	112
Anexo 2. Kardex esencias damas y caballeros - proceso 1	117
Anexo 3. Kardex esencias damas y caballeros - proceso 2.....	119
Anexo 4. Orden de compra autorizado.....	121
Anexo 5. Diseño formato de merma	122

Resumen

El presente proyecto de investigación se encuentra distribuido por tres capítulos referidos a la valoración y control de los inventarios de la empresa Veronsa S.A., por lo que se efectuó un análisis conceptual de normas, leyes, reglamentos y opiniones de autores que explican la relación de los puntos a tratar.

Los capítulos se encuentran distribuidos de la siguiente manera:

El capítulo I tiene como contenido el planteamiento de la problemática que ocurre en la empresa, por consiguiente la justificación del mismo teniendo en claro cuáles son nuestros objetivos a cumplir.

El capítulo II indicará que para lograr llevar un análisis más efectivo se necesita tener una base teórica y sus respectivas normas o leyes que nos ayuden a sustentar la manera real y correcta de lograr obtener un mejoramiento para la empresa.

El capítulo III señalará cada uno los procedimientos a efectuarse, los cuáles junto a los análisis del sistema de costeo y elaboración de un método idóneo para los inventarios mejoraremos los rendimientos y controles a recomendarse para la empresa Veronsa S.A. con respecto a sus inventarios por esencias, en base al desarrollo de nuestro proyecto de investigación se emite un estudio técnico que nos permita dar las conclusiones y recomendaciones pertinentes, para lograr cada uno de los objetivos planteados.

Capítulo I

Diseño de la investigación

1.1. Introducción

Frente a la globalización y los cambios constantes que se dan en la comercialización de mercaderías, las empresas deben ser cada vez más competitivas y se ven obligadas a mejorar sus procesos y distribución de productos; llevando así a crear en las empresas la necesidad de expandirse y establecer sucursales para que aquel producto pueda estar al alcance de los clientes. Por esta razón la empresa Veronsa S.A. ha logrado obtener en sus bodegas un inventario a comercializar de esencias y elaboración de perfumes, teniendo inconvenientes al momento de valorar y controlar sus existencias.

Al analizar el proceso de valorización nos percatamos que la empresa Veronsa S.A. presenta una problemática en la distribución de sus costos, donde se observa que se obtiene un rendimiento no favorable para la compañía debido a la falta de análisis de costeos de las existencias importadas.

También, se analiza que otro de los puntos encontrados en la empresa es la falta de control de los inventarios, los cuales afectan en reconocer correctamente los niveles de existencias actualizados, ya que la empresa al manejar esencias esta misma sufre el proceso de evaporización por gramajes disminuyendo de manera constante la mercadería.

Al analizar el proceso de costeo sugeriremos un sistema el cual nos ayudaría a obtener una reducción en el costo de venta que, nos servirá para poder mejorar de manera satisfactoria la economía de la empresa. Además, se recomendará llevar una nueva metodología de control de inventarios mediante un detalle de gramajes que se implementaría para poder controlar dichos niveles y se pueda contar con un inventario más preciso.

1.2. Tema de investigación

Valoración y control de los inventarios en la empresa Veronsa S.A.

1.3. Planteamiento del problema de investigación

La compañía nació al encontrar la necesidad de atender un mercado virgen no satisfecho, recibiendo gran apoyo de proveedores en países industrializados como Francia y México, implementando sistemas de ventas de esencias, perfumes y la facilidad de percibir nuestro producto mediante puntos de venta estratégicamente ubicados en distintas zonas de la urbe, donde encontraremos una amplia gama de productos listos para satisfacer las necesidades de cada uno de nuestros consumidores.

Sin embargo las medidas arancelarias también han sido una oportunidad para que nuevas empresas dedicadas a la venta de perfumes de contratipo inicien en el mercado ecuatoriano, esto preocupa a la gerencia.

Si bien su crecimiento en ventas anuales en base al total de las existencias por esencias vendidas fue en el 2013 por \$1.202.427,62; la empresa ha venido teniendo un incremento entre un 8% en 2014 y 11% en 2015, pero esto no confirma el posicionamiento de la marca. Esto se da debido a que los clientes no se sienten identificados con la marca y no consideran el producto como un referente a pesar de estar satisfechos con el mismo.

En este sentido se observa que por el crecimiento que obtiene nuestro producto debe llevar un control en base a sus inventarios y la persona encargada designada por la dirección de la empresa para el respectivo manejo y control interno de los inventarios tiene la responsabilidad directa de supervisar en todo lo que corresponda a las existencias de la compañía ya sea de materia prima o de mercancía disponible para la venta.

Se observa también que la parte gerencial se encarga de tomar las decisiones con respecto a la disminución de los costos junto a su encargada directa que es la contadora de la empresa, de analizar si la reducción de los costos nos serviría para poder tener una mayor utilidad y ser una empresa más competitiva en el mercado.

De manera, que se debe vigilar que los niveles de dichos inventarios estén en los niveles más óptimos. Uno de los puntos también importantes dentro de la compañía es poder llevar los controles respectivos en la medición de los gramajes de las esencias, los cuales se utilizan al momento de la elaboración de los perfumes y probadores, ya que dichos niveles no se han venido

tomando en consideración debido a su utilización en el caso de los probadores y su evaporización con respecto a las esencias que no llevan un seguimiento adecuado, y que además no cuentan con ningún proceso o método requerido para reportar dichos movimientos.

Si lo descrito anteriormente no se cumple de manera cabal, podría originar descontrol de otras áreas referidas al área de inventarios, lo que ocasionaría el aumento de la ausencia de productos destinados para la venta, y a su vez produciría: una disminución de la afluencia de los clientes, produciendo una disminución en las ventas, reducción en el margen de utilidades de la compañía e inclusive hasta el cese de actividades.

Por ende a llevar la expansión de sus líneas a niveles más jerárquicos se produce un menor control en sus costos y de sus existencias, y a través de esta investigación se busca evaluar el correcto costeo que se le da a los inventarios mediante la utilización de la NIC 2 y las diferentes metodologías para poder llevar un control de los inventarios mediante una resolución legal y reglamentaria donde se formulará diferentes estrategias dentro de la organización constituyendo así un crecimiento en la empresa y lograr aumentar los rendimientos con respecto a nuestro mercado.

1.4. Formulación del problema de investigación

¿Cómo afecta la valoración y control de los inventarios a la rentabilidad de la empresa Veronsa S.A.?

1.5. Sistematización del problema de investigación

¿De qué forma los procesos de adquisición han afectado en los rendimientos y distribución de los inventarios?

Siendo la base de toda empresa la compra y venta de bienes o servicios, la empresa Veronsa S.A. se ha dedicado a la comercialización de esencias y elaboración de perfumes, teniendo mayor

repercusión a poder realizar una buena distribución en los procesos de costeo de los inventarios; asignar un costo correcto de sus productos debido a que no se establece una distribución correcta de parte del activo que está listo y disponible para la venta.

En base a estos actuales métodos usados por la empresa Veronsa S.A. existen ciertas irregularidades que no favorecen a la organización como llevar un costeo erróneo donde el peso del costo se encuentra mal distribuido a las unidades que se adquiere y que además podremos encontrar también que al momento de la adquisición de nuevas esencias se pierde el seguimiento de esencias adquiridas en períodos anteriores. Esto hace que para la empresa Veronsa S.A. se genere constantes problemas como desfases en el registro del producto, originando que las cantidades y valores del sistema no tengan concordancia con el físico, principalmente porque no se logra emitir de manera oportuna los respectivos informes acerca de la mercadería que se encuentra evaporándose y disminuyendo de a poco nuestras existencias.

El objetivo principal de este análisis y de sus técnicas a emplear, es de gran productividad al momento de evaluar una rotación adecuada de sus inventarios y sus métodos de costeo para lograr una optimización con gran aprovechamiento en el control de los mismos.

¿De qué manera la valoración y control de los inventarios afecta la razonabilidad de los resultados?

Siempre nos preguntamos acerca de la asignación de cada actividad que proponemos al momento de establecer cualquier inventario, los cuales sin duda son los problemas más importantes a resolver; pues la compañía necesita tener información confiable y apta sobre cada uno de los costos de sus productos, las cantidades de pedidos que se hacen para lograr obtener una buena toma de decisiones.

El inventario determinado en cualquier compañía y en especial a la empresa Veronsa S.A. es de gran importancia, ya que este determina que rumbo o viabilidad tendrá el negocio. Demostrando a través de los diferentes métodos a manejarse un mayor nivel de rentabilidad favorable a la compañía por medio de la distribución de los costos, afectando de esta manera la utilidad y mejorando el procedimiento referente a los inventarios.

El grado de productividad y eficacia recae al momento de llevar de manera muy efectiva el control de sus respectivas existencias logrando utilizar cada uno de los recursos que tenemos disponibles, valorando cada proceso en sus grados más altos asignando procedimientos y cálculos sobre algún factor determinante al momento de una presentación valorable y razonable.

Con el propósito de analizar y dar un diagnóstico más racional en base a las exigencias de la compañía Veronsa S.A. se debe adecuar cada una de las metodologías a usarse para así satisfacer correctamente las necesidades reales de la empresa, transformando a la gestión de inventarios en una gran herramienta de apoyo para este proceso de valorización y control.

¿Cómo afecta la rotación del personal de bodega en el proceso de control de los inventarios?

Al momento de evaluar un control en esta área explicaremos el efecto que se obtiene al momento de no lograr cumplir con las metas u objetivos que la empresa busca que se obtengan:

Actuación: Mediante ésta, logramos ver como se ha determinado la efectividad de cada uno de los trabajadores dentro de la empresa Veronsa S.A.; el efecto que produce este recae al momento de que los empleados no cumplen con los estándares por causas como: ausentismo, control en las pérdidas del producto, reclamo por parte de las jefaturas al momento de despachar el producto, entre otros.

Reclutamiento y selección: En este punto se puede concentrar con respecto a la demora al momento de cumplir con los programas y procedimientos correspondientes en el área al respecto de una selección de personal nuevo; el efecto que nos demuestra esto en la empresa es al instante de llevar cabo un proceso correcto de selección, eficiencia del personal a contratarse, y que se encuentren aptos para una integración rápida para los cuales no produzcan renuncias o despidos de los trabajadores a futuro.

Capacitación y desarrollo: Al momento de mencionar este punto debemos tener en cuenta el conocimiento de ciertos índices como productividad y desarrollo del personal de la empresa Veronsa S.A en especial sobre las maneras correctas de manejar los inventarios de esencias sin que se pierda el control de dichos gramajes.

Desmotivación de los empleados: Este es uno de los aspectos más difíciles a controlar, porque como sabemos, la desmotivación no podemos medirla, por ende existen algunas circunstancias en donde el personal de la empresa Veronsa S.A. logra manifestar ciertos aspectos como: actitudes, ausentismos, grado de conflictos o quejas que surgen al momento de no existir un ambiente confortable para trabajar.

Sueldos y salarios: El último de los temas a poder evaluarse y llevar un mayor control en cuanto al rendimiento de cada uno de los trabajadores de la empresa Veronsa S.A. es con el tema de los sueldos; esta situación es un poco delicada y riesgosa, debido a que el personal de la compañía nunca estará conforme con el pago del mismo.

Además se debe llevar una bitácora en base a: el salario correspondiente acorde al mercado, incentivos en base a la productividad del empleado, presupuestos de salarios y evaluación de puestos o cargo.

Al no cumplir con los requisitos antes planteados, en base a las políticas de la empresa se produce una inconformidad la cual conlleva a la mala organización y descontrol de las actividades internas, las cuales suelen ser como: mal manejo de los inventarios, generación de pérdidas constantes o reclamos por parte de cada una de las sucursales donde se distribuye el producto para su respectiva venta.

1.6. Justificación de la investigación

Todo negocio debe contar con un instrumento el cual genere excelentes resultados si está dedicado a la compra y venta de mercancía, y más aún si esta es la principal fuente de ingresos de la empresa necesita un control y constante evaluación sobre sus inventarios.

Una de las complicaciones que se logra presentar es la determinación de saber qué tamaño económico debe mantener un inventario. Si se solicita una excesiva cantidad se presentarán incrementos en los costos, riesgos operacionales, riesgos en base a la inversión y un nivel inadecuado; lo que tendrá como resultado el no poder hacer frente a las demandas de venta que se esperan obtener.

Debemos recalcar que para garantizar las existencias necesarias para sostener las respectivas ventas, se requiere una forma de conservar el nivel más bajo posible de los costos, hacer énfasis en artículos que no tengan salidas en la bodega; si logramos cumplir todo estos procesos a cabalidad se obtendrá como resultado una mejor recopilación de datos y un mejor control siendo estas como parte esencial de las operaciones de la empresa Veronsa S.A.

Las empresas necesitan contar siempre con suficiente efectivo para mantener la solvencia, por lo tanto se debe conservar niveles óptimos de mercadería, lo que logrará reflejar una mayor liquidez y por ende dar a entender que el negocio solo es negocio si genera una cantidad de ingresos netos relativamente suficiente para la satisfacción de la organización y de los dueños.

Entonces se podrá notar que gracias a estos análisis efectuados sobre el manejo de los inventarios de la empresa Veronsa S.A. se les sugerirá a la gerencia establecer una nueva metodología de costeo y un detalle de control de gramajes evaporados. Gracias a esto obtener una mayor capacidad de usar los recursos ya existentes para generar una rentabilidad más viable y evitar el descenso del inventario de esencias, beneficiando de esta forma a la compañía.

El tema propuesto es de mucha importancia para los estudiantes universitarios especialmente de la carrera de contabilidad y auditoría, para profesionales, investigadores, empresarios y por consiguiente para la empresa, que les servirá de un elemento de juicio con conocimientos más amplios en los diferentes campos de desarrollo; explicando y detallando de forma convincente el motivo por el que se realiza este proyecto, donde se ven abocadas un sinnúmero de necesidades relativas a su economía, a su política o a su ideología.

A través de esta investigación se busca profundizar el manejo de sus existencias y el impacto de los inventarios en el estado de resultado integral de la compañía aplicando de manera muy efectiva los procedimientos establecidos al personal involucrado en el manejo del inventarios; para de esta manera recomendar una gestión más confiable donde implica mejores decisiones, reducción de costos, informes de control, una mayor rentabilidad y clientes más satisfechos.

1.7. Objetivos de la investigación

1.7.1. Objetivo general

Analizar la valoración y el control de los inventarios en la empresa Veronsa S.A.

1.7.2. Objetivos específicos

- Analizar los resultados que se originan al utilizar un nuevo sistema de costeo dentro de la organización.
- Demostrar como el nuevo sistema de costeo influye en el estado de resultado integral por la distribución de los inventarios.
- Evaluar las técnicas necesarias de control de los inventarios mediante métodos idóneos para el personal de bodega.

1.8. Delimitación de la investigación

Campo: Contable

Área: Contable – Auditoría

Periodo: 2015 - 2016

Aspecto: Control y manejo de inventarios de esencias

Empresa: Veronsa S.A.

Lugar: Guayaquil

1.9. Idea a defender

La Correcta valoración y control de los inventarios en la empresa Veronsa S.A., nos permitirá obtener un manejo más eficiente de las existencias y a su vez lograr una mayor rentabilidad.

Capítulo II

Marco teórico

2.1. Antecedentes

Perfumería Bibis - Veronsa S.A. es una marca 100% ecuatoriana que inicio sus actividades comerciales en la ciudad de Guayaquil el 16 de octubre del año 1996, con su propietario Roberto Nogales junto a su esposa, la idea de negocio surgió cuando el realizó un viaje a México donde pudo observar la expansión en perfumerías dedicadas a la venta de inspiraciones.

Desde el punto de vista de la producción es bueno destacar que el hombre observó que al mejorar sus procedimientos de trabajo también mejoraba sus condiciones de vida, esto se presentaba ya que la producción se multiplicaba con respecto a un procedimiento anterior de manera relevante.

Con el pasar de los años fueron abriéndose nuevos locales pertenecientes a la empresa Veronsa S.A. en diferentes zonas estratégicas de la ciudad conocidas como Perfumerías Bibis, los productos se fueron dando a conocer en otras ciudades gracias a los distribuidores independientes denominados clientes mayoristas que hacía sus compras y los comercializaban con sus amistades, familiares, instituciones públicas y bancarias, de esta manera obtenían ganancias atractivas entregando un producto de calidad.

Actualmente cuenta con trece puntos de venta en la ciudad de Guayaquil; al ver que día a día se iban adquiriendo clientes de todas las partes del país nació la necesidad de implementar más perfumerías pero esta vez como franquicias, pues es así que a partir de agosto del año 2011 se inauguró la primera franquicia en la ciudad de Quito, hasta la actualidad se han incrementado otras franquicias en distintas ciudades sumando un total de veintinueve perfumerías a nivel nacional.

Los perfumes dentro de la categoría de los cosméticos son los que generan mayores lucros. Las ganancias conseguidas por la venta de perfumes se atribuyen a que son los productos que tienen mayor precio de cosméticos.

Los problemas de control de inventario a medida que las empresas inyectan capital de trabajo para incrementar el volumen de sus ventas, han centrado la preocupación de la gerencia, así como de profesionales para diseñar estrategias y modelos de control de bodega; esto es importante para que una organización cumpla con sus metas u objetivos a corto, mediano y largo plazo.

El desarrollo industrial y económico de los negocios, propició una mayor complejidad en las entidades y su administración, surgiendo la imperiosa necesidad de establecer mecanismos, normas y procedimientos de control que dieran respuesta a los cambios.

Se puede afirmar que una valorización y control de sus inventarios es una gran preocupación de las distintas entidades, de diferentes enfoques, lo cual se puede evidenciar a consultar, artículos publicados por organizaciones, universidades y profesionales de interés común.

2.2. Base teórica

Según (Santos, 1995) “es necesario integrar la gestión de compras y los inventarios en una visión logística global que permita incrementar las posibilidades de alcanzar altos niveles de eficiencia y rentabilidad en la dirección de la empresa” (p. 1).

“La valoración de una empresa es el proceso de cuantificar los elementos, tanto intangibles como tangibles, que constituyen el patrimonio de la empresa” (Bernstein, 1997, p. 10).

Por lo que podemos analizar que al momento de valorar algún elemento que posea la compañía debemos primero identificar a que categoría pertenece. También nos indica que:

El mercado de las empresas no es homogéneo, ya que aun siendo del mismo sector y de la misma dimensión, difieren entre sí en cuanto a su estructura, eficiencia, productividad y tendencia. Hallar el valor de una empresa significa enjuiciar muchos elementos como son: financieros, comerciales, humanas, técnicos, etc. Estos elementos deben ser introducidos progresivamente a lo largo del proceso de valoración. (Bernstein, 1997, p. 11).

Dado esto podemos concluir que contar con una información muy amplia al momento de una valoración, se debe tener un criterio muy profesional para así poder marcar que elementos serían los esenciales para poder hacer una buena toma de decisiones en base a las políticas de la empresa.

“El inventario se crea cuando el volumen de materiales o bienes terminados que se recibe es mayor que el volumen de los mismos que se distribuye; el inventario se agota cuando la distribución es mayor que la recepción de materiales” (Krajewski, 2000, p. 544).

“Los métodos de valoración se clasifican considerando la situación presente del negocio, la situación futura del negocio, o ambas a la vez” (Bernstein, 1997, p. 11).

La evolución y toma de decisiones siempre estará dada en base al progreso o acogida que haya tenido la empresa, en este caso la compañía Veronsa S.A. tiene que tomar en cuenta su situación en el mercado para así poder analizar cómo será su rentabilidad a partir de los años.

“El efectuar inventarios físicos de los almacenes es una necesidad de la empresa, pues en algún momento hay que tener unas cifras reales sobre el contenido de los referidos almacenes” (Ortega, 1999, p. 157).

Con el aumento y el perfeccionamiento de los controles administrativos y contables, además de la utilización de técnicas de control selectivo y estadístico,

los recuentos físicos se van espaciando en el tiempo, lo que se supone un ahorro considerable de costes, molestias, energías y paralización de sectores de actividades importantes de la empresa. (Ortega, 1999, p. 157)

“Hay que hacer notar la gran importancia que tiene el almacén, lo que viene refrendado por el dato de que casi la mitad de las transacciones hasta ahora estudiadas tienen el subgrupo de inventarios” (Ortega, 1999, p. 48).

La labor de la persona que administra un inventario consiste en establecer el balance entre las presiones y los costos conflictivos que actúa tanto a favor de los inventarios bajos como de los altos, y así determinar los niveles apropiados de inventario; además la creación de inventarios puede acelerar las entregas y mejorar la puntualidad en el reparto de mercancías. El inventario reduce las posibilidades de que haya faltantes y órdenes atrasadas, que son dos preocupaciones claves de los vendedores al detalle y mayoristas. (Krajewski, 2000, pp. 545, 546)

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. Los inventarios existen en el sistema como artículos físicos y como artículos que figuran en los registros; con el fin de controlar y manejar los artículos que entran, pasan por y salen de las instalaciones, es importante entender no solo donde se encuentran físicamente determinado artículo en un momento dado, sino también de qué manera se reconoce su existencia dentro del sistema. (Muller, 2005, pp. 1, 17)

Se puede afirmar que el control de inventario es una gran preocupación de las distintas entidades, de diferentes enfoques, lo cual se puede evidenciar al consultar, artículos publicados por organizaciones, universidades y profesionales de interés común.

Así como lo menciona (Jorge Sierra y Acosta, 2015): el control de inventarios es el dominio que se tiene sobre los haberes o existencias pertenecientes a una organización, en la práctica el control de inventarios no resulta tan fácil como su definición; por sí mismo el control de inventarios es un sistema que está subordinado a otros sistemas mayores que tienen como fin último operar para el logro de los objetivos generales de toda la organización. (p. 8)

Según (Jorge Sierra y Acosta, 2015) “La deficiente administración de los inventarios provoca una serie de fallas en la operación que se refleja principalmente en los departamentos de ventas, producción y finanzas” (p. 11).

Cuando hablamos del departamento de ventas damos a entender que se da por el bajo nivel de servicio de ventas, en el departamento de producción se basa en la disminución en la productividad y en el departamento de finanzas cuando se acumula inventario innecesario o existencias dañadas los cuales no tienen una rotación correcta y adecuada.

Parte de las funciones que nos dice (Jorge Sierra y Acosta, 2015): Las funciones del departamento de planeación y control de inventarios se derivan de la interface que existe entre los departamentos mencionados en el punto anterior. Estos departamentos manifiestan intereses en conflicto debido a que el departamento de ventas demanda inventarios altos de productos determinados con el fin de proporcionar un alto nivel de servicio a los clientes. Por su parte el departamento producción requiere inventarios altos de materias primas, para no parar sus procesos y hacer corrida de producción lo más grandes posibles. Por lo que respecta el departamento de finanzas su objetivo principal consiste en otorgar el mayor pago de dividendos a los accionistas, esto solo se logra si se administra adecuadamente la estructura financiera de la empresa que depende en cierta medida de los inventarios promedios, mismos que deben mantenerse en el mínimo posible. (p. 13)

Para poder tener un control de inventarios más preciso y adecuado para la empresa Veronsa S.A. se debe tener en cuenta que, esto genera un costo el cual:

Según (Muller, 2005) “Los inventarios traen consigo una serie de costos. Pueden formar parte de estos costos los siguientes: dinero, espacio, mano de obra para percibir, controlar la calidad, guardar, retirar, seleccionar, empacar, enviar y responsabilizarse, deterioro o daño y obsolescencia”(p. 2).

Encontramos procesos los cuales (Ballou, s.f.) Comenta que: “La alta gerencia está más interesada en la cantidad total de dinero destinada a los inventarios y a los niveles de servicio para amplios grupos de artículos que en el control de artículos individuales” (p. 376).

Según (Salas, 2009): La clasificación de los modelos de inventario depende del tipo de demanda que tenga el artículo, y esta demanda según su libro, inventarios manejo y control puede ser de dos tipos, determinística o probabilística; en el primer caso la demanda del artículo para un período futuro es conocida con exactitud y probabilística en el caso en que la demanda del artículo para un período futuro no se conoce con certeza. (p. 330)

Se debe realizar un control más preciso en nuestras existencias por lo que no se debe tener en las bodegas mercadería que no tenga rotación y este ocupando espacio en nuestras perchas. Profundizándonos un poco más en los argumentos referentes al control de inventario tenemos que:

(Salas, 2009) “el manejo de inventarios implica equilibrar la disponibilidad del producto (o servicio al cliente), por una parte, con los costos de suministrar un nivel determinado de disponibilidad del producto, por la otra” (p. 335).

“El principal objetivo del manejo de inventarios es asegurar que el producto esté disponible en el momento y en las cantidades deseadas. Normalmente, esto se basa en la probabilidad de la capacidad de cumplimiento a partir del stock actual” (Salas, 2009, p. 336).

Cuando la empresa necesite efectuar una venta con respecto a la mercadería que se encuentra en las bodegas, el stock que este tenga debe ser actualizado de manera que se le pueda ofrecer al cliente una cantidad disponible. Cada uno de los saldos correspondientes a nuestras existencias deben ser monitoreadas por las personas de bodega para que de esta forma puedan dar una información más precisa.

El control avanzado de inventarios por demanda significa que reconocemos que la demanda y el tiempo de entrega no se pueden conocer con seguridad. Por lo tanto tenemos que planear para una situación en la que no haya suficientes existencias disponibles para surtir las solicitudes de los clientes. (Salas, 2009, p. 348)

Algunas veces las compañías prefieren métodos que son inherentemente sencillos de entender y fáciles de llevar a cabo. Por lo General, tales métodos pueden suministrar mejor el control si se siguen de forma diligente, comparados con los métodos de control estadísticos más elegantes. (Salas, 2009, p. 368)

Dentro de las empresas es una práctica común y adecuada asegurar las distintas inversiones que se realizan. Los inventarios no son una excepción, por lo cual, en toda administración sana son asegurados de acuerdo con el valor de la inversión; es decir, de acuerdo con el valor de la cantidad de materiales o productos que lo integren. A ello se debe que el costo de estos seguros debe añadirse al costo de mantener inventarios. Estos costos por seguros también se determinan con base en datos históricos de la empresa. (Torres, 2012, p. 323)

Si todas las demandas o necesidades de producción se conocieran con exactitud por anticipado, el cálculo de inventario sería una tarea sencilla. En la práctica la

situación es distinta ya que se tienen variaciones tanto en la demanda como la oferta. Es la reserva de existencias que tiene por objeto absorber estos cambios, de modo que se eviten dentro de lo posible y lo costeable las situaciones de agotamiento de existencias. (Torres, 2012, p. 325)

El desafío no consiste en reducir al máximo los inventarios para abatir los costos, ni tener inventario en exceso a fin de satisfacer todas las demandas, sino en mantener la cantidad adecuada para que la empresa alcance sus prioridades competitivas con mayor eficiencia. (Krajewski, 2000, p. 544)

Claramente al tener un inventario adecuado en nuestras bodegas podremos tener una rotación en nuestros activos de manera más fluida, donde el flujo de dinero por ellos entraría de manera más rápida para así, poder utilizar ese dinero para futuras inversiones.

Al momento de proceder una valoración de los inventarios correctamente se debe tener en cuenta las siguientes modalidades: Una vez terminado el recuento físico se procede a valorar el stock almacenado; primero se transcriben en el libro de inventarios o en un <impreso resumen> todas las anotaciones que figuren en los documentos y formularios utilizados durante el control e inspección ocular. (Serrano, p. 283)

“Los productos que figuren en el libro de inventarios se valoran con el mismo criterio utilizado para los movimientos reflejados durante el ejercicio en las fichas control de existencias” (Serrano, p. 283).

Esto quiere decir que todos los productos deberán ser valorados de manera equitativa en base a los saldos que obtengamos en el kardex.

Las existencias, stocks o inventarios, componen una gran parte de los activos circulantes de las empresas industriales, de ahí la importancia de mantener un

control efectivo sobre las mismas. Además: La empresa necesita disponer de una valoración de las existencias que sea compatible con los criterios marcados por la contabilidad financiera ya que, al no controlar ésta última las existencias por seguir un método periódico de control de inventarios, necesita que el sistema contable interno le facilite la valoración de las existencias finales. (Belda y Ortega, 2008, p. 152)

“El control de los costos es una ventaja competitiva si la institución logra un costo acumulado menor por desempeñar las mismas actividades que sus competidores” (Arango, 2009, p. 33).

La estrategia competitiva en el costo no puede entenderse simplemente como la disminución mecánica de los costos, que conduce al deterioro de la calidad (materiales, personal calificado, publicidad y mercadeo, imagen, etc.) y se origina en una concepción de corto plazo, sino que tiene un análisis estratégico y de largo plazo para el logro de una ventaja sostenible. (Arango, 2009, p. 35)

Al tomar en cuenta cada uno de estos puntos sabemos que para un buen control se debe tener una mejor planificación o coordinación con los elementos que intervienen en los inventarios como: la adquisición de existencias nuevas, el almacenamiento del producto y los movimientos o manipulaciones de cada uno de los bienes que tiene y obtendrá la compañía.

2.3. Marco conceptual

Empezamos reforzando ciertas terminologías citadas en el marco teórico, las cuales son muy necesarias para facilitar una mayor comprensión del presente trabajo. Se procede a definir las a continuación.

Valoración

“Los activos, pasivos y el patrimonio figuran en los estados financieros por importes apropiados y cualquier ajuste de valoración o imputación resultante ha sido adecuadamente registrado” (Normas Internacional de Auditoría 315, 2013, p. 32).

La valoración que se utiliza ayudará a medir la efectividad de la gestión, llevar una planificación estratégica y definir el efecto de los registros donde, no solo permitirá saber sólo el valor de los activos, sino que también indicar los principales generadores de valor del que se obtendrá de los registros de la empresa.

Coste de adquisición

Se genera cuando se realiza un pedido y consta, a su vez de dos elementos. En primer lugar de un coste de aprovisionamiento o de emisión, asociado a la preparación del envío. En este caso hay que determinar cuánto cuesta emitir un pedido teniendo en cuenta lo que se imputa de los gastos del personal que se hace cargo, de los equipos de comunicación para contactar con el proveedor, de la limpieza y adecuación del almacén, etc. Ese valor se multiplica por la demanda que se ha recibido en un cierto período y se divide por el lote del pedido. De este modo, el coste de aprovisionamiento disminuye cuanto menos pedidos se realicen, y más grande sea el lote. En segundo lugar, el coste de adquisición tiene un coste variable, de adquisición del pedido, que se obtiene como producto de las unidades de artículo por su coste unitario. Este valor se reduce en caso de aplicación de descuentos. (Mejías, 2015, p. 388)

En el proceso del costo de adquisición se podrá analizar los cambios al utilizar distintas formas de costeos para lograr obtener un importe favorable a la empresa.

Kardex

“El documento de control de las existencias para el inventario permanente es el kardex, el cual se puede realizar entre otros, a través de los métodos: PEPS, UEPS, Promedio Ponderado. El kardex se puede realizar de forma manual o autorizada” (Rincón, 2012, p. 105).

Se analizará en base a este documento el resultado de manejar dos procesos de costeos, donde al llevar un costo diferente al otro se reconocerá el saldo correcto, el cual afectará de manera efectiva al ejercicio fiscal de la empresa demostrando que proceso es el más práctico y conveniente.

Rentabilidad

La rentabilidad es una medida que relaciona los rendimientos de la empresa con las ventas, los activos o el capital. Esta medida permite evaluar las ganancias de la empresa con respecto a un nivel dado de ventas, de activos o la inversión de los dueños. La importancia de ésta medida radica en que para que una empresa sobreviva es necesario producir utilidades. Por lo tanto, la rentabilidad está directamente relacionada con el riesgo, si una empresa quiere aumentar su rentabilidad debe también aumentar el riesgo y al contrario, si quiere disminuir el riesgo, debe disminuir la rentabilidad. (Gitman, 1992, p. 62)

Al lograr cumplir con buenos mecanismos favorables a la empresa se generará de esta forma una rentabilidad que existe entre la utilidad y la inversión necesaria para lograrlo

Control de inventario

“Los diferentes aspectos sobre la importancia en los inventarios afectan a muchos departamentos y cada uno de éstos ejerce cierto grado de control sobre los productos, a medida que los mismos se desplazan en los distintos procesos de inventarios” (Torres, 2012).

El control siempre será necesario, más aún si se sabe que no se han estado llevando de manera incorrecta. Se logrará utilizar cada uno de los recursos necesarios para poder cumplir con el objetivo planteado.

Estados financieros

“Los Estados Financieros reflejan los efectos de las transacciones y otros sucesos, agrupándolos en grandes categorías, de acuerdo a sus características económicas” (Corona y Bejarano, 2014).

El estado financiero que analizaremos se observará el efecto de cada uno de los métodos utilizados con las diferentes técnicas investigadas e implementadas.

Administración de inventarios

“La administración de inventarios es la aplicación de procedimientos y técnicas que tienen por objeto establecer, poner en efecto y mantener las cantidades más ventajosas”. (Colín, 2014)

Dentro de las empresas existen pocos elementos que tienen un papel tan importante como los inventarios. Además de ser esenciales para todo proceso productivo, representan un gran porcentaje de la inversión en dichas empresas.

Importancia de administración de inventarios

El manejo eficaz de los inventarios es esencial a fin de proporcionar el mejor servicio a los clientes. Si la situación de pedidos atrasados o falta de artículos en bodega se convierte en una situación constante, se invita a la competencia a llevarse el negocio sobre la base de un servicio más completo. El costo de mantener los inventarios es afectado directamente por la pericia con que se controlen los diversos niveles establecidos. (Colín, 2014)

La importancia que genera los inventarios es esencial para la compañía, ya que tener una buena administración de los mismos conlleva a obtener un activo mejor distribuido, almacenado y en perfecto estado para la venta a los clientes.

Segregación de funciones

Es uno de los elementos de todo sistema operativo, respondiendo al principio fundamental de que ninguna persona puede controlar todas las fases de una transacción. En la práctica, la segregación puede enfocarse de distintas formas: separación de las funciones contables de las funciones de custodio de los activos, establecimiento de sistemas de doble comprobación. (De Jaime, 2013, p. 40)

Siempre debe existir la separación de funciones en todas las áreas, ya que de esta forma se le pueden asignar tareas a los diferentes personales en especial al área de bodega, ya que de esta forma la empresa puede obtener un mejor control con respecto a los inventarios.

Merma de Inventario

Es la diferencia que observaremos entre el inventario que hay realmente en la bodega y la cifra que consta como inventario físico de la empresa registrado contablemente. Las causas a realizar el proceso de una merma suele ser por: pérdidas por robo, consumos en procesos de fabricación, reducción del volumen de inventario o errores cometidos en su contabilización.

2.4. Marco legal

2.4.1. Introducción al marco legal

Esta norma será de utilidad en el tema de investigación ya que nos permitirá identificar y analizar el manejo correcto de los costos y lo que comprende la formación de los mismos.

La NIC 2 nos permitirá observar entre los costos de adquisición de los inventarios la diferencia de cambios surgidos directamente por la adquisición de nuevos inventarios relacionados al giro del negocio.

(Norma Internacional de Contabilidad n° 2 (NIC 2), 2005, pp. 2-3, 5-6)

2.4.2. Norma Internacional de Contabilidad (NIC2): Inventarios

Objetivo – Párrafo 1

El objetivo de esta Norma es prescribir el tratamiento contable de las existencias. Un tema fundamental en la contabilidad de las existencias es la cantidad de coste que debe reconocerse como un activo, y ser diferido hasta que los correspondientes ingresos ordinarios sean reconocidos. Esta norma suministra una guía práctica para la determinación de ese coste, así como para el posterior reconocimiento como un gasto del ejercicio, incluyendo también cualquier deterioro que rebaje el importe en libros al valor neto realizable. También suministra directrices sobre las fórmulas de coste que se utilizan para atribuir costes a las existencias.

Definiciones – Párrafo 6, 7

6 Los Sigüientes términos se usan, en la presente Norma, Con el significado que a continuación se especifica:

Existencias son activos:

- (a) poseídos para ser vendidos en el curso normal de la explotación;
- (b) en proceso de producción de cara a esa venta; o
- (c) en forma de materiales o suministros, para ser consumidos en el proceso de producción o en el suministro de servicios.

Valor neto realizable es el precio estimado de venta de un activo en el curso normal de la explotación, menos los costes estimados para determinar su producción y los necesarios para llevar a cabo la venta.

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

7 El valor neto realizable hace referencia al importe neto que la entidad espera obtener por la venta de las existencias, en el curso normal de la explotación. El valor razonable refleja el importe por el cual esta misma existencia podría ser intercambiada en el mercado, entre compradores y vendedores interesados y debidamente informados. El primero es un valor específico para la entidad, mientras que este último no. El valor neto realizable de las existencias puede no ser igual al valor razonable menos los costos de venta.

Costo de las Existencias – Párrafo 10

10 El coste de las existencias comprenderá todos los costes derivados de la adquisición y transformación de las mismas, así como otros costes en los que se haya incurrido para darles su condición y ubicación actuales.

Costo de Adquisición – Párrafo 11

11 El coste de adquisición de las existencias comprenderá el precio de compra, los aranceles de importación y otros impuestos (que no sean recuperables posteriormente de las autoridades fiscales), los transportes, el almacenamiento y otros costes directamente atribuibles a la adquisición de las mercaderías, los materiales o los servicios. Los descuentos comerciales, las rebajas y otras partidas similares se deducirán para determinar el coste de adquisición.

Fórmulas Del coste – Párrafo 24, 25

24 La identificación específica del coste significa que cada tipo de coste concreto se distribuirá entre ciertas partidas identificadas dentro de las existencias. Este procedimiento será el tratamiento adecuado para aquellos productos que segreguen para un proyecto específico, con independencia de que hayan sido producidos por la entidad o comprados en el exterior. Sin embargo, la identificación específica de costes resultará inadecuada cuando, en las existencias, haya un gran número de productos que sean seleccionados que productos individuales van a permanecer en la existencia final, podría ser utilizado para obtener efectos predeterminados en el resultados del ejercicio.

25 El coste de las existencias, distintas de las tratadas en el párrafo 23, se asignará utilizando los métodos de primera entrada primera salida (FIFO) o coste medio ponderado. La entidad utilizará la misma fórmula de coste para todas las existencias que tengan una naturaleza y uso similares dentro de la misma. Para las existencias con una naturaleza o uso diferente, puede estar justificada la utilización de fórmulas de coste también diferentes.

Valor Neto Realizable – Párrafo 30

30 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.

Reconocimiento como un Gasto – Párrafo 34

34 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 reconocerá en el ejercicio en que se 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.

2.4.3. Reglamento para la aplicación de la Ley de Régimen Tributario Interno (Decreto No.374)

Mediante este artículo se analizará la implementación de un diseño de merma, teniendo en cuenta mediante que procesos se debe tomar en cuenta el registro de las mismas.

Art. 28 LRTI.- Gastos generales deducibles.-Literal 12. Mermas: Las mermas que ordinariamente se susciten en los procesos de producción, almacenamiento o transporte de productos susceptibles a reducirse en su cantidad o volumen, en los porcentajes que señale el Director General del Servicio de Rentas Internas, mediante esta resolución. (Ley Orgánica de Régimen Tributario Interno, 2015, p. 23)

Capítulo III

Metodología de la investigación

3.1. Metodología

La metodología que se emprendió en la duración de esta investigación, fue la herramienta de enlace de cada uno de los objetivos y la laboriosidad de los métodos y técnicas para descubrir el problema real de la empresa; y en base a ello dar sustento a la propuesta que solucione las dificultades que obtiene y la empresa pueda proyectarse hacia los logros y las metas deseadas.

3.1.1. Tipo de investigación

En el plan de trabajo de titulación, se utilizó dos tipos de investigación, estas son la descriptiva y la documental.

3.1.1.1. Investigación descriptiva

Se determinó como descriptiva porque analiza cada uno de los procesos que observamos en la NIC2 y el reglamento para la aplicación de la Ley de Régimen Tributario Interno referente a las mermas, ya que con la información obtenida se conocerá y se determinará las diferentes características sobre la valoración y control de los inventarios en la empresa Veronsa S.A. que serán objeto de estudio en el análisis del proyecto.

3.1.1.2. Investigación documental

Se escogió este tipo de investigación ya que se tomará como fuente de análisis los siguientes documentos financieros:

- Estado de resultado integral
- Informes o reportes de ingresos y egresos de bodega
- Kardex

3.1.2. Enfoque de la investigación

Se dio el enfoque cualitativo; ya que se tomó información proveniente del área de inventario y contabilidad de la empresa Veronsa S.A.

3.1.3. Técnicas de investigación

En el plan de trabajo de titulación se aplicó la entrevista, análisis de datos y documental:

Análisis de datos: Esta información nos ayudó a trabajar con datos más certeros gracias a la recopilación de las entrevistas y la documentación que tuvimos como fuentes base en el análisis de los mismos.

Análisis documental: Esta técnica nos permitió obtener una información más centrada en base a la documentación que maneja la empresa y al proceder con dicha técnica se analizó los estados financieros, estado de resultado integral, kardex e ingresos y egresos de inventario.

Entrevista: Como medio de recopilar información necesaria e idónea donde se consideró como fuente principal a las personas relacionadas con el tema como la contadora, al jefe de bodega y al jefe de compras, para así poder obtener el análisis final y respectivas conclusiones.

3.2. Población y muestra

La población de la empresa “Veronsa S.A.” es de 50 empleados, entre los que constan los siguientes departamentos, los cuales están involucrados o relacionados en el proceso de los inventarios por esencias: ventas, contabilidad, compras y bodega.

Es por ello que para resultado de este estudio no se tomó ninguna muestra y se consideró la población total de cada una de las áreas que tengan relación directa con los inventarios de esencias de damas y caballeros.

Tabla 1

Población y muestra

Departamento/área	Cantidad	Total
Contabilidad		4
Contador	1	
Asistentes Contables	3	
Ventas		35
Vendedores	35	
Bodega		10
Jefe de Bodega	1	
Bodegueros	7	
Asistente de Producción	2	
Compras		1
Jefe de Compras	1	

Nota: Información basada de la empresa Veronsa S.A. referente al personal de la compañía.

3.3. Análisis de los resultados

3.3.1. Análisis de datos y documental

El trabajo de análisis de datos de la empresa Veronsa S.A. en base al tema y objetivo general se empezó a evaluar la valorización y control de los inventarios, donde la empresa cuenta con el método promedio.

Según NIC 2 (2012) en su párrafo 10 nos establece “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” (p. 2).

Por ende comenzamos a evaluar el proceso de adquisición de la compañía para demostrar donde se crea el problema y poder cumplir también con nuestros objetivos específicos. Según anexo 1, la empresa Veronsa S.A. mantiene sus importaciones de los países de México y Francia realizando compras respectivas de esencias para la elaboración de perfumes, manejando de esta forma sus inventarios y alimentando sus bodegas. Además la compañía cuenta con trece sucursales que se encuentran distribuidos en la siguiente tabla:

Tabla 2

Puntos de venta de Guayaquil

Sucursal	Sector
Mall del sur	Sur
Vélez	Centro
Pedro carbo	Centro
Unicentro	Centro
Terminal terrestre	Norte
Shopping Daule	Norte
City mal	Norte
Malecón	Centro
Riocentro norte	Norte
Mall el fortín	Norte
Shopping durán	Durán
Shopping el dorado	Samborondón
Mall del sol	Norte

Nota: Información basada de los puntos de ventas situados en la ciudad de Guayaquil de la empresa Veronsa S.A.

A continuación demostramos el proceso de costeo al momento de hacer la compra respectiva:

Proceso 1

- ❖ Con fecha 15 de julio del 2015, la empresa realiza el pedido de esencias de damas y caballeros a la empresa X mediante importación #01/15, para poder abastecerse del producto y la respectiva venta para nuestros clientes.

Documentación

Factura del proveedor	\$ 20,000.00
Almacenaje	\$ 235.00
Flete marítimo	\$ 33.00 (por la guía)

Gastos de Importación

Transporte interno	\$ 60.00
Seguro	\$ 41.33
Aranceles + Fodinfra	\$ 154.00
Honorarios	\$ 200.00

Una vez ya aprobada la importación, llegan los documentos respectivos con los cuales se empieza a efectuar el proceso de desaduanización de la mercadería para el ingreso a las bodegas.

Se considera X al proveedor por no contar con el permiso de la empresa para publicar su nombre con respecto a la confiabilidad.

Tabla 3

Ingresos a bodega - proceso 1

Código	Detalle	Medida	Cantidad
EC00136	Invictus/Paco Rabanne	Gramos	25.000
EC00127	212vip/carolina herrera	Gramos	10.000
EC00115	One million/paco rabanne	Gramos	5.000
ED00176	Meow/Katty Perry	Gramos	25.000
ED00068	Lolita lempicka	Gramos	10.000
ED00087	Paris hilton	Gramos	5.000
		Totales	80.000

Nota: Las cantidades mostradas en la tabla son establecidas por la mercadería que ingresa a las bodegas de la empresa Veronsa S.A. por la importación generada.

Según tabla 3, podemos observar que se cuenta con el ingreso de la mercadería en nuestras bodegas, entonces se procede a realizar el costeo y el ingreso contablemente de la mercadería mencionada y saber cuánto sería el valor del costo de nacionalizar esa mercadería para después efectuar las ventas correspondientes de nuestras esencias.

1. Se comienza sumando los gastos más la factura del proveedor y se procede a sacar el factor porcentual:

Tabla 4

Factura de importación - proceso 1

Tipo de esencias	Cantidad	Unidad de medida	C.U.	Valor total
EC	25.000	Kg	0.20	5,000.00
EC	10.000	Kg	0.30	3,000.00
EC	5.000	Kg	0.40	2,000.00
ED	25.000	Kg	0.20	5,000.00
ED	10.000	Kg	0.30	3,000.00
ED	5.000	Kg	0.40	2,000.00
80.000 Unid.			Subtotal	\$ 20,000.00
			IVA 12%	2,400.00
			Total fact.	\$ 22,400.00

Nota: La información se basa en la factura de la importación obtenida después de realizar la orden de compra respectiva de la empresa Veronsa S.A.

Explicación de siglas

EC: esencia caballero

ED: esencia dama

KG: kilogramos

- **Gastos sin IVA:** \$ 235 + \$ 33 + \$ 60 + \$ 41.33 + \$ 154 + \$ 200 = \$723.33
- **Factura proveedor sin IVA:** \$ 20,000.00

Se puede observar en el detalle de la factura del proveedor del proceso 1 que, no se toma en cuenta el IVA de la importación ni de los demás gastos ya que son un crédito tributario a favor de la empresa y no incurre en el proceso de costeo.

- **Unidades (kg) = 80.000 kg**
- **T. gastos + Fact. P. = Total imp.**

$$\$ 723.33 + \$ 20,000.00 = \$ 20,723.33$$

- **Total imp. / Unidades = Costo promedio**

$$\$ 20,723.33 / 80.000 \text{ kg} = \$ 0.26 \text{ Costo promedio por kg}$$

Tabla 5

Costeo unitario por producto - proceso 1

Tipo de esencias	Cantidad	Unidad de medida	C.U.	C.P.	Costo unitario por producto (C.U.+C.P.)
EC	25.000	Kg	0.20	0.26	0.46
EC	10.000	Kg	0.30	0.26	0.56
EC	5.000	Kg	0.40	0.26	0.66
ED	25.000	Kg	0.20	0.26	0.46
ED	10.000	Kg	0.30	0.26	0.56
ED	5.000	Kg	0.40	0.26	0.66

Nota: Los datos de la información obtenida se basan en determinar los costos unitarios por producto de la empresa Veronsa S.A.

2. Según Tabla 5, nos indica que una vez ya obtenido el costo general por toda la importación, se procede a sacar el costo por producto el cuál se obtendrá sumando el costo unitario que se obtiene de la importación más el costo promedio obtenido de los cálculos efectuados y que se va a visualizar en el anexo 2, del kardex de la compañía.

3.- A continuación realizamos los asientos contables como lo plantea la empresa:

Tabla 6

Libro diario - registro contable de la importación proceso 1

Fecha	Detalle	Debe	Haber
15/07/2015	-1- Inventario en tránsito	\$ 20,000.00	
	Cuenta por pagar al exterior		\$ 20,000.00
	P/R factura del proveedor		
15/07/2015	-2- Inventario en tránsito	\$ 723.33	
	Cuenta por pagar al exterior		\$ 723.33
	P/R gastos de importación		
15/07/2015	-3- Inventario de prod. terminado	\$ 20,723.33	
	Inventario en tránsito		\$ 20,723.33
	P/R costeo de importación		
15/07/2015	-4- Cuentas por pagar al exterior	\$ 20,723.33	
	Banco		\$ 20,723.33
	P/R pago de la importación 01/15		
	Total	\$ 62,169.99	\$ 62,169.99

Nota: Los datos de la información obtenida se basan en los registros contables de la importación correspondiente a la empresa Veronsa S.A.

4.- La empresa se encarga de distribuir la mercadería obtenida a cada uno de los puntos de venta (13 sucursales) que se logra visualizar en la tabla 2, por ende para poder explicar el primer proceso tomamos como ejemplo la sucursal en Terminal terrestre.

Tabla 7

Egreso a bodega (oficina) - proceso 1

Local: Terminal terrestre			
Código	Detalle	Medida	Cantidad
EC00136	Invictus/Paco Rabanne	Gramos	10.000
EC00127	212vip/carolina herrera	Gramos	3.500
EC00115	One million/paco rabanne	Gramos	2.000
ED00176	Meow/Katty Perry	Gramos	10.000
ED00068	Lolita lempicka	Gramos	3.500
ED00087	Paris hilton	Gramos	2.000
Totales			31.000

Nota: Información basada de la empresa Veronsa S.A. demostrando las salidas de mercadería de la bodega de la oficina

Tabla 8

Ingreso a bodega (sucursal) - proceso 1

Local: Terminal terrestre			
Código	Detalle	Medida	Cantidad
EC00136	Invictus/Paco Rabanne	Gramos	10.000
EC00127	212vip/carolina herrera	Gramos	3.500
EC00115	One million/paco rabanne	Gramos	2.000
ED00176	Meow/Katty Perry	Gramos	10.000
ED00068	Lolita lempicka	Gramos	3.500
ED00087	Paris hilton	Gramos	2.000
Totales			31.000

Nota: Información basada de la empresa Veronsa S.A. demostrando los ingresos de mercadería de la sucursal.

Para realizar las ventas correspondientes de la compañía se elabora según la tabla 7, el respectivo egreso a bodega de las mercaderías a distribuirse por parte de la oficina y por parte de la sucursal según tabla 8, su respectivo ingreso a bodega, de esta forma al recopilar la información a la matriz solo se obtendrá el movimiento de las ventas en el kardex correspondiente.

5.- Una vez que la mercadería se encuentra distribuida en cada una de las sucursales, se ejecuta la venta correspondiente del producto entregado al siguiente día en sus respectivos puntos de ventas.

➤ El 20 de julio del 2015 se realiza la venta en el local de mall del sur:

• 25 gramos de esencia EC00136 (25 x 0.614) =	15.35
• 25 gramos de esencia EC00127 (25 x 0.614) =	15.35
• 13 gramos de esencia EC00115 (13 x 0.69923) =	9.09
• 13 gramos de esencia ED00176 (13 x 0.69923) =	9.09
• 10 gramos de esencia ED00087 (10 x 0.758) =	<u>7.58</u>
Subtotal factura	56.46
IVA 12%	<u>6.78</u>
Total facturar	63.24

➤ El 20 de julio del 2015 se realiza la venta en el local de vélez:

• 13 gramos de esencia EC00115 (13 x 0.69923) =	9.09
• 13 gramos de esencia ED00176 (13 x 0.69923) =	9.09
• 10 gramos de esencia ED00068 (10 x 0.758) =	7.58
• 10 gramos de esencia ED00087 (10 x 0.758) =	<u>7.58</u>
Subtotal factura	33.34
IVA 12%	<u>4.00</u>
Total facturar	37.34

➤ El 20 de julio del 2015 se realiza la venta en el local de pedro carbo:

• 25 gramos de esencia EC00127 (25 x 0.614) =	15.35
• 13 gramos de esencia EC00115 (13 x 0.69923) =	9.09
• 13 gramos de esencia ED00176 (13 x 0.69923) =	9.09
• 10 gramos de esencia ED00068 (10 x 0.758) =	7.58
• 10 gramos de esencia ED00087 (10 x 0.758) =	<u>7.58</u>
Subtotal factura	48.69
IVA 12%	<u>5.84</u>
Total facturar	54.53

➤ El 20 de julio del 2015 se realiza la venta en el local de unicentro:

• 52 gramos de esencia ED00176 (52 x 0.69923) =	36.36
• 10 gramos de esencia ED00068 (10 x 0.758) =	7.58
• 10 gramos de esencia ED00087 (10 x 0.758) =	<u>7.58</u>
Subtotal factura	51.52
IVA 12%	<u>6.18</u>
Total facturar	57.70

➤ El 20 de julio del 2015 se realiza la venta en el local de terminal terrestre:

• 50 gramos de esencia EC00136 (50 x 0.614) =	30.70
• 50 gramos de esencia EC00127 (50 x 0.614) =	<u>30.70</u>
Subtotal factura	61.40
IVA 12%	<u>7.37</u>
Total facturar	68.77

➤ El 20 de julio del 2015 se realiza la venta en el local de shopping daule:

• 50 gramos de esencia EC00127 (50 x 0.614) =	30.70
• 39 gramos de esencia EC00115 (39 x 0.69923) =	27.27
• 26 gramos de esencia ED00176 (26 x 0.69923) =	<u>18.18</u>
Subtotal factura	76.15
IVA 12%	<u>9.14</u>
Total facturar	85.29

➤ El 20 de julio del 2015 se realiza la venta en el local de city mall:

• 25 gramos de esencia EC00136 (25 x 0.614) =	15.35
• 25 gramos de esencia EC00127 (25 x 0.614) =	15.35
• 13 gramos de esencia EC00115 (13 x 0.69923) =	9.09
• 13 gramos de esencia ED00176 (13 x 0.69923) =	9.09
• 10 gramos de esencia ED00068 (10 x 0.758) =	7.58
• 10 gramos de esencia ED00087 (10 x 0.758) =	<u>7.58</u>
Subtotal factura	64.04
IVA 12%	<u>7.68</u>
Total facturar	71.72

➤ El 20 de julio del 2015 se realiza la venta en el local de malecón:

• 25 gramos de esencia EC00136 (25 x 0.614) =	15.35
• 25 gramos de esencia EC00127 (25 x 0.614) =	15.35
• 13 gramos de esencia EC00115 (13 x 0.69923) =	9.09
• 13 gramos de esencia ED00176 (13 x 0.69923) =	9.09
• 20 gramos de esencia ED00068 (20 x 0.758) =	15.16
• 20 gramos de esencia ED00087 (20 x 0.758) =	<u>15.16</u>
Subtotal factura	79.20
IVA 12%	<u>9.50</u>
Total facturar	88.70

➤ El 20 de julio del 2015 se realiza la venta en el local de rio centro norte:

• 25 gramos de esencia EC00136 (25 x 0.614) =	15.35
• 25 gramos de esencia EC00127 (25 x 0.614) =	15.35
• 13 gramos de esencia ED00176 (13 x 0.69923) =	9.09
• 10 gramos de esencia ED00068 (10 x 0.758) =	7.58
• 10 gramos de esencia ED00087 (10 x 0.758) =	<u>7.58</u>
Subtotal factura	54.95
IVA 12%	<u>6.59</u>
Total facturar	61.54

➤ El 20 de julio del 2015 se realiza la venta en el local de mall el fortín:

• 25 gramos de esencia EC00136 (25 x 0.614) =	15.35
• 50 gramos de esencia EC00127 (50 x 0.614) =	30.70
• 13 gramos de esencia EC00115 (13 x 0.69923) =	9.09
• 26 gramos de esencia ED00176 (26 x 0.69923) =	18.18
• 10 gramos de esencia ED00068 (10 x 0.758) =	7.58
• 20 gramos de esencia ED00087 (20 x 0.758) =	<u>15.16</u>
Subtotal factura	96.06
IVA 12%	<u>11.53</u>
Total facturar	107.59

➤ El 20 de julio del 2015 se realiza la venta en el local de shopping durán:

• 25 gramos de esencia EC00136 (25 x 0.614) =	15.35
• 25 gramos de esencia EC00127 (25 x 0.614) =	15.35
• 13 gramos de esencia EC00115 (13 x 0.69923) =	9.09
• 13 gramos de esencia ED00176 (13 x 0.69923) =	9.09
• 10 gramos de esencia ED00068 (10 x 0.758) =	7.58
• 10 gramos de esencia ED00087 (10 x 0.758) =	<u>7.58</u>
Subtotal factura	64.04
IVA 12%	<u>7.68</u>
Total facturar	71.72

➤ El 20 de julio del 2015 se realiza la venta en el local de dorado:

• 10 gramos de esencia ED00068 (10 x 0.758)	=	7.58
• 10 gramos de esencia ED00087 (10 x 0.758)	=	<u>7.58</u>
Subtotal factura		15.16
IVA 12%		<u>1.82</u>
Total facturar		16.98

➤ El 20 de julio del 2015 se realiza la venta en el local de mall del sol:

• 25 gramos de esencia EC00136 (25 x 0.614)	=	15.35
• 13 gramos de esencia EC00115 (13 x 0.69923)	=	<u>9.09</u>
Subtotal factura		24.44
IVA 12%		<u>2.93</u>
Total facturar		71.72

A continuación se realiza el asiento contable como lo plantea la empresa a completar las ventas del producto en cada uno de los puntos de venta:

Tabla 9

Libro diario - registro contable de las ventas por sucursales proceso 1

Fecha	Detalle	Parcial	Debe	Haber
20/07/2015	-5-			
	Cliente		\$ 63.24	
	Venta			\$ 56.46
	IVA venta			\$ 6.78
	P/R venta de inventario – mall del sur			
20/07/2015	-6-			
	Cliente		\$ 37.34	
	Venta			\$ 33.34
	IVA venta			\$ 4.00
	P/R venta de inventario – vélez			
20/07/2015	-7-			
	Cliente		\$ 54.53	
	Venta			\$ 48.69
	IVA venta			\$ 5.84
	P/R venta de inventario – pedro carbo			
20/07/2015	-8-			
	Cliente		\$ 57.70	
	Venta			\$ 51.52
	IVA venta			\$ 6.18
	P/R venta de inventario – unicentro			
	Pasan		\$ 218.81	\$ 218.81

	Vienen		\$ 218.81	\$ 218.81
20/07/2015	-9-			
	Cliente		\$ 68.77	
	Venta			\$ 61.40
	IVA venta			\$ 7.37
	P/R venta de inventario – terminal terrestre			
20/07/2015	-10-			
	Cliente		\$ 85.29	
	Venta			\$ 76.15
	IVA venta			\$ 9.14
	P/R venta de inventario – shopping daule			
20/07/2015	-11-			
	Cliente		\$ 71.72	
	Venta			\$ 64.04
	IVA venta			\$ 7.68
	P/R venta de inventario – city mall			
20/07/2015	-12-			
	Cliente		\$ 88.70	
	Venta			\$ 79.20
	IVA venta			\$ 9.50
	P/R venta de inventario – malecón			
	Pasan		\$ 533.29	\$ 533.29

	Vienen		\$ 533.29	\$ 533.29
	-13-			
20/07/2015	Cliente		\$ 61.54	
	Venta			\$ 54.95
	IVA venta			\$ 6.59
	P/R venta de inventario – rio centro norte			
	-14-			
20/07/2015	Cliente		\$ 107.59	
	Venta			\$ 96.06
	IVA venta			\$ 11.53
	P/R venta de inventario – mall el fortín			
	-15-			
20/07/2015	Cliente		\$ 71.72	
	Venta			\$ 64.04
	IVA venta			\$ 7.68
	P/R venta de inventario – shopping durán			
	-16-			
20/07/2015	Cliente		\$ 16.98	
	Venta			\$ 15.16
	IVA venta			\$ 1.82
	P/R venta de inventario – shopping el dorado			
	-17-			
20/07/2015	Cliente		\$ 27.37	
	Venta			\$ 24.44
	IVA venta			\$ 2.93
	P/R venta de inventario – mall del sol			
	Total		\$ 818.49	\$ 818.49

Nota: Los datos de la información obtenida se basan en los registros contables de las ventas generadas por cada sucursal correspondiente a la empresa Veronsa S.A.

Al finalizar el día se realiza el asiento contable del costo de venta recopilado de cada procedimiento efectuado por las sucursales:

Tabla 10

Libro diario - registro contable de costo de venta proceso 1

Fecha	Detalle	Parcial	Debe	Haber
20/07/2015	-18- Costo/venta Inv. prod. term. P/R costo de venta		\$ 590.78	\$ 590.78

Nota: Los datos de la información obtenida se basan en los registros contables del costo de venta del proceso 1 correspondiente a la empresa Veronsa S.A.

Una vez ya demostrado el proceso que la empresa Veronsa S.A. ha mantenido de manera incorrecta, sugerimos a continuación la correcta forma de costeo y contabilización para así poder determinar un proceso idóneo en base a la valorización de nuestros inventarios.

Se tomarán los mismos datos del proceso 1 para poder demostrar cada uno de los cambios que efectuaremos al momento de costear:

Proceso 2

- ❖ Con fecha 15 de julio del 2015, la empresa realiza el pedido de esencias de damas y caballeros a la empresa X mediante importación # 01/15, para poder abastecerse del producto y la respectiva venta para nuestros clientes.

Documentación

Factura del proveedor	\$ 20,000.00
Almacenaje	\$ 235.00
Flete marítimo	\$ 33.00 (por la guía)

Gastos de importación

Transporte interno	\$ 60.00
Seguro	\$ 41.33
Aranceles + Fodinfra	\$ 154.00
Honorarios	\$ 200.00

Una vez ya aprobada la importación, llegan los documentos respectivos con los cuales se empieza a efectuar el proceso de desaduanización de la mercadería para el ingreso a nuestras bodegas.

Tabla 11

Ingreso a bodega - proceso 2

Código	Detalle	Medida	Cantidad
EC00136	Invictus/Paco Rabanne	Gramos	25.000
EC00127	212vip/carolina herrera	Gramos	10.000
EC00115	One million/paco rabanne	Gramos	5.000
ED00176	Meow/Katty Perry	Gramos	25.000
ED00068	Lolita lempicka	Gramos	10.000
ED00087	Paris hilton	Gramos	5.000
		Totales	80.000

Nota: Las cantidades mostradas en la tabla tomadas por la mercadería que ingresa a las bodegas de la empresa Veronsa S.A. en base a la importación generada.

Según tabla 11, podemos observar que se cuenta con el ingreso de la mercadería en las bodegas al igual que el proceso 1, se procede a realizar el costeo y el ingreso contablemente de la mercadería mencionada y saber cuánto sería el valor del costo de nacionalizar esa mercadería para después efectuar las ventas correspondientes de las esencias.

- A partir de este punto empezaremos explicando en que parte del proceso 1 la empresa ha estado fallando, demostrando a través de este nuevo sistema cada uno de los cambios razonables:

1. Se empieza sumando los gastos más la factura del proveedor y se procede a sacar el factor porcentual de la misma manera que el proceso 1:

Tabla 12

Factura de importación - proceso 2

Tipo de esencias	Cantidad	Unidad de medida	C.U.	Valor total
EC	25.000	Kg	0.20	5,000.00
EC	10.000	Kg	0.30	3,000.00
EC	5.000	Kg	0.40	2,000.00
ED	25.000	Kg	0.20	5,000.00
ED	10.000	Kg	0.30	3,000.00
ED	5.000	Kg	0.40	2,000.00
80.000 Unid.			Subtotal	\$ 20,000.00
			IVA 12%	2,400.00
			Total fact.	\$ 22,400.00

Nota: La información se basa en la factura de la importación obtenida después de realizar la orden de compra respectiva de la empresa Veronsa S.A.

Explicación de siglas

EC: esencia caballero

ED: esencia dama

KG: kilogramos

- **Gastos:** \$ 235 + \$ 33 + \$ 60 + \$ 41.33 + \$ 154 + \$ 200 = \$ 723.33
- **Factura proveedor sin IVA:** \$ 20,000.00

Podemos observar el detalle de la factura del proveedor correspondiente al proceso 2; no se toma en cuenta el IVA de la importación ni de los demás gastos ya que son un crédito tributario a favor de la empresa y no incurre en el proceso de costeo.

- **Unidades (kg) = 80.000 Kg**
- **T. gastos + Fact. P.= Total imp.**

$$\$ 723.33 + \$ 20,000.00 = \$ 20,723.33$$

La empresa procede a costear en base a los costos que se obtenía de la importación, más los gastos y cargarle el peso del costo total a todos los productos, pero se analizó que el correcto proceso a realizarse debe ser en base a una distribución por las unidades importadas, para obtener el costo real en base a los gastos y sumándole el costo original de la importación se demostrará la correcta valorización que nos ayudará al final en el estado de resultado integral a obtener una mayor rentabilidad para la empresa.

Tabla 13

Costo unitario por los gastos - proceso 2

Tipo de esencia	Total de imp.	Cantidad (Kg)	Total imp. (dividido) cantidad	Costo por los gastos
EC	723.33	25.000	723.33/80.000	0.01
EC	723.33	10.000	723.33/80.000	0.01
EC	723.33	5.000	723.33/80.000	0.01
ED	723.33	25.000	723.33/80.000	0.01
ED	723.33	10.000	723.33/80.000	0.01
ED	723.33	5.000	723.33/80.000	0.01
		80.000		

Nota: Información basada de la empresa Veronsa S.A. demostrando por producto el costo por los gastos.

2. Según tabla 13, nos indica que una vez ya obtenido el costo por los gastos, se procede a sacar el costo por producto el cuál va a visualizarse de la misma manera en el anexo 3, del kardex de la compañía de manera correcta según nuestro proceso 2:

Tabla 14

Costo por producto - proceso 2

Tipo de esencia	Cantidad	Unidad de medida	C.U. por impo.	Costo por los gastos	Costo unitario por producto (C.U.+C.G.)
EC	25.000	Kg	0.20	0.01	0.21
	10.000	Kg	0.30	0.01	0.31
EC					
EC	5.000	Kg	0.40	0.01	0.41
ED	25.000	Kg	0.20	0.01	0.21
ED	10.000	Kg	0.30	0.01	0.31
ED	5.000	Kg	0.40	0.01	0.41

Nota: Información basada de la empresa Veronsa S.A. demostrando por producto el costo unitario por los productos.

- 3.- A continuación se realiza los asientos contables como lo plantea la empresa de la misma manera que el proceso 1, ya que en la contabilidad no se ha realizado ningún tipo de cambio:

Tabla 15

Libro diario - registro contable importación proceso 2

Fecha	Detalle	Debe	Haber
15/07/2015	-1- Inventario en tránsito	\$ 20,000.00	
	Cuenta por pagar al exterior		\$ 20,000.00
	P/R factura del proveedor		
15/07/2015	-2- Inventario en tránsito	\$ 723.33	
	Cuenta por pagar al exterior		\$ 723.33
	P/R gastos de importación		
15/07/2015	-3- Inventario de prod. terminado	\$ 20,723.33	
	Inventario en tránsito		\$ 20,723.33
	P/R costeo de importación		
15/07/2015	-4- Cuentas por pagar al exterior	\$ 20,723.33	
	Banco		\$ 20,723.33
	P/R pago de la importación 01/15		
	Total	\$ 62,169.99	\$ 62,169.99

Nota: Los datos de la información obtenida se basan en los registros contables de la importación correspondiente a la empresa Veronsa S.A.

4.- La empresa se encarga de distribuir la mercadería obtenida a cada uno de los puntos de venta (13 sucursales) los cuales podemos visualizar en la tabla 2, por ende para poder explicar nuestro proceso tomamos como ejemplo la sucursal en Terminal terrestre.

Tabla 16

Egresos a bodega (oficina) - proceso 2

Local: Terminal terrestre			
Código	Detalle	Medida	Cantidad
EC00136	Invictus/Paco Rabanne	Gramos	10.000
EC00127	212vip/carolina herrera	Gramos	3.500
EC00115	One million/paco rabanne	Gramos	2.000
ED00176	Meow/Katty Perry	Gramos	10.000
ED00068	Lolita lempicka	Gramos	3.500
ED00087	Paris hilton	Gramos	2.000
Totales			31.000

Nota: Información basado de la empresa Veronsa S.A. demostrando las salidas de mercadería de la bodega de la oficina

Tabla 17

Ingreso a bodega (sucursal) - proceso 2

Local: Terminal terrestre			
Código	Detalle	Medida	Cantidad
EC00136	Invictus/Paco Rabanne	Gramos	10.000
EC00127	212vip/carolina herrera	Gramos	3.500
EC00115	One million/paco rabanne	Gramos	2.000
ED00176	Meow/Katty Perry	Gramos	10.000
ED00068	Lolita lempicka	Gramos	3.500
ED00087	Paris hilton	Gramos	2.000
Totales			31.000

Nota: Información basado de la empresa Veronsa S.A. demostrando los ingresos de mercadería de la sucursal.

Para realizar las ventas correspondientes de la compañía se elabora según la tabla 16, el respectivo egreso a bodega de las mercaderías a distribuirse por parte de la oficina y por parte de la sucursal según tabla 17, su respectivo ingreso a bodega, de esta forma al recopilar la información a la matriz solo se obtendrá el movimiento de las ventas en el kardex correspondiente.

5.- Una vez que la mercadería se encuentra distribuida encada una de las sucursales, se ejecuta la venta correspondiente del producto entregado al siguiente día y en sus respectivos puntos de ventas.

➤ El 20 de julio del 2015 se realiza la venta en el local de mall del sur:

• 25 gramos de esencia EC00136 (25 x 0.614) =	15.35
• 25 gramos de esencia EC00127 (25 x 0.614) =	15.35
• 13 gramos de esencia EC00115 (13 x 0.69923) =	9.09
• 13 gramos de esencia ED00176 (13 x 0.69923) =	9.09
• 10 gramos de esencia ED00087 (10 x 0.758) =	<u>7.58</u>
Subtotal factura	56.46
IVA 12%	<u>6.78</u>
Total facturar	63.24

➤ El 20 de julio del 2015 se realiza la venta en el local de vélez:

• 13 gramos de esencia EC00115 (13 x 0.69923) =	9.09
• 13 gramos de esencia ED00176 (13 x 0.69923) =	9.09
• 10 gramos de esencia ED00068 (10 x 0.758) =	7.58
• 10 gramos de esencia ED00087 (10 x 0.758) =	<u>7.58</u>
Subtotal factura	33.34
IVA 12%	<u>4.00</u>
Total facturar	37.34

➤ El 20 de julio del 2015 se realiza la venta en el local de pedro carbo:

• 25 gramos de esencia EC00127 (25 x 0.614) =	15.35
• 13 gramos de esencia EC00115 (13 x 0.69923) =	9.09
• 13 gramos de esencia ED00176 (13 x 0.69923) =	9.09
• 10 gramos de esencia ED00068 (10 x 0.758) =	7.58
• 10 gramos de esencia ED00087 (10 x 0.758) =	<u>7.58</u>
Subtotal factura	48.69
IVA 12%	<u>5.84</u>
Total facturar	54.53

➤ El 20 de julio del 2015 se realiza la venta en el local de unicentro:

• 52 gramos de esencia ED00176 (52 x 0.69923) =	36.36
• 10 gramos de esencia ED00068 (10 x 0.758) =	7.58
• 10 gramos de esencia ED00087 (10 x 0.758) =	<u>7.58</u>
Subtotal factura	51.52
IVA 12%	<u>6.18</u>
Total facturar	57.70

➤ El 20 de julio del 2015 se realiza la venta en el local de terminal terrestre:

• 50 gramos de esencia EC00136 (50 x 0.614) =	30.70
• 50 gramos de esencia EC00127 (50 x 0.614) =	<u>30.70</u>
Subtotal factura	61.40
IVA 12%	<u>7.37</u>
Total facturar	68.77

➤ El 20 de julio del 2015 se realiza la venta en el local de shopping daule:

• 50 gramos de esencia EC00127 (50 x 0.614) =	30.70
• 39 gramos de esencia EC00115 (39 x 0.69923) =	27.27
• 26 gramos de esencia ED00176 (26 x 0.69923) =	<u>18.18</u>
Subtotal factura	76.15
IVA 12%	<u>9.14</u>
Total facturar	85.29

➤ El 20 de julio del 2015 se realiza la venta en el local de city mall:

• 25 gramos de esencia EC00136 (25 x 0.614) =	15.35
• 25 gramos de esencia EC00127 (25 x 0.614) =	15.35
• 13 gramos de esencia EC00115 (13 x 0.69923) =	9.09
• 13 gramos de esencia ED00176 (13 x 0.69923) =	9.09
• 10 gramos de esencia ED00068 (10 x 0.758) =	7.58
• 10 gramos de esencia ED00087 (10 x 0.758) =	<u>7.58</u>
Subtotal factura	64.04
IVA 12%	<u>7.68</u>
Total facturar	71.72

➤ El 20 de julio del 2015 se realiza la venta en el local de malecón:

• 25 gramos de esencia EC00136 (25 x 0.614) =	15.35
• 25 gramos de esencia EC00127 (25 x 0.614) =	15.35
• 13 gramos de esencia EC00115 (13 x 0.69923) =	9.09
• 13 gramos de esencia ED00176 (13 x 0.69923) =	9.09
• 20 gramos de esencia ED00068 (20 x 0.758) =	15.16
• 20 gramos de esencia ED00087 (20 x 0.758) =	<u>15.16</u>
Subtotal factura	79.20
IVA 12%	<u>9.50</u>
Total facturar	88.70

➤ El 20 de julio del 2015 se realiza la venta en el local de rio centro norte:

• 25 gramos de esencia EC00136 (25 x 0.614) =	15.35
• 25 gramos de esencia EC00127 (25 x 0.614) =	15.35
• 13 gramos de esencia ED00176 (13 x 0.69923) =	9.09
• 10 gramos de esencia ED00068 (10 x 0.758) =	7.58
• 10 gramos de esencia ED00087 (10 x 0.758) =	<u>7.58</u>
Subtotal factura	54.95
IVA 12%	<u>6.59</u>
Total facturar	61.54

➤ El 20 de julio del 2015 se realiza la venta en el local de mall el fortín:

• 25 gramos de esencia EC00136 (25 x 0.614) =	15.35
• 50 gramos de esencia EC00127 (50 x 0.614) =	30.70
• 13 gramos de esencia EC00115 (13 x 0.69923) =	9.09
• 26 gramos de esencia ED00176 (26 x 0.69923) =	18.18
• 10 gramos de esencia ED00068 (10 x 0.758) =	7.58
• 20 gramos de esencia ED00087 (20 x 0.758) =	<u>15.16</u>
Subtotal factura	96.06
IVA 12%	<u>11.53</u>
Total facturar	107.59

➤ El 20 de julio del 2015 se realiza la venta en el local de shopping durán:

• 25 gramos de esencia EC00136 (25 x 0.614) =	15.35
• 25 gramos de esencia EC00127 (25 x 0.614) =	15.35
• 13 gramos de esencia EC00115 (13 x 0.69923) =	9.09
• 13 gramos de esencia ED00176 (13 x 0.69923) =	9.09
• 10 gramos de esencia ED00068 (10 x 0.758) =	7.58
• 10 gramos de esencia ED00087 (10 x 0.758) =	<u>7.58</u>
Subtotal factura	64.04
IVA 12%	<u>7.68</u>
Total facturar	71.72

➤ El 20 de julio del 2015 se realiza la venta en el local de shopping el dorado:

• 10 gramos de esencia ED00068 (10 x 0.758)	=	7.58
• 10 gramos de esencia ED00087 (10 x 0.758)	=	<u>7.58</u>
Subtotal factura		15.16
IVA 12%		<u>1.82</u>
Total facturar		16.98

➤ El 20 de julio del 2015 se realiza la venta en el local de mall del sol:

• 25 gramos de esencia EC00136 (25 x 0.614)	=	15.35
• 13 gramos de esencia EC00115 (13 x 0.69923)	=	<u>9.09</u>
Subtotal factura		24.44
IVA 12%		<u>2.93</u>
Total facturar		71.72

A continuación se realiza el asiento contable como lo plantea la empresa a completar las ventas del producto en cada uno de los puntos de venta:

Tabla 18

Libro diario - registro contable de las ventas por sucursales proceso 2

Fecha	Detalle	Parcial	Debe	Haber
20/07/2015	-5-			
	Cliente		\$ 63.24	
	Venta			\$ 56.46
	IVA venta			\$ 6.78
	P/R venta de inventario – mall del sur			
20/07/2015	-6-			
	Cliente		\$ 37.34	
	Venta			\$ 33.34
	IVA venta			\$ 4.00
	P/R venta de inventario – vélez			
20/07/2015	-7-			
	Cliente		\$ 54.53	
	Venta			\$ 48.69
	IVA venta			\$ 5.84
	P/R venta de inventario – pedro carbo			
20/07/2015	-8-			
	Cliente		\$ 57.70	
	Venta			\$ 51.52
	IVA venta			\$ 6.18
	P/R venta de inventario – unicentro			
	Pasan		\$ 218.81	\$ 218.81

	Vienen		\$ 218.81	\$ 218.81
20/07/2015	-9-			
	Cliente		\$ 68.77	
	Venta			\$ 61.40
	IVA venta			\$ 7.37
	P/R venta de inventario – terminal terrestre			
20/07/2015	-10-			
	Cliente		\$ 85.29	
	Venta			\$ 76.15
	IVA venta			\$ 9.14
	P/R venta de inventario – shopping daule			
20/07/2015	-11-			
	Cliente		\$ 71.72	
	Venta			\$ 64.04
	IVA venta			\$ 7.68
	P/R venta de inventario – city mall			
20/07/2015	-12-			
	Cliente		\$ 88.70	
	Venta			\$ 79.20
	IVA venta			\$ 9.50
	P/R venta de inventario – malecón			
	Pasan		\$ 533.29	\$ 533.29

	Vienen		\$ 533.29	\$ 533.29
	-13-			
20/07/2015	Cliente		\$ 61.54	
	Venta			\$ 54.95
	IVA venta			\$ 6.59
	P/R venta de inventario – rio centro norte			
	-14-			
20/07/2015	Cliente		\$ 107.59	
	Venta			\$ 96.06
	IVA venta			\$ 11.53
	P/R venta de inventario – mall el fortín			
	-15-			
20/07/2015	Cliente		\$ 71.72	
	Venta			\$ 64.04
	IVA venta			\$ 7.68
	P/R venta de inventario – shopping durán			
	-16-			
20/07/2015	Cliente		\$ 16.98	
	Venta			\$ 15.16
	IVA venta			\$ 1.82
	P/R venta de inventario – shopping el dorado			
	-17-			
20/07/2015	Cliente		\$ 27.37	
	Venta			\$ 24.44
	IVA venta			\$ 2.93
	P/R venta de inventario – mall del sol			
	Total		\$ 818.49	\$ 818.49

Nota: Los datos de la información obtenida se basan en los registros contables de las ventas generadas por cada sucursal correspondiente a la empresa Veronsa S.A.

Al finalizar el día se realiza el asiento contable del costo de venta recopilado de cada procedimiento efectuado por las sucursales, donde se notará el cambio en base a nuestra nueva forma de costeo:

Tabla 19

Libro diario - registro contable de costo de venta proceso 2

Fecha	Detalle	Parcial	Debe	Haber
20/07/2015	-18- Costo/venta Inv. prod. term. P/R costo de venta		\$ 320.03	\$ 320.03

Nota: Los datos de la información obtenida se basan en los registros contables del costo de venta del proceso 2 correspondiente a la empresa Veronsa S.A.

Una vez ya obtenida toda la información se comienza a realizar un pequeño estado de resultado Integral por un día para poder observar la comparación del proceso 1 y el proceso 2, y la variación en el costo de venta.

3.3.2. Análisis comparativo del costo/venta y resultados del ejercicio

Veronsa S.A.

Estado de resultado integral

“Diario”

Del 20 de julio 2015

Detalle	P1		P2	
	2015	%	2015	%
Venta	725.45	100.00%	725.45	100.00 %
Costo/venta	590.78	81.44%	320.03	44.11%
Margen bruto	134.67	18.56 %	405.42	55.89 %
Gastos operacionales	63.24	8.72%	63.24	8.72%
Resultado del ejercicio	71.43	9.85%	342.18	47.17%

El análisis comparativo del costo de venta y resultado del ejercicio del período fiscal 2015, se logra observar en base a la figura 1, el porcentaje del costo de venta del proceso 1 es del 81.44% mientras que el proceso 2 es del 44.11%, logrando observar una disminución en base a la manera correcta de costeo del proceso 2; además se logra demostrar en la figura 2, un incremento en el resultado del ejercicio donde el proceso 1 fue de 9.85% mientras que el proceso 2 del 47.17%, teniendo una variación del 37.32% a favor de la compañía Veronsa S.A.

Figura 1. Análisis del costo de venta - proceso 1 vs proceso 2

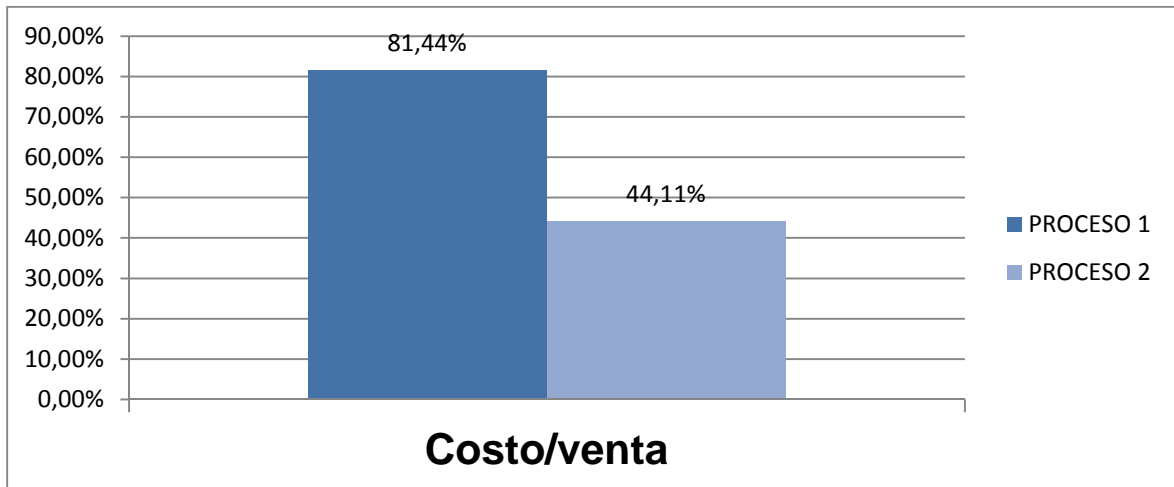


Figura 1. Estado de resultado integral diario de la empresa Veronsa S.A. donde podemos observar las variaciones porcentuales del proceso 1 vs proceso 2 referente al costo de venta.

Figura 2. Análisis del resultado del ejercicio - proceso 1 vs proceso 2

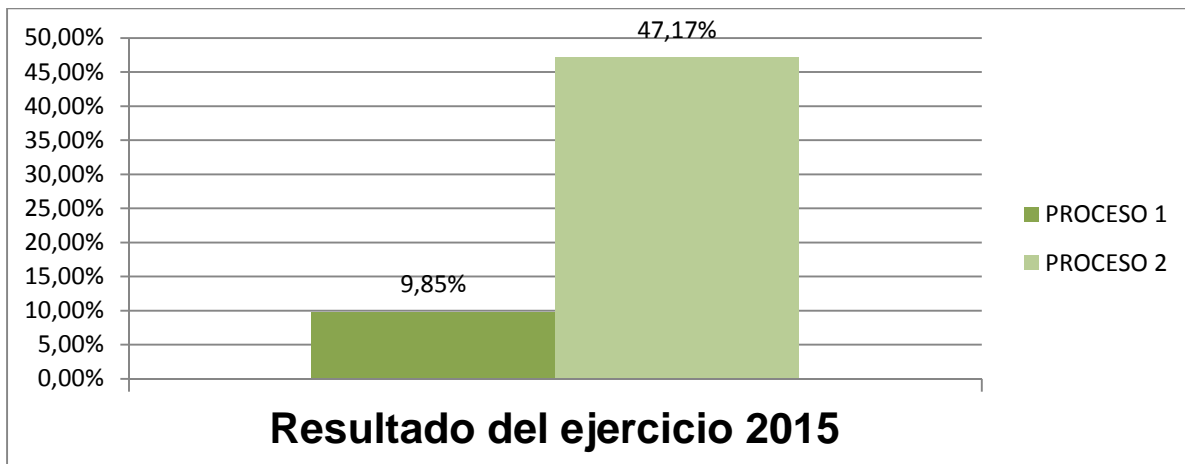


Figura 2. Estado de resultado integral diario de la empresa Veronsa S.A. donde podemos observar las variaciones porcentuales del proceso 1 vs proceso 2 referente al resultado del ejercicio 2015.

Una vez demostrado la diferencia en base al cuadro comparativo, se puede concluir que la empresa Veronsa S.A., obtendría una mayor rentabilidad si se aplicara una correcta valorización de sus inventarios distribuyendo sus costos de manera equitativa en base a sus unidades.

3.3.3. Realización de la entrevista

3.3.3.1. Entrevista realizada a la contadora

Tabla 20

Entrevista a la contadora

Objetivo	Analizar si el personal de la bodega está en la capacidad para controlar las operaciones correspondientes a entradas o salidas de mercadería y si cumplen correctamente con sus funciones asignadas; además demostrar si manejan cada uno de los procedimientos establecidos según las disposiciones por parte de gerencia
Perfil del entrevistado	Contadora Persona encargada de la supervisión de todas las áreas de la empresa.
Fecha a realizar	20/03/2016
Entrevistador	Sr. Aldo Gaibor Coello
Entrevistado	Eco. Yanina Linch Coello
<p>1. ¿Cuánto tiempo lleva trabajando para la empresa Veronsa S.A.? “Llevo 3 años laborando en esta compañía”</p> <p>2. ¿Cuáles son sus funciones dentro de la compañía? “Soy la contadora de la compañía. Las funciones que tengo a mi cargo son las de supervisar cada una de las áreas de la empresa y realizar las respectivas transacciones y análisis de mi área a cargo que es el área contable”</p> <p>3. ¿Cuáles son los procedimientos a manejarse al momento de realizar un pedido? “Bueno, nosotros manejamos los siguientes procesos: . Primero realizamos la logística de la mercadería que necesitamos abastecernos.</p>	

- . Segundo realizamos la orden de compra respectiva a nuestro proveedor
- . Tercero acordamos el tiempo de llegada de mercadería del país extranjero hacia el nuestro”

4. ¿En cuanto al pedido de esencias de damas y caballeros la frecuencia con la que se lo hace es diaria, mensual o anual?

“El pedido de esencias se lo hace de manera trimestral”

5. ¿Las personas encargadas de las bodegas son personas capacitadas para el cargo que se les asignaron?

“El personal que tenemos en nuestras bodegas les falta capacitarse en funciones específicas a su cargo e instruirse en las actividades y procedimientos que ellos deben realizar”

6. ¿En el área de la bodega, existen procedimientos que ayuden a las labores diarias del personal de las bodegas? Menciónelos

“Si existen procedimientos como:

- . Revisar la mercadería que les llega a las bodegas
- . Tener al día la documentación respectivos, los cuales sabemos que son las entradas y salidas de la mercadería.
- . También deben organizar la bodega de manera que no hayan variaciones al momento de realizar un inventario”

7. ¿Qué tanto usted cree conocer del producto de esencias que comercializa la empresa?

“Bueno, le puedo decir que conozco lo suficiente para poder manejar algún tipo de inconveniente que en su momento se pueda dar.”

8. ¿Cree usted que debería haber algún tipo de cambio con respecto a los procedimientos de control de las existencias?

“Los procedimientos establecidos al día de hoy deben ser evaluados e implementar nuevas metodologías que ayuden a mantener un control más eficaz, ya que estos procedimientos como le comentaba no son bien conocidos por la bodega”

9. Al momento que las esencias de damas y caballeros llegan a la bodega, ¿Hay un procedimiento para identificar si no hay esencias que se estén evaporando?

“Pues actualmente no hay, ya que no se ha mantenido una reunión con el jefe de bodega para poder conversar de este tema”

10. En base a las esencias de damas y caballeros, ¿se maneja una política con respecto a los gramos perdidos?

“No la empresa no mantiene una política al respecto”

Nota: Información elaborada por parte del autor del tema de investigación sobre la entrevista efectuada a la contadora

3.3.3.2. Entrevista realizada al jefe de bodega

Tabla 21

Entrevista al jefe de bodega

Objetivo	Determinar si el periodo de almacenamiento de la mercadería no excede el tiempo dado en base a los procesos establecidos por la empresa.
Perfil del entrevistado	Jefe de bodega Persona encargada de la supervisión y productividad de la mercadería almacenada.
Fecha a realizar	20/03/2016
Entrevistador	Sr. Aldo Gaibor Coello
Entrevistado	Sr. Danny Rivas

1. ¿Cuánto tiempo lleva trabajando para la empresa Veronsa S.A.?

“Llevo actualmente trabajando un año y medio”

2. ¿Cuáles son sus funciones dentro de la compañía?

“Se me asignó la función de supervisar la productividad de la mercadería almacenada”

3. Usted como persona encargada del área de bodega. ¿Cómo se organiza para poder manejar y controlar el abastecimiento de las 13 sucursales?

“Se realiza un cronograma, donde las sucursales deben solicitar inventario en el momento que ya no tengan”

4. ¿Cada cuánto tiempo se realizan tomas de inventarios de esencias?

“Cada 6 meses”

5. ¿Cada qué tiempo inspecciona si las esencias tienen la respectiva refrigeración para que no haya una evaporización en los gramos?

“Pues intentamos manejar el proceso de refrigeración cada vez que se abastecen las bodegas, pero no hay un control específico para determinar la evaporización de las esencias”

6. ¿Existen procedimientos que ayuden en la realización de las labores del jefe de área de bodega?

“Bueno como procedimientos tenemos la respectiva gestión de la mercadería que nos llega o que sale de nuestras bodegas, además claro de informar de algún tipo de novedad que se presenta”

7. ¿Cuál es el proceso al momento de solicitar un ajuste en las esencias de damas y caballeros?

“Se procede a notificar al área contable al respecto a través de un correo para que estén al tanto de la baja y procedan al ajuste”

8. Al momento de la producción de splash o cremas, ¿Se lleva un control o procedimiento de las salidas de las esencias?

“Bueno el personal realiza el respectivo egreso de la esencia a utilizarse pero no se lleva un documento de control si efectivamente se usa tanto de gramaje”

9. Al momento de una devolución de esencias de las sucursales, ¿Qué documentos se manejan?

“Se maneja un correo, donde se notifica la devolución”

10. ¿La mercadería se encuentra estructurada correctamente en las bodegas de la empresa o piensa que debería evaluarse de otra forma el almacenamiento?

“Pues por la cantidad de mercadería que se maneja yo diría que debería evaluarse otra forma de almacenaje ya que hay procedimientos antiguos donde existen descontrol al momento de saber si hay un producto realmente en las perchas”

Nota: Información elaborada por parte del autor del tema de investigación sobre la entrevista efectuada al jefe de bodega

3.3.3.3. Entrevista realizada al jefe de compra

Tabla 22

Entrevista al jefe de compras

Objetivo	Analizar si las compras realizadas se encuentran aprobadas por la gerencia y examinar cual es el método de envío y recepción de cada uno de los productos de la bodega.
Perfil del entrevistado	Jefe de compras Persona encargada de elaborar la aprobación y adquisición de los pedidos de mercadería.
Fecha a realizar	20/03/2016
Entrevistador	Sr. Aldo Gaibor Coello
Entrevistado	Sr. Francesco Enea
<p>1. ¿Cuánto años lleva trabajando para la empresa Veronsa S.A.? “Llevo 8 años trabajando en la compañía”</p> <p>2. ¿Cuáles son las responsabilidades a su cargo? “Tengo como cargo aprobar las adquisiciones y realizar nuevos pedidos de mercadería”</p> <p>3. ¿El área cuenta con algún tipo de política o procedimiento para la aprobación de una compra? “Se tiene como política solicitar la mercadería solo si la bodega lo requiere y</p>	

determinar por el proveedor cuanto tiempo se tomará en traerla”

4. ¿De qué manera usted gestiona una compra en la empresa?

“Pues la compra la gestiona en base a los comentarios que genera la bodega, notificando que esencias están escasas y deban alimentar la bodega de esta forma”

5. ¿Qué tipo de seguridad se maneja al momento de comprar a un proveedor de esencias?

“Pues se tiene como seguridad que el proveedor debe tener conocimiento que el producto a importar son esencias, que como sabes es un líquido en gramos y debe tener una buena refrigeración obviamente bien envasado para que no se riegue y se genere una pérdida por ello”

6. ¿Al momento de la recepción del producto, hay una persona responsable del conteo y peso de los gramos en el caso de las esencias de damas y caballeros?

“Si, unos de los bodegueros”

7. ¿El personal de la bodega informa o detalla por algún medio si las esencias de dama y caballero llegan con diferencia o en mal estado?

“Normalmente no hemos tenido diferencias, pero de darse el caso debería el personal de bodega manejar un documento de control”

8. ¿Hay un documento donde respalde las entregas de las esencias antes de ingresar a las bodegas?

“El documento debe ser la factura y la orden del pedido”

9. ¿Cuáles son los criterios que se toma o evalúa al momento de saber si se maneja un control de las esencias al momento que estén en las bodegas?

“Pues la bodega debe tener un mayor control de la mercadería, yo sugeriría algo mensual porque hay mercadería que estando en las perchas con el pasar de los meses se pierde el historial por no tener el conocimiento en la bodega que, por ser productos de gramajes se evaporan y por ende disminuiría el producto y no coincidiría el sistema con lo que realmente tenemos en físico, perjudicando de esta forma al área de venta”

Nota: Información elaborada por parte del autor del tema de investigación sobre la entrevista efectuada al jefe de compra

3.4. Realización de las encuestas

Se realizó la encuesta a los asistentes contables de la empresa Veronsa S.A., obteniendo los siguientes resultados:

3.4.1. Personal: Asistentes contables

Pregunta 1

¿Conoce usted si existen procesos implementados para el correcto manejo de los inventarios por esencias?

Tabla 23

Procesos implementados para el correcto manejo de los Inventarios

Opciones	Nº	%
Si	1	33.33 %
No	2	66.67 %
Total	3	100%

Nota: Información elaborada por el autor del tema de la investigación demostrando los porcentajes referente a la pregunta 1 efectuada a los asistentes contables.

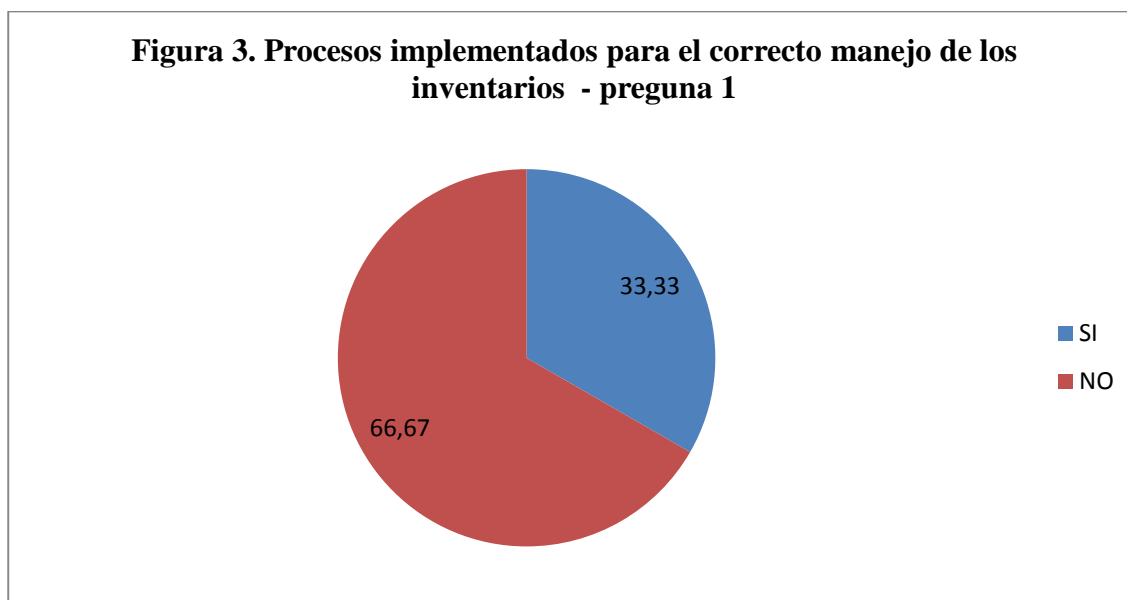


Figura 3. Procesos implementados para el correcto manejo de los inventarios efectuada en la pregunta 1 a los asistentes contables.

Análisis: De los resultados obtenidos se demuestra que el 33.33% si se tiene conocimiento de los procesos de manejo de inventario de esencias, mientras que el 66.67% manifiesta que no existen dichos procesos.

Pregunta 2

¿Conoce usted si existen procesos esquematizados para los ingresos y egresos de esencias de la bodega?

Tabla 24

Procesos esquematizados para los ingresos y egresos de esencias de la bodega

Opciones	N°	%
Si	1	33.33%
No	2	66.67%
Total	3	100%

Nota: Información elaborada por el autor del tema de la investigación demostrando los porcentajes referente a la pregunta 2 efectuada a los asistentes contables.

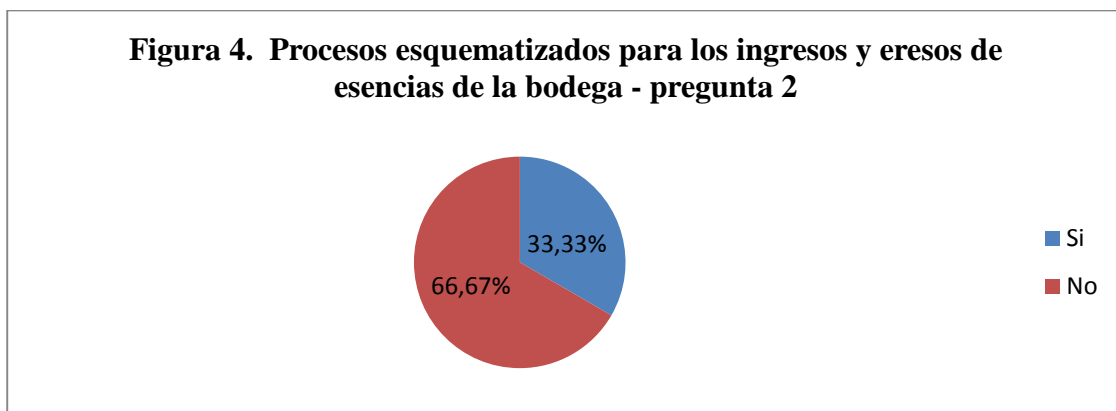


Figura 4. Procesos esquematizados para los ingresos y egresos de esencia a la bodega efectuada en la pregunta 2 a los asistentes contables.

Análisis: De los resultados obtenidos se demuestra que al momento de hablar de los procesos que esquematizan los ingresos y egresos de esencias el 33.33% tienen el conocimiento correcto, mientras que el 66.67% no tienen las instrucciones claras sobre el asunto por parte del

departamento contable, por ende no se logrará transmitir esta información de manera correcta hacia los demás departamentos.

Pregunta 3

¿Todos los procedimientos de control de inventarios de esencias implementados en el área de bodega son aplicados correctamente?

Tabla 25

Procedimientos de control de inventarios de esencias implementados en el área de bodega son aplicados correctamente

Opciones	Nº	%
Si	0	0%
No	3	100%
Total	3	100%

Nota: Información elaborada por el autor del tema de la investigación demostrando los porcentajes referente a la pregunta 3 efectuada a los asistentes contables.

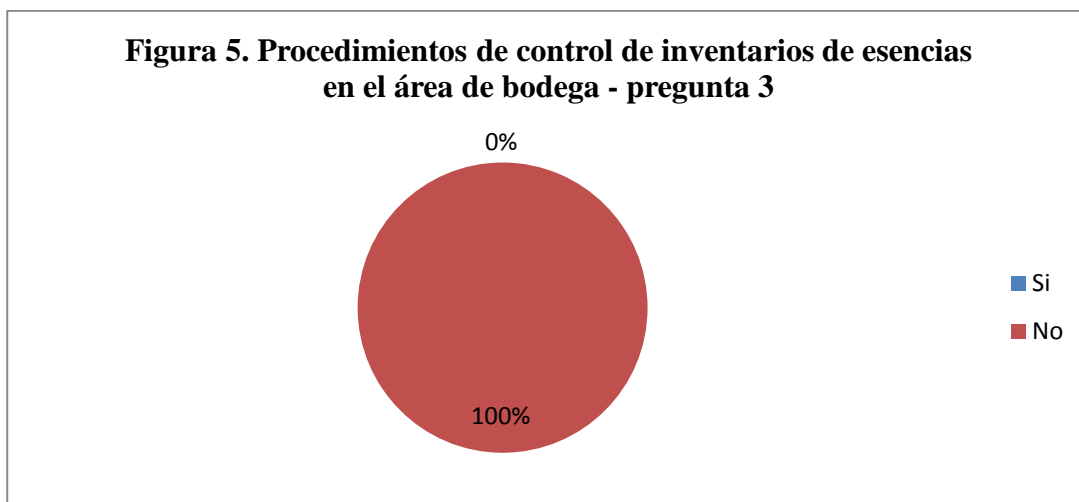


Figura 5. Procedimientos de control de inventarios de esencias implementados en el área de bodega efectuada en la pregunta 3 a los asistentes contables.

Análisis: De los resultados obtenidos se demuestra que no hay una aplicación adecuada al momento de llevar un control de los inventarios de esencias, los cuales provocan una descoordinación y mala interpretación por parte del área de bodega en base a las indicaciones ya establecidas por contabilidad.

Pregunta 4

¿Todos los envíos de esencias son verificados por el personal de la bodega?

Tabla 26

Envíos de esencias son verificados por el personal de la bodega

Opciones	Nº	%
Si	0	0%
No	3	100%
Total	3	100%

Nota: Información elaborada por el autor del tema de la investigación demostrando los porcentajes referente a la pregunta 4 efectuada a los asistentes contables.

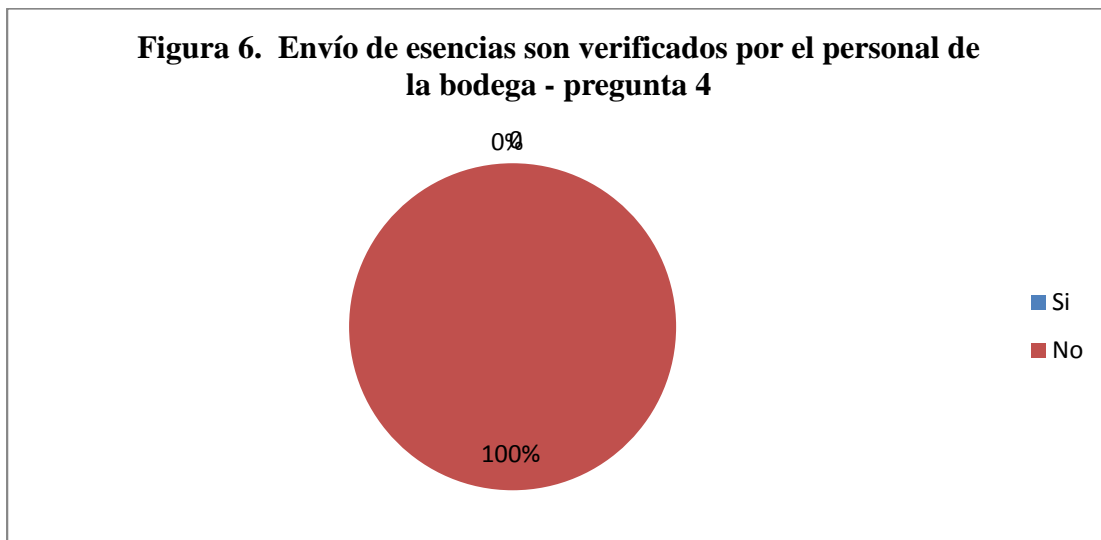


Figura 6. Envío de esencias verificados por el personal de la bodega efectuada en la pregunta 4 a los asistentes contables.

Análisis: De los resultados obtenidos se ha detectado que no todo el personal de la bodega realiza las verificaciones establecidas por el departamento contable, lo cual genera una diferencia significativa por sobrantes o faltantes al no efectuarse una revisión adecuada en el momento de la entrega del pedido.

Pregunta 5

¿Considera usted que al no aplicarse un control correcto en los despachos o envíos de esencias se causa un daño a la empresa?

Tabla 27

Aplicación de control en los despachos o envíos de esencias

Opciones	Nº	%
Si	3	100%
No	0	0%
Total	3	100%

Nota: Información elaborada por el autor del tema de la investigación demostrando los porcentajes referente a la pregunta 5 efectuada a los asistentes contables.

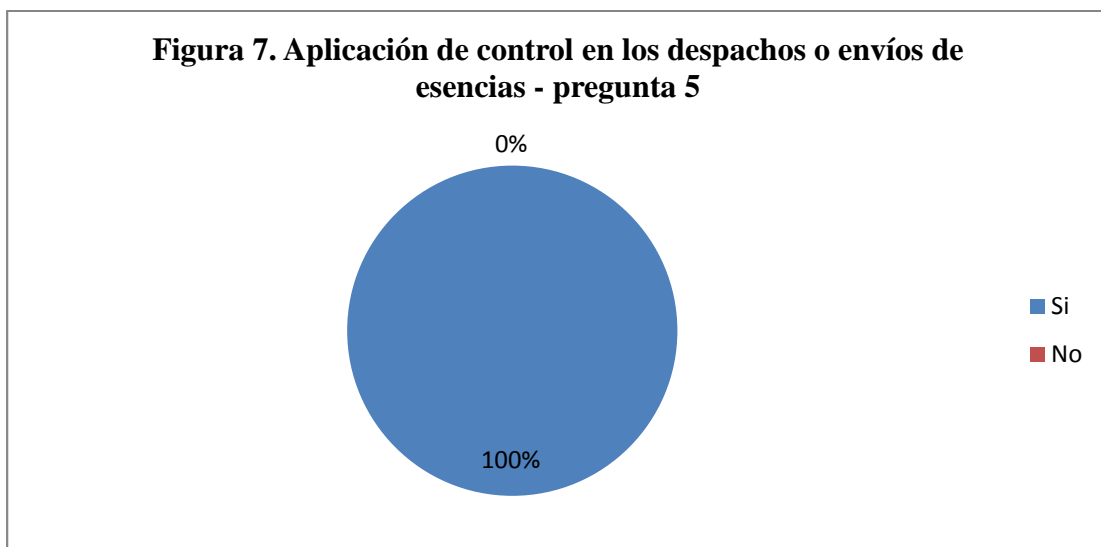


Figura 7. Aplicación de control en los despachos o envíos de esencias se causa un daño en la empresa efectuada en la pregunta 5 a los asistentes contables.

Análisis: De los resultados obtenidos se logró determinar que al no llevar un control correcto de los despachos y envíos de esencias se podría generar un margen de pérdida si es un faltante y si es un sobrante se interpretaría como una utilidad falsa. No se obtendría un inventario de esencias real, el cual el área de ventas no sabría con exactitud si cuentan con la cantidad correcta en el sistema para poder realizar futuros despachos al cliente y así lograr cumplir con sus objetivos.

3.4.2. Personal: Vendedoras

Pregunta 1

¿Conoce usted si hay procedimientos diseñados al momento de recibir las esencias?

Tabla 28

Procedimientos diseñados al recibir las esencias

Opciones	Nº	%
Si	25	71.43 %
No	10	28.57 %
Total	35	100 %

Nota: Información elaborada por el autor del tema de la investigación demostrando los porcentajes referente a la pregunta 1 efectuada a las vendedoras.

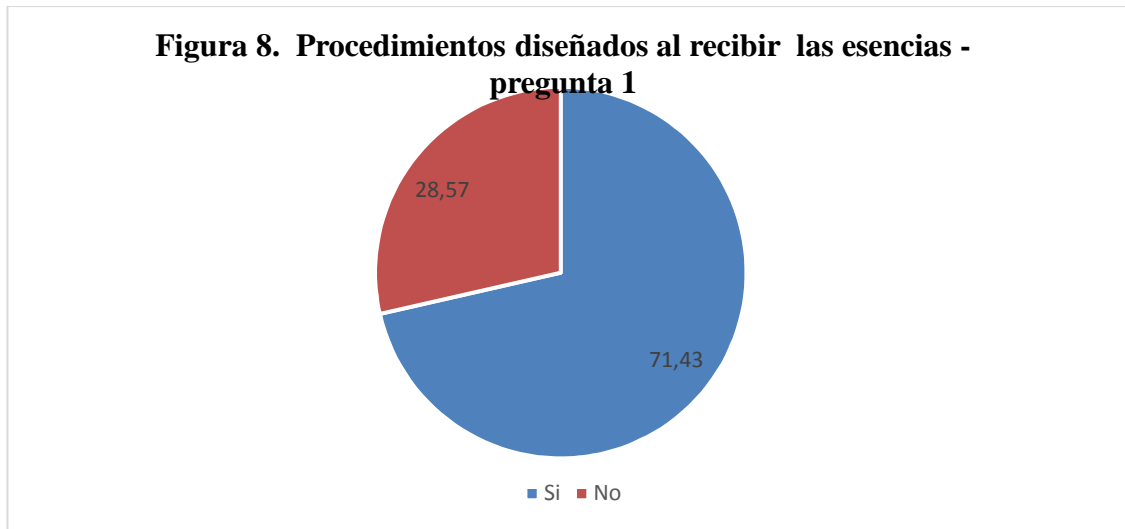


Figura 8. Procedimientos diseñados al momento de recibir las esencias efectuadas en la pregunta 1 a las vendedoras.

Análisis: De los resultados obtenidos se logró determinar que el 71.43% tiene pleno conocimientos de los procedimientos diseñados al momento de recibir las esencias, mientras que el 28.57% desconoce ciertamente cada uno de estos, lo que representa un nudo crítico para la empresa, esto se podría tomar como falta de capacitación.

Pregunta 2

¿Usted considera que cada uno de los procedimientos establecidos al momento de recibir esencias es aplicado correctamente?

Tabla 29

Procedimientos establecidos al recibir las esencias

Opciones	Nº	%
Si	26	74.29 %
No	9	25.71 %
Total	35	100 %

Nota: Información elaborada por el autor del tema de la investigación demostrando los porcentajes referente a la pregunta 2 efectuada a las vendedoras.

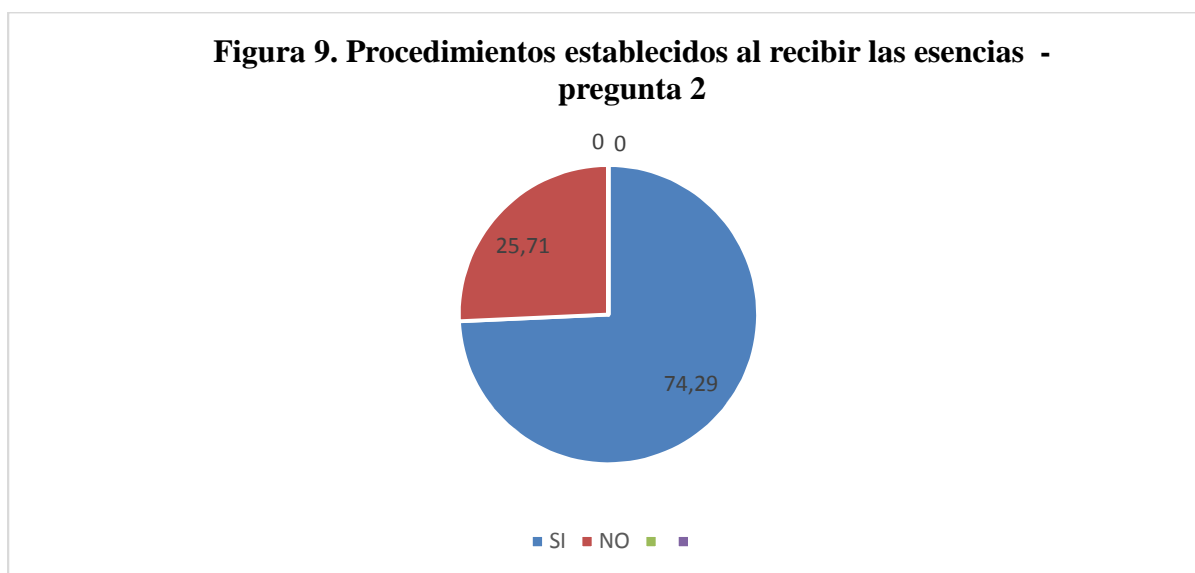


Figura 9. Procedimientos establecidos al recibir las esencias efectuadas en la pregunta 2 a las vendedoras.

Análisis: De los resultados obtenidos se logró determinar que el 74.29% considera que los procedimientos establecidos al momento de recibir esencias es aplicado de manera idónea, mientras que el 25.71% no lo considera debido a que este porcentaje ha logrado observar ciertos problemas en la recepción de las esencias, esto denota cierta falta de seguimientos que se da en los movimientos que generan las sucursales.

Pregunta 3

¿Antes que se acaben las esencias en el local existe algún proceso para solicitar a la bodega más mercadería?

Tabla 30

Proceso para solicitar más mercadería

Opciones	Nº	%
Si	34	97.14 %
No	1	2.86 %
Total	35	100 %

Nota: Información elaborada por el autor del tema de la investigación demostrando los porcentajes referente a la pregunta 3 efectuada a las vendedoras.



Figura 10. Proceso para solicitar más mercadería efectuada en la pregunta 3 a las vendedoras.

Análisis: De los resultados obtenidos se logró determinar que un gran porcentaje en este caso el 97.14% conocen de manera correcta los procesos de solicitud de esencias a las bodegas, mientras

que el 2.86% no cuenta con ese conocimiento lo cual demuestra un pequeño descontrol al no percatarse por parte de ventas la falta de capacitación de su personal y generaría un problema de mala comunicación al momento que no cuenten con las esencias necesarias.

Pregunta 4

¿Al momento de recibir las esencias, el bodeguero está presente cotejando cada esencia en base a lo despachado?

Tabla 31

Cotejo de esencias en base a lo despachado por el bodeguero

Opciones	Nº	%
Siempre	21	60.00 %
A veces	12	34.29 %
Muy rara vez	1	2.86 %
Nunca	1	2.85 %
Total	35	100 %

Nota: Información elaborada por el autor del tema de la investigación demostrando los porcentajes referente a la pregunta 4 efectuada a las vendedoras.

Figura 11. Cotejo de esencias en base a lo despachado por el bodeguero - pregunta 4

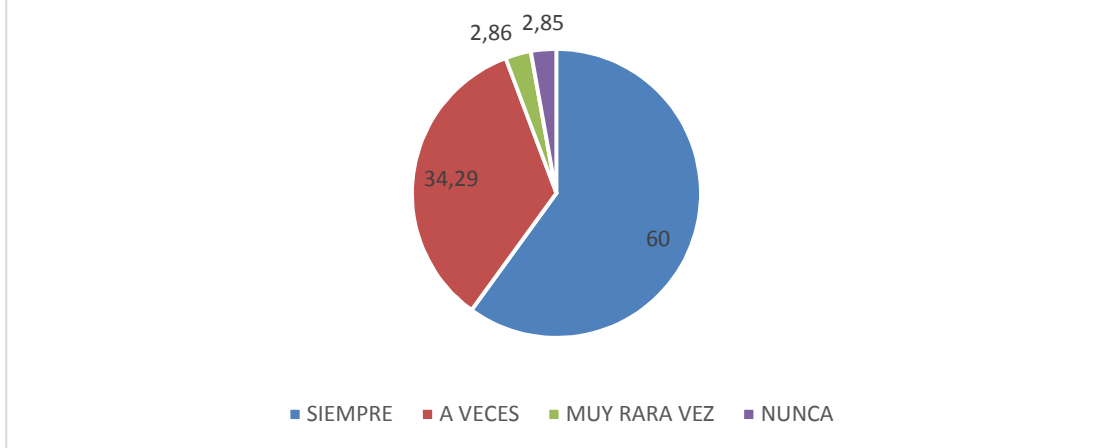


Figura 11. Cotejo de esencias en base a lo despachado por el bodeguero efectuada en la pregunta 4 a las vendedoras.

Análisis: De los resultados obtenidos se logró determinar que no hay una verificación adecuada con respecto a los procesos establecidos, el 60% de las vendedoras ha observado que los bodegueros cumplen con su función establecida, el 34.29% manifiesta que se da por falta de este proceso, lo cual produce un descontrol en los inventarios de esencias en identificar si es un despacho correcto en base a lo solicitado y no hay desvío de información. También notamos que el 2.86% y 2.85% informan que nunca se maneja el cotejo correcto lo cual debe ser analizado por el jefe de bodega.

Pregunta 5

¿Con qué frecuencia recibe las esencias en el punto de venta?

Tabla 32

Recibimiento de esencias en el punto de venta

Opciones	N°	%
1 vez a la semana	8	22.86 %
2 veces a la semana	19	54.29 %
3 veces a la semana	1	2.85 %
Cuando la ocasión lo amerite	7	20.00 %
Total	35	100 %

Nota: Información elaborada por el autor del tema de la investigación demostrando los porcentajes referente a la pregunta 5 efectuada a las vendedoras.

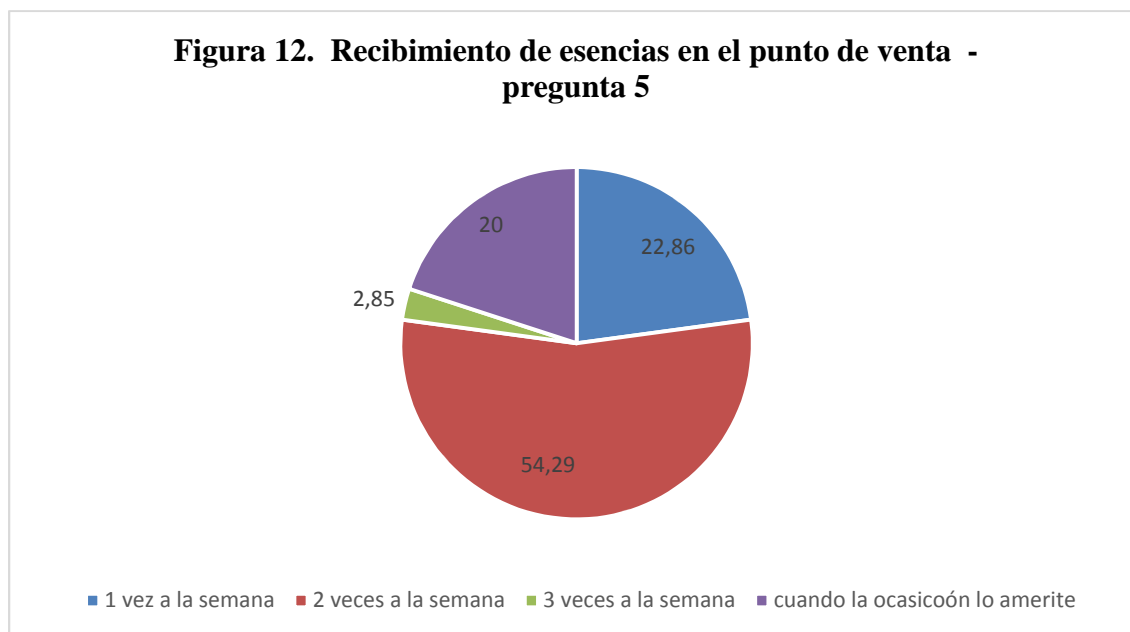


Figura 12. Frecuencia con la que se recibe las esencias en el punto de venta efectuada en la pregunta 5 a las vendedoras.

Análisis: De los resultados obtenidos se logró determinar que el flujo de despachos a las sucursales es dada de una manera no tan frecuente donde el 54.29% responde por 2 veces por

semana, el 22.86% 1 sola vez por semana, el 2.85% 3 veces por semana y el 20% cuando la ocasión lo amerite, aquí debemos analizar como es el desenvolvimiento de las ventas y si su flujo es de manera ascendente o descendente, ya que esto influencia mucho al momento de los despachos y podría necesitarse un mayor control al momento de los despachos.

3.4.3. Personal: Bodegueros

Pregunta 1

¿Conoce usted si existen procedimientos implementados o diseñados para el correcto manejo y control de los inventarios de esencias?

Tabla 33

Procesos implementados o diseñados para el correcto manejo y control de esencias

Opciones	Nº	%
Si	3	42.86%
No	4	57.14%
Total	7	100%

Nota: Información elaborada por el autor del tema de la investigación demostrando los porcentajes referente a la pregunta 1 efectuado a los bodegueros.

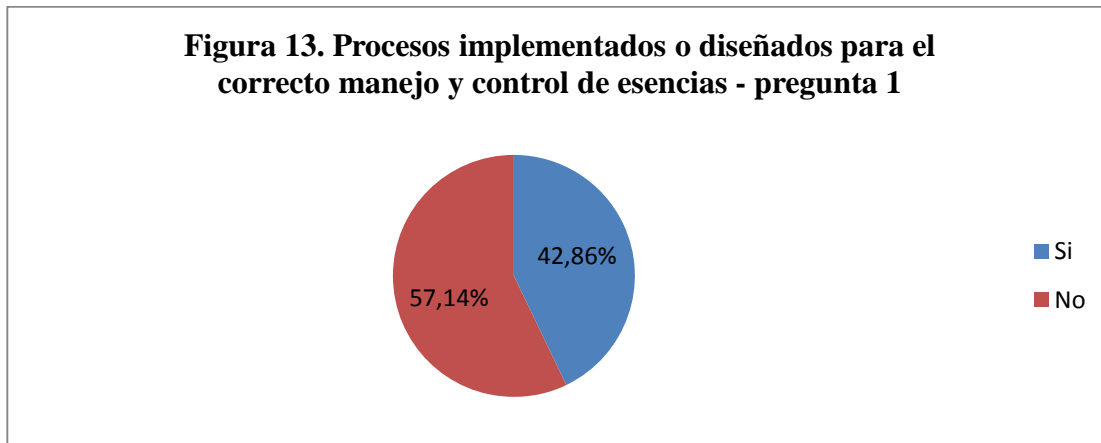


Figura 13. Procedimientos implementados y diseñados para el correcto manejo y control de los inventarios de esencias efectuado en la pregunta 1 de los bodegueros.

Análisis: De los resultados obtenidos el 42.86% del personal de bodega tienen un conocimiento sobre los procedimientos implementados pero el 57.14% no cuentan con la preparación correspondiente lo cual generaría diferencias al momento de cruzar la información del sistema con el físico de las esencias.

Pregunta 2

¿Tiene conocimientos sobre los diseños y procesos creados sobre los ingresos y egresos de las esencias?

Tabla 34

Conocimiento sobre los diseños y procesos creados sobre los ingresos y egresos de las esencias

Opciones	Nº	%
Si	3	42.86%
No	4	57.14%
Total	7	100%

Nota: Información elaborada por el autor del tema de la investigación demostrando los porcentajes referente a la pregunta 2 efectuado a los bodegueros.

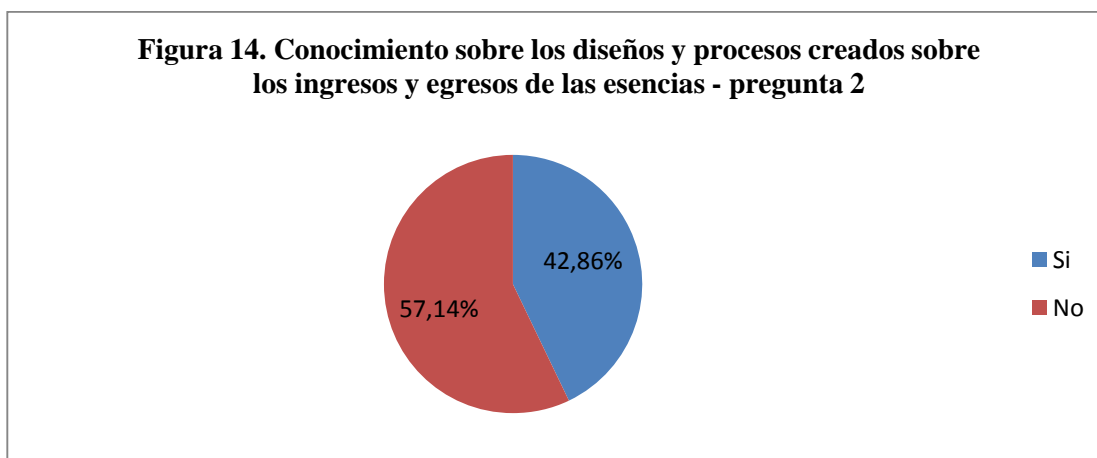


Figura 14. Conocimiento sobre los diseños y procesos creados sobre los ingresos y egresos de las esencias efectuado en la pregunta 2 de los bodegueros.

Análisis: De los resultados obtenidos el 42.86% posee el conocimiento necesario al momento de ingresar y egresar las esencias de la bodega, mientras que el 57.14% no cuentan con el entendimiento adecuado el cual puede generar errores al momento de despachar las esencias solicitadas por el área de ventas o malos ingresos por temas de devolución de ser el caso.

Pregunta 3

¿Considera que los procesos aplicados en la bodega ayudan a mantener los inventarios actualizados?

Tabla 35

Procesos aplicados en la bodega ayudan a mantener los inventarios actualizados

Opciones	Nº	%
Si	3	42.86%
No	4	57.14%
Total	7	100%

Nota: Información elaborada por el autor del tema de la investigación demostrando los porcentajes referente a la pregunta 3 efectuado a los bodegueros.

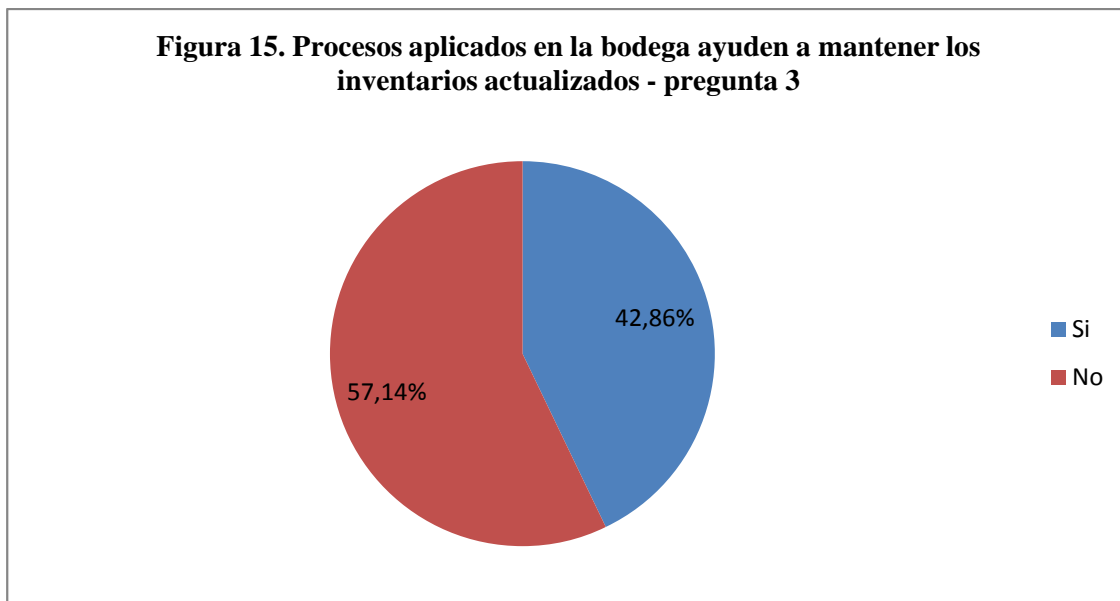


Figura 15. Procesos aplicados en la bodega ayudan a mantener los inventarios actualizados efectuados en la pregunta 3 de los bodegueros.

Análisis: De los resultados obtenidos logramos observar que el 42.86% piensan que cada uno de los procesos que se manejan en la bodega son establecidos de manera correcta, mientras que el 57.14% nos indican que dichos procesos no son los suficientes o necesarios para llevar un mejor y mayor control el cual su jefe inmediato debería analizar y volver a plantear cada uno de esos puntos de control.

Pregunta 4

¿Cuándo la empresa adquiere esencias nuevas, estas son verificadas en su totalidad con los documentos que respalden la entrega?

Tabla 36

Verificación de documentos que respalden la entrega de esencias

Opciones	Nº	%
Siempre	6	85.71%
A veces	1	14.29%
Muy rara vez	0	0%
Nunca	0	0%
Total	7	100%

Nota: Información elaborada por el autor del tema de la investigación demostrando los porcentajes referente a la pregunta 4 efectuado a los bodegueros.

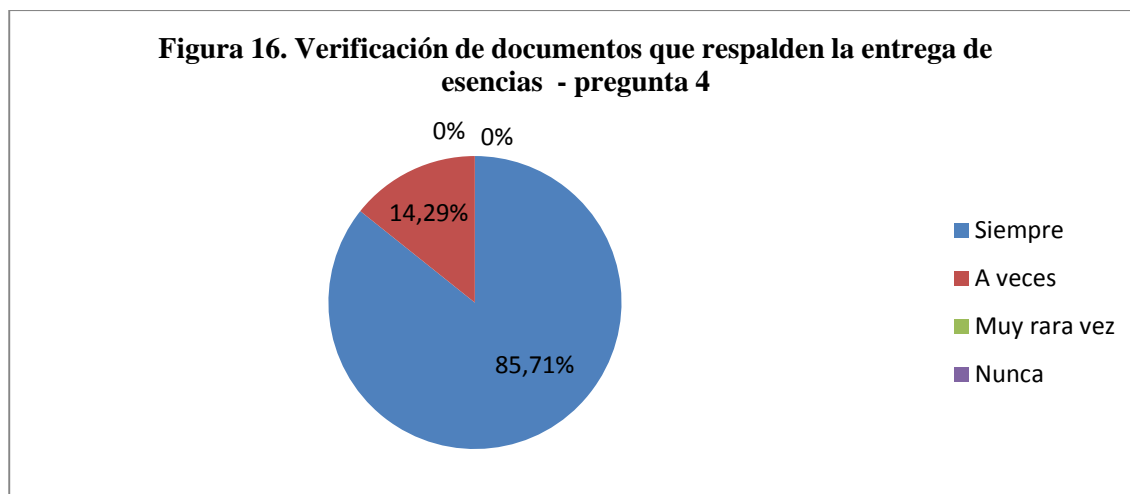


Figura 16. Cuando la empresa adquiere esencias se verifica la documentación que respalde dicha entrega efectuados en la pregunta 4 de los bodegueros.

Análisis: De los resultados obtenidos logramos analizar que al momento de recepción de esencias nuevas el 85.71% si lleva la revisión correspondientes en base a los documentos que se emiten por parte de los proveedores, mientras que el 14.29% aún no siguen los procesos establecidos lo cual puede generar un margen de error pequeño pero significativo hacia la empresa.

Pregunta 5

¿Cree usted que cuenta con todas las herramientas necesarias para el correcto manejo y control de los inventarios de esencias?

Tabla 37

Herramientas necesarias para el correcto manejo y control de los inventarios de esencias

Opciones	N°	%
Si	4	57.14%
No	3	42.86%
Total	7	100%

Nota: Información elaborada por el autor del tema de la investigación demostrando los porcentajes referente a la pregunta 5 efectuado a los bodegueros.

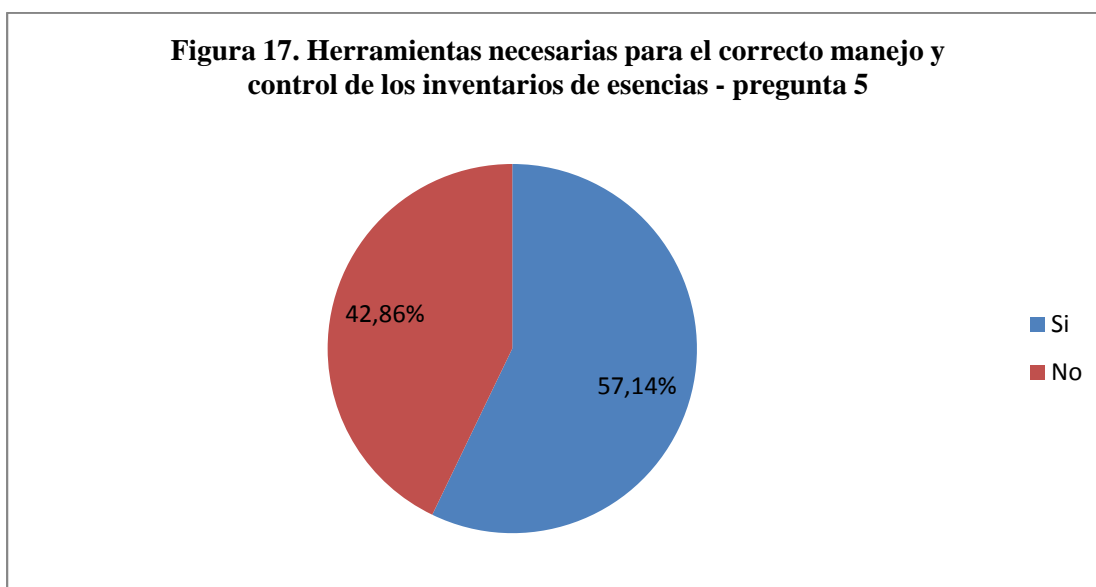


Figura 17. Se cuenta con todas las herramientas necesarias para el correcto manejo y control de los inventarios de esencias efectuados en la pregunta 5 de los bodegueros.

Análisis: De los resultados obtenidos logramos analizar que el 57.14% cuentan con cada una de las herramientas necesarias para realizar sus actividades laborales, mientras que el 42.86% aún no cuentan con los materiales necesarios por ende puede causar insatisfacción y mal desenvolvimiento lo cual influye en los resultados que la empresa espera obtener

3.4.4. Personal: Asistentes de producción

Pregunta 1

¿Considera usted que cuenta con los formatos adecuados para llevar el control de la elaboración de perfumes por esencias?

Tabla 38

Formatos adecuados para llevar el control de la elaboración de perfumes por esencias

Opciones	Nº	%
Si	0	0%
No	2	100%
Total	2	100%

Nota: Información elaborada por el autor del tema de la investigación demostrando los porcentajes referente a la pregunta 1 efectuado a los asistentes de producción.

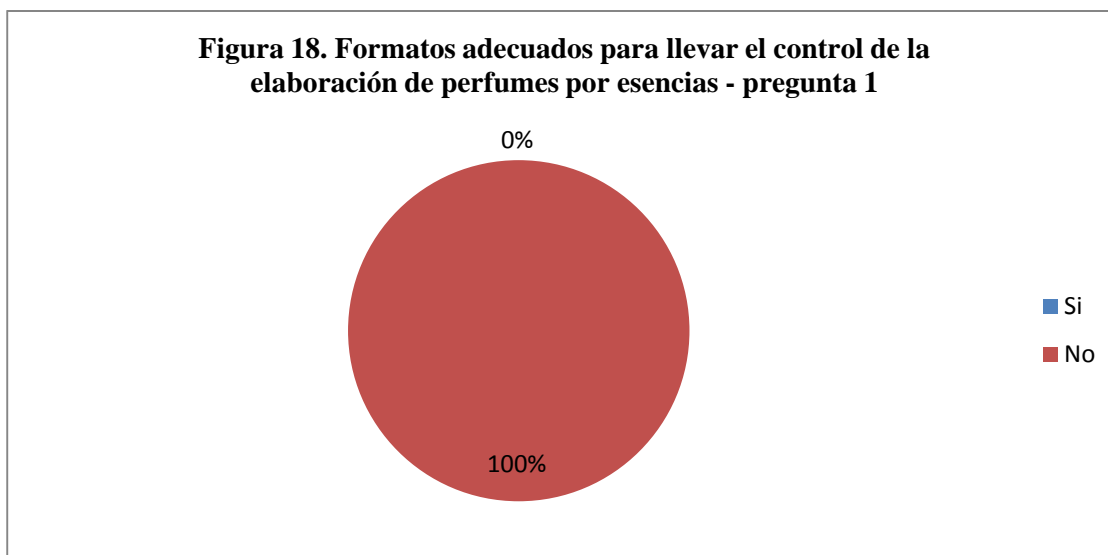


Figura 18. Considera que cuenta con los formatos adecuados para llevar el control de la elaboración de perfumes por esencias efectuados en la pregunta 1 de los asistentes de producción.

Análisis: De los resultados obtenidos logramos entender que el asistente de producción no cuenta con los formatos adecuados al momento de producir un splash o crema que está elaborado en base a las esencias, por ende se debería crear un formato el cual ayude a una mayor eficiencia y eficacia por parte del colaborador.

Pregunta 2

¿Considera usted que cuenta con los materiales adecuados y necesarios para poder realizar la medición exacta de cuanto producir para las sucursales?

Tabla 39

Materiales adecuados y necesarios para la producción

Opciones	Nº	%
Si	2	100%
No	0	0%
Total	2	100%

Nota: Información elaborada por el autor del tema de la investigación demostrando los porcentajes referente a la pregunta 2 efectuado a los asistentes de producción.

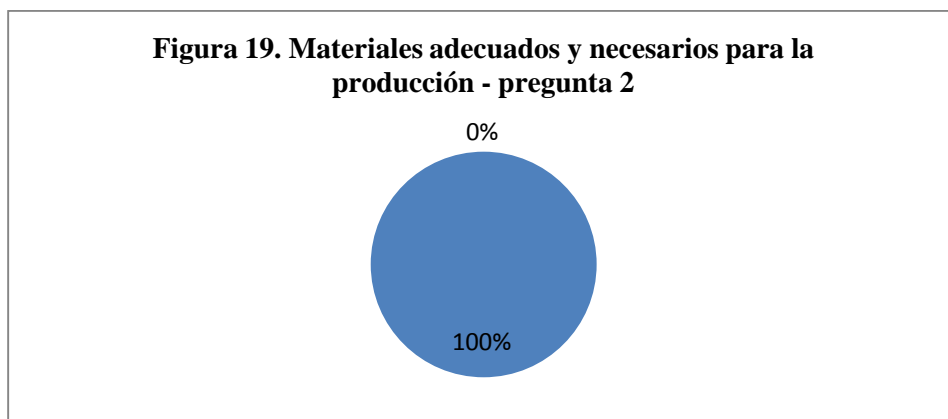


Figura 19. Considera que cuenta con los materiales adecuados y necesarios para poder realizar la medición exacta de cuanto producir a las sucursales efectuadas en la pregunta 2 de los asistentes de producción.

Análisis: De los resultados obtenidos logramos analizar que si cuenta con los materiales necesarios para la medición de la producción antes de realizar los respectivos despachos a las sucursales, nos demuestra que hay un control con los gramajes a utilizarse en base a los artefactos de producción.

Pregunta 3

¿Conoce las existencias de las esencias antes de realizar una producción?

Tabla 40

Conocimiento de las existencias de esencias antes de realizar una producción

Opciones	Nº	%
Si	2	100%
No	0	0%
Total	2	100%

Nota: Información elaborada por el autor del tema de la investigación demostrando los porcentajes referente a la pregunta 3 efectuado a los asistentes de producción.



Figura 20. Conoce las existencias de las esencias antes de realizar una producción efectuada en la pregunta 3 de los asistentes de producción.

Análisis: De los resultados obtenidos logramos observar que antes de la elaboración de algún producto terminado en base a las esencias, se tiene un control adecuado y actualizado de saber si cuenta con la materia prima necesaria antes del procesamiento final.

Pregunta 4

¿Maneja un Control de la calidad de lo que se produce antes de los respectivos despachos a las sucursales?

Tabla 41

Maneja un control de la calidad de lo que se produce antes de los respectivos despachos a las sucursales

Opciones	Nº	%
Si	0	0%
No	2	100%
Total	2	100%

Nota: Información elaborada por el autor del tema de la investigación demostrando los porcentajes referente a la pregunta 4 efectuado a los asistentes de producción.

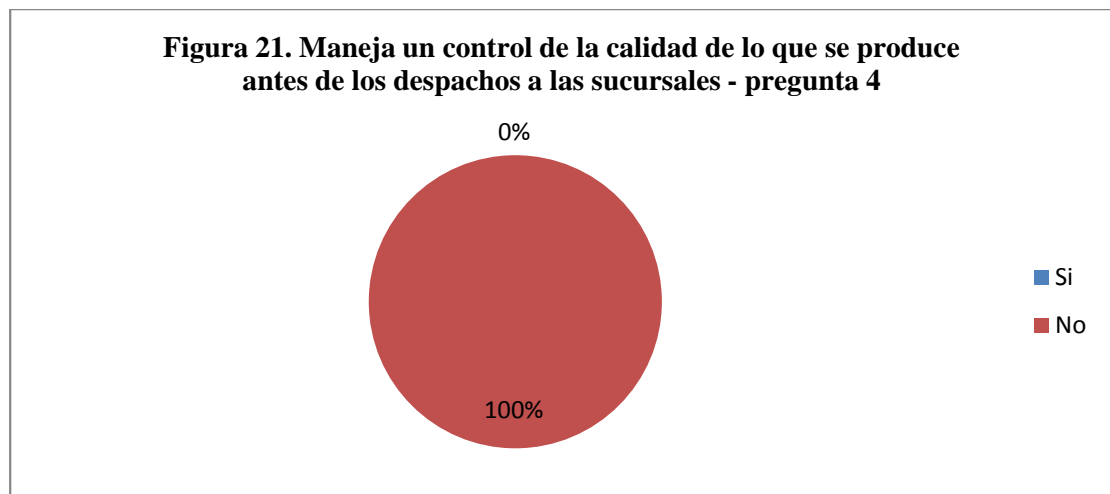


Figura 21. Maneja un control de la calidad de lo que se produce antes de los despachos a las sucursales efectuadas en la pregunta 4 de los asistentes de producción.

Análisis: De los resultados obtenidos se logra analizar que no hay un control de calidad del producto que se está produciendo y nos demuestra que no hay una certeza al momento de identificar si efectivamente es el producto final que se está solicitando, lo cual puede producir una inconformidad a las sucursales al momento de usarlo y al final a nuestro consumidor final.

Pregunta 5

¿Si alguna esencia no cuenta con la calidad adecuada, se produce el reclamo de manera inmediata?

Tabla 42

Esencias que no cuenta con la calidad adecuada, se produce el reclamo de manera inmediata

Opciones	N°	%
Si	2	100%
No	0	0%
Total	2	100%

Nota: Información elaborada por el autor del tema de la investigación demostrando los porcentajes referente a la pregunta 5 efectuado a los asistentes de producción.

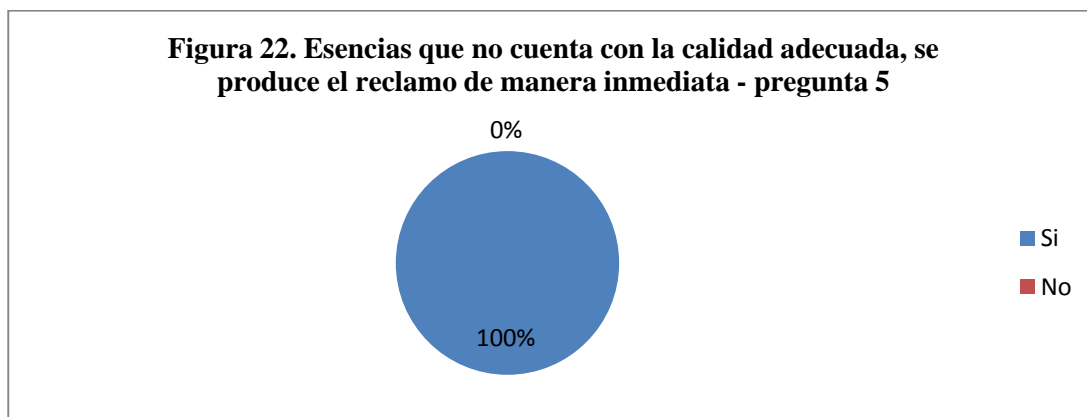


Figura 22. Esencias que no cuenta con la calidad adecuada, se produce el reclamo de manera inmediata efectuada en la pregunta 5 de los asistentes de producción.

Análisis: De los resultados obtenidos se logra observar que el proceso de reclamo por una esencia ya sea que este en mal estado o no pertenezca a la esencia solicitada si es de manera inmediata y oportuna.

3.4.5. Análisis de las entrevistas y las encuestas

En las entrevistas se obtuvo como análisis de la información por parte de la contadora, que existen procedimientos de controles de inventario que deberían ser evaluados e implementar una nueva metodología, de la entrevista con el jefe de bodega se logra acarrear dicha información ya que según el examen dado por él en su entrevista, nos comenta que al existir procedimientos ambiguos se pierde el control de las existencias en el transcurso del tiempo.

Una de las determinantes también de este proceso de control se manifiesta por el efecto que se genera por las nuevas adquisiciones requeridas por el jefe de compras que en su entrevista, nos comenta que el realiza los pedidos según comentarios que se genera por la bodega en el caso de que haya escasez de algún productos más no por un documento o formato que indique dichas faltas, también recalca que al no haber un control mensual de las existencias que están quedando en las perchas con el pasar de los meses se pierde el historial del bien ya que por ser un producto en gramajes (esencias) el cual se evapora, disminuye y produce una irregularidad versus lo que hay en los sistemas y que al final perjudicaría al área de ventas.

Se puede determinar mediante los resultados obtenidos de las encuestas los siguientes factores:

- No hay un control adecuado de las esencias.
- Inexistencia de metodologías para un control más certero.
- Falta de formatos de control de inventario de esencias.

Los cuales cada uno de estos factores tienen coincidencia con nuestros entrevistados teniendo como análisis final que se debe aplicar una nueva metodología para el control de inventarios siendo estos inspeccionados por el área contable junto a cada uno del personal de la bodega.

Capítulo IV

Informe Final

4.1. Informe técnico

Introducción

Veronsa S.A., es una empresa dedicada a la elaboración y comercialización de esencias y perfumes. Las problemáticas principales de la empresa es la valorización debido a sus costos de adquisición y por no contar con una metodología sobre el control de sus inventarios.

Revisión de bibliografía

En nuestro proyecto de investigación se utilizó como referencias libros, normativas, artículos científicos los cuales nos ayudaron a ascender con la presenta investigación.

Objetivo

Analizar la valoración y el control de los inventarios en la empresa Veronsa S.A.

Justificación

La importancia que originó la investigación ayudará a determinar las causas y debilidades al momento de cumplir con una correcta valorización y buen manejo en el control de los inventarios.

Actividades Realizadas

Las actividades efectuadas en el trabajo de titulación fueron efectuadas de la siguiente manera:

- ✓ Reunión con el gerente general para informarse acerca de las actividades que realiza la empresa y su historia.
- ✓ Revisión de la documentación contable junto a la contadora de la empresa.
- ✓ Análisis del sistema de costeo que efectuaba la contadora y las actividades que se efectuaban día a día en las bodegas.
- ✓ Revisión de importaciones, kardex y los respectivos ingresos y egresos de bodega.
- ✓ Revisión de las normas, leyes y reglamentos referente al tema de investigación.
- ✓ Entrevistas a la contadora, jefe de bodega y al jefe de compras.
- ✓ Encuestas realizadas a los asistentes contables, vendedoras, bodegueros y los asistentes de producción.

Metodología de la investigación

Se utilizó un enfoque cualitativo, como técnica de investigación se usó la entrevista, encuestas y análisis documental, las cual ayudo a conocer cada uno de los problemas y entregar de esta manera como resultado las conclusiones y recomendaciones.

Como parte del análisis de la valorización se evaluará el sistema de costeo que se ha venido utilizando. Por ende, se logra observar el proceso 1 que es la forma como la empresa ha venido llevando su sistema de costeo de manera errónea, mientras que el proceso 2 es nuestra recomendación al respecto para de esta forma no solo llevar un sistema valorización más efectivo sino que también aumentar los rendimientos con los que la empresa Veronsa S.A. cuenta actualmente.

Tabla 43

Análisis de costos unitarios proceso 1 vs proceso 2 – diario

Tipo de esencia	Cantidad gramos	Costo unitario proceso 1	Costo unitario proceso 2	Variación P1 vs P2	
				\$	%
EC00136	25.000 Gramos	0.46	0.21	0.25	45.65 %
EC00127	10.000 Gramos	0.56	0.31	0.25	55.36 %
EC00115	5.000 Gramos	0.66	0.41	0.25	62.12 %
ED00176	25.000 Gramos	0.46	0.21	0.25	45.65 %
ED00068	10.000 Gramos	0.56	0.31	0.25	55.36 %
ED00087	5.000 Gramos	0.66	0.41	0.25	62.12 %

Nota: Información basada de los datos de la empresa Veronsa S.A., demostrando el análisis por costos unitarios de los dos procesos a tratar.

Según tabla 43, se logra visualizar una diferencia de los costos debido a que el proceso 1 al costear el producto se lo ha realizado sumando el costo unitario que se obtiene de la importación más el costo obtenido del costo promedio de los cálculos efectuados en la tabla 5, mientras que la manera correcta a efectuarse es en base al proceso 2, ya que se realizó una distribución de las unidades importadas en base a los gastos y sumándole el costo original de la importación.

Tabla 44

Análisis de las ventas proceso 1 y proceso 2 – diario

Sucursales	Ventas del proceso 1 y 2
Mall del sur	\$ 56.46
Vélez	\$ 33.34
Pedro carbo	\$ 48.69
Unicentro	\$ 51.52
Terminal terrestre	\$ 61.40
Shopping daule	\$ 76.15
City mall	\$ 64.04
Malecón	\$ 79.20
Rio centro norte	\$ 54.95
Mall el fortín	\$ 96.06
Shopping durán	\$ 64.04
Shopping dorado	\$ 15.16
Mall del sol	\$ 24.44
Total ventas por día	\$ 832.52

Nota: Información basada de los datos de la empresa Veronsa S.A., las ventas generadas de cada sucursal tanto del proceso 1 como del proceso2.

Según tabla 44, podremos observar el total de ventas efectuadas por cada punto de venta, se observará el efecto que se obtendrá al final en el estado de resultado integral.

Tabla 45

Análisis de costos de venta valorizado – diario

Tipo de esencia	Proceso 1		Proceso 2	
	Costo unitario	Costo total kardex	Costo unitario	Costo total kardex
EC00136	0.46	\$ 103.50	0.21	\$ 47.25
EC00127	0.56	\$ 168.00	0.31	\$ 93.00
EC00115	0.66	\$ 94.38	0.41	\$ 58.63
ED00176	0.46	\$ 89.70	0.21	\$ 40.95
ED00068	0.56	\$ 56.00	0.31	\$ 31.00
ED00087	0.66	\$79.20	0.41	\$ 49.20
	Costo venta valorizado p1	\$ 590.78	Costo de venta valorizado p2	\$ 320.03

Nota: Información basada de los datos de la empresa Veronsa S.A., analizando el costo de venta valorizado tanto del proceso 1 como del proceso2.

Según tabla 45, se muestra la manera como queda el costo total del kardex establecidos en los anexos 2 y 3 de la empresa Veronsa S.A., en base a los procedimientos explicados anteriormente y el costo de venta valorizado por cada uno de estos procesos.

Los gastos operacionales en el estado de resultado diario se aplicarán proporcionalmente.

Tabla 46

Análisis de la variación estado resultado integral – diario

Concepto	P1	%	P2	%	Variación	
					Proceso1 vs proceso 2	
					\$	%
Venta	\$ 725,45	100%	\$ 725,45	100%	-	0 %
Costo/venta	- \$ 590,78	81.44%	- \$ 320,03	44.11%	- \$ 270,75	37.32 %
Margen bruto	\$ 134,67	18.56%	\$ 405,42	55.89%	+ \$ 270,75	37.32 %
Gastos operacionales	- \$ 63,24	8.72%	- \$ 63,24	8.72%	-	0 %
Resultado del ejercicio	\$ 71,43	9.85%	\$ 342,18	47.17%	+ \$ 270,75	37.32%

Nota: Información basada de los datos de la empresa Veronsa S.A., analizando la variación en el estado de resultado integral tanto del proceso 1 como del proceso2.

Según tabla 46, se logró determinar que el proceso 1 produce un resultado del ejercicio más bajo que la recomendación del proceso 2, el cual aumenta en un 37.32% más a nuestro rendimiento final de la empresa Veronsa S.A. observando que el efecto conseguido se obtuvo a realizar un sistema de costeo mejor valorizado que beneficio al negocio.

También, se analizó el proceso de control de inventario de esencias donde se sugiere un formato por merma, el cuál será evaluado por la contadora y la gerencia general para la aprobación del formato.

4.1.1. Diseño de formato de merma

Según anexo 5, el formato será utilizado para lograr obtener las diferencias de inventario por merma, este proceso será efectuado de manera mensual donde se procedería a realizar una toma física de las esencias a cargo del área contable junto con el personal de bodega, cuyos resultados serán entregados a la contadora para su evaluación, aprobación, costeo y contabilización.

El proceso de capacitación al personal de bodega del nuevo procedimiento a efectuarse, será dado por parte de la contadora y el jefe de bodega, donde se enseñará cada una de las fortalezas que se obtendrá llevando de manera correcta un buen manejo de los inventarios de esencias.

Ejemplo:

Primer paso

Tabla 47

Toma física del inventario (contabilidad y personal de bodega)

Listado de inventarios para control y registro de merma de esencias				
Mes :				
Código	Descripción	Gramos físicos	Gramos kardex	Diferencia ajustar
Grupo caballeros				
EC00136	Invictus/Paco Rabanne	205	202	-3
Grupo damas				
ED00176	Meow/Katty Perry	316.5	314	-2.5
_____			_____	
Contador			Gerencia	

Nota: Listado de inventario para el control y registro de merma de esencia efectuado por el personal de contabilidad y bodega.

Segundo paso

Tabla 48

Costeo Aplicado por la contadora

Listado de inventarios para control y registro de merma de esencias						
Mes :						
Código	Descripción	Gramos físicos	Gramos kardex	Diferencia ajustar	C.U.	Total
Grupo caballeros						
EC00136	Invictus/Paco Rabanne	205	202	-3	0.21	-0.63
Grupo damas						
ED00176	Meow/Katty Perry	316.5	314	-2.5	0.21	-0.53
_____ Contador		_____ Gerencia				

Nota: Listado de inventario para el control y registro de merma de esencia efectuado para el respectivo costeo de cada producto por parte de la contadora.

- El costo promedio que utilizaremos debe ser asignado del kardex correspondiente del producto.

Tercer paso

Tabla 49

Contabilización aplicada por la contadora

Fecha	Detalle	Parcial	Debe	Haber
	-X-			
	Merma		\$ 1.16	
	Inv. prod. term.			\$ 1.16
	P/R registro de merma			

Nota: Registro en libro diario acerca de la contabilización de los valores generados por merma.

Observación: Este proceso solo se aplicará para todas las esencias que cumplan con el porcentaje establecido por la Ley De Régimen Tributario Interno (hasta el 3%), caso contrario será un gasto no deducible para la empresa.

Conclusiones

1. La empresa Veronsa S.A. no cuenta con un correcto sistema de costeo en base a sus importaciones.
2. No se lleva una correcta distribución de sus costos de manera equitativa con referencia a sus unidades importadas.
3. No hay un control correcto con respecto a las esencias debido a una incorrecta distribución de tareas asignadas al personal de la bodega.

4. Inexistencia de una metodología para un control más certero sobre sus inventarios.
5. Falta de un formato de control que ayude a manejar los gramajes evaporados.

Recomendaciones

1. Revisar en base a la NIC 2, como se comprende la derivación de los costos adquiridos y que factores incurren en dichos costos.
2. La manera correcta de costeo debe ser efectuada por medio de una distribución de las unidades importadas para obtener el costo real donde en base a los gastos y el costo de adquisición obtenido de la importación, lograremos una mejor valorización con los inventarios de esencias mejorando los rendimientos de la compañía.
3. Brindar más capacitaciones al personal de la bodega y asignando tareas específicas con respecto a los inventarios, además de demostrarles los efectos que pueden incurrir al no llevar un mejor control de sus inventarios.
4. Realizar una toma física de inventario mensual para poder lograr visualizar de manera más exhaustiva que esencias están teniendo evaporizaciones y que factores causan esas pérdidas.
5. Aplicar un formato de control de esencias por merma, donde se determinará qué valor se debe ajustar y enviar al gasto de la empresa y que valores quedarían como un gasto no deducible.

Referencias bibliográficas

- Arango, M. (2009). *Modelo Empresarial en ortodoncia: Costos y Rentabilidad*. Antioquia, Colombia: Editorial Universidad de Antioquia.
- Ballou, R. (s. f). *Administración de la Cadena de Suministro*. Quinta Edición.
- Belda, C. (2008). *Manual de Contabilidad de Costes*. Madrid: Delta.
- Bernstein, L. (1997). *Análisis de Estados Financieros*. México: Editorial Mc. Graw Hill.
- Colín, J. (2014). *Contabilidad de Costos*. 4Ta. Edición Graw Hill.
- Corona, E. y Bejarano, V. (2014). *Normas de Contabilidad en la Unión Europea*. Madrid: Universidad Nacional de Educación a Distancia.
- De Jaime, J. (2013). *La Gestión de Control de la Empresa*. Madrid: Editorial ESIC
- Gitman, L. (1992). *Fundamentos de Administración Financiera*. México: Harla S.A.
- Jorge, S. y Acosta, M. (2015). *Administración de Almacenes y Control de Inventarios*.
- Krajewski, L. (2000). *Administración de Operaciones: Estrategias y Análisis*. México: Pearson Educación.
- Mejías, M. (2015). *Dirección de la actividad empresarial de pequeños negocios o microempresa. Control y Optimización de recursos en la actividad diaria*. Vigo: Editorial Ideas Propias.
- Muller, M. (2005). *Fundamentos de Administración de Inventarios*. Norma.
- Normas Internacional de Auditoría 315. (2013). *NIA 315. Identificación y Valorización de los Riesgos de Incorrección Material Mediante el conocimiento de la Entidad y su Entorno*. USA.
- Normas Internacionales de Contabilidad. (1 de enero de 2015). *NIC 2 Inventarios*. Recuperado de Normas de Internacionales de Contabilidad:
<http://www.normasinternacionalesdecontabilidad.es/nic/pdf/nic02.pdf>

Ortega, J. (1999). *Introducción a la Contabilidad de Gestión*. Madrid.

Reglamento para la aplicación de la Ley de Régimen Tributario Interno, Decreto No.374. (2015).

Recuperado de

http://www.espol.edu.ec/sites/default/files/archivos_transparencia/Reglamento%20para%20la%20Aplicaci%C3%B3n%20de%20la%20Ley%20de%20R%C3%A9gimen%20Tributario%20Interno%20actualizado%20a%20enero%202013.pdf

Rincón, C. (2012). *Contabilidad Siglo XXI*. Bogotá: ECOE Ediciones.

Salas, H. (2009). *Inventarios, Manejo y Control*. Bogotá: ECOE Ediciones.

Santos, D. (1995). *Compras e Inventarios*. Madrid.

Serrano, M. (S. f). *Logística de Almacenamiento*. Madrid, España: Paraninfo S.A.

Torres, M. (2012). *Logística y Costos*. Madrid: Díaz de Santos S.A.

ANEXOS

Anexo 1. Inventario Veronsa S.A.

Esencias caballeros

VERONSA SA		
0991448284001		
LISTADO INVENTARIO DE ESENCIAS		
AÑO: 2015		
CÓDIGO	DESCRIPCIÓN	MEDIDA
EC00001	212 CAROLINA HERRERA	GRAMO
EC00002	212 ON ICE	GRAMO
EC00003	212 SEXY	GRAMO
EC00004	212 SPLASH	GRAMO
EC00005	273 BEVERLY HILLS	GRAMO
EC00006	360 PERRY ELLIS	GRAMO
EC00021	BOSS IN MOTION II	GRAMO
EC00022	BOSS SELECTION	GRAMO
EC00025	CAROLINA HERRERA	GRAMO
EC00026	CHIC FOR MEN	GRAMO
EC00027	CHROME BY AZARRO	GRAMO
EC00028	CK- ONE	GRAMO
EC00029	COOL WATER	GRAMO
EC00033	DOLCE GABBANA	GRAMO
EC00037	ELEGANCE LACOSTE	GRAMO
EC00039	ETERNITY	GRAMO
EC00040	EUPHORIA	GRAMO
EC00041	FAHRENHEIT	GRAMO
EC00042	FRANELA GRIS	GRAMO
EC00043	FUEL FOR LIFE BY DIESEL	GRAMO
EC00044	HUGO BOSS	GRAMO
EC00045	HUGO DARK BLUE	GRAMO
EC00046	HUGO ENERGY	GRAMO
EC00047	INDIVIDUAL BY MONT BLANC	GRAMO
EC00048	INSENSE ULTRAMARINE	GRAMO
EC00049	INSPIRATION BY LACOSTE	GRAMO
EC00051	J.P. GOUTIER II	GRAMO
EC00052	JEAN PAUL GAULTIER	GRAMO
EC00061	MAGNETISMO	GRAMO
EC00062	MINOTAURO	GRAMO
EC00063	NAUTICA	GRAMO
EC00065	OBSSESION	GRAMO
EC00066	OHM	GRAMO
EC00067	ONLY	GRAMO
EC00068	OPIUM	GRAMO

EC00069	OSCAR DE LA RENTA	GRAMO
EC00071	PACO RABANNE	GRAMO
EC00072	PACO UNISEX	GRAMO
EC00073	PARIS HILTON	GRAMO
EC00074	PASHA DE CARTIER	GRAMO
EC00078	POLO BLUE RL	GRAMO
EC00079	POLO DOBLE BLACK	GRAMO
EC00080	POLO EXPLORER	GRAMO
EC00081	POLO EXTREME	GRAMO
EC00082	POLO SPORT	GRAMO
EC00083	PORTAFOLIO	GRAMO
EC00084	PRESSENCE	GRAMO
EC00086	ROMANCE	GRAMO
EC00087	SANTOS DE CARTIER	GRAMO
EC00088	SWISS ARMY ALTITUD	GRAMO
EC00092	TOMMY HILFIGER	GRAMO
EC00093	T TOMMY	GRAMO
EC00094	WHITE FOR HIM	GRAMO
EC00095	XERIUS DE GIVENCHI	GRAMO
EC00096	XERIUS ROUGE	GRAMO
EC00097	XS PACO RABANNE	GRAMO
EC00098	XY HUGO BOSS	GRAMO
EC00099	ZEGNA INTENSO	GRAMO
EC00101	HALSTON Z-14	GRAMO
EC00102	VERY IRRESISTIBLE	GRAMO
EC00103	ANTEUS DE CHANEL	GRAMO
EC00107	MICHAEL JORDAN	GRAMO
EC00112	LOLITA LEMPICKA	GRAMO
EC00113	ANGEL	GRAMO
EC00114	NAUTICA VOYAGE	GRAMO
EC00115	ONE MILLION	GRAMO
EC00116	ADVENTURE	GRAMO
EC00117	BLACK CODE	GRAMO
EC00118	CHALLENGER	GRAMO
EC00119	CH CAROLINA HERRERA	GRAMO
EC00120	HEAVEN HIM	GRAMO
EC00121	BOSS ORANGE	GRAMO
EC00122	THE ONE	GRAMO
EC00123	PLAY DE GIVENCHY	GRAMO
EC00124	LEYENDA	GRAMO
EC00125	THE ONE SPORT	GRAMO
EC00126	LACOSTE ROUGE	GRAMO
EC00127	212 VIP	GRAMO
EC00128	FERRARI BLACK	GRAMO

EC00129	XS BLACK	GRAMO
EC00130	ONLY THE BRAVE DIESEL	GRAMO
EC00131	HALLOWEN	GRAMO
EC00132	HUGO BOSS RED	GRAMO
EC00133	OBSESSION DARK	GRAMO
EC00135	POLO RED	GRAMO
EC00136	INVICTUS DE PACO RABANNE	GRAMO
EC00137	L HOMME PARFUM INTENSE DE YSL.	GRAMO
EC00138	AQUA DE GREY FRANNEL	GRAMO
EC00139	PITBULL MAN DE PITBULL	GRAMO

Esencias damas

VERONSA SA		
0991448284001		
LISTADO INVENTARIO DE ESENCIAS		
AÑO: 2015		
CÓDIGO	DESCRIPCIÓN	MEDIDA
ED00001	212 CAROLINA HERRERA	GRAMO
ED00002	212 SEXY CAROLINA HERRERA	GRAMO
ED00004	360 PERRY ELLIS	GRAMO
ED00010	AMOR AMOR	GRAMO
ED00011	ANGEL	GRAMO
ED00012	ANGEL O DEMONIO	GRAMO
ED00013	AQUA DE GIO	GRAMO
ED00015	BANANA REPUBLIC	GRAMO
ED00016	BEBE DE VERSACE	GRAMO
ED00018	BOSS INTENSE	GRAMO
ED00019	BOUCHERON	GRAMO
ED00021	CAN CAN	GRAMO
ED00023	CAROLINA HERRERA	GRAMO
ED00024	CH CAROLINA HERRERA	GRAMO
ED00026	CHANCE DE C. CHANEL	GRAMO
ED00036	DIAMONDS	GRAMO
ED00037	DIOR ADICTE	GRAMO
ED00039	ESCAPE	GRAMO
ED00040	ETERNITY	GRAMO
ED00051	GUESS DE GUESS	GRAMO
ED00052	GUESS BY MARCIANO	GRAMO
ED00056	HUGO FOR WOMAN	GRAMO
ED00057	INSOLENCE DE GUERLAN	GRAMO
ED00058	INSPIRATION LACOSTE	GRAMO
ED00059	JADORE	GRAMO

ED00060	JAIPUR DE BOUCHERON	GRAMO
ED00061	JEAN PAUL GAULTIER	GRAMO
ED00063	LACOSTE	GRAMO
ED00064	LALIQUE	GRAMO
ED00066	LIGHT BLUE	GRAMO
ED00068	LOLITA LEMPICKA	GRAMO
ED00069	LOVE AT FIRST GLOW	GRAMO
ED00070	MAGNETISMO	GRAMO
ED00072	MIDNIGHT	GRAMO
ED00073	MIRACLE	GRAMO
ED00074	MIRACLE SO MAGIC	GRAMO
ED00075	NARCISE CHLOE	GRAMO
ED00077	OBSESSION	GRAMO
ED00078	OCEAN DREAM	GRAMO
ED00079	OMBRE ROSE	GRAMO
ED00080	ONLY BY JULIO IGLESIAS	GRAMO
ED00081	OPIUM	GRAMO
ED00082	ORGANZA	GRAMO
ED00083	ORGANZA FIRST LIGHT	GRAMO
ED00084	OSCAR DE LA RENTA	GRAMO
ED00085	OUI BY LANCOME	GRAMO
ED00086	PALOMA PICASSO	GRAMO
ED00087	PARIS HILTON	GRAMO
ED00090	POISON	GRAMO
ED00091	POLO SPORT	GRAMO
ED00094	RALPH COOL	GRAMO
ED00100	RUSH GUCCI	GRAMO
ED00101	RUSH GUCCI II	GRAMO
ED00102	SENSI	GRAMO
ED00105	STILL	GRAMO
ED00106	SUNFLOWERS	GRAMO
ED00107	T TOMMY	GRAMO
ED00109	TOMMY GIRL	GRAMO
ED00110	TOUS	GRAMO
ED00111	TRESOR	GRAMO
ED00116	V VALENTINO	GRAMO
ED00118	VERY IRRESISTIBLE	GRAMO
ED00122	XS PACO RABANE	GRAMO
ED00123	XX HUGO BOSS	GRAMO
ED00149	ANIMAL DE LYON	GRAMO
ED00151	RALPH LAUREN	GRAMO
ED00152	HIDDEN	GRAMO
ED00154	BOSS ORANGE	GRAMO
ED00155	LOVE LOVE	GRAMO

ED00156	SIRENA	GRAMO
ED00158	LADY MILLION	GRAMO
ED00165	PLAY DE GIVENCHY	GRAMO
ED00166	GUILTY DE GUCCI	GRAMO
ED00167	SOMEDAY	GRAMO
ED00168	THE ONE	GRAMO
ED00169	KATTY PERRY	GRAMO
ED00170	PULSE DE BEYONCE	GRAMO
ED00171	SUNSET DE ESCADA	GRAMO
ED00172	DELICIOUS DKNY	GRAMO
ED00173	PASAPORTE PARIS HILTON	GRAMO
ED00174	SHAKIRA	GRAMO
ED00175	212 GLAMOUR	GRAMO
ED00176	MEOW KATTY PERRY	GRAMO
ED00177	ELIXIR SH	GRAMO
ED00178	CHERRY IN THE AIR	GRAMO
ED00180	BVLGARY	GRAMO
ED00181	NINA RICCI	GRAMO
ED00182	LA VIDA ES BELLA	GRAMO

Anexo 2. Kardex esencias damas y caballeros - proceso 1

VERONSA S.A. R.U.C. 0991448284001 Av. 2da. "A" e/Costanera y Las Aguas Telefax: 2-938144 Guayaquil - Ecuador												
KARDEX												
COD: EC00136 ARTÍCULO: INVICTUS / PACO RABANNE MEDIDA: GRAMO												
FECHA EMISION	TIPO	COMPTE.	DETALLE	INGRESOS			EGRESOS			SALDOS		
				UNIDADES	C.U.	COSTO TOTAL	UNIDADES	C.U.	COSTO TOTAL	UNIDADES	C.U.	COSTO TOTAL
15/07/2015	0	0132015	LIQ. IMPORTACION PEDIDO # 01/15	25000	0.46	11500.00				25000	0.46	11500.00
20/07/2015	0	0132016	VENTA F# 58200, MALL DEL SUR.				25	0.46	11.5	24975	0.46	11488.50
20/07/2015	0	0132020	VENTA F# 88333, TERM. TERRES.				50	0.46	23	24925	0.46	11465.50
20/07/2015	0	0132022	VENTA F# 52405, CITY MALL.				25	0.46	11.5	24900	0.46	11454.00
20/07/2015	0	0132023	VENTA F# 44895, MALECON.				25	0.46	11.5	24875	0.46	11442.50
20/07/2015	0	0132024	VENTA F# 25354, RIO CENTRO NOR.				25	0.46	11.5	24850	0.46	11431.00
20/07/2015	0	0132025	VENTA F# 19490, FORTIN.				25	0.46	11.5	24825	0.46	11419.50
20/07/2015	0	0132026	VENTA F# 60290, DURAN.				25	0.46	11.5	24800	0.46	11408.00
20/07/2015	0	0132028	VENTA F# 11299, MALL DEL SOL.				25	0.46	11.5	24775	0.46	11396.50

VERONSA S.A. R.U.C. 0991448284001 Av. 2da. "A" e/Costanera y Las Aguas Telefax: 2-938144 Guayaquil - Ecuador												
KARDEX												
COD: EC00127 ARTÍCULO: 212 VIP / CAROLINA HERRERA MEDIDA: GRAMO												
FECHA EMISION	TIPO	COMPTE.	DETALLE	INGRESOS			EGRESOS			SALDOS		
				UNIDADES	C.U.	COSTO TOTAL	UNIDADES	C.U.	COSTO TOTAL	UNIDADES	C.U.	COSTO TOTAL
15/07/2015	0	0132015	LIQ. IMPORTACION PEDIDO # 01/15	10000	0.56	5600				10000	0.56	5600.00
20/07/2015	0	0132016	VENTA F# 58200, MALL DEL SUR.				25	0.56	14	9975	0.56	5586.00
20/07/2015	0	0132018	VENTA F# 33425, PEDRO CARBO.				25	0.56	14	9950	0.56	5572.00
20/07/2015	0	0132020	VENTA F# 88333, TERM. TERRES.				50	0.56	28	9900	0.56	5544.00
20/07/2015	0	0132021	VENTA F# 12540, DAULE.				50	0.56	28	9850	0.56	5516.00
20/07/2015	0	0132022	VENTA F# 52405, CITY MALL.				25	0.56	14	9825	0.56	5502.00
20/07/2015	0	0132023	VENTA F# 44895, MALECON.				25	0.56	14	9800	0.56	5488.00
20/07/2015	0	0132024	VENTA F# 25354, RIO CENTRO NOR.				25	0.56	14	9775	0.56	5474.00
20/07/2015	0	0132025	VENTA F# 19490, FORTIN.				50	0.56	28	9725	0.56	5446.00
20/07/2015	0	0132026	VENTA F# 60290, DURAN.				25	0.56	14	9700	0.56	5432.00

VERONSA S.A. R.U.C. 0991448284001 Av. 2da. "A" e/Costanera y Las Aguas Telefax: 2-938144 Guayaquil - Ecuador												
KARDEX												
COD: EC00115 ARTÍCULO: ONE MILLION /PACO RABANNE MEDIDA: GRAMO												
FECHA EMISION	TIPO	COMPTE.	DETALLE	INGRESOS			EGRESOS			SALDOS		
				UNIDADES	C.U.	COSTO TOTAL	UNIDADES	C.U.	COSTO TOTAL	UNIDADES	C.U.	COSTO TOTAL
15/07/2015	0	0132015	LIQ. IMPORTACION PEDIDO # 01/15	5000	0.66	3300				5000	0.66	3300.00
20/07/2015	0	0132016	VENTA F# 58200, MALL DEL SUR.				13	0.66	8.58	4987	0.66	3291.42
20/07/2015	0	0132017	VENTA F# 20100, VELEZ.				13	0.66	8.58	4974	0.66	3282.84
20/07/2015	0	0132018	VENTA F# 33425, PEDRO CARBO.				13	0.66	8.58	4961	0.66	3274.26
20/07/2015	0	0132021	VENTA F# 12540, DAULE.				39	0.66	25.74	4922	0.66	3248.52
20/07/2015	0	0132022	VENTA F# 52405, CITY MALL.				13	0.66	8.58	4909	0.66	3239.94
20/07/2015	0	0132023	VENTA F# 44895, MALECON.				13	0.66	8.58	4896	0.66	3231.36
20/07/2015	0	0132025	VENTA F# 19490, FORTIN.				13	0.66	8.58	4883	0.66	3222.78
20/07/2015	0	0132026	VENTA F# 60290, DURAN.				13	0.66	8.58	4870	0.66	3214.20
20/07/2015	0	0132028	VENTA F# 11299, MALL DEL SOL.				13	0.66	8.58	4857	0.66	3205.62



VERONSA S.A.
R.U.C. 0991448284001
Av. 2da. "A" e/Costanera y Las Aguas
Telefax: 2-938144
Guayaquil - Ecuador

KARDEX

COD: ED00176
ARTÍCULO: MEOW/KATTY PERRY
MEDIDA: GRAMO

FECHA EMISION	TIPO	COMPTE.	DETALLE	INGRESOS			EGRESOS			SALDOS		
				UNIDADES	C.U.	COSTO TOTAL	UNIDADES	C.U.	COSTO TOTAL	UNIDADES	C.U.	COSTO TOTAL
15/07/2015	0	0132015	LIQ. IMPORTACION PEDIDO # 01/15	25000	0.46	11500				25000	0.46	11500.00
20/07/2015	0	0132016	VENTA F# 58200, MALL DEL SUR.				13	0.46	5.98	24987	0.46	11494.02
20/07/2015	0	0132017	VENTA F# 20100, VELEZ.				13	0.46	5.98	24974	0.46	11488.04
20/07/2015	0	0132018	VENTA F# 33425, PEDRO CARBO.				13	0.46	5.98	24961	0.46	11482.06
20/07/2015	0	0132019	VENTA F# 28241, UNICENTRO.				52	0.46	23.92	24909	0.46	11458.14
20/07/2015	0	0132021	VENTA F# 12540, DAULE.				26	0.46	11.96	24883	0.46	11446.18
20/07/2015	0	0132022	VENTA F# 52405, CITY MALL.				13	0.46	5.98	24870	0.46	11440.20
20/07/2015	0	0132023	VENTA F# 44895, MALECON.				13	0.46	5.98	24857	0.46	11434.22
20/07/2015	0	0132024	VENTA F# 25354, RIO CENTRO NOR.				13	0.46	5.98	24844	0.46	11428.24
20/07/2015	0	0132025	VENTA F# 19490, FORTIN.				26	0.46	11.96	24818	0.46	11416.28
20/07/2015	0	0132026	VENTA F# 60290, DURAN.				13	0.46	5.98	24805	0.46	11410.30



VERONSA S.A.
R.U.C. 0991448284001
Av. 2da. "A" e/Costanera y Las Aguas
Telefax: 2-938144
Guayaquil - Ecuador

KARDEX

COD: ED00068
ARTÍCULO: LOLITA LEMPICKA
MEDIDA: GRAMO

FECHA EMISION	TIPO	COMPTE.	DETALLE	INGRESOS			EGRESOS			SALDOS		
				UNIDADES	C.U.	COSTO TOTAL	UNIDADES	C.U.	COSTO TOTAL	UNIDADES	C.U.	COSTO TOTAL
15/07/2015	0	0132015	LIQ. IMPORTACION PEDIDO # 01/15	10000	0.56	5600				10000	0.56	5600.00
20/07/2015	0	0132017	VENTA F# 20100, VELEZ.				10	0.56	5.6	9990	0.56	5594.40
20/07/2015	0	0132018	VENTA F# 33425, PEDRO CARBO.				10	0.56	5.6	9980	0.56	5588.80
20/07/2015	0	0132019	VENTA F# 28241, UNICENTRO.				10	0.56	5.6	9970	0.56	5583.20
20/07/2015	0	0132022	VENTA F# 52405, CITY MALL.				10	0.56	5.6	9960	0.56	5577.60
20/07/2015	0	0132023	VENTA F# 44895, MALECON.				20	0.56	11.2	9940	0.56	5566.40
20/07/2015	0	0132024	VENTA F# 25354, RIO CENTRO NOR.				10	0.56	5.6	9930	0.56	5560.80
20/07/2015	0	0132025	VENTA F# 19490, FORTIN.				10	0.56	5.6	9920	0.56	5555.20
20/07/2015	0	0132026	VENTA F# 60290, DURAN.				10	0.56	5.6	9910	0.56	5549.60
20/07/2015	0	0132027	VENTA F# 8522, DORADO.				10	0.56	5.6	9900	0.56	5544.00



VERONSA S.A.
R.U.C. 0991448284001
Av. 2da. "A" e/Costanera y Las Aguas
Telefax: 2-938144
Guayaquil - Ecuador

KARDEX

COD: ED00087
ARTÍCULO: PARIS HILTON
MEDIDA: GRAMO

FECHA EMISION	TIPO	COMPTE.	DETALLE	INGRESOS			EGRESOS			SALDOS		
				UNIDADES	C.U.	COSTO TOTAL	UNIDADES	C.U.	COSTO TOTAL	UNIDADES	C.U.	COSTO TOTAL
15/07/2015	0	0132015	LIQ. IMPORTACION PEDIDO # 01/15	5000	0.66	3300				5000	0.66	3300.00
20/07/2015	0	0132016	VENTA F# 58200, MALL DEL SUR.				10	0.66	6.6	4990	0.66	3293.40
20/07/2015	0	0132017	VENTA F# 20100, VELEZ.				10	0.66	6.6	4980	0.66	3286.80
20/07/2015	0	0132018	VENTA F# 33425, PEDRO CARBO.				10	0.66	6.6	4970	0.66	3280.20
20/07/2015	0	0132019	VENTA F# 28241, UNICENTRO.				10	0.66	6.6	4960	0.66	3273.60
20/07/2015	0	0132022	VENTA F# 52405, CITY MALL.				10	0.66	6.6	4950	0.66	3267.00
20/07/2015	0	0132023	VENTA F# 44895, MALECON.				20	0.66	13.2	4930	0.66	3253.80
20/07/2015	0	0132024	VENTA F# 25354, RIO CENTRO NOR.				10	0.66	6.6	4920	0.66	3247.20
20/07/2015	0	0132025	VENTA F# 19490, FORTIN.				20	0.66	13.2	4900	0.66	3234.00
20/07/2015	0	0132026	VENTA F# 60290, DURAN.				10	0.66	6.6	4890	0.66	3227.40
20/07/2015	0	0132027	VENTA F# 8522, DORADO.				10	0.66	6.6	4880	0.66	3220.80

Anexo 3. Kardex esencias damas y caballeros - proceso 2

	VERONSA S.A. R.U.C. 0991448284001 Av. 2da. "A" e/Costanera y Las Aguas Telefax: 2-938144 Guayaquil - Ecuador
---	--

KARDEX

COD: EC00136
 ARTÍCULO: INVICTUS / PACO RABANNE
 MEDIDA: GRAMO

FECHA EMISION	TIPO	COMPTE.	DETALLE	INGRESOS			EGRESOS			SALDOS		
				UNIDADES	C.U.	COSTO TOTAL	UNIDADES	C.U.	COSTO TOTAL	UNIDADES	C.U.	COSTO TOTAL
15/07/2015	0	0132015	LIQ. IMPORTACION PEDIDO # 01/15	25000	0.21	5250.00				25000	0.21	5250.00
20/07/2015	0	0132016	VENTA F# 58200, MALL DEL SUR.				25	0.21	5.25	24975	0.21	5244.75
20/07/2015	0	0132020	VENTA F# 88333, TERM. TERRES.				50	0.21	10.5	24925	0.21	5234.25
20/07/2015	0	0132022	VENTA F# 52405, CITY MALL.				25	0.21	5.25	24900	0.21	5229.00
20/07/2015	0	0132023	VENTA F# 44895, MALECON.				25	0.21	5.25	24875	0.21	5223.75
20/07/2015	0	0132024	VENTA F# 25354, RIO CENTRO NOR.				25	0.21	5.25	24850	0.21	5218.50
20/07/2015	0	0132025	VENTA F# 19490, FORTIN.				25	0.21	5.25	24825	0.21	5213.25
20/07/2015	0	0132026	VENTA F# 60290, DURAN.				25	0.21	5.25	24800	0.21	5208.00
20/07/2015	0	0132028	VENTA F# 11299, MALL DEL SOL.				25	0.21	5.25	24775	0.21	5202.75

	VERONSA S.A. R.U.C. 0991448284001 Av. 2da. "A" e/Costanera y Las Aguas Telefax: 2-938144 Guayaquil - Ecuador
---	--

KARDEX

COD: EC00127
 ARTÍCULO: 212 VIP / CAROLINA HERRERA
 MEDIDA: GRAMO

FECHA EMISION	TIPO	COMPTE.	DETALLE	INGRESOS			EGRESOS			SALDOS		
				UNIDADES	C.U.	COSTO TOTAL	UNIDADES	C.U.	COSTO TOTAL	UNIDADES	C.U.	COSTO TOTAL
15/07/2015	0	0132015	LIQ. IMPORTACION PEDIDO # 01/15	10000	0.31	3100				10000	0.31	3100.00
20/07/2015	0	0132016	VENTA F# 58200, MALL DEL SUR.				25	0.31	7.75	9975	0.31	3092.25
20/07/2015	0	0132018	VENTA F# 33425, PEDRO CARBO.				25	0.31	7.75	9950	0.31	3084.50
20/07/2015	0	0132020	VENTA F# 88333, TERM. TERRES.				50	0.31	15.5	9900	0.31	3069.00
20/07/2015	0	0132021	VENTA F# 12540, DAULE.				50	0.31	15.5	9850	0.31	3053.50
20/07/2015	0	0132022	VENTA F# 52405, CITY MALL.				25	0.31	7.75	9825	0.31	3045.75
20/07/2015	0	0132023	VENTA F# 44895, MALECON.				25	0.31	7.75	9800	0.31	3038.00
20/07/2015	0	0132024	VENTA F# 25354, RIO CENTRO NOR.				25	0.31	7.75	9775	0.31	3030.25
20/07/2015	0	0132025	VENTA F# 19490, FORTIN.				50	0.31	15.5	9725	0.31	3014.75
20/07/2015	0	0132026	VENTA F# 60290, DURAN.				25	0.31	7.75	9700	0.31	3007.00

	VERONSA S.A. R.U.C. 0991448284001 Av. 2da. "A" e/Costanera y Las Aguas Telefax: 2-938144 Guayaquil - Ecuador
---	--

KARDEX

COD: EC00115
 ARTÍCULO: ONE MILLION /PACO RABANNE
 MEDIDA: GRAMO

FECHA EMISION	TIPO	COMPTE.	DETALLE	INGRESOS			EGRESOS			SALDOS		
				UNIDADES	C.U.	COSTO TOTAL	UNIDADES	C.U.	COSTO TOTAL	UNIDADES	C.U.	COSTO TOTAL
15/07/2015	0	0132015	LIQ. IMPORTACION PEDIDO # 01/15	5000	0.41	2050				5000	0.41	2050.00
20/07/2015	0	0132016	VENTA F# 58200, MALL DEL SUR.				13	0.41	5.33	4987	0.41	2044.67
20/07/2015	0	0132017	VENTA F# 20100, VELEZ.				13	0.41	5.33	4974	0.41	2039.34
20/07/2015	0	0132018	VENTA F# 33425, PEDRO CARBO.				13	0.41	5.33	4961	0.41	2034.01
20/07/2015	0	0132021	VENTA F# 12540, DAULE.				39	0.41	15.99	4922	0.41	2018.02
20/07/2015	0	0132022	VENTA F# 52405, CITY MALL.				13	0.41	5.33	4909	0.41	2012.69
20/07/2015	0	0132023	VENTA F# 44895, MALECON.				13	0.41	5.33	4896	0.41	2007.36
20/07/2015	0	0132025	VENTA F# 19490, FORTIN.				13	0.41	5.33	4883	0.41	2002.03
20/07/2015	0	0132026	VENTA F# 60290, DURAN.				13	0.41	5.33	4870	0.41	1996.70
20/07/2015	0	0132028	VENTA F# 11299, MALL DEL SOL.				13	0.41	5.33	4857	0.41	1991.37



VERONSA S.A.
R.U.C. 0991448284001
Av. 2da. "A" e/Costanera y Las Aguas
Telefax: 2-938144
Guayaquil - Ecuador

KARDEX

COD: ED00176
ARTÍCULO: MEOW/KATTY PERRY
MEDIDA: GRAMO

FECHA EMISION	TIPO	COMPTE.	DETALLE	INGRESOS			EGRESOS			SALDOS		
				UNIDADES	C.U.	COSTO TOTAL	UNIDADES	C.U.	COSTO TOTAL	UNIDADES	C.U.	COSTO TOTAL
15/07/2015	0	0132015	LIQ. IMPORTACION PEDIDO # 01/15	25000	0.21	5250				25000	0.21	5250.00
20/07/2015	0	0132016	VENTA F# 58200, MALL DEL SUR.				13	0.21	2.73	24987	0.21	5247.27
20/07/2015	0	0132017	VENTA F# 20100, VELEZ.				13	0.21	2.73	24974	0.21	5244.54
20/07/2015	0	0132018	VENTA F# 33425, PEDRO CARBO.				13	0.21	2.73	24961	0.21	5241.81
20/07/2015	0	0132019	VENTA F# 28241, UNICENTRO.				52	0.21	10.92	24909	0.21	5230.89
20/07/2015	0	0132021	VENTA F# 12540, DAULE.				26	0.21	5.46	24883	0.21	5225.43
20/07/2015	0	0132022	VENTA F# 52405, CITY MALL.				13	0.21	2.73	24870	0.21	5222.70
20/07/2015	0	0132023	VENTA F# 44895, MALECON.				13	0.21	2.73	24857	0.21	5219.97
20/07/2015	0	0132024	VENTA F# 25354, RIO CENTRO NOR.				13	0.21	2.73	24844	0.21	5217.24
20/07/2015	0	0132025	VENTA F# 19490, FORTIN.				26	0.21	5.46	24818	0.21	5211.78
20/07/2015	0	0132026	VENTA F# 60290, DURAN.				13	0.21	2.73	24805	0.21	5209.05



VERONSA S.A.
R.U.C. 0991448284001
Av. 2da. "A" e/Costanera y Las Aguas
Telefax: 2-938144
Guayaquil - Ecuador

KARDEX

COD: ED00068
ARTÍCULO: LOLITA LEMPICKA
MEDIDA: GRAMO

FECHA EMISION	TIPO	COMPTE.	DETALLE	INGRESOS			EGRESOS			SALDOS		
				UNIDADES	C.U.	COSTO TOTAL	UNIDADES	C.U.	COSTO TOTAL	UNIDADES	C.U.	COSTO TOTAL
15/07/2015	0	0132015	LIQ. IMPORTACION PEDIDO # 01/15	10000	0.31	3100				10000	0.31	3100.00
20/07/2015	0	0132017	VENTA F# 20100, VELEZ.				10	0.31	3.1	9990	0.31	3096.90
20/07/2015	0	0132018	VENTA F# 33425, PEDRO CARBO.				10	0.31	3.1	9980	0.31	3093.80
20/07/2015	0	0132019	VENTA F# 28241, UNICENTRO.				10	0.31	3.1	9970	0.31	3090.70
20/07/2015	0	0132022	VENTA F# 52405, CITY MALL.				10	0.31	3.1	9960	0.31	3087.60
20/07/2015	0	0132023	VENTA F# 44895, MALECON.				20	0.31	6.2	9940	0.31	3081.40
20/07/2015	0	0132024	VENTA F# 25354, RIO CENTRO NOR.				10	0.31	3.1	9930	0.31	3078.30
20/07/2015	0	0132025	VENTA F# 19490, FORTIN.				10	0.31	3.1	9920	0.31	3075.20
20/07/2015	0	0132026	VENTA F# 60290, DURAN.				10	0.31	3.1	9910	0.31	3072.10
20/07/2015	0	0132027	VENTA F# 8522, DORADO.				10	0.31	3.1	9900	0.31	3069.00



VERONSA S.A.
R.U.C. 0991448284001
Av. 2da. "A" e/Costanera y Las Aguas
Telefax: 2-938144
Guayaquil - Ecuador

KARDEX

COD: ED00087
ARTÍCULO: PARIS HILTON
MEDIDA: GRAMO


FECHA EMISION	TIPO	COMPTE.	DETALLE	INGRESOS			EGRESOS			SALDOS		
				UNIDADES	C.U.	COSTO TOTAL	UNIDADES	C.U.	COSTO TOTAL	UNIDADES	C.U.	COSTO TOTAL
15/07/2015	0	0132015	LIQ. IMPORTACION PEDIDO # 01/15	5000	0.41	2050				5000	0.41	2050.00
20/07/2015	0	0132016	VENTA F# 58200, MALL DEL SUR.				10	0.41	4.1	4990	0.41	2045.90
20/07/2015	0	0132017	VENTA F# 20100, VELEZ.				10	0.41	4.1	4980	0.41	2041.80
20/07/2015	0	0132018	VENTA F# 33425, PEDRO CARBO.				10	0.41	4.1	4970	0.41	2037.70
20/07/2015	0	0132019	VENTA F# 28241, UNICENTRO.				10	0.41	4.1	4960	0.41	2033.60
20/07/2015	0	0132022	VENTA F# 52405, CITY MALL.				10	0.41	4.1	4950	0.41	2029.50
20/07/2015	0	0132023	VENTA F# 44895, MALECON.				20	0.41	8.2	4930	0.41	2021.30
20/07/2015	0	0132024	VENTA F# 25354, RIO CENTRO NOR.				10	0.41	4.1	4920	0.41	2017.20
20/07/2015	0	0132025	VENTA F# 19490, FORTIN.				20	0.41	8.2	4900	0.41	2009.00
20/07/2015	0	0132026	VENTA F# 60290, DURAN.				10	0.41	4.1	4890	0.41	2004.90
20/07/2015	0	0132027	VENTA F# 8522, DORADO.				10	0.41	4.1	4880	0.41	2000.80

Anexo 4. Orden de compra autorizado



VERONSA S.A.
 R.U.C. 0991448284001
 Av. 2da. "A" e/Costanera y Las Aguas
 Telefax: 2-938144
 Guayaquil - Ecuador

ORDEN DE COMPRA # 001/15

Proveedor:		[REDACTED]			Fecha:		15/07/2015	
Attn.:		[REDACTED]			Forma de Pago:		CREDITO	
Dirección:		[REDACTED]			Teléfono:			
Ciudad:		[REDACTED]						
CODIGO PROVEEDOR	DESCRIPCIÓN	TIPO DE ESENCIA	CANTIDAD	UND/MEDIDA	CÓDIGO VERONSA	VALOR UNITARIO	TOTAL	
ESENCIAS MASCULINAS								
1592	INVICTUS / PACO RABANNE	EC	25000	KG	EC00136	\$ 0,20	\$ 5.000,00	
4571	212 VIP / CAROLINA HERRERA	EC	10000	KG	EC00127	\$ 0,30	\$ 3.000,00	
4568	ONE MILLION / PACO RABANNE	EC	5000	KG	EC00115	\$ 0,40	\$ 2.000,00	
ESENCIAS FEMENINAS								
7839	MEOOW/KATTY PERRY	ED	25000	KG	ED00176	\$ 0,20	\$ 5.000,00	
4563	LOLITA LEMPICKA	ED	10000	KG	ED00068	\$ 0,30	\$ 3.000,00	
4578	PARIS HILTON	ED	5000	KG	ED00087	\$ 0,40	\$ 2.000,00	
						SUB-TOTAL	\$ 20.000,00	
						IVA 12%	\$ 2.400,00	
						TOTAL	\$ 22.400,00	
IMPORTE CON LETRA:								
OBSERVACIONES: <i>Sim Naredad</i>								
ENTREGAR EN: <i>Galpón</i>				FECHA DE RECEPCIÓN: <i>17/07/15</i>				
NOMBRE Y FIRMA DE QUIEN RECIBIÓ EL BIEN								
						 NOMBRE Y FIRMA RESPONSABLE DE LAS ESENCIAS		

VERONSA S.A.

Anexo 5. Diseño formato de merma

LISTADO DE INVENTARIOS PARA CONTROL Y REGISTRO DE MERMA DE ESENCIAS				
MES :				
CÓDIGO	DESCRIPCIÓN	GRAMOS FISICOS	GRAMOS KARDEX	DIFERENCIA AJUSTAR
GRUPO CABALLEROS				
EC00117	BLACK CODE			
EC00118	CHALLENGER			
EC00119	CH CAROLINA HERRERA			
EC00120	HEAVEN HIM			
EC00121	BOSS ORANGE			
EC00122	THE ONE			
EC00123	PLAY DE GIVENCHY			
EC00124	LEYENDA			
EC00125	THE ONE SPORT			
EC00126	LACOSTE ROUGE			
EC00127	212 VIP			
EC00128	FERRARI BLACK			
EC00129	XS BLACK			
EC00130	ONLY THE BRAVE DIESEL			
EC00131	HALLOWEN			
EC00132	HUGO BOSS RED			
EC00133	OBSESSION DARK			
EC00135	POLO RED			
EC00136	INVICTUS DE PACO RABANNE			
EC00138	AQUA DE GREY FRANNEL			
EC00139	PITBULL MAN DE PITBULL			
GRUPO DAMAS				
ED00154	BOSS ORANGE			
ED00155	LOVE LOVE			
ED00156	SIRENA			
ED00158	LADY MILLION			
ED00165	PLAY DE GIVENCHY			
ED00166	GUILTY DE GUCCI			
ED00167	SOMEDAY			
ED00168	THE ONE			
ED00169	KATTY PERRY			
ED00170	PULSE DE BEYONCE			
ED00171	SUNSET DE ESCADA			
ED00172	DELICIOUS DKNY			
ED00173	PASAPORTE PARIS HILTON			
ED00174	SHAKIRA			
ED00175	212 GLAMOUR			
ED00176	MEOW KATTY PERRY			
ED00177	ELIXIR SH			
ED00178	CHERRY IN THE AIR			
ED00180	BVLGARY			
ED00181	NINA RICCI			
ED00182	LA VIDA ES BELLA			
Contador		Gerencia		