



Abril 2019 - ISSN: 1696-8352

## ANÁLISIS DEL COSTO EN EL NIVEL DE RESULTADOS - EMPRESA COMERCIAL -FERRETERA

**Estudiantes:**

- 1) Lorena Mishelle Franco Coba
- 2) Denisse Valeria Terán Montero

**Tutora:**

- 3) Estela Hurtado Palmiro MAE. CPA. LCDA

Universidad Laica VICENTE ROCAFUERTE de Guayaquil  
Facultad de Administración  
Carrera de Contabilidad y Auditoría  
Av. De las Américas. Apartado postal 11-33  
Guayaquil-Ecuador

lcobafranco@gmail.com  
dvteranm@gmail.com  
ehurtadop@ulvr.edu.ec

Para citar este artículo puede utilizar el siguiente formato:

Lorena Mishelle Franco Coba, Denisse Valeria Terán Montero y Estela Hurtado Palmiro (2019): "Análisis del costo en el nivel de resultados - empresa comercial -ferretera", Revista Observatorio de la Economía Latinoamericana, (abril 2019). En línea:

<https://www.eumed.net/rev/oel/2019/04/empresa-comercial-ferretera.html>

**RESUMEN:** El presente artículo refleja el estudio realizado en una empresa ferretera relacionado con los valores que se adhieren al costo de venta para posterior comercialización, contiene cada etapa de registro del producto desde la compra hasta ser agregado al inventario. Sugiere la forma y orden adecuado para el registro de compras locales e importaciones con los respectivos impuestos que se cargan por la transferencia de bienes y su posterior reconocimiento en el costo de venta y la correcta determinación de su influencia en los resultados del ejercicio; está basado en la NIIF para Pymes sección 13 inventarios y la Sección 3 de las NIIF para las PYMES: Presentación de Estados Financieros.

**PALABRAS CLAVE:** Costo de venta, Compras, Importaciones, Inventario, Registro.

**ABSTRACT:** This article reflects the study carried out in a hardware company related to the values that adhere to the cost of sale for later commercialization, it contains each stage of registration of

the product from the purchase until it is added to the inventory. Suggests the appropriate form and order for the registration of local purchases and imports with the respective taxes that are charged for the transfer of goods and their subsequent recognition in the cost of sale and the correct determination of their influence on the results of the exercise; is based on the IFRS for SMEs section 13 inventories and Section 3 of the IFRS for SMEs: Presentation of Financial Statements.

**KEYWORDS:** Cost of sale, Purchases, Imports, Inventory, Registry

## **INTRODUCCIÓN**

Las empresas ferreteras forman parte del gran grupo de empresas a las que se denominan comerciales en la actualidad representan un negocio con diversidad de productos dirigidos al sector: automotriz, industrial, doméstico y de cualquier otro particular de trabajo; a medida que incrementan los ítems de productos en el inventario existen diversos factores que obstaculizan el control diario de las actividades para la valoración de los ítems antes mencionados, ocasionando errores visibles o significativos que afectan a los resultados de la entidad, si desde el inicio de la actividad no se establecen procedimientos de trabajo como planificación de compra y venta de mercadería, políticas contables o de inventarios a largo plazo los errores recurrentes llegarán a afectar la utilidad del ejercicio.

El negocio de las empresas ferreteras gira entorno a la compra y venta de productos al por mayor y menor, en donde, al costo inicial se le incrementa un porcentaje de ganancia denominado margen de utilidad que espera cubrir los gastos fijos y variables de la empresa, en muchas ocasiones los administradores o dueños de este tipo de negocio, desconocen las normas internacionales de información financiera aplicable a las pymes (NIIF para PYMES) y omiten procedimientos que afecten a la razonabilidad de los estados financieros.

## **JUSTIFICACIÓN DE LA INVESTIGACIÓN**

Este trabajo de investigación tiene como objeto el análisis del costo de venta en una empresa ferretera y la utilización se la Sección 13 de las NIIF para las PYMES Inventarios, ya que hace referencia a los métodos de valoración de inventario como el método promedio o PEPS (primero en entrar primero en salir). Su finalidad es analizar e identificar los costos y gastos atribuidos a las líneas de productos, a su vez determinar un costo de venta que refleje una diferencia entre la utilidad bruta declarada y la utilidad bruta que se logre establecer.

### **1. COSTO DE VENTA Y SU COMPOSICIÓN**

El costo de venta se evidencia en el estado de resultados integrales se conforma por inventario disponible para la venta al cual se le adhieren las compras efectuadas durante un ciclo contable cuyo resultado se resta el inventario en bodega a finales del periodo; el análisis del costo de venta y su incidencia en el nivel de resultados es el objetivo primario de este artículo.

La composición del costo de venta es una ecuación simple de realizar cuando se tienen los datos correctos y el tratamiento contable ha sido acorde a los parámetros de leyes establecidas; al empresario le es útil conocer el costo de venta y su composición para determinar su utilidad bruta en venta.

Para una empresa comercial; como es el caso de una ferretería, es común encontrarse con errores en políticas contables en donde al costo del producto se le atribuyen otros rubros tales como impuestos no recuperables y gastos que se asemejan a la actividad comercial, por lo cual es

acertado la implementación de políticas contables y de control que regulen el manejo de registro de las cuentas contables.

El inventario es componente del costo de venta, el mismo debe ser valorado con criterios contables dentro de la norma que mejor se adapten al giro del negocio, los métodos de valoración utilizados es el PEPS (Primero en entrar primero en salir) y Promedio Ponderado, de acuerdo al giro del negocio se selecciona cual usar, supongamos que se trata de una empresa comercial de víveres el método de valoración indicado sería el PEPS porque la mercadería tienen fecha de expiración pronta, pero en este caso nos enfocamos en artículos automotrices, pernos, tornillos entre otros, cuyo tiempo para comercializar es más amplio ya que no cuentan con una fecha de expiración cercana.

Analizar e identificar el tratamiento contable del costo de venta que actualmente una compañía utiliza además de la metodología y sistemas de inventarios por línea de producto que son utilizados en efecto al nivel de resultados, de tal manera que le permita a la administración tener una visión más amplia de los elementos que intervienen durante el proceso de costeo, disminuyendo el riesgo que afecte a la utilidad bruta y utilidad del ejercicio son de gran utilidad para el giro del negocio; asimismo podrá tomar decisiones económicas más eficientes y acertadas que permitan el crecimiento sostenible a corto y largo plazo.

Tras el cambio en la actividad productiva luego de la revolución industrial los costos de producción y venta han sido escenarios de varios estudios, ya que determinar su incidencia en los resultados aporta en gran manera a la toma de decisiones de la administración a través de la contabilidad de costos; como lo expone (Yardin, 2002) en su artículo "Una visión a la teoría general del costo".

"La Contabilidad de Costos es una técnica de registración de hechos económicos vinculados con los costos, que tiene un objetivo claramente definido. Éste no es otro que servir de base para definir una cierta magnitud (denominada "valor de costo") que será empleada por la Contabilidad para expresar el valor de los bienes producidos o adquiridos por la empresa, cuyo destino es su negociación en el mercado"

Yardin establece que el costo como tal no tiene similitud conceptual con la contabilidad del costo; ya que este incurre para llevar a cabo una actividad comercial. De la misma forma la contabilidad de costos es una herramienta de gestión que define el valor de los bienes adquiridos por la empresa para la toma de decisiones.

La importancia de los costos para el giro del negocio es de relevancia tal que dentro de la sociedad actual los consumidores se inclinan hacia productos que satisfagan sus necesidades sin tener que pagar altas sumas de dinero, por lo que la competitividad dentro del mercado no se da sólo con la calidad del producto que el empresario dispone a la venta, sino también por el precio que se oferte, como lo explica (Villegas, 2002):

Las compañías que venden productos similares, en mercados muy competidos, no tienen control sobre el precio y aceptan el determinado por el mercado. En estos mercados la información sobre los costos es básica y ayuda a determinar la producción requerida

La determinación correcta de los costos por líneas de productos es vital para el mejoramiento de la fijación de los costos directos y un buen cálculo de la utilidad bruta en ventas.

Dentro de una adecuada delimitación de costos para el cálculo del costo de venta, es importante tomar en consideración la planificación como herramienta estratégica de gestión; es decir adquirir lo necesario para el aprovisionamiento de necesidades, conforme lo explica (Borja, 2007).

"La administración de compras involucra todo el proceso de localización de proveedores y fuentes de abastecimiento, adquisición de materiales a través de negociaciones de precios

y condiciones de pago, y recepción del material, con la finalidad de garantizar el aprovisionamiento dentro de las especificaciones solicitadas” (pág. 09)

Tomando en consideración las problemáticas y antecedentes expuestos presentamos los siguientes puntos:

### **1.1 IMPORTANCIA DE LA CAPACITACIÓN DEL PERSONAL EN POLÍTICAS CONTABLES Y CONTROL DE INVENTARIO**

El conocimiento del manejo del sistema contable además de las políticas usadas para establecer los registros es fundamental para obtener resultados reales en los estados financieros, de la investigación realizada al objeto de estudio se evidencia que cuando existe la falta de conocimiento acerca del manejo de inventarios suceden las siguientes situaciones:

- Lentitud en despacho de pedidos.
- Errores en unidades despachos, ya sea por medida o material.
- Inventario sobrevalorado por mercancía defectuosa o dañada.

Estas situaciones son constantes dentro de los diferentes productos comercializados; la lentitud y errores de despacho se ocasiona por falta de acceso al sistema por parte del personal de bodega o porque la mercadería física no este correctamente clasificada según sus características y la rapidez en la entrega es un aspecto que influye durante la venta del producto.

La clasificación de la mercadería en bodega no solo agiliza el despacho y reduce los índices de error sino también permite determinar que parte del inventario considerado como disponible para la venta en el sistema no cumple con las condiciones aptas para su comercialización.

Como política contable existe el termino provisiones, las cuales son cuentas transitorias que amortiguan los valores por deterioro, daño o caducidad de una determinada cantidad de producto, la provisión es utilizada de manera opcional por parte de la administración.

### **1.2 PLANIFICACIÓN DE COMPRA Y SEGMENTACIÓN DE PRODUCTOS**

Compras es una cuenta de naturaleza deudora la cual de acuerdo al sistema de registro puede considerarse como un egreso o cargarlo directamente al inventario, en el caso del sistema de cuenta múltiple o permanencia es considerado como una cuenta de egreso la cual es una cuenta transitoria del periodo la cual debe cerrarse con la respectiva regularización, esta cuenta se alimenta por los valores de los bienes adquiridos, dichos bienes son previamente cotizados y escogidos de acuerdo a las necesidades que la empresa tenga, dichas necesidades son: Compras por pedidos especiales, reposición de inventario o estrategia para insertar un nuevo producto al stock.

Antes de establecer una planificación de compras es necesario conocer las necesidades que la compañía requiriera e identificar cuáles son los artículos más recurrentes. Existen muchas teorías de cómo hacer una planificación tal como nos indica el autor (Welsch, 2005):

“El presupuesto de materiales contiene únicamente las cantidades (no el costo) de los materiales directos, los suministros de fábrica y los materiales indirectos que se incluyen en el presupuesto de venta” (p. 178)

Adicional a esto, existe dos tipos de objetivos básicos para diseñar un presupuesto de compras como define el autor (Welsch, 2005)

- 1.- El control: los costos de los artículos generales y partes están sujetas al control de directo en punto de utilización.
- 2.- Costeo de Productos: los costos de materiales directos y partes se incluyen en los costos de manufactura. (p. 178)

Así como la planificación de compra la segmentación o separación de productos es de gran importancia dentro de una adecuada gestión de inventarios para una empresa comercial. En el caso de la ferretería la segmentación de inventarios es evidenciada por la clasificación según el tipo de producto en:

<b>NUMERAL</b>	<b>TIPO DE PRODUCTO</b>
<b>1</b>	Pernos y tuercas
<b>2</b>	Tornillería y varios
<b>3</b>	Herramienta manual y eléctrica
<b>4</b>	Materiales automotriz
<b>5</b>	Ferretería en General

**Línea de productos segmentados en bodega**

Esta clasificación se encuentra de clara en el sistema por su nomenclatura para la determinación de su costeo, durante el estudio se evidencia que de acuerdo a los comprobantes de venta existen errores de clasificación, así mismo en bodega la colocación en percha no es la adecuada por lo que sino está presente la persona que efectuó la compra va a ver un faltante del producto por lo que se hará el requerimiento de compra y por ende una errada planificación de compra.

### **1.3 COSTOS INDIRECTOS DENTRO DE UNA COMERCIALIZADORA**

Los costos indirectos son aquellos costos en los cuales se encuentran dentro la etapa de comercialización que no es el precio de compra marcado en el comprobante de venta.

A través del tiempo los costos indirectos se han utilizado e implementado en las empresas que producen bienes, en el caso de esta empresa el costo indirecto es evidente, ya que pasarían a ser todos los costos de producción excepto la materia prima y mano de obra directa.

En la actualidad son muchas las comercializadoras que dirigen los costos indirectos al gasto por la falta de identificación de los mismos, exponemos algunos puntos en donde la inexistencia de clasificación genera un mal cálculo del costo de venta

- a. Durante el proceso de importación los seguros e impuestos no recuperables tales como aranceles, FODINFA, AD Valorem, entre otros son cargados al gasto.
- b. El almacenaje de los bienes de los bienes y todo lo concerniente al mantenimiento de la mercancía en bodega se direccionan al gasto.

## 2. CONCLUSIONES

En base a la información analizada y método de investigación aplicado se concluye lo siguiente:

- El monto de las adquisiciones importadas debe ser registrado contablemente por el valor FOB de la factura considerando los gastos incurridos por concepto de flete, seguro, Ad valoren y otros impuestos no recuperables al costo del producto.
- Un alto margen de desconocimiento del tipo de producto que la empresa ferretera comercializa por parte del personal produce que al momento de clasificar y registrar contablemente los costos y gastos por compra de mercadería y de más artículos existan errores contables.
- Un inventario subvaluado al cierre del año por errores de ingreso de facturas por concepto de compras produce una diferencia entre lo registrado al cierre del ciclo y el valor real del inventario.
- De existir mercadería en mal estado como parte del inventario de producto terminado y no ha sido dada de baja por desconocer el tratamiento contable que debería de aplicarse se reducen beneficios a la empresa.
- Al presentar mercadería se erróneamente clasificados con otros productos y no realizar inventarios periódicos, sino esporádicos y aleatorios según el tipo de producto; el personal de bodega no tiene como herramienta de trabajo un correcto control de inventarios.

## 3. RECOMENDACIONES

En base a la información analizada y método de investigación aplicado se realizan las siguientes recomendaciones:

- Establecer una política contable en base a la preparación de los estados financieros, fecha de corte de los mismos, adicionar los impuestos no recuperables por compras del exterior conforme lo establecido en sección 13 NIIF para PYMES inventarios costo de adquisición, al costo del producto e implementar una estructuración del sistema contable en donde alerte al personal administrativo que no están ingresando correctamente los rubros relacionados al costo del producto.
- Capacitar al personal administrativo con respecto al tipo de producto que la empresa comercialice, el tipo de proveedor que están relacionados con las compras habituales de mercadería, establecer un manual de procedimientos del personal administrativo en donde señale las funciones y pasos alternos a considerar para ingresar información junto con ello la política contable que tenga relación con el tratamiento contable que debe de efectuarse por la compra de mercadería, ventas, registros de costos y gastos, efectuando asientos de reclasificación antes del cierre del periodo contable en caso de existir errores u omisiones de cuentas o tipo de transacción con el fin de no afectar a la utilidad del ejercicio, no obstante es necesario que sea revisado el tipo de concepto de la factura y posterior su verificación con el departamento de bodega que la mercadería haya sido ingresada a su respectiva ubicación.

- Establecer como parte de la política de inventario fechas máximas de recepción de facturas o cualquier documento que tenga relación con las compras y ventas de mercadería, los mismos que pueden comprender en los últimos días del mes corriente en recibir, puesto que al término del cierre contable podría cuantificarse la cantidad precisa de los inventarios y su efecto en el costo de venta y el nivel de resultados.
- Vender dicha mercadería que se encuentra en mal estado a empresas industriales metalmecánicas que procesan dichos materiales como parte de su materia prima o deshacerse de ella a través de un gestor ambiental que se encargue de procesar dichos materiales como chatarra, no obstante, aquellos materiales no son tóxicos para el medio ambiente pueden ser destruidos dicho rubro podrá ser deducible para la empresa siempre y a través de una declaración juramentada realizada ante un notario y firmado por el dueño del establecimiento, jefe de Almacén y Contador General.
- Dar de baja a inventarios en mal estado e iniciar haciendo provisiones que ayuden a minimizar el golpe de aquel inventario en mal estado dentro de los estados financieros; por lo que se recomiendan la implementación de la cuenta "*provisión por obsolescencia*", cuenta de naturaleza acreedora que se netean con la cuenta gastos por deterioro hasta al final poder saldarla de manera total o parcial con la cuenta de inventario cuando los bienes disponibles para la venta se encuentren en condiciones que imposibiliten su correcta comercialización, de esa manera no afectando al inventario.
- Establecer políticas de inventarios en donde se efectúen mensualmente un conteo físico por línea de producto y se estructure la ubicación de aquellas mercancías que tienen baja rotación, adicional a esto considerar indicadores de gestión que midan el porcentaje de devoluciones y descuentos a clientes con el fin de disminuir los faltantes y sobrantes de mercadería que afecta al resultado de las ventas netas, como parte de estos procedimientos se debe considerar ajustes de inventarios antes del cierre del mes corriente para que no afecte al siguiente periodo y establecer la medición razonable de los inventarios al término del año y su monto por deterioro en caso de existir mercadería en mal estado o que no tiene rotación.

## **BIBLIOGRAFÍA**

Borja, C. (2007). La administración de compras en las empresas distribuidoras de combustible de Maracaibo. *TeloS*, 70-79.

Villegas, C. C. (Dic de 2002). *Scielo*. Obtenido de [http://www.scielo.org.co/scielo.php?script=sci\\_arttext&pid=S0123-59232002000200001](http://www.scielo.org.co/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S0123-59232002000200001)

Welsch, G. A. (2005). Presupuesto, Planificación y Control. Mexico: Person Educacion.

Yardin, A. (SEPTIEMBRE de 2002). *SCIELO*. Obtenido de [www.scielo.br/scielo.php?script=sci\\_arttext&pid=S1519-70772002000300006](http://www.scielo.br/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S1519-70772002000300006)