

UNIVERSIDAD DE EL SALVADOR
Facultad de Ciencias Económicas
Escuela de Contaduría Pública



**"Métodos para la Determinación y Aplicación del Valor Neto
Realizable en la Valuación de los Inventarios, en las
Medianas Empresas de El Salvador"**

Trabajo de Investigación presentado por:

Avelar Cruz, Roxana Marily

Colocho Mancía, José Roberto

Hernández Trejo, Neydin Marleni

Para Optar al Grado de:
LICENCIADO(A) EN CONTADURÍA PÚBLICA

Junio de 2008

SAN SALVADOR,

EL SALVADOR,

CENTROAMÉRICA

UNIVERSIDAD DE EL SALVADOR

AUTORIDADES UNIVERSITARIAS

Rector : Ing. Rufino Antonio Quezada

Secretario General : Lic. Douglas Vladimir Alfaro Chávez

Facultad de Ciencias Económicas

Decano : Msc. Roger Armando Arias Alvarado

Secretario : Ing. José Ciriaco Gutiérrez Contreras

Escuela de Contaduría Pública

Director : Lic. Juan Vicente Alvarado Rodríguez

Asesor Especialista: Lic. Juan Vicente Alvarado Rodríguez

Asesor Metodológico: Msc. Héctor Alfredo Rivas Núñez

Junio 2008

San Salvador, El Salvador, Centroamérica

AGRADECIMIENTOS

Agradezco a Jehová, por que siempre me ha dado la sabiduría y las fuerzas para alcanzar mis metas, a mis padres por su amor, comprensión y apoyo incondicional. A mis hermanos por darme ánimos para seguir adelante. A mis amigos por apoyarme y tenerme paciencia. A mis compañeros de tesis por esforzarse y ser un gran equipo.

Roxana Marily Avelar Cruz

Doy gracias a Dios Nuestro Señor por iluminarme, por darme la fuerza y sabiduría para lograr mis ideales. A mis padres por el apoyo económico, moral y espiritual, además, por inculcarme el respeto a los demás y por enseñarme el valor de la vida. A mi esposa e hijo por su apoyo, amor y comprensión. A mis hermanos, amigos y a todas aquellas personas que de una u otra forma contribuyeron a mi formación profesional.

José Roberto Colucho Mancía

Agradezco a Dios Todopoderoso, por que siempre me ha dado la sabiduría necesaria y las fuerzas para poder culminar mi carrera, a mis padres Israel Hernández y Miriam de Hernández por su incondicional apoyo, amor y comprensión a cada momento, sin ustedes me hubiese resultado casi imposible lograr esta meta. A mis hermanos por tolerarme en esos momentos de estrés y por darme ánimos. A mis amigos que siempre han creído en mí. A mi sobrino Andresito por llenarme de momentos especiales. A mis compañeros de tesis y a sus familias por su comprensión y apoyo.

Neydin Marleni Hernández Trejo

ÍNDICE

Resumen	i
Introducción	iv

CAPÍTULO I

ANTECEDENTES Y MARCO TEÓRICO DE MÉTODOS PARA LA DETERMINACIÓN Y APLICACIÓN DEL VALOR NETO REALIZABLE PARA LA VALUACIÓN DE LOS INVENTARIOS DE LAS EMPRESAS DEL SECTOR COMERCIO DE EL SALVADOR

1. Marco Teórico.....	1
1.1 Reseña Histórica de la Contabilidad	1
1.2 Uniformidad de la Información Financiera	5
1.2.1 Antecedentes de la NIC 2 “Inventario”	6
1.2.2 Adopción de NIC’S en El Salvador	7
1.3 Las Medianas Empresas del Sector Comercio en El Salvador	10
1.3.1 Definición de Medianas Empresas	10
1.3.2 Características de las Medianas Empresas	11
1.3.3 Estructura Organizativa de la Mediana Empresa	12
1.3.4 Importancia Económica y Social de la Mediana Empresa .	13
1.3.5 Tipo de Inventarios en las Medianas Empresas	13
1.3.6 Características de los Inventarios en la Mediana Empresas.....	14
1.3.7 Importancia de los Inventarios en las Medianas Empresas	15

1.4 Inventarios	16
1.4.1 Definiciones	16
1.4.2 Importancia de los Inventarios	18
1.4.3 Clasificación de los Inventarios	19
1.4.3.1 Clasificación de los Inventarios en Base a la NIC 2	19
1.4.3.2 Clasificación de los Inventarios de Acuerdo al Tipo de Empresa	20
1.4.4 Medición de los Inventarios	21
1.4.4.1 Medición de los Inventarios al costo	21
a) Generalidades del Costo	21
b) Sistema de Valoración de Costos	23
c) Métodos de Valuación del Costo	23
1.4.4.2 Medición de los Inventarios al Valor Neto Realizable	25
a) Generalidades del Valor Neto Realizable	25
b) Importancia del Valor Neto Realizable	26
c) Causas para Aplicar el Valor Neto Realizable	27
d) Características del Valor Neto Realizable	28
e) Relación de los Principios de Contabilidad con el Valor Neto Realizable	28
f) Características Cualitativas de la Información Financiera en el Valor Neto Realizable	30
g) Condiciones para la Valuación Del Valor Neto Realizable .	32

h) Determinación del Valor Neto Realizable	33
i) Fuente de Información	34
j) Procedimientos	36
1.4.5 Obsolescencia de Inventarios	38
1.4.6 Caída de Precios	40
1.4.7 Daños Materiales en los Inventarios	42
1.5 Medidas Preventivas para Minimizar el Riesgo de que los Inventarios sufran obsolescencia	43
1.5.1 Prevención de los Inventarios a través de la Cadena de Suministro	44
1.5.2 Cantidad Óptima de Pedido en Relación a la Rotación de Inventario	48
1.5.3 Punto de Reorden (PR)	53
1.6 Aspectos Legales	54
1.6.1. Relación de La NIC 2 “Inventarios” con la Legislación Salvadoreña	54
1.6.1.1 Código de Comercio	54
1.6.1.2 Código Tributario y su Reglamento	56
1.6.1.3 Ley de Impuesto Sobre La Renta y su Reglamento	58
1.6.1.4 Ley de Impuesto a la Transferencia de Bienes Muebles y a la Prestación de Servicios y su Reglamento	59
1.6.2 Efectos de la Aplicación del Valor Neto Realizable en Relación con las Leyes Fiscales.	60

CAPÍTULO II

METODOLOGÍA Y DIAGNOSTICO DE LA INVESTIGACIÓN

2.1 Diseño Metodológico	64
2.2 Determinación de Población y Muestra	64
2.3 Métodos e Instrumento de Recolección de Datos	66
2.3.1 Investigación Documental	66
2.3.2 Investigación de Campo	67
2.3.3 Instrumento para la Recolección de Datos.	67
2.4 Diagnostico de la Investigación	68

CAPÍTULO III

PROPUESTA DE MÉTODOS PARA LA DETERMINACIÓN Y APLICACIÓN DEL VALOR NETO REALIZABLE PARA LA VALUACIÓN DE LOS INVENTARIOS, EN LAS EMPRESAS DEDICADAS A LA COMERCIALIZACIÓN DE MERCADERÍAS

3.1 Método Frente a Obsolescencia de Inventarios	74
3.1.1 Pasos para la Determinación del Valor Neto Realizable en caso de que exista Obsolescencia en los Inventarios	74
3.1.2 Caso Ilustrativo del Método Frente a Obsolescencia de Inventarios	77

3.2 Método por Caída de Precios	82
3.2.1 Pasos para la Determinación del Valor Neto Realizable Cuando Existe Caída en los Precios de Inventarios.	82
3.2 2. Caso Ilustrativo del Método por Caída de Precios	85
3.3 Método en Caso de Daños Materiales	93
3.3.1. Pasos para la Determinación del Valor Neto Realizable por Daño Material en los Inventarios.	94
3.3.2. Caso Ilustrativo del Método por Daño Material en los Inventarios.	95
3.4 Caso Práctico para la Determinación y Aplicación del Valor Neto Realizable	97

CAPÍTULO IV

CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

4.1 Conclusiones	130
4.2 Recomendaciones	133
 Bibliografía	 136
Anexos	

RESUMEN

En el país el Consejo de Vigilancia de la Profesión de la Contaduría Pública y Auditoría mediante el Acuerdo No. 1 de Acta No. 29 de fecha 22 de diciembre de 2004, acordó que el marco de referencia de la normativa contable aplicable, se conocería como NORMAS DE INFORMACIÓN FINANCIERA ADOPTADAS EN EL SALVADOR, que incluye las Normas Internacionales de Contabilidad Versión 2003 y entre éstas se encuentra la NIC 2 "Inventarios" que establece el desarrollo y tratamiento contable del Valor Neto Realizable en la valuación de los inventarios.

No obstante, por ser un concepto nuevo ha generado dificultades principalmente por que la norma establece procedimientos de forma general y no proporciona una guía específica para determinar y aplicar el Valor Neto Realizable cuando los inventarios se encuentran en obsolescencia, sufren daños o caída de precios; esto permite el uso de diferentes criterios de las personas responsables para darle de baja al inventario o disminuir el precio, por lo que se afecta la presentación de la información financiera y a la vez no se prepara de manera razonable.

El propósito de este trabajo, es proporcionar un material de consulta que contiene métodos para la determinación y aplicación del Valor Neto Realizable concepto establecido en la Norma Internacional de Contabilidad No. 2 "Inventarios", dichos métodos contribuyen a obtener procedimientos para poder realizar la valuación de los inventarios.

En el desarrollo de la investigación se utilizó el método Hipotético Deductivo, dicho enfoque analizó los resultados partiendo de lo general a lo particular. La recolección de la información se realizó a través de un cuestionario hacia los contadores de las medianas empresas dedicadas al comercio en la zona metropolitana de San Salvador.

En la investigación se determinó que el control y la valuación de los inventarios es llevado por los propietarios o los contadores y cuando las existencias se encuentran ante situaciones de obsolescencia, daños o caída de precio un 42% utiliza el criterio de ofertar el producto a bajo precio, esta es una medida que las empresas utilizan para recuperar el costo o parte de él. Un 17% utilizan el procedimiento de darle de baja o retiro del inventario, lo que permite el uso de diferentes criterios sin aplicar el Valor Neto Realizable. Un 73% de los encuestados afirma no considerar en la valuación de inventarios

el menor entre el Costo y el Valor Neto Realizable y el 90% no utiliza ningún método para determinar dicha estimación.

Por lo que el presente trabajo proporciona métodos útiles para determinar y aplicar el Valor Neto Realizable, considerando información interna y externa, ejemplificando cada uno de los métodos propuestos y desarrollando un caso práctico.

INTRODUCCIÓN

La introducción de las Normas Internacionales de Contabilidad en El Salvador, conlleva a que los sectores involucrados, consideren los impactos que tendrá en la adopción para cumplir con el objetivo de la normativa que es la uniformidad en la información financiera.

Una de las Normas que es aplicable a la mayoría de empresas es la NIC 2, que establece el tratamiento contable de los inventarios, debido a que este rubro representa un eje fundamental, por que es la principal fuente generadora de ingresos al ser vendido a un precio más alto de su costo, afectando de manera directa las utilidades del ejercicio o período contable y los activos del Balance General, tomando en cuenta condiciones que pueden afectar la valuación para obtener el importe que se espera recuperar, considerando situaciones como el alto costo de adquisición, obsolescencia, daños o caída de precios.

Por lo que se realizó este trabajo de investigación que proporciona a las empresas que aplican la NIC 2, métodos que puedan utilizar, considerando los factores económicos y financieros que afectan la valuación de los inventarios al Valor

Neto Realizable, contribuyendo a mejorar los conocimientos de los profesionales del área contable, así como de los estudiantes.

A continuación se hace una breve descripción del contenido de los cuatro capítulos que conforman el trabajo de investigación:

El Capítulo I contiene los antecedentes de la contabilidad y de la normativa contable, además, se incluye la información general relacionada con las medianas empresas en El Salvador, así como la conceptualización, clasificación e importancia de los inventarios, asimismo se presenta la información relacionada con la valuación de los inventarios al Valor neto Realizable y la legislación relacionada con dicho concepto.

El Capítulo II muestra la metodología e instrumentos utilizados para la recolección de los datos que sirvieron como base para obtener información necesaria que poseen las medianas empresas en cuanto a la valuación de los inventarios al Valor Neto Realizable, asimismo se incluye los resultados obtenidos de la muestra de 60 medianas empresas del sector comercio de la zona metropolitana del municipio de San Salvador.

El Capítulo III presenta la propuesta de los métodos para la determinación y aplicación del Valor Neto Realizable cuando existen situaciones que afectan el inventario tales como la obsolescencia, el daño y la caída de precios. Además se desarrolló un caso práctico haciendo uso de uno de los métodos para la mayor comprensión de la aplicación y determinación del Valor Neto Realizable.

El Capítulo IV plantea las conclusiones y recomendaciones sobre los resultados que se obtuvieron de la investigación y del desarrollo de los métodos que pueden ser utilizados en la aplicación y determinación del Valor Neto Realizable.

CAPÍTULO I

ANTECEDENTES Y MARCO TEÓRICO DE MÉTODOS PARA LA DETERMINACIÓN Y APLICACIÓN DEL VALOR NETO REALIZABLE PARA LA VALUACIÓN DE LOS INVENTARIOS DE LAS EMPRESAS DEL SECTOR COMERCIO DE EL SALVADOR

1. MARCO TEÓRICO

1.1 RESEÑA HISTÓRICA DE LA CONTABILIDAD

A NIVEL MUNDIAL

La contabilidad tiene una historia que va aparejada a la de la civilización misma, es necesario resumir los rasgos más evidentes y resaltar los momentos más importantes que han influenciado los 5,000 años de su historia.

La técnica de la contabilidad es tan antigua como la necesidad que tiene una persona de disponer de información para cuantificar los beneficios obtenidos de la realización de actividades comerciales. Como es bien sabido, la historia consigna que en la antigüedad existieron pueblos que se

distinguieron por ser excelentes mercaderes, tal es el caso de los fenicios en Asia, y de los venecianos en Europa. Pueblos comerciantes que desarrollaron, por necesidad, formas primitivas de contabilizar sus operaciones, basadas en los instrumentos y formas de escritura de la época en que le correspondió vivir. De tal forma que se han encontrado vestigios de este tipo de registro, correspondiente a épocas tan lejanas como 3,000 años antes de nuestra era.

Sin embargo, no fue sino hasta el siglo XV, y como consecuencia del fuerte desarrollo que existió durante esa época y que impactó prácticamente a todas las esferas del conocimiento, que el registro de operaciones comerciales vivió uno de los períodos más trascendentes, quizá tan solo comparable a los del siglo XX en dos momentos marcadamente importantes: la crisis financiera generalizada que se dio en la década de los treinta y la marcada tendencia de globalización de los negocios en la década de los noventa.

Durante el siglo XV ocurrieron acontecimientos que impactaron fuertemente a la técnica contable como para considerarse que en ese período se sentaron las bases de lo que se conoce como contabilidad. Efectivamente, en esa época se le atribuyó la "paternidad" de la contabilidad a un monje llamado Luca

Paccioli, quien formalizó un esquema muy rudimentario para registrar las escasas operaciones mercantiles que realizaba la congregación de la cual él formaba parte. A ese primitivo y sencillo sistema de registro o contabilización de mercaderías, se le consideró, con el paso del tiempo, como la base de la contabilidad.

EN EL SALVADOR

A principios del año 1927 y a finales del año 1928 nace en El Salvador el Colegio de Estudios Contables donde se establecieron los principios y fundamentos de la contabilidad a estudiantes; luego el 5 de octubre de 1930 se forma la Corporación de Contadores; pero en el año de 1931 se crea la Escuela de Comercio y Hacienda; todo esto dio la pauta para la legalización de la profesión de Contaduría Pública en el país.

En 1940 se emite Decreto No. 57 por la Asamblea Legislativa denominado Ley del Ejercicio de las funciones del Contador Público, en el año de 1944 la Asamblea Legislativa emite el Decreto No.1 llamado Reglamento para Aspirantes a Contadores Públicos Certificados.

En 1967 se emite el Decreto No. 510 Diario Oficial No. 225 que autorizó por un año al Ministerio de Educación de entregar la certificación de Contador. El 1 de Abril de 1971, entró en vigencia el Código de Comercio reformado que prorrogaba la opción a Contadores Certificados.

En Enero de 1983, el Colegio de Contadores logró que existieran los Principios de Contabilidad, se hicieron las 8 Normas de Contabilidad Financiera. En el año de 1984 entran en vigencia las ocho Normas de Contabilidad y se introdujeron dos más.

En Mayo de 1989, en la tercera convención de contadores se observó que se tenía reunidos los tres gremios: Corporación de Contadores de El Salvador, Asociación de Contadores Públicos de El Salvador y Colegio de Contadores Públicos Académicos de El Salvador, autorizando 11 y agregando 7 Normas más. El 1 de Enero de 1990, entraron en vigencia 18 Normas de Contabilidad Financiera.

En 1999 nace el Instituto Salvadoreño de Contadores Públicos de El Salvador. El 27 de Enero de 2000 se aprueba la Ley del Ejercicio Profesional de la Contaduría Pública. El 1 de Enero de 2001, entra en vigencia el Código Tributario, dándole énfasis a la profesión de la Contaduría Pública y Auditoría.

1.2 UNIFORMIDAD DE LA INFORMACIÓN FINANCIERA

A través de los años las actividades comerciales se han ido internacionalizando, y de igual forma la información contable, por lo que se volvió una problemática la manera en que las personas de los países interpretaban los Estados Financieros, esto originó las Normas Internacionales de Contabilidad (NIC'S), siendo su principal objetivo "la uniformidad en la presentación de la información en los Estados Financieros" sin importar la nacionalidad de quien los estuviera leyendo e interpretando.

En relación a lo anterior, en el año 1973 nace la IASC- International Accounting Standard Committee (Comité de Normas Internacionales de Contabilidad) por convenio de organismos profesionales de diferentes países entre los cuales estaban: Australia, Canadá, Estados Unidos, México, Holanda, Japón, y otros. Cuyo organismo era el responsable de emitir las Normas Internacionales de Contabilidad (NIC's).

El surgimiento de las normas contribuyó a eliminar la falta de uniformidad, que impedía a los diversos usuarios comparar fácilmente los Estados Financieros de empresas que operan en el extranjero, además las normas se han adaptado a las necesidades de los países, sin intervenir con las normas internas logrando

así, una mayor transparencia y comparabilidad de la información que se utiliza.

1.2.1 ANTECEDENTES DE LA NIC 2 "INVENTARIO"

La Norma Internacional de Contabilidad No 2 fue emitida en Octubre del año 1975 y entró en Vigencia el 01 de Enero de 1976 con el nombre de "Valuación y Presentación de Existencias en el Contexto del Sistema de Costos Históricos". Posteriormente fue revisada en el año de 1993 llamándola "Inventarios", donde se incluye las interpretaciones de la SIC (Standars Interpretations Committe) incorporando la SIC 1 "Uniformidad: Diferentes fórmulas formadas de costos para Existencias". Luego la Norma en mención fue modificada en Diciembre 2003, derogando la anterior junto con la SIC 1 e incorporándola en la misma.

"Esta norma fue revisada por el Consejo de Normas Internacionales de Contabilidad (IASB) como parte de su proyecto de mejoras, que se inició en respuesta a las críticas y demandas recibidas de reguladores de valores, auditores y otros interesados. Los objetivos del proyecto consistieron en reducir o eliminar alternativas, redundancias y conflictos entre normas, así como resolver ciertos problemas de convergencia, especialmente con los USGAAP o Normas Contables Norteamericanas.

En el caso de esta norma, el objetivo principal fue una revisión limitada que redujese alternativas de medición de inventarios, mediante la prohibición del LIFO (Last In First Out) o por sus siglas en español UEPS (Últimas Entradas Primeras Salidas)."¹

1.2.2 ADOPCIÓN DE NIC'S EN EL SALVADOR

"Desde el año 2000 El Salvador se viene orientando hacia la adopción de Normas Internacionales de Contabilidad; no obstante, una falta de preparación de las partes interesadas ha ocasionado que la adopción sea postergada en varias oportunidades. Desde el 2000, se han presentado cuatro hitos importantes en el proceso de adopción de las NIC's en El Salvador, los cuales se mencionan a continuación:

- (i) El 5 de diciembre del 2000, el CVPCPA emitió un acuerdo requiriendo que todas las entidades empresariales de El Salvador aplicasen las Normas Internacionales de Contabilidad, para los años fiscales que se iniciaban el 1º de enero del 2002, o posteriormente.

¹ IAS/IFRS, Conceptos fundamentales y ejemplos prácticos para su correcta aplicación y adaptación, MÓDULO 3 "Inmovilizados, existencias, arrendamientos y propiedades de inversión", Eduardo Manso Ponte © 2007, IIR Written Course.

(ii) El 1° de enero del 2002, a la luz de lo que parece haber sido el nivel más bajo de preparación de las empresas y contadores salvadoreños con antelación a la fecha de transición, el CVPCPA otorgó un año de prórroga para la aplicación de las NIC's. Sin embargo, se les solicitó a las empresas que "mostrarán las diferencias existentes entre las prácticas de contabilidad de ese momento y las Normas Internacionales de Contabilidad, incluyendo su cuantificación".

(iii) El 5 de diciembre del 2003, el CVPCPA emitió un acuerdo a través del cual, (i) postergó la aplicación de las NIC's hasta el año 2004, y (ii) estableció un cronograma gradual para la aplicación de las normas que iba desde el 2004 al 2006 (en el 2004 para las empresas que cotizan en bolsa, en el 2005 para las grandes empresas que no cotizan y en el 2006 para las PYME), asumiendo que, para ese entonces, estarán disponibles un conjunto de normas internacionales simplificadas.

(iv) El 22 de diciembre del 2004, el CVPCPA emitió un nuevo acuerdo para:

- (a) Eximir a las empresas reguladas por la SSF (i.e., bancos, compañías de seguros, etc.) de los requisitos de aplicar las NIC, y;
- (b) Aclarar que la versión de las NIC que debían de aplicarse eran aquellas vigentes al año 2003, emitidas por el IASC; dado que la versión 2003 de las NIC ha sido sustituida por una nueva versión (NIIF 2004) y para evitar posibles confusiones, las normas a ser aplicadas se denominaron Normas de Información Financiera Adoptadas en El Salvador ("NIF/ES")."²

La aplicación de la nueva normativa conlleva a considerar los impactos que tendrán en la información financiera, requiriendo que los sectores afectados busquen la mejor forma de adoptar las NIC's, de las cuales las medianas empresas están obligadas a aplicarlas.

² Informe Sobre el Cumplimiento de Normas Y Códigos (RosC) El Salvador, Henri Fortín, Alfredo Rodríguez Neira, Jamil Sopher, Banco Mundial (LCSFM) 24 de junio de 2005.

1.3 LAS MEDIANAS EMPRESAS DEL SECTOR COMERCIO EN EL SALVADOR

1.3.1 DEFINICIÓN DE MEDIANAS EMPRESAS

A medida que las operaciones se vuelven más complejas y aumentan su volumen, las empresas pueden clasificarse de acuerdo al tamaño, según los parámetros definidos por las siguientes instituciones:

CONAMYPE (Comisión Nacional de Micro y Pequeña Empresa): es la unidad económica que tiene hasta cien ocupados y que sus ventas anuales son hasta equivalente a 31,746 salarios mensuales mínimos urbanos, excluyendo aquellas que tienen ventas anuales menores al equivalente de 4,762 salarios mensuales mínimos con 50 o menos ocupados según acuerdo que tomó el Consejo de Vigilancia de la Profesión de la Contaduría Pública y Auditoría.

FUSADES (Fundación Salvadoreña para el Desarrollo Social y Económico): esta institución toma los siguientes parámetros para clasificar a las medianas empresas que posean un activo mayor de \$85,714.29 a \$228,571.43 con un número de de 20 a 99 empleados.

BMI (Banco Multisectorial de Inversiones): la definición que toma esta institución para clasificar las medianas empresas, es que deben poseer un activo de \$685,714.28 a \$4, 571,428.50 con un número de empleados de 50 a 199.

DIGESTYC (Dirección General de Estadísticas y Censos): esta institución cataloga como medianas empresas a las que cuentan con un activo de \$85,714.29 a \$228,571.43 y con un número de 20 a 99 empleados.

1.3.2 CARACTERÍSTICAS DE LAS MEDIANAS EMPRESAS

- a) Estas empresas son familiares, las cuales delegan a un miembro de estos o personas de confianza para que las administren.
- b) La toma de decisiones y autorización se concentra directamente en el propietario.
- c) No existe una segregación de funciones del personal estrictamente definido.
- d) Existe una alta rotación de personal en el área de ventas.
- e) Los productos son adquiridos en el exterior y localmente.

1.3.3 ESTRUCTURA ORGANIZATIVA DE LA MEDIANA EMPRESA

“Este tipo de empresa no tiene definida una estructura organizativa, pero pueden determinarse las siguientes áreas:

a) Gerencia General

Normalmente es manejada por el dueño de las empresas y en algunos casos por una persona de confianza o familiar del propietario.

b) Área de Ventas

Normalmente la responsabilidad es de una persona de confianza o familiar a quien se le asigna directamente, en cuanto al control de los vendedores y de lo que se necesita en el área.

c) Área de Compras

Ésta es dirigida por el responsable del área de ventas, cuando las compras son autorizadas directamente por el propietario, dependiendo de la cantidad y el costo del producto que se adquiriera.

d) Área de Contabilidad

Es dirigida por una persona la cual se encarga de registrar contablemente los eventos o hechos económicos del negocio. Esta persona le informa directamente al gerente general sobre el trabajo realizado lo que contribuye a la toma de decisiones.

1.3.4 IMPORTANCIA ECONÓMICA Y SOCIAL DE LA MEDIANA EMPRESA

“En El Salvador la mediana empresa comercial es una de las principales fuentes de inversión de capital salvadoreño, y desempeña un papel importante en el impulso del proceso productivo, por su constante oferta y demanda de bienes y servicios; además absorbe una buena parte de la oferta de mano de obra, generando así un mejor desarrollo social y económico”³

1.3.5 TIPO DE INVENTARIOS EN LAS MEDIANAS EMPRESAS

La clasificación de los inventarios puede hacerse según el tipo de empresa que los va a utilizar, en el caso de las empresas comerciales son el eje fundamental para el desarrollo de las operaciones y son los siguientes:

³ Ministerio de Economía, encuesta económica el salvador 1998.

- Mercadería para la venta: artículos de comercio que se tienen disponibles para su venta.
- Mercadería en tránsito: son aquellos productos sobre los que se tiene el derecho a propiedad y que no han sido recibidas físicamente debido a la transportación.
- Mercadería entregada en consignación: son aquellas enviadas al consignatario sin traspaso del título de la propiedad, pagando una comisión por la venta que éste realiza.

1.3.6 CARACTERÍSTICAS DE LOS INVENTARIOS EN LA MEDIANA EMPRESAS

Los inventarios en la Mediana Empresa se caracterizan de la siguiente forma:

- Diversidad de producto: el inventario en este tipo de empresa se encuentra constituido por una diversidad de productos de diferentes marcas y modelos, los cuales se diferencian por su calidad y precio.
- Duración: dentro de los inventarios pueden existir productos perecederos y no perecederos, cuya vida útil no

depende solamente de su manejo y cuidado para conservar su calidad, sino que además puede estar condicionada a un período de caducidad.

- Rotación: la rotación de los inventario depende en gran medida de las condiciones de demanda de mercado por lo que existen productos con diferentes índices de rotación.

- Tecnología: en algunas ocasiones los productos pueden desarrollarse por generaciones, lo que puede ser una limitante en la vida útil.

1.3.7 IMPORTANCIA DE LOS INVENTARIOS EN LAS MEDIANAS EMPRESAS

La importancia de poseer inventarios en existencias se debe a la naturaleza de la actividad de la empresa. Son la razón de ser para desarrollar su giro y realizar el ciclo normal de las operaciones.

Por otra parte los inventarios constituyen una inversión, siendo necesario el abastecimiento de los mismos, pues de ellos depende la actividad primaria para la que constituyó la entidad, es decir, las operaciones que se verán reflejadas como utilidades y

a su vez proporcionarán un flujo de efectivo con el que se reiniciará el ciclo financiero a corto plazo.

Las medianas empresas del sector comercio deben analizar una de las normas más importante que se encuentra relacionada con la fuente principal de los ingresos que es la NIC 2 "Inventarios" para el registro, valuación, preparación y presentación de la información financiera de la entidad.

1.4 INVENTARIOS

1.4.1 DEFINICIONES

De acuerdo a la actividad económica a la que se dedique una empresa, sea ésta comercial, industrial o de servicio, poseen un rubro muy importante conocido como inventarios y dentro de sus definiciones están las siguientes:

"Inventario son activos:

- a) poseídos para ser vendidos en el curso normal de la operación;
- b) en proceso de producción de cara a tal venta; o
- c) en la forma de materiales y suministros, para ser consumidos en el proceso de producción o en el suministro

de servicios.”⁴

“El inventario es uno de los activos más importantes para muchas empresas. La principal fuente de ingresos para las empresas industriales y mercantiles, es la venta de lo que tienen en inventario, a un precio más alto que su costo. Los inventarios tienen particular importancia porque pueden afectar en forma considerable tanto el Estado de Utilidades como al Estado de Situación Financiera.

Los inventarios son partidas de activos que se tienen para su venta en el curso normal de los negocios, o se usarán o consumirán en la producción de mercancías para vender”⁵

Analizando las definiciones anteriores se puede sintetizar que inventarios son los bienes que poseen las empresas para su venta, procesos, transformación y venta posterior en el curso normal de las operaciones.

⁴ Párrafo 6 de la Norma Internacional de Contabilidad N° 2, 2005.

⁵ Kieso, Donald E. Contabilidad Intermedia, editorial Limusa, SA, segunda edición, Pág. 423. México 1999.

1.4.2 IMPORTANCIA DE LOS INVENTARIOS

Los inventarios constituyen unos de los activos más importantes de las empresas que se dedican a la comercialización de mercancías debido a que son necesarios para el desarrollo de la actividad económica, es la principal fuente generadora de los ingresos, se utilizan para satisfacer las demandas en el ciclo normal de las operaciones, se obtiene un retorno favorable del capital invertido, contribuyen a los resultados y a la situación financiera de la empresa.

De lo anterior es necesario establecer políticas y un buen control para resguardar los inventarios que contribuya a evitar una excesiva inversión que ocasione una alta concentración de existencias físicas que ocasionen pérdidas por la leve rotación, altos gastos en el mantenimiento de los mismos y por el espacio geográfico utilizado. Además existe la contraparte que al reducir la cantidad de inventarios ocasiona la pérdida de clientes y a la vez disminución de la demanda.

1.4.3 CLASIFICACIÓN DE LOS INVENTARIOS

1.4.3.1 CLASIFICACIÓN DE LOS INVENTARIOS EN BASE A LA NIC 2

La NIC 2 suministra una guía práctica para la determinación de costo y el posterior reconocimiento por cualquier deterioro de los inventarios. Por lo que establece lineamientos que se deben aplicar a los inventarios de acuerdo a la siguiente clasificación dada por la misma:

- a) Bienes comprados y almacenados para revender: Artículos adquiridos disponibles para la venta. Por ejemplo: las mercaderías adquiridas por un minorista para revender a sus clientes.
- b) Productos terminados: es el total de unidades que incluye el costo de producción más los gastos de operación y que se tienen en existencias al final del ejercicio.
- c) Productos en curso de fabricación por la entidad: es el costo de la materia prima usada para empezar una producción que no se terminó, más el costo de la mano de obra directa, aplicados específicamente a esta materia, y una proporción de los gastos generales de fabricación.
- d) Materiales y suministros para ser usados en el proceso productivo: son aquellos materiales que están sujetos al

proceso de transformación, con la finalidad de obtener el producto terminado, formando parte intrínseca de él. Ej. Las pieles en una fabrica de calzado.

- e) Inventario de servicios: en este tipo de inventario se incluye la mano de obra, otros costos del personal directamente involucrados en la prestación de servicio incluyendo el personal de supervisión cuando la entidad al terminar el ejercicio no ha reconocido un ingreso ordinario correspondiente. Generalmente el costo de este tipo de inventario es en relación al precio separado por cliente, es decir, que cada servicio debe ser identificado como partida separada por cada cliente.

1.4.3.2 CLASIFICACIÓN DE LOS INVENTARIOS DE ACUERDO AL TIPO DE EMPRESA

- Comercio:

La función de la empresa comercial es la de adquirir artículos para la venta en cierto estado, para luego venderlo en las mismas condiciones, no existiendo un mayor valor agregado sino que el costo de adquisición es igual al costo de los artículos vendidos.

- Industria:

La función de la empresa industrial es la de adquirir materia prima, materiales directos, mano de obra directa de la cual la Materia Prima es transformada en el proceso productivo. Según el grado de avance en el proceso, pueden convertirse en Producto en Proceso o Producto Terminado.

El costo de los artículos vendidos incluye los otros costos de producción (mano de obra y gastos de fabricación).

1.4.4 MEDICIÓN DE LOS INVENTARIOS

Los inventarios se valorarán según la NIC 2 al menor entre el Costo o el Valor Neto Realizable.

1.4.4.1 MEDICIÓN DE LOS INVENTARIOS AL COSTO

a) Generalidades del Costo

El costo de los inventarios comprenderá los siguientes:

- Costo de adquisición: incluye el precio de compra, los aranceles de importación que no sean recuperables, transporte, almacenamiento y otros costos directamente atribuibles a la adquisición de la mercadería. Los

descuentos comerciales, las rebajas se deducirán para determinar el costo.

- Otros costos: se incluirán otros costos en los inventarios siempre que se hubiera incurrido en ellos para dar a los mismos su condición y ubicación actual. Por ejemplo la adquisición de un producto que luego incluye costos por envolturas para una mejor presentación del mismo.

- Costos excluidos: existen algunos desembolsos que no deben ser incluidos como parte del costo de los inventarios por lo que deben ser considerados como gastos del período, entre los que se encuentran:
 - i. Los costos de almacenamiento;

 - ii. Los costos indirectos de administración que no hayan contribuido a dar a los productos su condición actual; y

 - iii. Los costos de comercialización.

b) Sistema de Valoración de Costos

Los sistemas para la determinación del costo de inventarios según la Norma Internacional de Contabilidad N° 2 son los siguientes:

Sistema de Costo Estándar: éstos se establecerán a partir de niveles normales de consumos de materias primas, suministros, mano de obra, eficiencia y utilización de la capacidad, en este caso las condiciones de cálculo se realizarán de forma regular y si es preciso, se cambiarán los estándares siempre y cuando esas condiciones hayan variado.

Costo de los Minoristas: éste se utiliza a menudo en el sector comercio al por menor, para la valoración de existencias, cuando haya un gran número de artículos que rotan velozmente, que tienen márgenes similares y para los cuales resulte impracticable utilizar otros métodos.

c) Métodos de Valuación del Costo

Cuando existe una entrada y salida de los productos del inventario, éstos deben ser reconocidos con una determinada cantidad de costo de acuerdo a la rotación del inventario y el

tipo de producto, por lo que la Norma Internacional de Contabilidad N° 2 establece los siguientes tratamientos:

- Método de Identificación Específica.

Éste consiste en identificar que cada tipo de costo concreto se distribuya a producto determinado a los inventarios. Este procedimiento es adecuado para aquellas mercancías que se utilizan para un proyecto específico y se le puede asignar un costo individual.

- Tratamiento por Punto de Referencia.

Éste es utilizado cuando la entidad posee inventarios que tienen una naturaleza y usos similares o distintos, pero no se puede identificar el costo específico, en este caso se utiliza uno de los dos métodos siguientes para el tratamiento de los inventarios:

i. Primeras Entradas Primeras Salidas.(PEPS O FIFO)

Establece el costo unitario mediante el agotamiento de las primeras compras, es decir, las primeras compras se van extinguiendo en la medida en que se vendan. No hay costo unitario como saldo, solo hay unidades y costo total.

ii. Costo Promedio Ponderado.

Pondera el costo por unidad como el costo unitario promedio durante un período, esto es, si el costo unitario de la unidad sube o baja durante el período, se utiliza el promedio de estos costos.

1.4.4.2 MEDICIÓN DE LOS INVENTARIOS AL VALOR NETO
REALIZABLE

a) Generalidades del Valor Neto Realizable

En la Norma Internacional de Contabilidad N° 2, se establece una regla para medir el inventario "al valor menor entre el Costo y el Valor Neto Realizable".

"El Valor Neto Realizable es el precio estimado de venta de un activo en el curso normal de la operación, menos los costos estimados para terminar su producción y los necesarios para llevar a cabo la venta."⁶

Fórmula :

$$\text{VNR} = \text{PVE} - (\text{CET} + \text{CEV})$$

El Valor Neto Realizable hace referencia al importe neto que la entidad espera obtener por la venta de las existencias y refleja

⁶ Párrafo 6 de la Norma Internacional de Contabilidad N° 2, 2005.

las condiciones existentes en la fecha del balance tales como fluctuaciones de precios o costos relacionados directamente a acontecimientos ocurridos después del final del período solo hasta el punto de que tales acontecimientos confirmen las condiciones existentes al final del período; diferente al Valor Razonable, debido a que este refleja el importe que podría ser intercambiado entre compradores y vendedores interesados y debidamente informados.

b) Importancia del Valor Neto Realizable

La importancia que mantiene el concepto del Valor Neto Realizable dentro del ciclo de operaciones del inventario conlleva a tomar las variaciones importantes de su costo tales como el daño, la obsolescencia, los altos costos de adquisición y la caída de precio, por lo que se hace necesario la actualización de la información financiera, debido a que es una herramienta a la hora de tomar una decisión óptima y en consecuencia servirá para no desequilibrar el ciclo de las operaciones.

c) Causas para Aplicar el Valor Neto Realizable

Las causas que generan pérdidas de valor de los inventarios y consecuentemente que el Valor Neto Realizable de los inventarios esté por debajo de su costo son:

- iii. Inventarios dañados: existen factores externos que pueden ocasionar que los inventarios se dañen esto puede ser debido a casos fortuitos tales como inundaciones, incendios, huracanes, terremotos, etc. También pueden sufrir daños por descuidos en la manipulación o traslados de los mismos.
- iv. Inventarios obsoletos: consiste en la reducción del valor del costo original de los inventarios, ocasionados por adelantos tecnológicos, económicos y otras causas motivadas por factores externos.
- v. Caída de los precios de mercado: Existen diferentes razones por las que un producto puede sufrir una caída de precios en el mercado, entre las que se pueden citar las siguientes la poca demanda de los consumidores, competencia desleal, la sobre-oferta, entre otras.
- vi. Incremento en el Costo estimado para su venta.

d) Características del Valor Neto Realizable

- El valor neto realizable es un método de valoración, de acuerdo a la NIC 2.
- Es el valor recuperable de las existencias, en el curso normal de las operaciones.
- Los cambios en el valor neto realizable son reconocidos en el resultado del período en que ocurren.
- No existen provisiones, se ajusta directamente al costo del activo.
- El Valor Neto Realizable es aplicado cuando los inventarios se ven afectados por cualquiera de las siguientes circunstancias: la obsolescencia, la caída de precios y el daño material.

e) Relación de los Principios de Contabilidad con el Valor Neto Realizable

Para establecer las bases de cuantificación de las operaciones que se realizan en un ente económico, así como las relativas al Valor Neto Realizable, es necesario tomar en cuenta los Principios de Contabilidad relacionados con la valuación de los Inventarios, que son los siguientes:

- **Período Contable:** las operaciones y eventos así como sus efectos derivados, susceptibles de ser cuantificados, se identifican con el período en que ocurren. Los efectos de las transacciones y demás sucesos se reconocen cuando ocurren y no cuando se recibe o paga al efectivo, asimismo se registra en los libros contables y se informan sobre ellos en los Estados Financieros de los ejercicios de los cuales se relaciona.

- **Realización:** las operaciones y hechos económicos que se cuantifican en la contabilidad, se consideran realizados cuando:
 - i. Se han efectuado transacciones con otros entes económicos.
 - ii. Se han tenido lugar transformaciones internas que modifican la estructura de recursos o de sus fuentes,
 - iii. Han ocurrido eventos económicos externos a la entidad derivados de las operaciones de ésta y cuyo efecto puede cuantificarse razonablemente en términos monetarios.

- **Valor Histórico:** las transacciones y hechos económicos se registran según las cantidades de efectivo que se afecten o su equivalente o la estimación razonable que de ellos se

haga al momento en que se consideren realizados contablemente.

Los principios anteriormente mencionados se encuentran relacionados con el Valor Neto Realizable, ya que las operaciones se reconocen cuando se identifican los hechos susceptibles que afectan la valuación de los inventarios, tales como la obsolescencia, el daño y la caída de precio; que deben ser cuantificados cuando afectan los ingresos, realizando una estimación.

f) Características Cualitativas de la Información Financiera en el Valor Neto Realizable

Las características cualitativas son los atributos que hacen que la información en los Estados Financieros sea útil, entre las que se pueden relacionar con el Valor Neto Realizable, están:

- Relevancia

Al utilizar el Valor Neto Realizable en la valuación de los inventarios, se valúa el activo por el importe que se espera obtener, contribuyendo a que la información financiera sea útil al momento de la toma de decisiones, para que los usuarios evalúen los sucesos pasados que afectaron el valor de

los inventarios, usándola para predecir la situación financiera presente o futura.

- Importancia Relativa

La información tiene importancia relativa cuando su omisión o presentación errónea puede influir en las decisiones de los usuarios. Por lo que, la partida de inventarios es apropiada debido a la naturaleza que la compone.

- Fiabilidad

Los inventarios cumplen con la cualidad de fiabilidad cuando están libres de error material y los usuarios pueden confiar que es la imagen fiel de lo que puede esperarse razonablemente.

- Representación Fiel

La información debe representar fielmente los saldos de las transacciones, debido a que buena parte de la información financiera está sujeta a ciertos riesgos, de no ser el reflejo fiel de lo que pretende representar.

- Esencia Sobre la Forma

Si la información es útil para representar fielmente las transacciones y demás sucesos, entonces es necesario que éstos

se contabilicen y se presenten de acuerdo con su esencia y realidad económica, y no necesariamente de acuerdo a su forma legal.

- Prudencia

La información financiera se puede enfrenta a incertidumbres debido a que lo rodea muchos acontecimientos y circunstancias. Tales incertidumbres son reconocidas mediante la presentación de información acerca de su naturaleza y extensión, por lo que es necesaria la prudencia, que es un cierto grado de precaución al realizar estimaciones requeridas bajo condiciones de incertidumbre de manera que los ingresos no sean sobrevaluados.

g) Condiciones para la Valuación del Valor Neto Realizable

La rebaja del valor hasta alcanzar el Valor Neto Realizable, se calculará de acuerdo a las siguientes condiciones:

- Por cada Partida de los Inventarios.

- Por Agrupación de Partidas: ésta puede ser el caso de partidas que están relacionadas con la misma línea de

productos, que tengan propósitos o usos finales en la misma área geográfica y que no se pueden evaluar separadamente de la misma línea. Pero en la clasificación no se debe de rebajar el valor a partir de partidas que reflejen clasificaciones completas y que posea clasificaciones dentro del mismo productos, como por ejemplo un inventarios de productos farmacéuticos no se puede clasificar sobre ésta totalidad sino por las diferentes líneas de productos.

- Por Prestación de Servicios: el costo de servicio se acumula en relación al servicio que se le espera dar al cliente en forma individual. Por tanto cada servicio se debe identificar como una partida separada.

h) Determinación del Valor Neto Realizable

“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 costos relacionados directamente con

los hechos posteriores al cierre, en la medida que esos hechos confirmen condiciones existentes al final del ejercicio.”⁷

i) Fuente de Información

- Precio Estimado de Venta

El precio de venta estimado es la representación de las mercancías en dinero esperado por la empresa, determinado por el costo de adquisición o de producción, más el margen de utilidad que se desea obtener. En él se expresa la equivalencia futura por la que se intercambiará la mercancía, donde el nivel de precio varía de acuerdo a la demanda que tenga el producto, además, pueden influir las políticas de precios (libres, controlados, mínimos) de los gobiernos, de las grandes empresas y el acaparamiento de las mercancías.

- Costos Estimados para Terminar la Producción

Son el conjunto de esfuerzos y recursos invertidos, tales como materiales, horas de trabajo hombre, maquinaria y herramientas, antes de que se concluya la fabricación basándose para ello en condiciones futuras específicas. Además incluye la asignación sistemática de costos indirectos fijos y variables en la que se incurre para convertir materiales y bienes terminados.

⁷ Párrafo 30, Norma Internacional de Contabilidad N° 2, Inventarios, 2005.

Si se estima que el costo de la materia prima influye en que el costo del producto terminado exceda al precio de venta, éste debe rebajarse al importe recuperable.

- Costos Estimados Necesarios para la Venta

Son los costos de los inventarios en los que se incurrirá para poder venderlos y dar a ellos su ubicación final, entre los cuales tenemos:

- i. Comisiones sobre Ventas: se debe estimar el valor que se necesitará pagar en concepto de comisiones sobre las ventas de los artículos en existencia entre ellos podemos mencionar un porcentaje fijo que se le aplica al precio de venta.

- ii. Fletes y Transporte: se debe estimar el gasto de transportación necesario para efectuar la venta de los artículos, entre ellos se puede mencionar el gasto de combustible y depreciación del equipo de transporte que posee la empresa.

j) Procedimientos

La NIC 2 establece la determinación del costo, el posterior reconocimiento incluyendo el deterioro así como también las fórmulas del costo del inventario. Esta norma incluye la valuación de los inventarios al Costo o al Valor Neto Realizable (VNR), al que sea menor. Por lo tanto una entidad deberá valuar al cierre del ejercicio si ha habido un deterioro, fluctuación en los precios o daños materiales de los inventarios por lo que la valuación deberá hacerse comparando el importe en libros de cada partida del inventario (o grupo de partidas similares) con su precio de venta estimado menos los costos estimados necesarios para la venta.

Al momento de realizarse la valuación de los inventarios al Costo o al Valor Neto Realizable al que sea menor, se deben considerar los siguientes aspectos:

1. Si el Costo es menor que el Valor Neto Realizable se deberá continuar con los métodos de valuación del costo que se estaban aplicando, entre los cuales se encuentran:

- Identificación Específica
- Tratamiento por Punto de Referencia

2. Si el Valor Neto Realizable es menor que el costo, y éste no es recuperable, en caso de que los mismos estén dañados, se han devenido parcial o totalmente obsoletos o ha caído el precio de venta. Se sigue fundamentalmente los pasos siguientes:

- Determinación del precio estimado de venta.

Se debe de obtener el precio de venta (el valor en que se espera realizar los artículos) de la mercadería en inventario, debe de considerarse las fluctuaciones de precios y confirmar modificaciones que pueden surgir con los hechos posteriores al cierre que afectan el presente ejercicio en la medida que esos hechos confirmen condiciones existentes.

- Determinación de los costos estimados de venta.

Son los gastos incrementales directamente atribuibles a la venta de un activo necesario para llevar a cabo la venta entre los que se puede mencionar: Sueldos y Comisiones sobre ventas, fletes y transportes, gastos de almacenaje, propagandas y promociones de ventas, etc.

Partiendo de lo antes mencionado se puede establecer que para determinar el Valor Neto Realizable se utiliza la fórmula general:

$$\text{VNR} = \text{PVE} - \text{CEV}$$

Donde:

VNR = Valor Neto Realizable

PVE = Precio de Venta Estimado

CEV = Costo Estimado de Venta

Las variables de esta fórmula pueden ser afectadas por una o más situaciones, que se mencionan a continuación.

1.4.5 OBSOLESCENCIA EN LOS INVENTARIOS

- DEFINICIÓN DE OBSOLESCENCIA:

Se Aplica a los bienes que están anticuados, han caído en desuso o resultan poco efectivos frente a otros aparecidos con posterioridad. La obsolescencia es un concepto económico y tecnológico: un bien de capital puede estar en perfectas condiciones y prestar sus servicios sin inconvenientes, pero será considerado obsoleto si existen ya bienes de producción de mayor rendimiento. En la obsolescencia de los bienes de consumo ocurre algo semejante, aunque en este caso es el consumidor quien debe decidir si un bien está obsoleto porque le presta menos utilidad que la que podría darle un bien más moderno. En este caso intervienen, además de consideraciones prácticas obvias, los hábitos, usos y costumbres de una sociedad o grupo

social determinado, así como la moda y los efectos de la publicidad.

▪ FACTORES QUE OCASIONAN LA OBSOLESCENCIA DEL INVENTARIO

- La imposibilidad de encontrar productos que satisfagan las necesidades de los compradores.
- Las actividades de investigación y desarrollo de nuevos productos que permiten en tiempo relativamente breve fabricar y construir productos mejorados con capacidades superiores a las de los precedentes.
- Las tecnologías sustitutivas, en las que la opción de los consumidores puede fácilmente polarizarse a favor de un producto.
- El inventario que se adquiere en la previsión de una temporada específica, no vender dicho inventario previsto ocasionara tener una considerable cantidad de existencia dentro de los estantes.

1.4.6 CAÍDA DE PRECIOS

- DEFINICIÓN DE CAÍDA DE PRECIOS

La caída de precios es cuando la demanda baja y ocasiona una tendencia a la disminución del precio, pues ante la escasez de compradores algunos oferentes estarán dispuestos a rebajar el precio de sus mercancías para poder venderlas.

- FACTORES QUE OCASIONAN LA CAÍDA DE PRECIOS

- La sensibilidad en la demanda.
- La disminución de la capacidad efectiva del consumidor de pagar por un bien.
- La poca cantidad de mercancías que los consumidores están dispuestos a comprar.
- El tipo de Mercadería.
- Mercancías sustitutivas y complementarias.
- La competencia.

La caída de precios puede ser medida a través de indicadores económicos, para el caso se puede utilizar el Índice de Precios al Consumidor (IPC).

▪ ÍNDICE DE PRECIOS AL CONSUMIDOR

Es un índice en el que se comparan los precios de un conjunto de productos, que una cantidad de consumidores adquiere de manera regular, y la variación del precio de cada uno, respecto de una muestra anterior, cuando se calcula lo que vale una canasta de bienes y servicios en un momento dado en relación a un año base en que se asume que su valor era 100.

Todo Índice de Precios al Consumidor debe ser:

- representativo
- comparable
- fiable
- preciso
- congruente
- útil
- oportuno

▪ USOS DEL IPC

El objetivo es medir la evolución de los precios de los bienes y servicios representativos de los gastos de consumo de los hogares de una región. Los usos que se le suelen dar son:

- Indicador de inflación o deflación
- Estimador del costo de vida

- INFLACIÓN

Es la continua y persistente subida del nivel general de precios y se mide mediante un índice del costo de diversos bienes y servicios.

- DEFLACIÓN

Lo contrario de la inflación. Se produce cuando desciende el nivel general de precios. La deflación implica una caída continuada del nivel general de precios.

- DEFLACTOR ECONÓMICO

Un índice de precios, implícito o explícito, que se utiliza para distinguir los aumentos del producto bruto que resultan del incremento de los precios, de aquellos que obedecen a un cambio real en el producto.

1.4.7 DAÑOS MATERIALES EN LOS INVENTARIOS

- DEFINICIÓN DE DAÑO MATERIAL

Pérdida o deterioro ocurrido como consecuencia de un daño físico en las mercaderías, que puede ser ocasionado por negligencia o fallas.

- FACTORES QUE OCASIONAN EL DAÑO MATERIAL

- Manipulación de la mercadería por parte del personal
- Almacenaje inadecuado de mercadería en bodegas
- Exceso de inventario almacenado
- Tiempo prolongado en bodega
- Traslado de bodegas a salas de venta y de éstas a los clientes.
- Plazo prolongado de exhibición en sala de ventas
- Casos fortuitos o de fuerza mayor

- DETERMINACIÓN DEL DAÑO MATERIAL

Se puede determinar si un inventario ha sufrido daño o está propenso a dañarse a través de revisiones físicas periódicas y experiencias ocurridas en el historial de los inventarios de la empresa.

1.5 MEDIDAS PREVENTIVAS PARA MINIMIZAR EL RIESGO DE QUE LOS INVENTARIOS SUFRAN OBSOLESCENCIA

A continuación se presentan unas alternativas que pueden ser de utilidad para que las empresas puedan minimizar el riesgo de que

sus inventarios se vean afectados por cualquier factor interno o externo que ocasione la obsolescencia en los inventarios.

1.5.1 PREVENCIÓN DE LOS INVENTARIOS A TRAVÉS DE LA CADENA DE SUMINISTRO

Una cadena de suministro es una red de instalaciones y medios de distribución que tiene por función la obtención de los inventarios, y la distribución de estos productos terminados a los consumidores.

En una empresa que se dedica al comercio la cadena de suministro consta de las siguientes partes:

- La parte del suministro

Se concentra en cómo, dónde y cuándo se consiguen y suministran las existencias.

- La Distribución

Se asegura de que dichos productos finales llegan al consumidor a través de una red de distribuidores, almacenes y comercios minoristas. Se dice que la cadena comienza con los proveedores de sus proveedores y termina con los clientes de sus clientes.

OBJETIVO ESTRATÉGICO EN LA CADENA DE SUMINISTROS

Aumentar la capacidad de los encargados o dueños de las empresas para tomar decisiones, formular planes y delinear la implementación de una serie de acciones orientadas:

- Al incremento de los niveles de servicio a los clientes.

- A la implementación de acciones que conlleven a una mejor administración de las operaciones y a un desarrollo de relaciones duraderas de gran beneficio con los proveedores y clientes claves de la cadena de suministros.

Una exitosa cadena de suministros entrega al cliente final el producto apropiado, en el lugar correcto y en el tiempo exacto, al precio requerido y con el menor costo posible.

Un aspecto crítico en la planeación es la decisión de cómo y cuándo reponer los inventarios en los centros de distribución.

Esta definición impacta directamente los siguientes resultados de negocio:

- Nivel de servicio: la disponibilidad de productos en el momento en el que el cliente lo requiera (según una oferta de servicio previamente definida).

- Inversión en inventario: La disponibilidad mal planeada genera una inversión excedente en inventario, lo cual reduce la velocidad con la que el negocio convierte dicho activo en flujo.

- Costos de operación: Una deficiente planeación de inventarios ocasiona ineficiencias en la operación de los centros de distribución pues se incurre en exceso o falta de capacidad y costos adicionales como trasposos de productos, diferencias de inventarios, tiempo extra, etc.

PLANEACIÓN DE INVENTARIOS

Antes de elegir una estrategia de inventarios es necesario un par de definiciones:

1. Punto de desvinculación de la cadena de suministro:

Qué artículos se deben tener para inventario.

2. Diseño de la red de distribución:

En dónde se debe mantener el inventario de los productos bajo esquema make to stock.

El proceso de planeación de inventarios forma parte de un macro proceso de planeación de la cadena de suministro. Por esto, el proceso de planeación de inventarios es crítico para mantener el negocio rentable y competitivo.

Este proceso debe responder las siguientes preguntas para cada empresa:

1. ¿Cuánto inventario se debe tener?
2. ¿Cuándo se tiene que reponer este inventario?
3. ¿Cómo se debe generar el requerimiento de reposición?

ESTRATEGIAS DE INVENTARIOS

Para contestar las tres preguntas anteriores es necesario partir de un elemento común: el Plan de Demanda o Pronóstico.

Una de las razones de ser del inventario es asegurar el surtido de un producto ante una demanda incierta. A más incertidumbre, más inventario.

Por lo tanto, toda estrategia de inventarios debe estar basada en un plan de demanda que exista como proceso formal dentro de la compañía.

La mejor estrategia de inventarios es aquella que entiende y considera las características de la demanda de los productos y su complejidad. Debido al impacto que el inventario tiene en toda la cadena, este debe ser un proceso crítico de negocio que asegure un mantenimiento adecuado de los sistemas que lo administran.

Considerando la información anterior es necesario que las empresas puedan crear una Cadena de Suministro adecuada a sus necesidades, estudiando el proceso de abastecimiento y distribución del inventario y de esta manera evitar los excesos de inventario en bodegas.

1.5.2 CANTIDAD ÓPTIMA DE PEDIDO (COP) EN RELACIÓN A LA ROTACIÓN DE INVENTARIO

Los inventarios representan una inversión relativamente alta y producen efectos importantes sobre todas las funciones principales de la empresa. Cada función tiende a generar demandas de inventario diferente y a menudo incongruente:

- Ventas: Se necesitan inventarios elevados para hacer frente con rapidez a las exigencias del mercado.

- Compras: las compras elevadas minimizan los costos por unidad y los gastos de compras en general.
- Financiación: los inventarios reducidos minimizan las necesidades de inversión (corriente de efectivo) y disminuyen los costos de mantener inventarios (almacenamiento, antigüedad, riesgos, etc.).

Por lo que se necesitan de políticas adecuadas para mantener el inventario como inversión por lo que deben de cumplir con los dos siguientes propósitos:

- 1.- Planificar el nivel óptimo de inversión en inventarios
- 2.- A través de control, mantener los niveles óptimos tan cerca como sea posible de lo planificado.

La gerencia ante la decisión de tener un nivel óptimo de inventario y el control, se le presentaran los siguientes factores:

- Que cantidad de un artículo ordenar cuando el inventario se va a reabastecer.
- Cuando reabastecer el inventario de ese artículo.

Los niveles de inventario tienen que mantenerse y no cruzarse entre dos extremos: un nivel excesivo que causa costos de operación, riesgos e inversión insostenibles, y un nivel inadecuado que tiene como resultado la imposibilidad de hacer frente rápidamente a las demandas de ventas (Alto costo por falta de existencia).

Por lo antes mencionado se puede utilizar la siguiente fórmula para tomar en cuenta el nivel óptimo de inventario incluyendo la cantidad para ordenar el inventario y el tiempo de reabastecimiento.

$$C.O.P = \sqrt{\frac{2 DC1}{C2}}$$

Donde:

D: Demanda Actual

C1: Costo de Pedido

C2: Costo de Mantenimiento

- Ejemplo aplicando la cantidad óptima de pedido en relación a la rotación de inventario

“La Empresa XYZ, vendió en el año 2005 450,000 celulares y para el año 2006 estima que las ventas serán de 500,000. Incurren en

un costo de pedido de \$600.00 y un costo de mantenimiento por artículo de \$1.00

Determinar:

- a) Que cantidad de un artículo ordenar cuando el inventario se va a reabastecer.
- b) Cuando reabastecer el inventario de ese artículo.
- c) Comparación de la cantidad óptima de pedido con la rotación de inventario.

Desarrollo:

a)

$$C.O.P = \sqrt{\frac{2(500,000)(600)}{1}} = \sqrt{600,000,000}$$

$$C.O.P = 24,495$$

Si se estima que se venderán 500,000 celulares se deberán hacer órdenes de pedidos por 24,495 lo que equivale a 20 pedidos (500,000/24,495), durante el año 2006.

b) El lapso ideal entre un pedido y otro es de 18 días (365/20).

c) Al finalizar el año 2006 el costo de venta fue de \$43,200,000 (480,000 unidades vendidas X \$90.00 Costo Unitario), además se

establece un inventario final de \$2,300,040 (25,556 unidades X \$90.00)

- Determinación de la rotación de inventarios

$$RI = \frac{\text{Costo de Venta}}{\text{Inventario Final}}$$

Costo de Venta = 480,000 Unid. Vendidas X \$90.00 Costo Unitario
= 43,200,000

Inventario Final = \$2,300,040

$$\text{Rotación de Inventario} = \frac{43,000,000}{2,300,040}$$

RI = 18.70

El inventario rotó 18.70 veces lo que equivale a que presenta movimiento cada 20 días (365/18.70) y al compararlo con el período ideal para hacer las ordenes de pedido que es de cada 18 días tendremos a dos días de anticipación el abastecimiento del inventario. La aplicación de la cantidad óptima de pedido se hace con el fin de estimar la compra necesaria en la fecha oportuna y de esta manera evitar alto costo e inventario en exceso en bodegas.

1.5.3 PUNTO DE REORDEN (PR)

Es el punto en el cual se considera el nivel de inventario al cual se debe colocar una nueva orden de compra, considerando un margen de seguridad en el tiempo, con la finalidad de evitar desabastecimiento o prevenir contingencias.

Punto Reorden = Tiempo Orden x Consumo Diario Promedio

Consumo Diario Promedio = Ventas Anuales /365 días

Con los datos del ejemplo anterior determine el punto de reorden, si el tiempo que transcurre entre la orden de pedido y la recepción del inventario es de 6 días.

Consumo Diario Promedio = Ventas Anuales /365 días

Consumo Diario Promedio = 500,000/365 días

Consumo Diario Promedio = 1,369 unidades

Punto Reorden = Tiempo Orden x Consumo Diario Promedio

Punto Reorden = 6 días x 1,369

Punto Reorden = 8,214 unidades

Al considerar el tiempo que transcurre entre la orden de pedido y la recepción del inventario en bodega, la empresa deberá

realizar el pedido cuando tenga en existencias 8,214 unidades, de esta manera podrá tener en el momento adecuado el inventario que necesita, logrando así optimizar su inventario.

1.6 ASPECTOS LEGALES

1.6.1. RELACIÓN DE LA NIC 2 "INVENTARIOS" CON LA LEGISLACIÓN SALVADOREÑA

1.6.1.1 CÓDIGO DE COMERCIO

Los comerciantes obligados a llevar contabilidad formal deberán contener en los Estados Financieros un resumen de los inventarios relativo a cada Balance que las sociedades preparen según lo dispone el Libro II, Título II, artículo 442, Romano III.

El Art. 443 establece que "Todo balance general debe expresar con veracidad y con la exactitud compatible con sus finalidades, la situación financiera del negocio en la fecha a que se refiera. Sus renglones se formarán tomando como base las cuentas abiertas, de acuerdo con los criterios de estimación emitidos por el Consejo de Vigilancia de la Profesión de Contaduría

Pública y Auditoria, y en su defecto por las Normas Internacionales de Contabilidad.

Dicho balance comprenderá un resumen y estimación de todos los bienes de la empresa, así como de sus obligaciones. El balance se elaborará conforme los principios contables autorizados por el mencionado Consejo, y a la naturaleza del negocio de que se trate.”

Esto está relacionado con la medición del inventario el cual debe reflejar una valuación real, tomando en consideración los factores que lo afectan, por lo que los criterios de estimación que se toman en relación a éste deben estar de acuerdo a los siguientes:

- Pronunciamiento del Consejo de Vigilancia de la Profesión de Contaduría Pública y Auditoría,
- Normas Internacionales de Contabilidad
- Normas Establecidas en las Leyes especiales, dependiendo de la naturaleza del negocio que se trate.

Sin embargo, el Código de Comercio no permite la Reevaluación de los inventarios esto según el Art. 445 el cual establece que es lícito revaluar los bienes que figuran en el balance si tal

resolución se justifica por las condiciones reales del mercado, a excepción de las materias primas, productos y mercancías.

Debido a lo anterior el tratamiento contable se sujeta a las disposiciones del Consejo de Vigilancia de la Profesión de Contaduría Pública y Auditoría el cual acordó la adopción de Normas Internacionales de Contabilidad.

1.6.1.2 CÓDIGO TRIBUTARIO Y SU REGLAMENTO

A continuación se presenta la obligación de los sujetos pasivos para realizar la valuación y control de inventarios.

Control de Inventarios:

De acuerdo a lo establecido en el Art. 142 del Código Tributario, los sujetos pasivos cuyas operaciones consistan en la transferencia de bienes muebles corporales, están obligados a llevar registro de control de inventarios que refleje clara y verazmente su real movimiento, su valuación, resultado de las operaciones, el valor efectivo y actual de los bienes inventariados, así como su descripción detallada de las características de los bienes que permitan individualizarlos e identificarlos plenamente.

Todo sujeto pasivo que obtenga ingresos gravables de las mercaderías, de los cuales mantenga normalmente existencias al final del ejercicio, está obligado a practicar inventario físico al comienzo del negocio y al final de cada ejercicio impositivo.

El contribuyente para efectos tributarios no podrá consignar en el inventario el valor de los bienes por métodos diferentes a los estipulados en el Art. 143 de este Código, si no es con la previa autorización de la Administración Tributaria y siempre que se trate de un método que a juicio de ésta aporte elementos de apreciación claros y además fehacientes al alcance de la misma Administración. Adoptado un método de valuación, el sujeto pasivo no podrá cambiarlo sin previa autorización.

Con la vigencia del Código Tributario se establece la exigencia de controles de inventarios, debido a que la Ley de IVA no establece la obligación de llevar registros de control de inventarios, para que la Administración Tributaria pueda darle un seguimiento a las existencias que declara el contribuyente al final del ejercicio comercial e inicio del siguiente lo que conlleva a que se garantice el interés fiscal para el Estado.

Por lo anterior, la intención del Legislador al establecer controles de inventarios minuciosos a los sujetos pasivos en el

código tributario con controles que permitan individualizar e identificar plenamente los bienes conforme a su naturaleza, es con la finalidad que en cualquier momento la Administración Tributaria pueda hacer uso de las presunciones establecidas en los artículos 193, 196, 197 del código tributario en lo referente a los inventarios.

Métodos de Valuación de Inventarios:

El Art. 143 establece los siguientes métodos de valuación:

- Costo según última compra
- Costo promedio por aligación directa
- Costo promedio
- Primeras Entradas Primeras Salidas

La intención del Legislador, es consignar métodos de valuación de inventarios más apegados a la realidad económica del país cerrando así más espacios a la evasión fiscal.

1.6.1.3 LEY DE IMPUESTO SOBRE LA RENTA Y SU REGLAMENTO

Para determinar el Impuesto Sobre la Renta, el contribuyente puede deducirse de los ingresos obtenidos o de la renta obtenida lo que se establece en el Art. 29 Numeral 11, el costo de las mercaderías y de los productos vendidos de la siguiente manera:

Al importe de las existencias al principio del ejercicio o período de imposición de que se trate, se sumará el valor del costo de producción, fabricación, construcción o manufactura, de bienes terminados y el costo de las mercancías u otros bienes adquiridos o extraídos durante el ejercicio, y de esta suma se restará el importe de las existencias al fin del mismo ejercicio.

Para efectos de lo dispuesto en este numeral, el costo de producción es el integrado por la materia prima, la mano de obra y los gastos indirectos de fabricación, siendo deducible de la renta obtenida únicamente el costo de producción correspondiente a los bienes que se hayan vendido en el ejercicio o período de imposición respectivo.

1.6.1.4 LEY DE IMPUESTO A LA TRANSFERENCIA DE BIENES MUEBLES Y A LA PRESTACIÓN DE SERVICIOS Y SU REGLAMENTO

En esta Ley no se determina el tratamiento que se le debe dar a los inventarios, pero sí especifica que constituye hecho generador el retiro de los activos realizables (inventarios) en los siguientes casos:

- a) Autoconsumo: es cuando un bien destinado para la venta o producción es transferido al mismo contribuyente, socio, directivo o personal de la empresa; excepto cuando se trasladan bienes del inventario, hacia el Activo Fijo, con la condición de que sean necesarios para el giro del negocio.
- b) Rifas, sorteos y regalías con fines de promoción, propaganda o publicidad: los bienes destinados a las situaciones anteriores pueden ser o no del giro de la empresa.

Debido a que el Valor Neto Realizable disminuye el valor del inventario, esto no se considera como retiro del mismo por lo tanto, no forma parte de los hechos generadores de la Ley del IVA.

1.6.2 EFECTOS DE LA APLICACIÓN DEL VALOR NETO REALIZABLE EN RELACIÓN CON LAS LEYES FISCALES

Al finalizar un ejercicio las empresas deben practicar un inventario físico de acuerdo a lo establecido en el Art. 142 del Código Tributario. La toma de dicho inventario puede dar como resultado faltante o sobrante de mercancías al compararlo con los saldos contables, los que deben ser ajustados previo a

efectuar la valorización de los mismos en los Estados Financieros.

Si existe un faltante según el Art. 193 del Código Tributario, lit. A) se presumirá que constituye ventas no registradas ni declaradas por lo que se debe hacer un ajuste reconociendo dicha transferencia, y se determina aplicando la siguiente fórmula:

Ventas Omitidas por Declarar: $VVPF + UVP = PP \times CUF$

Donde:

VVPF: Valor de ventas de productos faltantes

UVP: Unidades Vendidas en el Período

PP: Precio promedio

CUF: Cantidad de Unidades Faltantes

En caso de que existan diferencias que se originen por sobrantes de inventarios se presumirá que se han omitido registros de compras y se considerará ventas omitidas por declarar, aplicándose la siguiente fórmula, (Art. 193 Lit, a) Inc. II):

Ventas Omitidas por Declarar: $VVPS / IP = IRI \times CUS$

Donde:

VVPS: Valor Venta Producto Sobrante

IP: Inventario Promedio

$$IP = (II + IF / 2)$$

II: Inventario Inicial

IF: Inventario Final

IRI: Índice de Rotación de Inventario

CUS: Cantidad de Unidades Sobrantes

Al determinar el valor en libros de los inventarios, se debe obtener el valor que se espera realizar de las mercancías al final de período (Valor Neto Realizable), y al efectuar la comparación se realizará un ajuste si el Valor Neto Realizable es menor que el Costo.

En relación a lo antes mencionado se generará un gasto por el ajuste de la valuación y disminuirá el inventario final por la estimación de la valuación por lo tanto el efecto en el Estado de Resultados será el siguiente:

- Disminución del Inventario Final = Costo de Venta Sobrevaluado, lo que hace que las utilidades se subvalúen.

Según el Art. 29 (num. 11) de la Ley de Impuesto sobre la Renta son deducibles de la renta obtenida los Costos de las mercaderías, que se determinará de la siguiente manera:

Al importe de las existencias al principio del ejercicio de que se trate, se sumará el costo de las mercancías adquiridas durante el ejercicio, y de esta suma se restará el importe de las existencias al fin del mismo ejercicio. Por lo que para el cálculo del Impuesto sobre la Renta únicamente procede la deducción del costo de la mercadería vendida. Pero si se le aplica una disminución (Valor Neto Realizable) al inventario que aún no se ha vendido para reflejar el valor recuperable de acuerdo a la NIC 2, éste será un costo no deducible para efectos del Impuesto sobre la Renta.

- Al aplicar el Valor Neto realizable se genera un gasto de venta en el ejercicio.

Este gasto es no deducible debido a que el Art. 28 de la Ley del Impuesto sobre la Renta, establece que en ningún caso serán deducibles los costos y gastos que no sean necesarios para su producción y la conservación de su fuente, ya que el gasto fue generado por una estimación de la valuación de los inventarios y no por un hecho relacionado directamente con la generación de ingresos. De igual forma, el ingreso originado por la reversión de dichas disminuciones, no constituye ingreso gravado.

CAPITULO II

METODOLOGÍA Y DIAGNÓSTICO DE LA INVESTIGACIÓN

2.1 DISEÑO METODOLÓGICO

En el desarrollo de la investigación se utilizó el método Hipotético Deductivo, dicho enfoque analizó los resultados partiendo de lo general a lo particular, utilizando datos estadísticos para concebir la realidad de la investigación; a través de un razonamiento lógico pueden obtenerse suposiciones que se someten a pruebas para obtener aportes que ayudan a dar respuestas a la problemática en estudio.

2.2 DETERMINACIÓN DE POBLACIÓN Y MUESTRA

1) Población:

La determinación de la población, estuvo formada por el total de Medianas Empresas del Sector Comercio del municipio de San Salvador, clasificadas por la Dirección General de Estadística y Censo (DIGESTYC), como medianas, empresas que cuentan con un activo de \$85,714.29 a \$228,571.43 y con un número de 20 a 99 empleados. (Anexo 1)

2) Muestra:

Se tomó como referencia la Base de datos de la Dirección General de Estadísticas y Censos (DIGESTYC), “Descripción del Reporte de Directorio de Empresas; Con CIIU: 610101 - 620992; Departamento: San Salvador, base: año 2005”, y se obtuvo de una población de 331 empresas, clasificadas como medianas y pertenecientes al sector comercio.

3) Determinación de la Muestra

La fórmula estadística utilizada estaba diseñada para calcular un número determinado de elementos que formaron la muestra, esto por el enfoque que se dio a la investigación, que para el caso fue encontrar una muestra representativa de la población que cumpla con las características de que los inventarios se encuentren expuestos a sufrir daño, caída de precio o volverse obsoleto para la respectiva aplicación del Valor Neto Realizable. Al aplicar la fórmula la muestra fue de 60 elementos. (Anexo 2)

4) Tipo de Muestreo:

El tipo de muestreo utilizado fue el denominado “muestreo aleatorio simple”, éste consistió en enumerar todos y cada uno

de los elementos de la población, para luego seleccionar de forma aleatoria, los elementos que conformarían la muestra, por medio de una tabla de números aleatorios, en este tipo de muestreo cada elemento de la población tuvo la probabilidad de ser incluido en la muestra.

Es importante aclarar que aquellos números aleatorios de la tabla que fueron mayores que los asignados a los elementos de la población se ignoraron, así como también los números repetidos.

2.3 MÉTODOS E INSTRUMENTO DE RECOLECCIÓN DE DATOS

2.3.1 INVESTIGACIÓN DOCUMENTAL

En el estudio se utilizaron técnicas de investigación obteniendo elementos útiles para contestar los planteamientos expuestos, además, utilizando la sistematización bibliográfica disponible tanto en el área técnica y legal, recopilada mediante la utilización de las distintas fuentes y medios.

2.3.2 INVESTIGACIÓN DE CAMPO

A través de los cuestionarios se obtuvo información de los contadores de las Medianas empresas dedicadas al comercio, que deben adoptar las NIF/ES para la preparación y presentación de la información financiera del ejercicio correspondiente al año 2006, quienes son los responsables de tener el conocimiento necesario para la medición de los inventarios al Valor Neto Realizable.

La información obtenida fue procesada por medio del paquete utilitario EXCEL, procediendo a tabular e interpretar los datos recopilados, a través de frecuencias relativas, absolutas y gráficos. Analizando de forma global los resultados para verificar la forma en que valúan los inventarios y a la vez el conocimiento que se tiene del Valor Neto Realizable y de la aplicación del mismo.

2.3.3 INSTRUMENTO PARA LA RECOLECCIÓN DE DATOS

El instrumento de investigación que se utilizó en la recolección de datos fue el cuestionario, éste contenía una serie de preguntas cerradas, las cuales fueron dirigidas a los contadores de las medianas empresas del sector comercio del Municipio de

San Salvador. El objetivo de la utilización del mencionado instrumento fue obtener información sobre los tipos de inventarios que poseen las empresas, los procedimientos que utilizan para su valuación, la características que deben cumplir para ser valuados por medio del Valor Neto Realizable, el conocimiento que se tiene sobre dicha valuación, verificar la necesidad de métodos para poder llevar a cabo la determinación del Valor Neto Realizable y recolectar la información de campo necesaria para dar respuesta a la problemática planteada. (Ver Anexo 3 y 4)

2.4 DIAGNÓSTICO DE LA INVESTIGACIÓN

En la Investigación que se realizó en las Medianas empresas del Área Metropolitana del Municipio de San Salvador dedicadas al comercio se encontraron diferentes actividades tales como compra y venta de artículos de: ferretería, repuestos para vehículos, repuestos de maquinaria agrícola, industrial, equipo y aparatos de radio comunicación (radios, teléfonos, celulares y fijos), computadoras, fotocopadoras y accesorios, de aparatos electrodomésticos (televisión, radio, refrigeradoras, etc.) venta de tarjetas para teléfono, maquinaria, equipo y accesorios para la industria, cosméticos, calzado, bazares, almacenes, estaciones de gasolina que se dedican principalmente a la venta

de gasolina y aceites lubricantes, droguería, farmacias etc., todas poseen un eje fundamental para el desarrollo de las operaciones y la principal fuente generadora de sus ingresos que son los Inventarios, dichas empresas poseen mercadería para la venta, incluso algunas cuentan con mercadería en tránsito, mercadería entregada y recibida en consignación, por lo que la valuación de los inventarios es fundamental para la determinación del costo y por lo tanto para la determinación de las utilidades del ejercicio.

Estos inventarios presentan características como diversidad de producto por la calidad, marca y demanda, la vida útil no depende solamente de su manejo y cuidado para conservar su calidad, sino que además puede estar condicionada a un período de caducidad, poseen alta rotación y utilización de tecnología. En este tipo de empresas se presentan problemas de planeación y control, requiriendo por lo tanto de cierta ayuda técnica para formular y controlar su ejecución; debido a que la administración normalmente es manejada por el dueño de la empresa y en algunos casos por una persona de confianza o familiar del propietario que al existir un crecimiento del volumen de operaciones no les permite ejercitar todas las gestiones de decisiones y control.

Por lo que tradicionalmente el personal que maneja el control y la valuación de los inventarios son los propietarios o los contadores la cual es realizada al costo y no es muy habitual la práctica de procedimientos para llevar a cabo dicha valuación cuando éstos se encuentran en obsolescencia, sufren daños o caída de precios, esto permite el uso de diferentes criterios de las personas responsables para darle de baja al inventario o disminuir el precio sin considerar factores económicos y financieros, sin realizar procedimientos para la determinación del Valor Neto Realizable de acuerdo a la NIC 2, que entró en vigencia en El Salvador.

El control de los inventarios lo llevan en su mayoría de forma individual, pero existen empresas que utilizan las tarjetas Kardex y otras controlan sus inventarios de forma grupal, basándose en las características de éste (modelo, marca, etc.) y debido a la complejidad de la mercadería que comercializan.

La mayoría de las empresas investigadas la información que poseen sobre los inventarios les permite conocer el precio de venta y los gastos para su comercialización, lo que permite que tengan la información necesaria y fiable para poder medir los inventarios por medio del Valor Neto Realizable; aunque existen algunas empresas en donde la información que poseen sobre los inventarios no es la suficiente para determinar el precio de

venta y los gastos de comercialización de dichos inventarios, esto refleja que dichas empresas no cuentan con información eficiente lo cual dificulta llevar a cabo la medición adecuada de los inventarios.

La investigación reflejó que en la mayoría de las empresas la Rotación de los inventarios está de acuerdo con la naturaleza de las operaciones de la misma. A pesar de la rotación que los inventarios tienen, también se pudo determinar que existe en las empresas el riesgo de que sus inventarios puedan volverse obsoletos o perder su valor a través del tiempo, principalmente por los constantes avances tecnológicos y/o por los cambios de moda que demanda la sociedad. Además se constato en la investigación que la mayoría de los inventarios que se manejan en las empresas no son perecederos debido a que el tipo de mercadería que poseen tiene fechas de caducidad por encima de la rotación de los inventarios; además la mercadería está propensa a sufrir daños materiales por el traslado o manipulación del personal o las malas condiciones del lugar donde se encuentra guardada. Se logro conocer que un factor que afecta a las empresas investigadas es la caída de precios en el mercado. De los criterios utilizados por los contadores de las empresas para valuar los inventarios ante situaciones de obsolescencia, daños o caída de precio se tienen el de ofertar el producto a bajo precio, esta es una medida que las empresas utilizan para

recuperar el costo o parte de él; otro criterio es darle de baja o retiro; mientras que hay empresas que deciden ajustar el precio de venta al valor de mercado o auto consumirlo o utilizarlo.

Las empresas objeto de estudio consideran que la valuación de inventarios es necesaria, para reflejar de manera razonable la información financiera, por lo que es importante que la medición del mismo sea de lo más acertada para que los Estados Financieros muestren información real. Además la investigación indicó que la mayoría de personas responsables del manejo de los inventarios conocen la valuación de los inventarios bajo el concepto de Valor Neto Realizable, pero no lo aplican para llevar a cabo la valuación de los inventarios, sin embargo hay una minoría que lo aplican conforme a la NIC 2. Entre los efectos importantes que puede ocasionar la utilización del Valor Neto Realizable en la valuación de los inventarios los contadores consideran que estos presentarán un valor real, reflejarán resultados reales, no se valorarían los inventarios por encima de su valor de venta o uso, es útil para prever contingencias. Los factores económicos y financieros que consideran las empresas que aplican el Valor Neto Realizable para llevar a cabo dicha estimación son la rotación de inventarios y los índices de precios entre otros. Lo que demuestra que se necesita de una fuente de información fiable

externa para poder obtener los datos necesarios y esta es una de las limitaciones por las que muchas empresas aún no utilizan el concepto de Valor Neto Realizable. Además la investigación demostró que para la mayoría de los contadores encuestados la Norma Internacional de Contabilidad No.2 no proporciona la información necesaria, suficiente y apropiada para la determinación y aplicación del Valor Neto Realizable en la valuación de los inventarios. Por lo que creen necesaria la existencia de métodos que sean de utilidad para poder determinar y aplicar el Valor Neto Realizable, por lo que se hace necesario un instrumento adicional a la NIC 2, que presente de forma comprensible y ejemplificada la determinación del Valor Neto Realizable y de esa manera se aumentaría el número de empresas que utilicen dicha estimación para la medición de los inventarios.

CAPÍTULO III

PROPUESTA DE MÉTODOS PARA LA DETERMINACIÓN Y APLICACIÓN DEL VALOR NETO REALIZABLE EN LA VALUACIÓN DE LOS INVENTARIOS, EN LAS EMPRESAS DEDICADAS A LA COMERCIALIZACIÓN DE MERCADERÍAS

Con el fin de determinar el Valor Neto Realizable en los Inventarios, cuando estos son afectados por factores internos o externos, tales como: la Obsolescencia, Caída de Precios o Daños Materiales. Se proponen los siguientes métodos.

3.1 MÉTODO FRENTE A OBSOLESCENCIA DE INVENTARIOS

Es un conjunto de pasos ordenados, que se utilizan para determinar el Valor Neto Realizable, cuando los inventarios presentan lento movimiento, que se determina a través de la razón financiera Rotación de Inventarios (RI) y las políticas de la empresa.

3.1.1 PASOS PARA LA DETERMINACIÓN DEL VALOR NETO REALIZABLE EN CASO DE QUE EXISTA OBSOLESCENCIA EN LOS INVENTARIOS

Paso 1: Aplicación de Razón Financiera

Consiste en aplicar la razón financiera Rotación de Inventarios, partiendo de la tendencia de los últimos 3 a 5 años para obtener

un promedio que servirá como base para realizar la comparación del presente ejercicio. En el caso de que una empresa esté iniciando operaciones, puede utilizar la información financiera de otras empresas que se dedique a actividades similares. La fórmula financiera para la determinación de la rotación de los inventarios es como sigue:

$$\text{Rotación de Inventarios (RI)} = \frac{\text{Costo de Venta}}{\text{Inventario Promedio}}$$

Paso 2: Realizar una comparación entre la rotación promedio de ejercicios anteriores con la del año actual.

Al obtener el factor (RI) se debe comparar con el promedio de veces que rotó el inventario en años anteriores y de esta manera determinar si existió disminución de la rotación de acuerdo a las características del inventario y por consiguiente determinar si cumple las condiciones para considerarse obsoleto.

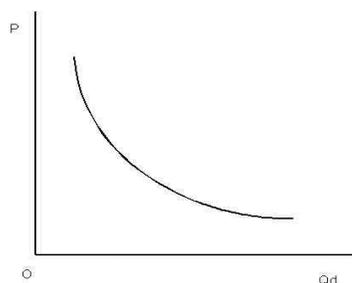
Paso 3: Determinar el precio de venta estimado.

Habitualmente los proveedores tienden a bajar los precios para recuperar el costo o parte de él. La curva de la oferta y la demanda sirve para ilustrar cómo aumenta la demanda a medida que desciende el precio. Cuando esto último ocurre no sólo se alienta a los compradores existentes a demandar una cantidad mayor de la mercancía, sino que además se incorporan al mercado

nuevos compradores que al nivel anterior de precios no podían adquirir el bien. La demanda de éstos, que hasta allí se encontraba en un estado potencial, pasa a convertirse en demanda efectiva de los inventarios obsoletos.

P: Precio

Qd: Cantidad de Demanda



Se debe utilizar una política administrativa que establezca un precio de venta que permita incrementar la demanda en dichos artículos y evitar el lento movimiento del inventario.

Paso 4: Determinación de los Gastos estimados para la venta.

Los gastos comprenden salarios y comisiones sobre ventas, publicidad y promociones de venta, fletes u otros gastos de transporte, almacenamiento, seguros y los gastos ocasionales.

Paso 5: Aplicación de la fórmula general.

Al precio de venta estimado (paso 3) se le disminuyen los gastos estimados para la venta (paso 4), el resultado obtenido deberá compararse con el costo para determinar cual es el menor, en caso que el valor neto realizable sea menor se reconocerá la diferencia como gasto.

3.1.2 CASO ILUSTRATIVO DEL MÉTODO FRENTE A OBSOLESCENCIA DE INVENTARIOS

La empresa "Phone Móvil, S.A. de C.V." se dedica a la compra y venta de teléfonos móviles y accesorios y posee el siguiente inventario al 31 de diciembre de 2006:

		A	b	c=axb	d
Marca	Modelo	Cantidad	Precio de Costo Unitario	Valor en Libros	Precio de Venta Unitario
Motorola	VT 50	45	\$60.00	\$2,700.00	\$72.00
Samsung	SGH-X426	32	\$90.00	\$2,880.00	\$108.00
Very Cool	VK200	23	\$180.00	\$4,140.00	\$216.00
Alcatel	VST24	50	\$75.00	\$3,750.00	\$90.00
TOTAL		150		\$13,470.00	

El costo de venta para el ejercicio 2006 fue de \$53,880.00 y el inventario inicial fue de \$11,000.00.

Año	Rotación de inventario
2003	6.5
2004	6.9
2005	5.8
Promedio	6.4

La política contable de la empresa es si la rotación de la mercadería es superior a 15 días de la rotación promedio, se debe disminuir el precio de venta hasta alcanzar un 5% sobre el precio de costo.

Paso 1:

Determinar la Rotación de Inventario para el ejercicio de 2006.

$$\text{Rotación de Inventarios (RI)} = \frac{\text{Costo de Venta}}{\text{Inventario Promedio}}$$

$$\text{R.I.} = \frac{\$53,880.00}{(\$11,000.00 + \$13,470.00) / 2} = \frac{\$53,880.00}{\$12,235.00} = 4.4 \text{ veces}$$

Paso 2:

Al comparar la rotación de venta de los teléfonos móviles promedio de los últimos 3 años que es de 6.4 veces lo que equivale a 57 días (365/6.4), con el del ejercicio 2006 que es de 4.4 veces lo que equivale a 83 días (365/6.4), indicando que el inventario rotó 26 días más lento en el ejercicio 2006 en comparación a la rotación promedio.

Por lo que la empresa toma este resultado como un indicador para realizar una inspección física sobre aquellos modelos que su rotación fue más lento en comparación con otros,

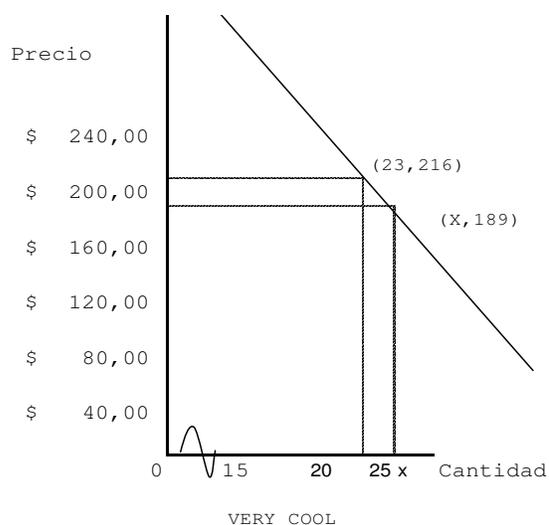
encontrándose en los modelos Very Cool y Alcatel una rotación lenta.

Paso 3:

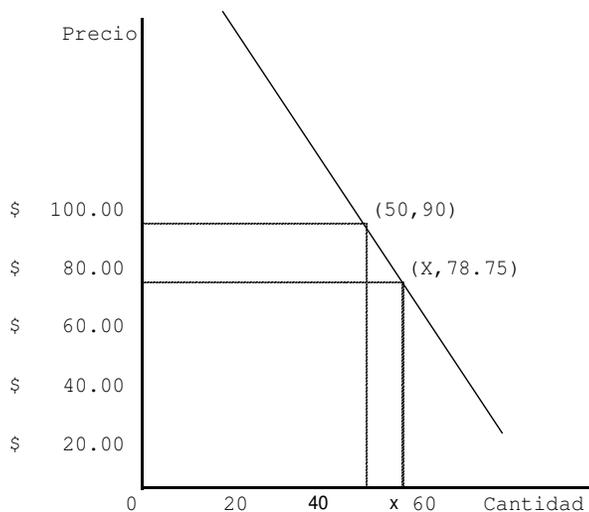
De acuerdo al análisis realizado sobre la mercadería existente en inventario y tomando en cuenta la política de la empresa, se decidió ajustar el precio de venta de la siguiente forma:

Marca	Modelo	a	b	c=axb	d	e=b(1+5%)
		Cantidad	Precio de Costo Unitario	Valor en Libros	Precio de Venta Unitario	Precio de Venta Estimado
Very Cool	VK200	23	\$180.00	\$4,140.00	\$216.00	\$189.00
Alcatel	VST24	50	\$ 75.00	\$3,750.00	\$ 90.00	\$ 78.75
TOTAL		73	\$255.00	\$7,890.00	\$306.00	\$267.75

Al utilizar la política contable, el precio del costo se aumentó en un 5% y éste se convierte en el Precio Estimado de Venta.



Para la Marca Very Cool modelo VK200 se tenía un precio de venta de \$216.00 del cual se disminuye su precio a \$189.00 esperando así incrementar su demanda y vender las existencias en un tiempo menor.



Para la Marca Alcatel modelo VST24 se tenía un precio de venta de \$90.00 del cual se disminuye su precio a \$78.75 esperando así incrementar su demanda y vender las existencias en un tiempo menor.

El índice de la Rotación de Inventario era de 4.4 lo que significaba que el inventario se iba a movilizar en 83 días, al disminuir el precio de venta lo que se pretende es que los teléfonos móviles tengan mayor demanda y a la vez movilizarlos en menos días.

Paso 4:

La empresa estima que los gastos necesarios para realizar la venta son los siguientes:

Salarios_____	\$300.00
Comisión 1.5% s/Vta_____	\$293.18
Propaganda_____	\$200.00
Total de Gastos Estimados	\$793.18

Del total de Gasto se prorratea por la cantidad de teléfonos móviles existentes en cada marca.

	a	b	c=axb	$d = \frac{c}{8284.50}$	e	f=dxe	G=f/a
Marca	Canti- dad	Precio de Venta Estimado	Total de Venta Estimada	Costo porcen- tual	Costo Estimado	Gasto Estimado por marca	Gasto Estimado por Unidad
Very Cool VK200	23	\$189.00	\$4,347.00	52.47%	793.18	\$416.19	\$18.10
Alcatel VST24	50	\$ 78.75	\$3,937.50	47.53%	793.18	\$376.99	\$ 7.54
TOTAL	73	\$267.75	\$8,284.50	100%		\$793.18	\$25.64

Paso 5:

Determinación del Valor Neto Realizable:

$$\text{VNR} = \text{PVE} - \text{CEV}$$

	a	b	c=axb	d	e=b-d
Marca	Cantidad	Precio de Venta Estimado Unitario	Total de Precio de Venta Estimado	Gasto Estimado por Unidad	VNR por Unidad
Very Cool VK200	23	\$189.00	\$4,347.00	\$18.10	\$170.90
Alcatel VST24	50	\$ 78.75	\$3,937.50	\$ 7.54	\$ 71.21
TOTAL	73	\$267.75	\$8,284.50	\$25.64	\$242.11

El precio de costo del celular marca Very Cool modelo VK200 es de \$180.00 y su Valor Neto Realizable es de \$170.90

El precio de costo del celular marca Alcatel modelo VST24 es de \$75.00 y su Valor Neto Realizable es de \$71.21

De acuerdo a la NIC 2, párrafo 9, se debe valorar los inventarios al menor entre el Costo y el Valor Neto Realizable, por lo

tanto, los dos modelos anteriores deberán ser valuados al Valor Neto Realizable.

3.2 MÉTODO POR CAÍDA DE PRECIOS

Es una serie de pasos sistemáticos necesarios para determinar el Valor Neto Realizable, cuando el inventario es afectado por la disminución de la demanda al comparar que los precios de venta que la empresa asigna al inventario son mayores a los precios del mercado y la administración decide disminuir el precio de venta interno para incrementar la demanda, utilizando como indicadores el Índice de Precio Interno (IPI) que se determina de los Precios de Venta del Inventario y el Índice de Precio al Consumidor (IPC).

3.2.1 PASOS PARA LA DETERMINACIÓN DEL VALOR NETO REALIZABLE

CUANDO EXISTE CAÍDA EN LOS PRECIOS DE INVENTARIOS

Paso 1: Verificar el control de ventas: determinar si ha existido una disminución en el volumen de las ventas.

Paso 2: Comparación entre la demanda de ejercicios anteriores con la demanda actual.

Investigar la disminución de las ventas a través de:

- La temporada: investigar si el tipo de mercadería cumple con las necesidades del consumidor.
- La demanda: realizar un análisis de años anteriores Vrs. año actual.
- La competencia: realizar un estudio comparativo entre los precios de venta que se tienen a los clientes y los precios vigentes en el mercado. Además debe de considerarse las formas de publicidad realizada por la competencia de mercadería homogénea.

Si una o más de las situaciones anteriores son las causas de la disminución en las ventas, significa que el inventario está propenso a ser afectado ante una caída de precios en el mercado. Por lo tanto, es necesario que se utilice información fiable que estudie fluctuaciones que ha habido en los precios, y para ello se puede tomar como base los Índices de Precios al Consumidor (IPC).

Paso 3: Determinación del Índice de Precio Interno (IPI).

Realizar un estudio de los precios de venta de los últimos cinco años al inventario que ha disminuido en su demanda. A través de los precios de venta unitarios (PVU) puede determinarse el Índice de Precio Interno (IPI) con la fórmula siguiente:

$$\text{IPI} = ((\text{PVU Actual} - \text{PVU Anterior}) / \text{PVU Anterior}) \times 100$$

Donde:

IPI= Índice de Precio Interno

PVU Actual = Precio de Venta Unitario del año de estudio

PVU Anterior = Precio de Venta Unitario del año anterior

Se debe de utilizar indicadores que comparen los precios de venta internos de la empresa con los precios de mercado para establecer un precio que esté de acuerdo al poder adquisitivo de los clientes y de esta manera incrementar la demanda.

Paso 4: Aplicación de Índices de Precios al Consumidor para la determinación del valor de venta estimado.

Los Índices de Precios se aplicarán de la siguiente manera:

- Obtener información fiable de los índices de precios de los últimos cinco años.
- Identificar la tendencia de los IPC relacionada con la mercadería, observando la variación de un año a otro y comparándolos con los precios fijados por la empresa.
- Estimar el nuevo precio de venta de la mercadería de acuerdo a la tendencia observada.

Paso 5: Determinación de los Gastos estimados para la venta.

Los gastos comprenden salarios y comisiones sobre ventas, publicidad y promociones de venta, fletes u otros gastos de transporte, almacenamiento, seguros y los gastos ocasionales.

Paso 6: Determinación del Valor Neto Realizable a través de la aplicación de la fórmula general.

Al obtener el precio estimado de venta (paso 4), se restan los gastos estimados de ventas (paso 5), obteniendo de esta manera el Valor Neto Realizable y comparándolo con el precio de costo para valorar los inventarios al que sea menor.

3.2 2. CASO ILUSTRATIVO DEL MÉTODO POR CAÍDA DE PRECIOS

La empresa "Moda Internacional, S.A de C.V", se dedica a la comercialización de prendas de vestir para damas, dentro de sus políticas se encuentra la de mantenerse a la vanguardia de los estilos en prendas de vestir por lo que las marcas que distribuye son muy exclusivas.

La administración se encuentra en expectación para las ventas que se realizarán en el año 2007, debido que en el ejercicio del 2006 la demanda de las prendas de vestir disminuyó por lo que

deciden realizar un estudio del año 2006 para determinar un nuevo precio de venta que les permita incrementar la demanda y agotar el inventario existente en el 2007.

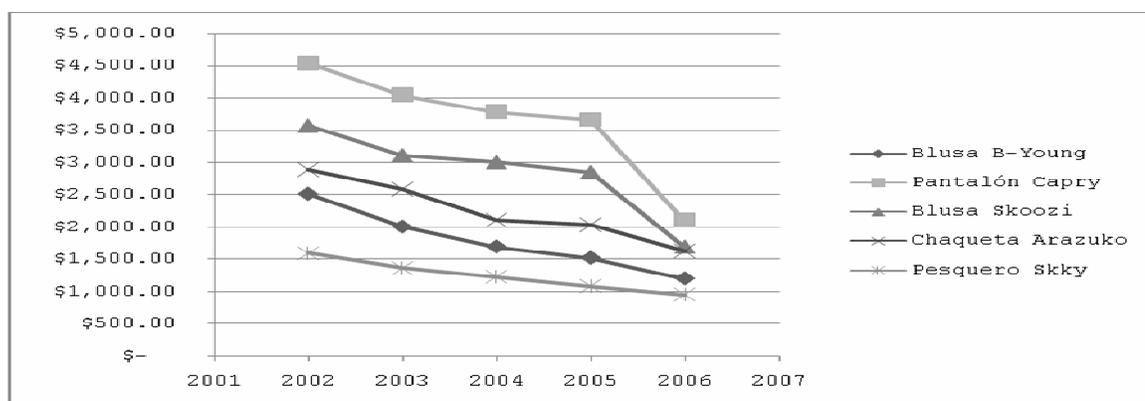
Paso 1:

Al verificar el control de las ventas de todos los artículos, se encontró que cinco de ellos presentaron una disminución en los últimos años, por lo que el administrador del inventario decide investigar sobre la situación y resolverla.

Cuadro 1: Ventas anuales por estilo de prendas de vestir

Descripción de la mercadería	Ventas por año					
	2002	2003	2004	2005	2006	Total
Blusa B-Young	\$ 2,521.00	\$ 2,010.00	\$ 1,700.00	\$ 1,525.00	\$ 1,203.00	\$ 8,959.00
Pantalón Capry	\$ 4,545.00	\$ 4,045.00	\$ 3,785.00	\$ 3,666.00	\$ 2,104.00	\$ 18,145.00
Blusa Skoozi	\$ 3,584.00	\$ 3,125.00	\$ 3,015.00	\$ 2,859.00	\$ 1,698.00	\$ 14,281.00
Chaqueta Arazuko	\$ 2,894.00	\$ 2,587.00	\$ 2,117.00	\$ 2,045.00	\$ 1,637.00	\$ 11,280.00
Pesquero Skky	\$ 1,598.00	\$ 1,365.00	\$ 1,230.00	\$ 1,087.00	\$ 958.00	\$ 6,238.00
Total	\$15,142.00	\$13,132.00	\$11,847.00	\$11,182.00	\$7,600.00	\$58,903.00

Gráfico 1: Ventas anuales por estilo de prendas de vestir



Paso 2:

La demanda disminuyó en relación al año anterior de la siguiente manera:

$$\text{Variación Anual} = \frac{\text{Venta Anual Actual} - \text{Venta Anual Anterior}}{\text{Venta Anual Anterior}} \times 100$$

$$\text{Variación Anual} = \frac{\$1,203.00 - \$1,525.00}{\$1,525.00} \times 100$$

$$\text{Variación Anual} = -21.11\%$$

A continuación se presenta la aplicación de esta fórmula para cada artículo por año.

Cuadro 2: Variación de la demanda anual

Descripción de la mercadería	Ventas por año				
	2003	2004	2005	2006	Promedio
Blusa B-Young	-20.27%	-15.42%	-10.29%	-21.11%	-16.78%
Pantalón Capry	-11.00%	-6.43%	-3.14%	-42.61%	-15.80%
Blusa Skoozi	-12.81%	-3.52%	-5.17%	-40.61%	-15.53%
Chaqueta Arazuko	-10.61%	-18.17%	-3.40%	-19.95%	-13.03%
Pesquero Skky	-14.58%	-9.89%	-11.63%	-11.87%	-11.99%
Promedio	-13.85%	-10.69%	-6.73%	-27.23%	-14.62%

Debido a la trayectoria histórica de las ventas, el tipo de artículo y el ingreso de nueva mercadería cada año, la administración considera habitual una disminución en promedio del 6% al 13% cada año, sin embargo, el año 2006 presenta la mayor disminución que es del 27%, por lo tanto, la administración ha enfocado su estudio para darle tratamiento al comportamiento de las ventas.

Paso 3:

La administración de "Moda Internacional", hace un estudio de los precios de venta y los costos de los cinco años anteriores, debido a que la demanda ha disminuido en el año 2006. Los precios unitarios de venta y costo y la variación del precio de venta se presentan de la siguiente manera:

Cuadro 3: Precios de ventas y costos unitarios

Descripcion de la mercadería	Precios Unitarios									
	2002		2003		2004		2005		2006	
	Venta	Costo	Venta	Costo	Venta	Costo	Venta	Costo	Venta	Costo
Blusa B-Young	\$18.00	\$14.40	\$17.00	\$13.60	\$15.00	\$12.00	\$16.00	\$12.80	\$22.00	\$17.60
Pantalón Capry	\$40.00	\$32.00	\$39.00	\$31.20	\$37.00	\$29.60	\$38.00	\$30.40	\$44.00	\$35.20
Blusa Skoozi	\$21.00	\$16.80	\$20.00	\$16.00	\$18.00	\$14.40	\$19.00	\$15.20	\$25.00	\$20.00
Chaqueta Arazuko	\$29.00	\$23.20	\$26.00	\$20.80	\$25.00	\$20.00	\$26.00	\$20.80	\$33.00	\$26.40
Pesquero Skky	\$37.00	\$29.60	\$36.00	\$28.80	\$35.00	\$28.00	\$40.00	\$32.00	\$41.00	\$32.80
Promedio de Precio	\$29.00	\$23.20	\$27.60	\$22.08	\$26.00	\$20.80	\$27.80	\$22.24	\$33.00	\$26.40

A través de los precios de venta unitarios (PVU) puede determinarse el Índice de Precio Interno (IPI) con la fórmula siguiente:

$$\text{IPI} = ((\text{PVU Actual} - \text{PVU Anterior}) / \text{PVU Anterior}) \times 100$$

Donde:

IPI= Índice de Precio Interno

PVU Actual = Precio de Venta Unitario del año de estudio

PVU Anterior = Precio de Venta Unitario del año anterior

$$\text{IPI} = \frac{\$22.00 - \$16.00}{\$16.00} \times 100$$

$$\text{IPI} = 37.50\%$$

A continuación se presenta la aplicación de esta fórmula para cada artículo por año.

Cuadro 4: Variación de los precios de ventas

Descripción de la mercadería	Variación de Precio de Venta			
	2003	2004	2005	2006
Blusa B-Young	-5.6	-11.8	6.7	37.5
Pantalón Capry	-2.5	-5.1	2.7	15.8
Blusa Skoozi	-4.8	-10.0	5.6	31.6
Chaqueta Arazuko	-10.3	-3.8	4.0	26.9
Pesquero Skky	-2.7	-2.8	14.3	2.5
Variación Promedio	-5.2	-6.7	6.6	22.9

Los precios de venta dentro de la empresa en el año 2003 y 2004 han disminuido y en los años 2005 y 2006 se han incrementado debido a nuevas políticas para aumentar las utilidades y cubrir los altos costos, sin embargo, en esos años la demanda disminuyó por lo que la empresa debe de utilizar indicadores que comparen los precios de venta de la empresa con los precios de mercado para establecer un precio que esté de acuerdo al poder adquisitivo de los clientes y de esta manera incrementar la demanda.

Paso 4:

Se pueden utilizar indicadores que son proporcionados por el Banco Central de Reserva de El Salvador, entre los que se encuentran el Índice de Precio al Consumidor (IPC), el cual mide la variación de los precios entre dos períodos de tiempo, éste a

su vez, se encuentra clasificado de acuerdo al tipo de artículo. Para el ejemplo, el siguiente cuadro refleja la variación del IPC de las prendas de vestir y calzado.

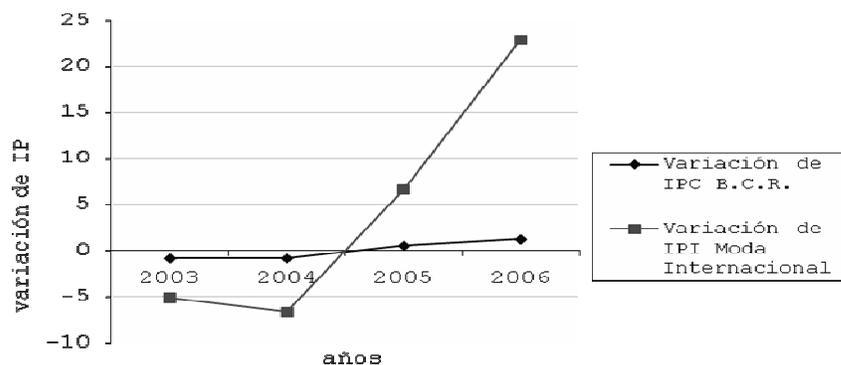
Cuadro 5: Variación de Índices de Precios al Consumidor

Prendas de vestir y calzado	2002	2003	2004	2005	2006
IPC Variación según B.C.R.	-2.3	-0.9	-0.9	0.5	1.2

Fuente de Información: Revista Trimestral de Banco Central de Reserva

La siguiente gráfica muestra la variación de los precios de venta entre la empresa y los proporcionados por el Banco Central de Reserva de El Salvador para los años comprendidos de 2003 al 2006.

Gráfico 2: Comparación de Variación de IP



En el gráfico se puede observar que en los primeros años los precios de venta establecidos por la empresa experimentaron una disminución, la cual está de acuerdo a los precios del mercado. Sin embargo, en los dos últimos años los precios del mercado se incrementaron, de igual forma los precios establecidos por la

empresa pero de una forma desproporcional, esto debido a los altos costos que fue adquirida la mercadería.

Por lo tanto, se debe tomar en cuenta la variación que existe en el mercado para determinar un nuevo precio de venta de acuerdo a la variación del IPC utilizando la siguiente fórmula:

$$\text{Precio de Venta Estimado} = \frac{\text{Variación de IPC actual} \times \text{Precio de Venta del año anterior}}{100} + \text{Precio de Venta del año anterior}$$

$$\text{PVE} = \frac{\$1.20 \times \$16.00}{100} + \$16.00$$

$$\text{PVE} = \$16.19$$

Por lo que el nuevo precio de venta por estilo de prenda de vestir se presenta en el siguiente cuadro:

Cuadro 6: Determinación del Precio Estimado de Ventas 2007.

Descripción de la mercadería	Precio de Venta Año Anterior	Variación de IPI 2006	Variación de IPC 2006 (BCR)	Precio de Venta Estimado
Blusa B-Young	\$ 16.00	37.5	1.20	\$ 16.19
Pantalón Capry	\$ 32.00	15.8	1.20	\$ 38.46
Blusa Skoozi	\$ 19.00	31.6	1.20	\$ 19.23
Chaqueta Arazuko	\$ 26.00	26.9	1.20	\$ 26.31
Pesquero Skky	\$ 40.00	2.5	1.20	\$ 40.48
Total	\$ 26.60	22.9	1.20	\$ 140.67

Se determinó un precio de venta estimado, considerando los Índices de Precio al Consumidor proporcionados por el BCR, tomando en cuenta que los nuevos precios están de acuerdo a los precios de mercado, lo cual contribuirá a incrementar la demanda.

Los nuevos precios estimados presentaron una disminución de los mismos, lo que conlleva a que se determinen los gastos estimados necesarios para la venta y de esta manera valuar los inventarios al Valor Neto Realizable o al costo el que sea menor.

Paso 5:

Al obtener el precio estimado de venta se procede a estimar los gastos de ventas.

Cuadro 7: Estimación de los Gastos de Ventas

Gastos Estimados	Valor
Salario de Vendedores	\$ 420.00
Publicidad	\$ 75.00
Alquiler de Bodega	\$ 120.00
Comisiones de Vendedores	\$ 457.00
Total	\$ 1,072.00

Cuadro 8: Distribución de los Gastos de Ventas

Descripción de la mercadería	a	b	c	d	e	f=(dxe)/a
	Unidades en Existencias al 31/12/2006	Costo de Adquisición Unitario	Costo Total	Costo Porcentual	Total de Gastos Estimados	Costo por Unidad
Blusa B-Young	33	\$ 17.60	\$ 577.44	15.83%	\$ 1,072.00	\$ 5.14
Pantalón Capry	29	\$ 35.20	\$ 1,009.92	27.68%	\$ 1,072.00	\$ 10.23
Blusa Skoozi	41	\$ 20.00	\$ 815.04	22.34%	\$ 1,072.00	\$ 5.84
Chaqueta Arazuko	30	\$ 26.40	\$ 785.76	21.54%	\$ 1,072.00	\$ 7.70
Pesquero Skky	14	\$ 32.80	\$ 459.84	12.61%	\$ 1,072.00	\$ 9.65
Total	146	\$ 132.00	\$ 3,648.00	100%		\$ 38.56

Paso 6: Determinación del Valor Neto Realizable a través de la fórmula general.

Cuadro 9: Determinación del Valor Neto Realizable

Descripción de la mercadería	g	h=f	i=g-h	j=b
	Precio de Venta de Mercado	Costos Estimados de comercialización	Valor Neto Realizable	Costo de Adquisición Unitario
Blusa B-Young	\$ 16.19	\$ 5.14	\$ 11.05	\$ 17.60
Pantalón Capry	\$ 38.46	\$ 10.23	\$ 28.23	\$ 35.20
Blusa Skoozi	\$ 19.23	\$ 5.84	\$ 13.39	\$ 20.00
Chaqueta Arazuko	\$ 26.31	\$ 7.70	\$ 18.61	\$ 26.40
Pesquero Skky	\$ 40.48	\$ 9.65	\$ 30.83	\$ 32.80
Total	\$ 140.67	\$ 38.56	\$ 102.11	\$ 132.00

Con los resultados obtenidos se puede establecer la diferencia entre el Valor Neto Realizable y el valor del costo. Por lo tanto la empresa "Moda Internacional, S.A. de C.V." deberá valuar al Valor Neto Realizable, la mercadería que fue afectada con la disminución de precios, ya que es menor al costo.

3.3 MÉTODO EN CASO DE DAÑOS MATERIALES

Es la aplicación de pasos lógicos para establecer la valuación del inventario al Valor Neto Realizable cuando las existencias sufren daño por la manipulación del personal, transporte y almacenamiento que no son cubiertos por la garantía y/o los seguros contratados, y que el valor de estos es recuperable al evaluar el valor del daño a través de las revisiones físicas,

registros históricos de los daños y la evaluación por un Perito valuador.

3.3.1. PASOS PARA LA DETERMINACIÓN DEL VALOR NETO REALIZABLE POR DAÑO MATERIAL EN LOS INVENTARIOS

Paso 1: Evaluación de Riesgo.

Realizar un estudio del riesgo por daño material al que pueden estar expuestos los inventarios por su naturaleza.

Paso 2: Revisión Física.

Realizar periódicamente revisiones físicas sobre los inventarios que se encuentren más vulnerables a sufrir deterioro físico y se elabora un registro histórico de las mercaderías que se encuentran dañadas en cada revisión física que se ha realizado, estableciendo los factores y el momento por el que se originó dicho daño.

Paso 3: Determinación del Precio Estimado de Venta.

Al determinarse la cantidad de inventario dañado, podrá considerarse la importancia de contratar o no los servicios de un especialista para que asigne el precio de venta a dicho inventario.

Paso 4: Determinación del Gasto Estimado de Venta.

Estimar los gastos de salarios y comisiones sobre ventas, publicidad y promociones de venta, fletes u otros gastos de transporte, almacenamiento, seguros y los gastos ocasionales; que se incurrirán y necesarios para realizar la venta.

Paso 5: Determinación del Valor Neto Realizable.

Al obtener el nuevo precio de venta estipulado por el peritaje según el paso 3 menos los gastos estimados para la venta establecidos en el paso 4, se determina el Valor Neto Realizable. Éste se comparará con el costo, en caso de que el valor neto realizable sea menor se registrará los ajustes según la política contable.

3.3.2. CASO ILUSTRATIVO DEL MÉTODO POR DAÑO MATERIAL EN LOS INVENTARIOS.

La empresa "Todo para el hogar, S.A de C.V." se dedica a la comercialización de equipos electrodomésticos, los cuales son importados de países como Brasil, China y Estados Unidos, el pedido se efectúa dos veces por año debido al costo de importación y posee una bodega para abastecer las dos salas de venta, dentro de la bodega se encuentra dos personas responsables de la administración de la mercadería que es

supervisado por el Gerente de Ventas. Entre sus políticas se encuentra efectuar una revisión física de los artículos al finalizar el año, para determinar la mercadería dañada y establecer el Valor Neto Realizable.

Dentro de las operaciones del ejercicio 2005, relacionadas con el daño de inventarios se encuentran las siguientes:

1- El día 02/04/2005 se compró un lote de 50 microondas marca LG modelo MS0745 a un costo unitario de \$60.00 según póliza número 4-1578, se le estableció un precio de venta de \$85.00

Fecha: 02/04/2005

PDA No 1

Código	Descripción	Parcial	Debe	Haber
1121	<u>Inventario</u>		\$3,000.00	
112101	Microondas	<u>\$3,000.00</u>		
1191	IVA-Crédito Fiscal		\$390.00	
11101	Efectivo			\$3,390.00
	c/Por la compra de 50 microondas marca LG modelo MS0745, según póliza 4-1578	Total	\$3,390.00	\$3,390.00

2- En fecha 21/12/05 se realizó una revisión física encontrándose 5 microondas dañados por la manipulación de los inventarios en la bodega. Por lo que se recibió la visita del técnico del proveedor LG, quien informó que el daño de los microondas no limita el funcionamiento de los mismos, sin embargo, tendría que venderse a un precio de venta menor, el

cual fue estimado en la revisión a un nuevo precio de venta de \$58.00 c/u.

Los gastos estimados para la venta de los microondas son de \$7.00 por unidad.

Descripción	Cantidad	Costo Unit.	Precio de Vta. Est.	Gastos de Venta	Valor Neto Realizable	Diferencia
Horno Microondas LG modelo MS0745	5	\$60.00	\$58.00	\$7.00	\$51.00	\$9.00

5 Unid. X \$9.00 = \$45.00 total a ajustar

Fecha: 31/12/2005

PDA No 2

Código	Descripción	Parcial	Debe	Haber
4118	<u>Otros Gastos</u>		\$45.00	
411812	Pérdida por Valor Neto Realizable	\$45.00		
1121	<u>Inventario</u>			\$45.00
112106	Estimación por daño de inventario c/Por reconocer la pérdida por el daño ocasionado en los microondas	\$45.00		
		Total	\$45.00	\$45.00

Al determinar el daño que sufrieron los microondas, fue necesario estimar un nuevo precio de venta determinado por un perito valuador, registrándolo como un gasto y disminuyendo el valor del inventario, reconociendo de esta forma el Valor Neto realizable en los inventarios.

3.4 CASO PRÁCTICO PARA LA DETERMINACIÓN Y APLICACIÓN

DEL VALOR NETO REALIZABLE

La Empresa "Tecnología Digital, S.A. de C.V.", clasificada como mediana empresa, inició operaciones en el año 2001 y se dedica a

la compra y venta de Cámaras Digitales y DVD, posee dos sucursales y una bodega.

Datos del sistema contable

- El sistema contable es mecanizado.
- El sistema de registro de los inventarios es el Perpetuo o Permanente.
- La mercadería adquirida será reconocida al Costo de Adquisición.
- El método de valuación del Inventario es el Costo Promedio.

Principales Políticas

Entre las principales políticas que la empresa posee en relación a los inventarios se encuentran las siguientes:

- Base de valuación de Inventarios: los inventarios de la empresa deben ser valuados al costo promedio.
- Base de Presentación: Los Estados Financieros de la empresa deben ser preparados y presentados en base a Normas Internacionales de Contabilidad.
- Efectuar una revisión física y análisis semestral del movimiento del inventario.

Es de aclarar que la empresa no posee políticas para la medición del inventario al Valor Neto Realizable

Antecedentes

Después de los primeros años de operación por la apertura en el mercado, la empresa ha conservado un stock elevado de inventario, teniendo una inversión alta en mercadería, además de gastos ocasionados por el mantenimiento de dicho inventario en bodegas. La administración no ha tomado una decisión para poder controlar el inventario muerto, es decir, de lento movimiento, debido a que se deben considerar factores ya sea para la venta o eliminación de las existencias tales como: el nuevo precio al que se deben de vender y los gastos que generará la venta o los costos atribuibles a la eliminación del inventario.

Debido a esto, la administración de "Tecnología Digital, S.A. de C.V.", ha decidido implementar un método que le permita establecer un valor razonable en los inventarios, tomando la información financiera referente al año 2005, así como las transacciones correspondientes al año 2006.

A continuación se muestra el Estado de Situación financiera y el Estado de Resultados correspondientes al ejercicio 2005:

"Tecnología Digital, S.A. de C.V."					
Estado de Situación Financiera al 31 de diciembre de 2005					
Expresado en dólares de los Estados Unidos de Norte América.					
ACTIVO				PASIVO	
CORRIENTE				CORRIENTE	
Efectivo y Equivalentes		\$238,210	Cuentas por pagar a c.p	\$20,000	
caja	\$10,000		Documentos por pagar	\$15,700	
Bancos	\$228,210		Retenciones por pagar	\$1,000	
Cuentas por cobrar	\$35,271	\$33,271	Impuestos por pagar	\$135,374	
Estimación para cuentas incobrables	<u>(\$2,000)</u>		Proveedores	\$24,004	
IVA Crédito Fiscal		\$1,200	Acreedores	\$30,000	
Deudores varios		\$500			
Inventario		\$445,778			
Gastos pagados por An.		\$5,000			
Total Activo corriente		\$723,959	Total Pasivo Corriente		\$226,078
NO CORRIENTE			NO CORRIENTE		<u>\$20,000</u>
Edificios	\$180,000	\$160,000	Préstamos bancarios	\$20,000	
Depre. Acum. de Edif.	<u>(\$20,000)</u>				
Mobiliario de Oficina	\$53,000	\$29,000	TOTAL PASIVO		\$246,078
Depre. Acum. de Mobi.	<u>(\$24,000)</u>				
Total Activo no Corriente		\$189,000	PATRIMONIO		<u>\$666,881</u>
			Capital social	\$220,000	
			Reserva legal	\$20,758	
			Superávit por Revaluación	\$5,000	
			Utilidades Acumuladas	\$15,000	
			Utilidad del Ejercicio	<u>\$406,123</u>	
TOTAL ACTIVO		\$912,959	TOTAL PASIVO + CAP		\$912,959
F _____	F _____	F _____			
Representante Legal	Contador General	Auditor Externo			

"Tecnología Digital, S.A. de C.V."		
Estado de resultado del 1 de enero al 31 de diciembre de 2005		
Expresado en dólares de los Estados Unidos de Norte América.		
2005		
Ingresos de operación:		1,170,000.00
Ventas	1,170,000.00	
Costo de Ventas		(554,240.00)
Utilidad Bruta		<u>615,760.00</u>
Gastos de Operación		(34,505.00)
Gastos de Administración	10,000.00	
Gastos de Ventas	16,505.00	
Gastos Financieros	<u>8,000.00</u>	
Utilidad de Operación		581,255.00
Otros Gastos	1,500.00	
Otros Ingresos	<u>2,500.00</u>	
Utilidad Neta		582,255.00
Reserva legal (7%)		<u>(40,758.00)</u>
Utilidad Antes de Impuesto		541,497.00
Impuesto sobre la Renta		<u>(135,374.00)</u>
Utilidad del Ejercicio		<u><u>406,123.00</u></u>
F_____ F_____ F_____		
Representante Legal	Contador General	Auditor Externo

El Inventario final del año 2005 se detalla a continuación:

Inventario Final del ejercicio 2005				
Descripción	Modelo	Cantidad	Costo Unitario	Valor en Libros
DVD LG	C251	311	\$ 59.88	\$ 18,622.68
DVD Sony	DVPMS5P	205	\$ 91.76	\$ 18,810.80
DVD Philips	DVP3142	355	\$ 68.55	\$ 24,335.25
Cámara Maxel	Ith-876	158	\$ 173.55	\$ 27,420.90
Cámara Canon	A410	175	\$ 130.17	\$ 22,779.75
Cámara Kodak	310D	153	\$ 216.94	\$ 33,191.82
Cámara Nikon COOLPIX	S51C	124	\$ 293.39	\$ 36,380.36
Cámara Polaried	3.MP	174	\$ 130.17	\$ 22,649.58
Cámara Canon PowerShot	SD95015	185	\$ 486.78	\$ 90,054.30
Reproductor MP3	Ibit 1G	235	\$ 35.04	\$ 8,234.40
Cámara Nikon COOLPIX	S200Kit	148	\$ 329.75	\$ 48,803.00
Reproductor MP4	Ibit 4G	140	\$ 113.00	\$ 15,820.00
PHILIPS Microcadena CD/MP3 USB	MCM398D	170	\$ 132.98	\$ 22,606.60
Minicadena Plana para Ipod	MC-DX220I	90	\$ 238.85	\$ 21,496.50
Philips Reproductor de DVD con	DCP750	155	\$ 171.49	\$ 26,580.95
Harman Kardon Reproductor CD,	HS200	8	\$ 998.88	\$ 7,991.04
TOTAL		2786		\$ 445,777.93

Para el año 2006 se presentaron las siguientes operaciones relacionadas con el inventario:

1. En el mes de Febrero se vendieron los siguientes artículos:

Artículos Vendidos				
Descripción	Modelo	Cantidad	Precio Unitario	Venta Total
DVD LG	C251	300	\$ 72.45	\$ 21,735.00
DVD Sony	DVPMS5P	105	\$ 111.03	\$ 11,658.15
DVD Philips	DVP3142	10	\$ 82.94	\$ 829.40
Cámara Maxel	Ith-876	150	\$ 210.00	\$ 31,500.00
Cámara Canon	A410	5	\$ 157.50	\$ 787.50
Cámara Kodak	310D	148	\$ 262.50	\$ 38,850.00
Cámara Nikon COOLPIX	S51C	102	\$ 355.00	\$ 36,210.00
Cámara Polaried	3.MP	115	\$ 157.50	\$ 18,112.50
Cámara Canon PowerShot	SD95015	15	\$ 589.00	\$ 8,835.00
Reproductor MP3	Ibit 1G	20	\$ 42.40	\$ 848.00
Cámara Nikon COOLPIX	S200Kit	112	\$ 399.00	\$ 44,688.00
Reproductor MP4	Ibit 4G	95	\$ 136.73	\$ 12,989.35
PHILIPS Microcadena CD/MP3 USB	MCM398D	112	\$ 160.91	\$ 18,021.92
Minicadena Plana para Ipod	MC-DX220I	82	\$ 289.01	\$ 23,698.82
Philips Reproductor de DVD con	DCP750	125	\$ 207.50	\$ 25,937.50
Harman Kardon Reproductor CD,	HS200	5	\$ 1,208.64	\$ 6,043.20
Totales		1,501		\$ 300,744.34

2. En Abril de 2006 se compró al proveedor "MHGL Electronic" mediante Comprobante de Crédito Fiscal No. 454878 los siguientes artículos:

Artículos Comprados				
Descripción	Modelo	Cantidad	Precio Unitario	Compra Total
DVD LG	C251	350	\$ 61.67	\$ 21,584.50
DVD Sony	DVPMS5P	115	\$ 94.51	\$ 10,868.65
Cámara Maxel	Ith-876	155	\$ 178.76	\$ 27,707.80
Cámara Kodak	310D	130	\$ 223.45	\$ 29,048.50
Cámara Nikon COOLPIX	S51C	125	\$ 302.19	\$ 37,773.75
Cámara Polaried	3.MP	180	\$ 134.07	\$ 24,132.60
Cámara Nikon COOLPIX	S200Kit	140	\$ 339.64	\$ 47,549.60
Reproductor MP4	Ibit 4G	150	\$ 116.39	\$ 17,458.50
Minicadena Plana para Ipod	MC-DX220I	78	\$ 246.02	\$ 19,189.56
Philips Reproductor de DVD con	DCP750	140	\$ 176.63	\$ 24,728.20
Harman Kardon Reproductor CD,	HS200	9	\$ 1,028.84	\$ 9,259.56
Totales		1,572		\$ 269,301.22

3. En Agosto se Vendieron los artículos siguientes:

Artículos Vendidos				
Descripción	Modelo	Cantidad	Precio Unitario	Venta Total
DVD LG	C251	213	\$ 74.62	\$ 15,894.06
DVD Sony	DVPMS5P	189	\$ 114.36	\$ 21,614.04
DVD Philips	DVP3142	2	\$ 82.94	\$ 165.88
Cámara Maxel	Ith-876	152	\$ 216.30	\$ 32,877.60
Cámara Canon	A410	5	\$ 157.50	\$ 787.50
Cámara Kodak	310D	131	\$ 270.38	\$ 35,419.78
Cámara Nikon COOLPIX	S51C	139	\$ 365.65	\$ 50,825.35
Cámara Polaried	3.MP	221	\$ 162.23	\$ 35,852.83
Cámara Canon PowerShot	SD95015	4	\$ 589.00	\$ 2,356.00
Reproductor MP3	Ibit 1G	3	\$ 42.40	\$ 127.20
Cámara Nikon COOLPIX	S200Kit	169	\$ 410.97	\$ 69,453.93
Reproductor MP4	Ibit 4G	177	\$ 140.83	\$ 24,926.91
PHILIPS Microcadena CD/MP3 USB	MCM398D	2	\$ 160.91	\$ 321.82
Minicadena Plana para Ipod	MC-DX220I	81	\$ 297.68	\$ 24,112.08
Philips Reproductor de DVD con	DCP750	142	\$ 213.73	\$ 30,349.66
Harman Kardon Reproductor CD,	HS200	8	\$ 1,244.90	\$ 9,959.20
Totales		1,638		\$ 355,043.84

4. En Noviembre de 2006 se compró al proveedor "MHGL Electronic" mediante Comprobante de Crédito Fiscal No. 459874 los siguientes artículos:

Artículos Comprados				
Descripción	Modelo	Cantidad	Precio Unitario	Compra Total
DVD LG	C251	523	\$ 61.67	\$ 32,253.41
DVD Sony	DVPMS5P	402	\$ 94.51	\$ 37,993.02
Cámara Maxel	Ith-876	250	\$ 178.76	\$ 44,690.00
Cámara Kodak	310D	295	\$ 223.45	\$ 65,917.75
Cámara Nikon COOLPIX	S51C	275	\$ 302.19	\$ 83,102.25
Cámara Polaried	3.MP	315	\$ 134.07	\$ 42,232.05
Cámara Nikon COOLPIX	S200Kit	248	\$ 339.64	\$ 84,230.72
Reproductor MP4	Ibit 4G	310	\$ 116.39	\$ 36,080.90
Minicadena Plana para Ipod	MC-DX220I	192	\$ 246.02	\$ 47,235.84
Philips Reproductor de DVD con	DCP750	320	\$ 176.63	\$ 56,521.60
Harman Kardón Reproductor CD,	HS200	15	\$1,028.84	\$ 15,432.60
Totales		3,145		\$ 545,690.14

5. En Diciembre se Vendieron los artículos siguientes:

Artículos Vendidos					
Descripción	Modelo	Cantidad	Precio Unitario	Venta Total	
DVD LG	C251	355	\$ 74.62	\$ 26,490.10	
DVD Sony	DVPMS5P	260	\$ 114.36	\$ 29,733.60	
DVD Philips	DVP3142	7	\$ 82.94	\$ 580.58	
Cámara Maxel	Ith-876	221	\$ 216.30	\$ 47,802.30	
Cámara Canon	A410	9	\$ 157.50	\$ 1,417.50	
Cámara Kodak	310D	256	\$ 270.38	\$ 69,217.28	
Cámara Nikon COOLPIX	S51C	195	\$ 365.65	\$ 71,301.75	
Cámara Polaried	3.MP	110	\$ 162.23	\$ 17,845.30	
Cámara Canon PowerShot	SD95015	4	\$ 589.00	\$ 2,356.00	
Reproductor MP3	Ibit 1G	7	\$ 42.40	\$ 296.80	
Cámara Nikon COOLPIX	S200Kit	185	\$ 410.97	\$ 76,029.45	
Reproductor MP4	Ibit 4G	231	\$ 140.83	\$ 32,531.73	
PHILIPS Microcadena CD/MP3 USB	MCM398D	6	\$ 160.91	\$ 965.46	
Minicadena Plana para Ipod	MC-DX220I	155	\$ 297.68	\$ 46,140.40	
Philips Reproductor de DVD con	DCP750	225	\$ 213.73	\$ 48,089.25	
Harman Kardon Reproductor CD,	HS200	8	\$ 1,244.90	\$ 9,959.20	
Totales		2,234		\$ 480,756.70	

Los gastos de operación al finalizar el ejercicio 2006 son los siguientes:

- Gastos de Ventas	
Alquiler de Bodega	\$ 6,000.00
Mantenimiento de Bodega ...	\$ 2,724.90
Seguro de mercadería	\$ 3,000.00
Vigilancia	\$ 2,500.00
Salarios	\$ 48,500.00 ⁸
Comisiones 1% s/ventas	\$ 11,365.45
Aporte Patronal ISSS	\$ 3,637.50
Aporte Patronal AFP	\$ 3,273.75

⁸ Del total de los salarios \$4,200.00 corresponde al sueldo de los bodegueros.

Transporte	\$ 1,024.00
Publicidad.....	\$ 2,301.00
- Gastos de Administración	
Salarios	\$ 28,800.00
Aporte Patronal ISSS	\$ 2,160.00
Aporte Patronal AFP	\$ 1,944.00
Papelería y Útiles.....	\$ 1,751.00

Desarrollo:

1. Las ventas efectuadas en el mes de febrero se registraron de la siguiente manera:

FECHA: 28/02/2006		PARTIDA N° 1		
CODIGO	DESCRIPCION	PARCIAL	DEBE	HABER
11101	Efectivo y Equivalentes		\$ 339,841.10	
1110102	Bancos	\$ 339,841.10		
51101	Ventas			\$ 300,744.34
5110101	DVD LG	\$ 21,735.00		
5110102	DVD Sony	\$ 11,658.15		
5110103	DVD Philips	\$ 829.40		
5110104	Cámara Maxel	\$ 31,500.00		
5110105	Cámara Canon	\$ 787.50		
5110106	Cámara Kodak	\$ 38,850.00		
5110107	Cámara Nikon COOLPIX	\$ 36,210.00		
5110108	Cámara Polaried	\$ 18,112.50		
5110109	Cámara Canon PowerShot	\$ 8,835.00		
5110110	Reproductor MP3	\$ 848.00		
5110111	Cámara Nikon COOLPIX	\$ 44,688.00		
5110112	Reproductor MP4	\$ 12,989.35		
5110113	PHILIPS Microcadena CD/MP3	\$ 18,021.92		
5110114	Minicadena Plana para Ipod	\$ 23,698.82		
5110115	Philips Reproductor de DVD	\$ 25,937.50		
5110116	Harman Kardon Reproductor	\$ 6,043.20		
23601	IVA-Débito Fiscal			\$ 39,096.76
	c/ Por la venta de mercaderia	TOTAL	\$ 339,841.10	\$ 339,841.10
	durante el mes de febrero/2006			

FECHA: 28/02/2006		PARTIDA N° 2		
CODIGO	DESCRIPCION	PARCIAL	DEBE	HABER
41101	Costo de Ventas		\$ 248,549.71	
11102	Inventario			\$ 248,549.71
1110201	DVD LG	\$ 17,964.00		
1110202	DVD Sony	\$ 9,634.80		
1110203	DVD Philips	\$ 685.50		
1110204	Cámara Maxel	\$ 26,032.50		
1110205	Cámara Canon	\$ 650.85		
1110206	Cámara Kodak	\$ 32,107.12		
1110207	Cámara Nikon COOLPIX	\$ 29,925.78		
1110208	Cámara Polaried	\$ 14,969.55		
1110209	Cámara Canon PowerShot	\$ 7,301.70		
1110210	Reproductor MP3	\$ 700.80		
1110211	Cámara Nikon COOLPIX	\$ 36,932.00		
1110212	Reproductor MP4	\$ 10,735.00		
1110213	PHILIPS Microcadena CD/MP3	\$ 14,893.76		
1110214	Minicadena Plana para Ipod	\$ 19,585.70		
1110215	Philips Reproductor de DVD	\$ 21,436.25		
1110216	Harman Kardon Reproductor	\$ 4,994.40		
	c/ Por la venta de mercaderia	TOTAL	\$ 248,549.71	\$ 248,549.71
	durante el mes de febrero/2006			

2. Las compras realizadas en el mes abril se registraron de la siguiente manera:

FECHA: 30/04/2006		PARTIDA N°3		
CODIGO	DESCRIPCION	PARCIAL	DEBE	HABER
11102	Inventario		\$ 269,301.22	
1110201	DVD LG	\$ 21,584.50		
1110202	DVD Sony	\$ 10,868.65		
1110204	Cámara Maxel	\$ 27,707.80		
1110206	Cámara Kodak	\$ 29,048.50		
1110207	Cámara Nikon COOLPIX	\$ 37,773.75		
1110208	Cámara Polaried	\$ 24,132.60		
1110211	Cámara Nikon COOLPIX	\$ 47,549.60		
1110212	Reproductor MP4	\$ 17,458.50		
1110214	Minicadena Plana para Ipod	\$ 19,189.56		
1110215	Philips Reproductor de DVD con	\$ 24,728.20		
1110216	Harman Kardón Reproductor CD,	\$ 9,259.56		
11107	IVA-Crédito Fiscal		\$ 35,009.16	
11101	Efectivo y Equivalentes			\$ 304,310.38
1110102	Bancos	\$ 304,310.38		
	c/ Compra de mercaderia	TOTAL	\$ 304,310.38	\$ 304,310.38
	durante el mes de abril de 2006			

3. Las ventas efectuadas en el mes de agosto se registraron de la siguiente manera:

FECHA: 31/08/2006		PARTIDA N° 4		
CODIGO	DESCRIPCION	PARCIAL	DEBE	HABER
11101	Efectivo y Equivalentes		\$ 401,199.54	
1110102	Bancos	\$ 401,199.54		
51101	Ventas			\$ 355,043.84
5110101	DVD LG	\$ 15,894.06		
5110102	DVD Sony	\$ 21,614.04		
5110103	DVD Philips	\$ 165.88		
5110104	Cámara Maxel	\$ 32,877.60		
5110105	Cámara Canon	\$ 787.50		
5110106	Cámara Kodak	\$ 35,419.78		
5110107	Cámara Nikon COOLPIX	\$ 50,825.35		
5110108	Cámara Polaried	\$ 35,852.83		
5110109	Cámara Canon PowerShot	\$ 2,356.00		
5110110	Reproductor MP3	\$ 127.20		
5110111	Cámara Nikon COOLPIX	\$ 69,453.93		
5110112	Reproductor MP4	\$ 24,926.91		
5110113	PHILIPS Microcadena CD/MP3	\$ 321.82		
5110114	Minicadena Plana para Ipod	\$ 24,112.08		
5110115	Philips Reproductor de DVD	\$ 30,349.66		
5110116	Harman Kardon Reproductor	\$ 9,959.20		
23601	IVA-Débito Fiscal			\$ 46,155.70
	c/ Por la venta de mercaderia	TOTAL	\$ 401,199.54	\$ 401,199.54
	durante el mes de agosto/2006			

FECHA: 31/08/2006		PARTIDA N° 5		
CODIGO	DESCRIPCION	PARCIAL	DEBE	HABER
41101	Costo de Ventas		\$ 291,979.57	
11102	Inventario			\$ 291,979.57
1110201	DVD LG	\$ 13,125.06		
1110202	DVD Sony	\$ 17,620.47		
1110203	DVD Philips	\$ 137.10		
1110204	Cámara Maxel	\$ 27,132.00		
1110205	Cámara Canon	\$ 650.85		
1110206	Cámara Kodak	\$ 29,240.51		
1110207	Cámara Nikon COOLPIX	\$ 41,820.93		
1110208	Cámara Polaried	\$ 29,417.31		
1110209	Cámara Canon PowerShot	\$ 1,947.12		
1110210	Reproductor MP3	\$ 105.12		
1110211	Cámara Nikon COOLPIX	\$ 57,057.78		
1110212	Reproductor MP4	\$ 20,462.97		
1110213	PHILIPS Microcadena CD/MP3	\$ 265.96		
1110214	Minicadena Plana para Ipod	\$ 19,873.35		
1110215	Philips Reproductor de DVD	\$ 24,952.24		
1110216	Harman Kardon Reproductor	\$ 8,170.80		
	c/ Por la venta de mercaderia	TOTAL	\$ 291,979.57	\$ 291,979.57
	durante el mes de agosto/2006			

4. El registro de las compras del mes de noviembre fue el siguiente:

FECHA: 30/11/2006		PARTIDA N° 6		
CODIGO	DESCRIPCION	PARCIAL	DEBE	HABER
11102	Inventario		\$ 545,690.14	
1110201	DVD LG	\$ 32,253.41		
1110202	DVD Sony	\$ 37,993.02		
1110204	Cámara Maxel	\$ 44,690.00		
1110206	Cámara Kodak	\$ 65,917.75		
1110207	Cámara Nikon COOLPIX	\$ 83,102.25		
1110208	Cámara Polaried	\$ 42,232.05		
1110211	Cámara Nikon COOLPIX	\$ 84,230.72		
1110212	Reproductor MP4	\$ 36,080.90		
1110214	Minicadena Plana para Ipod	\$ 47,235.84		
1110215	Philips Reproductor de DVD con	\$ 56,521.60		
1110216	Harman Kardón Reproductor CD,	\$ 15,432.60		
11107	IVA-Crédito Fiscal		\$ 70,939.72	
11101	Efectivo y Equivalentes			\$ 616,629.86
1110102	Bancos	\$ 616,629.86		
	c/ Compra de mercaderia	TOTAL	\$ 616,629.86	\$ 616,629.86
	durante el mes de noviembre de			
	2006			

5. Por las ventas efectuadas en el mes de diciembre se realizaron los siguientes registros:

FECHA: 31/12/2006		PARTIDA N° 7		
CODIGO	DESCRIPCION	PARCIAL	DEBE	HABER
11101	Efectivo y Equivalentes		\$ 543,255.07	
1110102	Bancos	\$ 543,255.07		
51101	Ventas			\$ 480,756.70
5110101	DVD LG	\$ 26,490.10		
5110102	DVD Sony	\$ 29,733.60		
5110103	DVD Philips	\$ 580.58		
5110104	Cámara Maxel	\$ 47,802.30		
5110105	Cámara Canon	\$ 1,417.50		
5110106	Cámara Kodak	\$ 69,217.28		
5110107	Cámara Nikon COOLPIX	\$ 71,301.75		
5110108	Cámara Polaried	\$ 17,845.30		
5110109	Cámara Canon PowerShot	\$ 2,356.00		
5110110	Reproductor MP3	\$ 296.80		
5110111	Cámara Nikon COOLPIX	\$ 76,029.45		
5110112	Reproductor MP4	\$ 32,531.73		
5110113	PHILIPS Microcadena CD/MP3	\$ 965.46		
5110114	Minicadena Plana para Ipod	\$ 46,140.40		
5110115	Philips Reproductor de DVD	\$ 48,089.25		
5110116	Harman Kardon Reproductor	\$ 9,959.20		
23601	IVA-Débito Fiscal			\$ 62,498.37
	c/ Por la venta de mercadería durante el mes de diciembre/2006	TOTAL	\$ 543,255.07	\$ 543,255.07

FECHA: 31/12/2006		PARTIDA N° 8		
CODIGO	DESCRIPCION	PARCIAL	DEBE	HABER
41101	Costo de Ventas		\$ 397,224.39	
11102	Inventario			\$ 397,224.39
1110201	DVD LG	\$ 21,889.30		
1110202	DVD Sony	\$ 24,551.80		
1110203	DVD Philips	\$ 479.85		
1110204	Cámara Maxel	\$ 39,503.75		
1110205	Cámara Canon	\$ 1,171.53		
1110206	Cámara Kodak	\$ 57,203.20		
1110207	Cámara Nikon COOLPIX	\$ 58,919.25		
1110208	Cámara Polaried	\$ 14,742.20		
1110209	Cámara Canon PowerShot	\$ 1,947.12		
1110210	Reproductor MP3	\$ 245.28		
1110211	Cámara Nikon COOLPIX	\$ 62,822.30		
1110212	Reproductor MP4	\$ 26,876.85		
1110213	PHILIPS Microcadena CD/MP3	\$ 797.88		
1110214	Minicadena Plana para Ipod	\$ 38,130.00		
1110215	Philips Reproductor de DVD	\$ 39,726.00		
1110216	Harman Kardon Reproductor	\$ 8,218.08		
	c/ Por la venta de mercadería durante el mes de diciembre/2006	TOTAL	\$ 397,224.39	\$ 397,224.39

Al finalizar el año 2006 los resultados de la empresa antes de valorar los inventarios obsoletos al Valor Neto Realizable, es el siguiente:

"Tecnología Digital, S.A. de C.V."			
Estado de resultado del 1 de enero al 31 de diciembre de 2006			
Expresado en dólares de los Estados Unidos de Norte América.			
	2006		2005
Ingresos de operación:			
Ventas	1,136,544.88		1,170,000.00
Costo de Ventas		(937,753.67)	(554,240.00)
Utilidad Bruta		<u>198,791.21</u>	<u>615,760.00</u>
Gastos de Operación		(118,981.60)	(34,505.00)
Gastos de Administración	34,655.00		10,000.00
Gastos de Ventas	84,326.60		16,505.00
Gastos Financieros	<u>0.00</u>		<u>8,000.00</u>
Utilidad de Operación		79,809.61	581,255.00
Otros Gastos	1,874.00		1,500.00
Otros Ingresos	<u>2,865.00</u>		<u>2,500.00</u>
Utilidad Neta		<u>80,800.61</u>	582,255.00
Reserva legal (7%)		(5,656.04)	<u>(40,758.00)</u>
Utilidad Antes de Impuesto		<u>75,144.57</u>	541,497.00
Impuesto sobre la Renta		(18,786.14)	<u>(135,374.00)</u>
Utilidad del Ejercicio		<u><u>56,358.43</u></u>	<u><u>406,123.00</u></u>
F_____			
Representante Legal	F_____	F_____	F_____
	Contador General		Auditor Externo

La situación financiera sin la medición de los inventarios obsoletos al Valor Neto Realizable, al finalizar el ejercicio es la siguiente:

"Tecnología Digital, S.A. de C.V."
 Estado de Situación Financiera al 31 de diciembre de 2006
 Expresado en dólares de los Estados Unidos de Norte América.

ACTIVO	2006		2005		PASIVO	2006		2005	
CORRIENTE					CORRIENTE				
Efectivo y Equivalentes		604,430.47		238,210.00	Cuentas por pagar a c.p	16,325.00		20,000.00	
Caja	6,365.00		10,000.00		Documentos por pagar	15,700.00		15,700.00	
Bancos	598,065.47		228,210.00		Retenciones por pagar	14,852.00		1,000.00	
Cuentas por cobrar	32,406.00	30,406.00	35,271.00	33,271.00	Impuestos por pagar	18,786.14		135,374.00	
Estimación para cuentas incobrables	(2,000.00)		(2,000.00)		Proveedores	80,000.00		24,004.00	
Inventario		323,017.98		445,778.00	Acreedores	48,652.00		30,000.00	
Gastos pagados por An.		3,000.00		5,000.00	Total Pasivo Corriente		194,315.14		226,078.00
Total Activo corriente		960,854.45		723,959.00	NO CORRIENTE		152,041.55		20,000.00
NO CORRIENTE					Documento por Pagar L.P.	100,000.00			
Edificios	180,000.00	151,000.00	180,000.00	160,000.00	Préstamos bancarios	35,000.00		20,000.00	
Depre. Acum. de Edif.	(29,000.00)		(20,000.00)		Provisiones Laborales	17,041.55			
Mobiliario de Oficina	53,000.00	18,400.00	53,000.00	29,000.00	TOTAL PASIVO		346,356.69		246,078.00
Depre. Acum. de Mobi.	(34,600.00)		(24,000.00)		PATRIMONIO		783,897.76		666,881.00
Total Activo no Corriente		169,400.00		189,000.00	Capital social	220,002.29		220,000.00	
TOTAL ACTIVO		1130,254.45		912,959.00	Reserva legal	26,414.04		20,758.00	
					Superávit por	60,000.00		5,000.00	
					Revaluación				
					Utilidades Acumuladas	421,123.00		15,000.00	
					Utilidad del Ejercicio	56,358.43		406,123.00	
					TOTAL PASIVO + CAP		1130,254.45		912,959.00

F _____
Representante Legal

F _____
Contador General

F _____
Auditor Externo

El inventario final no refleja un valor real, debido a que la empresa posee inventario de lento movimiento desde el año anterior, por lo que se hace necesario valuar el inventario que se encuentre obsoleto al Valor Neto Realizable si fuere necesario.

MÉTODO FRENTE A OBSOLESCENCIA DE INVENTARIOS

La empresa "Tecnología Digital, S.A. de C.V." posee el siguiente inventario al 31 de diciembre de 2006:

Inventario Final del ejercicio 2006				
Descripción	Modelo	Cantidad	Costo Unitario	Valor en Libros
DVD LG	C251	316	61.66	\$ 19,484.56
DVD Sony	DVPMS5P	168	94.43	\$ 15,864.24
DVD Philips	DVP3142	336	68.55	\$ 23,032.80
Cámara Maxel	Ith-876	40	178.75	\$ 7,150.00
Cámara Canon	A410	156	130.17	\$ 20,306.52
Cámara Kodak	310D	43	223.45	\$ 9,608.35
Cámara Nikon COOLPIX	S51C	88	302.15	\$ 26,589.20
Cámara Polaried	3.MP	223	134.02	\$ 29,886.46
Cámara Canon PowerShot	SD95015	162	486.78	\$ 78,858.36
Reproductor MP3	Ibit 1G	205	35.04	\$ 7,183.20
Cámara Nikon COOLPIX	S200Kit	70	339.58	\$ 23,770.60
Reproductor MP4	Ibit 4G	97	116.35	\$ 11,285.95
PHILIPS Microcadena CD/MP3 USB	MCM398D	50	132.98	\$ 6,649.00
Minicadena Plana para Ipod	MC-DX220I	42	246	\$ 10,332.00
Philips Reproductor de DVD con	DCP750	123	176.56	\$ 21,716.88
Harman Kardon Reproductor CD,	HS200	11	1027.26	\$ 11,299.86
TOTAL		2130	\$3,671.16	\$ 323,017.98

El costo de venta para el ejercicio 2006 fue de \$937,753.67 y el inventario inicial fue de \$445,777.93

Paso 1:

Determinar la Rotación de Inventario para el ejercicio 2006.

$$RI = \frac{C.V.}{(II+IF)/2}$$

Donde:

RI: Rotación de Inventario

CV: Costo de Venta

II: Inventario Inicial

IF: Inventario Final

$$R.I. = \frac{\$ 937,753.67}{(\$445,777.93 + \$323,017.98)/2} = \frac{\$937,753.67}{\$384,397.96} = 2.44$$

Paso 2:

Realizar una comparación entre la rotación promedio de ejercicios anteriores con la del año actual.

Año	Rotación de Inventario
2004	3.80
2005	3.45
2006	2.44
Promedio	3.23

Al comparar la rotación de inventario promedio de los últimos 3 años (3.23 veces), que equivale a 113 días (365/3.23), respecto al ejercicio 2006 que es de 2.44 veces, equivalente a 150 días

(365/2.44), se encontró que el inventario rotó 37 días más lento en el ejercicio 2006 en comparación a la rotación promedio.

Debido a lo anterior la empresa debe aplicar la rotación de inventarios a cada artículo y realizar una comparación entre ellos determinando los que presentan una menor rotación:

Determinación de la rotación de los artículos de lento movimiento			
Descripción	Modelo	Cantidad	Rotacion
DVD Philips	DVP3142	336	0,05
Cámara Canon	A410	156	0,11
Cámara Canon PowerShot	SD95015	162	0,13
Reproductor MP3	Ibit 1G	205	0,14
Total		859	

(Ver Anexo 7)

Del total del inventario final \$323,017.98, los artículos anteriores que mostraron un lento movimiento representan un total \$129,380.88 equivalente al 40.05%, del total del inventario que posee la empresa.

Determinación del tiempo en base a la rotación					
Descripción	Modelo	Cantidad	Rotacion	Días de Rotacion	Años de Rotacion
DVD Philips	DVP3142	336	0.05	6,637	18
Cámara Canon	A410	156	0.11	3,179	9
Cámara Canon PowerShot	SD95015	162	0.13	2,753	8
Reproductor MP3	Ibit 1G	205	0.14	2,677	7

Para que los artículos anteriores puedan venderse en su totalidad deberán pasar un lapso de tiempo mayor a siete años, debido a la rotación que presentaron en el año 2006.

Por Ej. El DVD Philips modelo DVP3142 obtuvo una rotación de 0.05 veces en el año, es decir que para que se pueda vender la totalidad de existencias de este artículo se deberá esperar 6,637 días (365/0.05) equivalente a 18 años, considerando que no se harían más compras de esos mismos artículos y al mismo costo.

Paso 3:

Determinar si es conveniente la disminución del precio de venta. Al mantener el mismo precio de venta se tendría que esperar un período prolongado de tiempo para que los artículos salgan del inventario, lo que implica incurrir en gastos por el mantenimiento de dicho inventario en bodegas.

A continuación se presenta la distribución de gastos relacionados con el mantenimiento de artículos almacenados en bodega en que se incurrió en el año, de artículos de lento movimiento.

Distribucion de gastos por los articulos que presentan lento movimiento					
Articulos	DVD Philips	Cámara Canon	Cámara Canon PowerShot	Reproductor MP3	Total
Valor en Libros	\$ 23,032.80	\$ 20,306.52	\$ 78,858.36	\$ 7,183.20	\$ 129,380.88
Distribucion	7.1305%	6.2865%	24.4130%	2.2238%	40%
Alquiler de Bodega	\$ 427.83	\$ 377.19	\$ 1,464.78	\$ 133.43	\$ 2,403.23
Mantenimiento de	\$ 194.30	\$ 171.30	\$ 665.23	\$ 60.60	\$ 1,091.43
Seguro de mercadería	\$ 213.92	\$ 188.60	\$ 732.39	\$ 66.71	\$ 1,201.61
Vigilancia	\$ 178.26	\$ 157.16	\$ 610.33	\$ 55.60	\$ 1,001.35
Salarios de bodegueros	\$ 299.48	\$ 264.03	\$ 1,025.35	\$ 93.40	\$ 1,682.26
Publicidad	\$ 164.07	\$ 144.65	\$ 561.74	\$ 51.17	\$ 921.64
Total	\$ 1,477.86	\$ 1,302.93	\$ 5,059.82	\$ 460.90	\$ 8,301.52

(Ver Anexo 8)

Los gastos que se determinan en el año 2006 incurridos por artículo para mantenerlo para la venta, se proyectan hasta finalizar el período en que se espera agotar totalmente las existencias de cada artículo según la rotación del inventario por año:

Determinación de los gastos al finalizar el tiempo estimado							
Descripción	Cantidad	Precio	Total de	Gastos	Rotacion	Estimaciones Totales	
		Vta. Unit.	Venta	Anuales		tiempo	gastos
			Proyectada	estimados		(años)	
DVD Philips	336	\$ 82.94	\$ 27,867.84	\$1,477.86	5.50%	18	\$ 12,702.22
Cámara Canon	156	\$ 157.50	\$ 24,570.00	\$1,302.93	11.48%	9	\$ 5,038.71
Cámara Canon PowerShot	162	\$ 589.00	\$ 95,418.00	\$5,059.82	13.26%	8	\$ 16,108.44
Reproductor MP3	205	\$ 42.40	\$ 8,692.00	\$ 460.90	13.64%	8	\$ 4,932.39

(Ver Anexo 9)

Al mantener el precio de venta sin disminuirlo, los ingresos netos a obtener serán los siguientes:

Ingreso a Obtener por Artículo						
Descripción	Cantidad	Total Gastos	Gasto	Precio de	Ingreso a	
		Estimados	Unitario	Venta	obtener	
			Estimado	Actual	por Art.	
DVD Philips	336	\$ 12,702.22	\$ 37.80	\$ 82.94	\$ 45.14	
Cámara Canon	156	\$ 5,038.71	\$ 32.30	\$ 157.50	\$ 125.20	
Cámara Canon PowerShot	162	\$ 16,108.44	\$ 99.43	\$ 589.00	\$ 489.57	
Reproductor MP3	205	\$ 5,038.71	\$ 24.58	\$ 42.40	\$ 17.82	

De acuerdo a los datos obtenidos se determinó que los ingresos netos a obtener no generarán utilidades, debido que los gastos por el mantenimiento de las existencias en bodega superarán dichas utilidades.

Por lo tanto, la empresa debe aplicar una política que pueda aumentar la demanda y evitar que los inventarios sigan afectando el principio de costo-beneficio.

Paso 4:

Determinar el precio de venta estimado.

Debido al estudio que se le efectuó al inventario por medio de la rotación, es necesario aplicar una política administrativa que establezca un precio de venta que permita incrementar la demanda en dichos artículos y evitar el lento movimiento del inventario.

- Política administrativa para establecer el precio de venta estimado.

“Se deberá disminuir el precio de venta de la mercadería que presentó un movimiento lento, hasta alcanzar un 5% sobre el costo”.

Determinacion del Precio de Venta				
Descripción	Cantidad	Precio de Venta Actual	Costo	Precio de Venta Estimado
DVD Philips	336	\$ 82.94	\$ 68.55	\$ 71.98
Cámara Canon	156	\$ 157.50	\$ 130.17	\$136.68
Cámara Canon PowerShot	162	\$ 589.00	\$ 486.78	\$511.12
Reproductor MP3	205	\$ 42.40	\$ 35.04	\$ 36.79

Paso 5:

Determinación de los Gastos estimados para la venta.

Los gastos en que se incurrirán para realizar la venta del inventario son los siguientes:

- Alquiler de Bodega
- Mantenimiento de Bodega
- Seguro de mercadería
- Vigilancia
- Salarios
- Comisiones 1% s/ventas
- Transporte
- Publicidad

Determinacion de los gastos estimados de venta			
Descripción	Cantidad	Gasto	Gasto Total Estimado
		Estimado Unitario	
DVD Philips	336	\$ 7.15	\$ 2,402.40
Cámara Canon	156	\$ 13.58	\$ 2,118.48
Cámara Canon PowerShot	162	\$ 50.78	\$ 8,226.36
Reproductor MP3	205	\$ 3.66	\$ 750.30

(Ver Anexo 10)

Los gastos fueron estimados en base al año 2006, tomando en cuenta todos aquellos gastos que son necesarios para llevar a

cabo la venta, dentro de los cuales se consideró un incremento del 5% para el siguiente año.

Paso 6:

Determinación del Valor Neto Realizable y comparación con el costo.

$$\text{VNR} = \text{PVE} - \text{CEV}$$

Donde:

VNR : Valor Neto Realizable

PVE : Precio de Venta Estimado

CEV : Costos Estimados para la Venta

Determinación del Valor Neto Realizable							
Descripción	Cantidad	Precio de Venta Estimado	Gasto Estimado Unitario	Valor Neto Realizable	Costo	Diferencia	Total Diferencia
DVD Philips	336	\$ 71.98	\$ 7.15	\$ 64.83	\$ 68.55	\$ (3.72)	\$ (1,249.92)
Cámara Canon	156	\$ 136.68	\$ 13.58	\$ 123.10	\$130.17	\$ (7.07)	\$ (1,102.92)
Cámara Canon	162	\$ 511.12	\$ 50.78	\$ 460.34	\$486.78	\$ (26.44)	\$ (4,283.28)
Reproductor MP3	205	\$ 36.79	\$ 3.66	\$ 33.13	\$ 35.04	\$ (1.91)	\$ (391.55)
		\$ 756.57	\$ 75.17	\$ 681.40	\$ 720.54	\$ (39.14)	\$ (7,027.67)

Al determinar el precio de venta estimado y los gastos estimados para la venta se obtuvo el Valor Neto Realizable de los inventarios que están obsoletos y al compararlos con el costo, se determinó que el Valor Neto Realizable es menor que éste, por lo que se establecieron las diferencias para proceder al registro de las mismas.

- Registro para reconocer la pérdida por obsolescencia

FECHA: 31/12/2006		PARTIDA N° 9		
CODIGO	DESCRIPCION	PARCIAL	DEBE	HABER
41114	<u>Otros Gastos</u>		\$ 7,027.67	
4111408	Perdida por valor neto realizable			
11102	<u>Inventario</u>			\$ 7,027.67
1110211	Estimacion por obsolescencia			
111021103	DVD Philips	\$ 1,249.92		
111021105	Cámara Canon	\$ 1,102.92		
111021109	Cámara Canon PowerShot	\$ 4,283.28		
111021110	Reproductor MP3	\$ 391.55		
	c/ Por reconocer la perdida por la	TOTAL	\$ 7,027.67	\$ 7,027.67
	obsolescencia en los inventarios.			

En el Estado de Situación Financiera se puede apreciar la variación en el inventario luego de haber aplicado el Valor Neto Realizable:

"Tecnología Digital, S.A. de C.V."
 Estado de Situación Financiera al 31 de diciembre de 2006
 Expresado en dólares de los Estados Unidos de Norte América.

ACTIVO	2006		2005		PASIVO	2006		2005	
CORRIENTE					CORRIENTE				
Efectivo y Equivalentes (Nota 3)		604,430.47		238,210.00	Cuentas por pagar a c.p	16,325.00		20,000.00	
Caja	6,365.00		10,000.00		Documentos por pagar	15,700.00		15,700.00	
Bancos	598,065.47		228,210.00		Retenciones por pagar	14,852.00		1,000.00	
Cuentas por cobrar (Nota 4)	32,406.00	30,406.00	35,271.00	33,271.00	Impuestos por pagar (Nota 7)	18,786.14		135,374.00	
Estimación para cuentas incobrables	(2,000.00)		(2,000.00)		Proveedores (Nota 8)	80,000.00		24,004.00	
				1,200.00	Acreedores	48,652.00		30,000.00	
Inventario (Nota 5)		315,990.31		445,778.00	Total Pasivo Corriente		194,315.14		226,078.00
Gastos pagados por An.		3,000.00		5,000.00	NO CORRIENTE		152,041.56		20,000.00
Total Activo corriente		953,826.78		723,959.00	Documento por Pagar L.P.	15,000.00			
NO CORRIENTE (Nota 6)					Préstamos bancarios (Nota 9)	120,000.00		20,000.00	
Edificios	180,000.00	151,000.00	180,000.00	160,000.00	Provisiones Laborales	17,041.56			
Depre. Acum. de Edif.	(29,000.00)		(20,000.00)		TOTAL PASIVO		346,356.70		246,078.00
Mobiliario de Oficina	53,000.00	18,400.00	53,000.00	29,000.00	PATRIMONIO		776,870.08		666,881.00
Depre. Acum. de Mobi.	(34,600.00)		(24,000.00)		Capital social	220,002.29		220,000.00	
Total Activo no Corriente		169,400.00		189,000.00	Reserva legal	25,922.11		20,758.00	
					Superávit por Revaluación	60,000.00		5,000.00	
					Utilidades Acumuladas	421,123.00		15,000.00	
					Utilidad del Ejercicio	49,822.68		406,123.00	
TOTAL ACTIVO		1123,226.78		912,959.00	TOTAL PASIVO + CAP		1123,226.78		912,959.00

F. _____
 Representante Legal

F. _____
 Contador General

F. _____
 Auditor Externo

"Tecnología Digital, S.A. de C.V."			
Estado de resultado del 1 de enero al 31 de diciembre de 2006			
Expresado en dólares de los Estados Unidos de Norte América.			
	2006		2005
Ingresos de operación:		1,136,544.88	1,170,000.00
Ventas (Nota 10)	1,136,544.88		1,170,000.00
Costo de Ventas (Nota 11)		<u>(937,753.67)</u>	<u>(554,240.00)</u>
Utilidad Bruta		198,791.21	615,760.00
Gastos de Operación (Nota 12)		<u>(118,981.60)</u>	<u>(34,505.00)</u>
Gastos de Administración	34,655.00		10,000.00
Gastos de Ventas	84,326.60		16,505.00
Gastos Financieros	<u>0.00</u>		<u>8,000.00</u>
Utilidad de Operación		79,809.61	581,255.00
Otros Gastos (Nota 13)	8,901.67		1,500.00
Otros Ingresos	<u>2,865.00</u>		<u>2,500.00</u>
Utilidad Neta		<u>73,772.94</u>	582,255.00
Reserva legal (Nota 14)		<u>5,164.11</u>	<u>(40,758.00)</u>
Utilidad Antes de Impuesto		68,608.83	541,497.00
Impuesto sobre la Renta		<u>18,786.14</u>	<u>(135,374.00)</u>
Utilidad del Ejercicio (Nota 15)		<u><u>49,822.68</u></u>	<u><u>406,123.00</u></u>
F_____			
Representante Legal	F_____	F_____	F_____
	Contador General		Auditor Externo

Conciliación de la Utilidad Contable con la Fiscal

**Utilidad Neta antes de Reserva Legal
e Impuesto Sobre la Renta** **\$ 73,772.94**

Mas:

Gasto No Deducible:
Estimacion por obsolescencia de Inventario \$ 7,027.67

Utilidad antes de Reserva **\$ 80,800.61**

Reserva Legal \$ 5,656.04

Utilidad Imponible **\$ 75,144.57**

Impuesto Sobre la Renta \$ 18,786.14

Utilidad Fiscal **\$ 56,358.43**

Tecnología Digital, S.A. de C.V.

Notas a los Estados Financieros al 31 de Diciembre de 2006.

Nota 1: Descripción de la Entidad

La empresa Tecnología Digital, S.A. de C.V. fue constituida el 25 de febrero de 2001, con NIT.: 0614-250201-103-3, y bajo el NRC.:1489-1.

Nota 2: Unidad Monetaria

Los registros y los estados financieros de la empresa al 31 de Diciembre de 2006 están expresados en dólares de los Estado Unidos de América. El tipo de cambio entre el dólar estadounidense (\$) y el colon (¢) es fijo de conformidad con lo establecido por la Ley de Integración Monetaria a razón de ¢8.75 por US\$1.00. De acuerdo a esta ley el dólar es moneda de curso legal, a partir del 1 de enero de 2001.

Nota 3: Efectivo y Equivalentes

La disponibilidad de la entidad está integrada de la manera siguiente:

- Caja	\$ 6,365.00
- Banco	<u>\$598,065.47</u>
- Efectivo y Equivalentes	\$604,430.47

La disponibilidad bancaria es manejada en el Banco Agrícola, en cuenta corriente N° 514-190883-4.

Nota 4: Cuentas por Cobrar

Al cierre del ejercicio las cuentas por cobrar disminuyeron en comparación al 2005 y el saldo que muestran es por \$32,406.00, y la estimación por cuentas incobrables es de \$2,000.00, por lo que el saldo neto en dicha cuenta es de \$30,406.00

Nota 5: Inventarios

La cuenta de inventarios fue afectada al final del ejercicio ya que durante el año mantuvo dentro de las existencias artículos que mostraron lento movimiento, por lo que fue necesario realizar un estudio sobre dichos artículos y poderlos medir al Valor Neto Realizable, a continuación se muestra el Inventario Neto.

- Inventario al 31 de Diciembre de 2006	\$323,017.98
- Estimación por obsolescencia de inventario	<u>\$ 7,027.67</u>
- Inventario Neto	\$315,990.31

Nota 6: Activo no Corriente

Los activos que se encuentran dentro de este rubro son: Edificios y el Mobiliario y Equipo, el método de depreciación es

el de línea recta y el periodo de depreciación es de acuerdo a lo estipulado en la legislación fiscal vigente.

Edificio, Mob. y Equipo

Costo de Adquisición	\$180,000	\$53,000
Depreciación acumulada al 31-12-2005	\$ 20,000	\$24,000
Depreciación del año 2006	<u>\$ 9,000</u>	<u>\$10,600</u>
Valor en Libros al 31-12-2006	\$151,000	\$18,400

Nota 7: Impuesto por Pagar

Esta cuenta refleja el Impuesto Sobre la Renta determinado, correspondiente al ejercicio 2006. El saldo al 31 de diciembre según conciliación fiscal es de \$18,786.14

Nota 8: Proveedores

Los principales proveedores de la empresa son los siguientes:

- MHGL Electronic, S.A. de C.V.	\$46,000.00
- Samsung Company	\$ 5,000.00
- Kodak, S.A de C.V	\$21,000.00
- Harman Kardon	<u>\$ 8,000.00</u>
Total Proveedores	\$80,000.00

Nota 9: Préstamos Bancarios

En este rubro se presentan las obligaciones a más de un año plazo, adquiridos con instituciones financieras, según detalle:

- Institución Bancaria: Banco Agrícola, S.A

No. de Préstamo : 01115-11472-2

Fecha de Adquisición: 15/05/2006

Plazo : 4 años

Monto : \$80,000.00

- Institución Bancaria: Banco Cuscatlán, S.A.

No. de Préstamo : RB8952-478-002

Fecha de Adquisición: 08/11/2006

Plazo : 2 años

Monto : \$40,000.00

Nota 10: Ventas

Las ventas para el año 2006 fueron de \$1,136,544.88 y disminuyeron en comparación al año 2005, ya que en dicho ejercicio las ventas alcanzaron un total de \$1,170,000.00, la disminución en las ventas se ocasiono debido a que hubo una cantidad del inventario que tuvo lento movimiento y por lo tanto los ingresos fueron menores en comparación al año anterior.

Nota 11: Costo de Ventas

El costo de venta de los inventarios fue determinado por medio del Método de valuación del Costo Promedio.

Nota 12: Gastos de Operación

Los Gastos de Administración fueron los siguientes:

Salarios	\$ 28,800.00
Aporte Patronal ISSS	\$ 2,160.00
Aporte Patronal AFP	\$ 1,944.00
Papelería y Útiles	\$ 1,751.00

Los Gastos de Venta incurridos en el ejercicio fueron los siguientes:

Alquiler de Bodega	\$ 6,000.00
Mantenimiento de Bodega ...	\$ 2,724.90
Seguro de mercadería	\$ 3,000.00
Vigilancia	\$ 2,500.00
Salarios	\$ 48,500.00*
Comisiones 1% s/ventas	\$ 11,365.45
Aporte Patronal ISSS	\$ 3,637.50
Aporte Patronal AFP	\$ 3,273.75
Transporte	\$ 1,024.00
Publicidad	\$ 2,301.00

* Del total de los salarios \$4,200.00 corresponde al sueldo de los bodegueros.

Nota 13: Otros Gastos

Esta cuenta está integrada por los gastos siguientes:

Donación	\$1,874.00
Gastos por estimación	<u>\$7,027.67</u>
Total de Otros Gastos	\$8,901.67

El gasto por estimación se encuentra determinado por la diferencia entre el valor neto realizable del inventario obsoleto y el costo

Nota 14: Reserva Legal

La reserva legal está constituida de acuerdo a lo establecido en el artículo 123 del Código de Comercio de El Salvador, que es la segregación del 7% de las utilidades antes de Impuesto Sobre la Renta.

Reserva Legal al 31-12-2005	\$ 20,758.00
Reserva Legal del ejercicio	<u>\$ 5,164.11</u>
Reserva Legal al 31-12-2006	\$ 25,922.11

Nota 15: Utilidad del Ejercicio

La utilidad financiera al 31 de diciembre de 2006 es de \$49,822.68, sin embargo, la utilidad fiscal fue mayor por un valor de \$7,027.67 como se refleja en el siguiente cuadro:

Utilidad Financiera Vrs Utilidad fiscal		
	Utilidad Financiera	Utilidad Fiscal
Utilidad antes de Reserva Legal e Impuesto Sobre la Renta	\$ 73,772.94	\$ 73,772.94
Mas:		
Gasto No Deducible:		
Estimacion por obsolescencia de Inventario		\$ 7,027.67
Utilidad antes de Reserva	\$ 73,772.94	\$ 80,800.61
Reserva Legal	\$ 5,164.11	\$ 5,656.04
Utilidad Imponible	\$ 68,608.83	\$ 75,144.57
Impuesto Sobre la Renta	\$ 18,786.14	\$ 18,786.14
Utilidad	\$ 49,822.68	\$ 56,358.43

Al aplicar el Valor Neto Realizable al inventario obsoleto, la utilidad fue afectada, debido a que la empresa asume un gasto, esto trae como objetivo reflejar utilidades financieras más razonables.

CAPITULO IV

CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

4.1 CONCLUSIONES

De la investigación de campo enfocada a la obtención de Métodos para la determinación y aplicación del Valor Neto Realizable en la Valuación de los inventarios en las medianas empresas de El Salvador, se obtuvo información que permite establecer las siguientes conclusiones:

1. La mayoría de las medianas empresas que fueron investigadas, poseen inventarios que por la naturaleza de los mismos, están propensos a sufrir obsolescencia, caída de precio o daño material; sin embargo, no es muy habitual la práctica de procedimientos para llevar a cabo la valuación de los inventarios cuando éstos sufren las situaciones antes mencionadas, esto permite el uso de diferentes criterios de las personas responsables para darle tratamiento al inventario, tales como darle de baja o disminuir el precio de venta sin afectar el costo del inventario.

2. Los factores económicos y financieros identificados que se pueden utilizar para la valuación de los inventarios al Valor Neto Realizable son la rotación de inventario y los índices de precios, los cuales son necesarios para poder determinar el precio estimado de venta.

3. Se identificó que en la NIC 2 párrafo 28 con el objetivo de establecer el Valor Neto Realizable, se debe de considerar una disminución al valor del inventario, esta práctica da origen a un gasto en el ejercicio, con el fin de reconocer información financiera razonable; sin embargo, en la Ley de Impuesto sobre la Renta, para efectos tributarios de acuerdo al art. 29 No. 11, son deducibles de la renta obtenida el costo de la mercadería vendida y por lo tanto el gasto originado por la aplicación del Valor Neto Realizable es considerado no deducible de acuerdo al Art. 28 de la Ley del Impuesto sobre la Renta, debido a que es un gasto que no está relacionado directamente con la generación de ingresos en el ejercicio.

4. La NIC 2 "Inventarios" en el párrafo 9, requiere que las existencias sean valuadas al Costo o al Valor Neto Realizable; sin embargo, dicha norma únicamente

proporciona lineamientos de forma general para la determinación y aplicación del mismo, por lo que se proponen métodos para determinarlo los cuales son: Método Frente a Obsolescencia de Inventarios, Método por Caída de Precios y Método en Caso de Daños Materiales; cada uno está diseñado para darle tratamiento a las circunstancias que pueden afectar el inventario al finalizar un ejercicio; los métodos contribuyen a determinar las variables que intervienen en la ecuación general que establece la NIC 2, detallando las fuentes de información internas y externas de donde se extrae, para darle seguimiento a una serie de procedimientos lógicos y necesarios para determinar el Valor Neto Realizable y de esta manera presentar cifras razonables y fiables dentro de los Estados Financieros que contribuyan a la toma de decisiones, de lo contrario al no aplicarlo afecta el valor en libros, sobrevaluando el importe recuperable por la venta o uso de los inventarios.

4.2 RECOMENDACIONES

Para dar solución a las situaciones planteadas en las conclusiones obtenidas mediante la investigación de campo se sugiere tomar en cuenta las siguientes recomendaciones:

1. Para que las medianas empresas puedan darle tratamiento a la obsolescencia, daño material y caída de precios que afectan a los inventarios, es recomendable elaborar políticas y procedimientos escritos para la valuación de sus inventarios, considerando lo prescrito en la NIC 2 sobre el Valor Neto Realizable, a la vez deben crearse políticas que contribuyan al control interno de los inventarios para prevenir las circunstancias antes mencionadas, entre ellas deben incluirse la de planificar el nivel óptimo de inversión en inventarios a través de la cantidad óptima de compra, asimismo una política que mantenga los niveles óptimos tan cerca como sea posible de lo planificado, mediante fechas adecuadas para la colocación de ordenes de pedido así como el tamaño del mismo.
2. Para la aplicación del Valor Neto Realizable, se recomienda a las empresas utilizar el factor financiero

“rotación de inventario” que se obtiene de la información financiera de la empresa, la cual se utiliza para identificar los artículos obsoletos, que son los índices de rotación extremadamente bajos, próximos a cero, esto dependerá de las operaciones habituales de cada empresa. Por otra parte, se pueden utilizar factores económicos que se obtienen por medio de instituciones como el Banco Central de Reserva, que presenta trimestralmente los índices de precio al consumidor e índices inflacionarios que afectan el precio de venta de las existencias.

3. Al utilizar el Valor Neto Realizable, se determina un gasto en el período que resulta de la diferencia entre el costo y el valor neto realizable, considerándose para efectos tributarios como un gasto no deducible, por lo tanto al determinarse el impuesto sobre la renta se recomienda hacer una conciliación fiscal, donde se determine tanto la utilidad fiscal como la financiera.
4. Si el inventario es afectado por obsolescencia, daño material o caída de precios, se recomienda a las empresas aplicar el Valor Neto Realizable, a efecto de reflejar la realidad económica del inventario y resultados razonables al final del ejercicio, para lo cual se puede hacer uso de

los métodos propuestos, aplicando el más apropiado a las circunstancias que estén afectando el inventario. Debido a que el Valor Neto Realizable es una estimación que afecta las utilidades, se debe de tomar en cuenta el impacto que tiene la valuación del inventario en la toma de decisiones.

BIBLIOGRAFÍA

- Asamblea Legislativa. Código de Comercio de El Salvador. Editorial Jurídica Salvadoreña. 25ª. Edición. Enero 2002.
- Asamblea Legislativa. Enero 2006. Código Tributario de El Salvador. Editorial Jurídica Salvadoreña.
- Asamblea Legislativa. Enero 2006. Ley del Impuesto sobre la Renta de El Salvador y sus reformas. Editorial Jurídica Salvadoreña.
- Asamblea Legislativa. Enero 2006. Ley del Impuesto a la Transferencia de Bienes y a la Prestación de Servicios IVA de El Salvador y sus reformas. Editorial Jurídica Salvadoreña.
- Fortín H., Rodríguez Neira A. Y Sopher J. (2005). Informe Sobre el Cumplimiento de Normas y Códigos (ROSC). Banco Mundial (LCSFM). El Salvador.
- Hernández Sampieri, Roberto; C. Fernández C. y P. Baptista L. 1998. Metodología de la Investigación. 2ª. Edición. Editorial McGraw-Hill. México 501 p.
- Kieso Donald E. (1999). Contabilidad Intermedia. 2ª. edición. Editorial Limusa SA. México 423 p.
- Manso Ponte, Eduardo (2007). Inmovilizados, existencias, arrendamientos y propiedades de inversión. Conceptos

fundamentales y ejemplos prácticos para su correcta aplicación y adaptación. Written Course. España.

- Ministerio De Economía (1998). Encuesta Económica. Documento publicado por DIGESTYC. El Salvador.

- Muller, Max (2005). Fundamentos de Administración de Inventarios. 20^a. Edición. Editorial Norma. Colombia 264 p.

- Normas Internacionales de Contabilidad. Comité de Normas Internacionales de Contabilidad (IASC). Edición (2005), Norma Internacional de Contabilidad N° 2 "Inventarios".

- Romero López, Javier. 1997. Contabilidad Intermedia. 1^a. Edición. Editorial McGraw-Hill. México. 792 p.

ANEXOS

ÍNDICE

- Anexo 1. Población de la investigación.
- Anexo 2. Muestra de la investigación.
- Anexo 3. Instrumento para la recolección de Datos.
- Anexo 4. Tabulación, Análisis e interpretación de Datos.
- Anexo 5. KARDEX.
- Anexo 6. Mayorización.
- Anexo 7. Rotación de Inventario por Artículo.
- Anexo 8. Distribución de los gastos de venta por artículo del ejercicio 2006.
- Anexo 9. Amortización Del Gasto.
- Anexo 10. Determinación de los gastos estimados de venta.

POBLACION DE LAS MEDIANAS EMPRESAS DEDICADAS AL COMERCIO EN LA ZONA METROPOLITANA DE SAN SALVADOR

No.	Razon Social	Ciuu RV2	Actividad	Departamento	Municipio	Personal Ocupado No Remunerado	Personal Ocupado Remunerado	Personal Ocupado Total
1	AGENCIA INTERNACIONAL MARITIMA S. A DE C. V.	610912	AGENCIAS DE REPRESENTACIONES (COMISIONISTAS).	SAN SALVADOR	SAN SALVADOR	2	39	30
2	CIA MERCANTIL INTERCONTINENTAL, S.A. DE C.V.	610912	AGENCIAS DE REPRESENTACIONES (COMISIONISTAS).	SAN SALVADOR	SAN SALVADOR	0	23	23
3	TAE YOUNG LEE	620801	ALMACEN.	SAN SALVADOR	SAN SALVADOR	0	20	29
4	CLAUDICAR S.A. DE C.V.	620801	ALMACEN.	SAN SALVADOR	SAN SALVADOR	0	41	55
5	ARCONIA, S.A DE C.V	620801	ALMACEN.	SAN SALVADOR	SAN SALVADOR	0	22	62
6	DISTRIBUIDORA DE IMPORTACIONES ,S.A DE C.V	610704	ALMACEN.	SAN SALVADOR	SAN SALVADOR	0	49	22
7	ALMACEN PACIFICO - JORGE PACIFICO HASBUN ,S.A DE	620801	ALMACEN.	SAN SALVADOR	SAN SALVADOR	0	78	22
8	ALMACEN SILOE S.A. DE C.V.	610704	ALMACEN.	SAN SALVADOR	SAN SALVADOR	0	43	34
9	BEKA MODA S.A DE C. V	620801	ALMACEN.	SAN SALVADOR	SAN SALVADOR	0	31	20
10	CORPORACION DE OFICIALES DE LA FUERZA ARMADA RL D	620801	ALMACEN.	SAN SALVADOR	SAN SALVADOR	0	82	61
11	DISTRIBUIDORA DE ALIMENTOS Y SERV. , S.A. DE C.V.	620801	ALMACEN.	SAN SALVADOR	SAN SALVADOR	2	31	21
12	DISTRIBUIDORA DE JEANS, S.A	620801	ALMACEN.	SAN SALVADOR	SAN SALVADOR	0	70	20
13	OSCAR ARMANDO GUEVARRA GOMEZ	620801	ALMACEN.	SAN SALVADOR	SAN SALVADOR	4	22	32
14	LA MODA PARISIENSE, S.A. DE C.V.	620801	ALMACEN.	SAN SALVADOR	SAN SALVADOR	1	31	31
15	ARMIDA , S.A. DE C.V.	620801	ALMACEN.	SAN SALVADOR	SAN SALVADOR	0	21	99
16	IBEROMODA ,S.A DE C.V	620801	ALMACEN.	SAN SALVADOR	SAN SALVADOR	0	30	49
17	SERBUK, S.A. DE C.V.	620801	ALMACEN.	SAN SALVADOR	SAN SALVADOR	0	21	20
18	FELICITA PEÑA VALLE	620801	ALMACEN.	SAN SALVADOR	SAN SALVADOR	0	31	36
19	TA TUNG,S.A DE C.V.	620801	ALMACEN.	SAN SALVADOR	SAN SALVADOR	0	27	37
20	MORENA MENDOZA VDA. DE RIVERA E HIJOS, S.A. DE C.	620801	ALMACEN.	SAN SALVADOR	SAN SALVADOR	0	83	39
21	EUROMODA ,S.A DE C.V	620801	ALMACEN.	SAN SALVADOR	SAN SALVADOR	1	95	31
22	ALMACEN LA NUEVA MILAGROSA ,S.A DE C.V	620802	BAZAR (BOUTIQUE).	SAN SALVADOR	SAN SALVADOR	0	20	45
23	UPS, S, A, DE C. V.	620802	BAZAR (BOUTIQUE).	SAN SALVADOR	SAN SALVADOR	0	38	23
24	MARROQUIN PEÑA, S.A. DE C.V.	610703	BAZAR.	SAN SALVADOR	SAN SALVADOR	2	25	43
25	FACES, S.A DE C.V.	610703	BAZAR.	SAN SALVADOR	SAN SALVADOR	4	27	32
26	JOSE FRANCISCO CHAVEZ MELENDEZ	620404	COMPRA VENTA DE APARATOS ELECTRODOMESTICOS (T.V. RADIO, REFRIGERADORAS, ETC.)	SAN SALVADOR	SAN SALVADOR	0	33	24
27	ALMACENES LEADER ,S.A DE C.V	620404	COMPRA VENTA DE APARATOS ELECTRODOMESTICOS (T.V. RADIO, REFRIGERADORAS, ETC.)	SAN SALVADOR	SAN SALVADOR	2	35	26
28	CENTRO DE COSTURA S.A. DE C.V.	620404	COMPRA VENTA DE APARATOS ELECTRODOMESTICOS (T.V. RADIO, REFRIGERADORAS, ETC.)	SAN SALVADOR	SAN SALVADOR	0	51	33
29	COMERCIAL ISLAD, S.A DE C.V	620404	COMPRA VENTA DE APARATOS ELECTRODOMESTICOS (T.V. RADIO, REFRIGERADORAS, ETC.)	SAN SALVADOR	SAN SALVADOR	0	32	27
30	COMERCIAL LA PAZ , S.A DE C.V	620404	COMPRA VENTA DE APARATOS ELECTRODOMESTICOS (T.V. RADIO, REFRIGERADORAS, ETC.)	SAN SALVADOR	SAN SALVADOR	0	27	49
31	MEGA FUTURO ,S.A DE C.V	620404	COMPRA VENTA DE APARATOS ELECTRODOMESTICOS (T.V. RADIO, REFRIGERADORAS, ETC.)	SAN SALVADOR	SAN SALVADOR	0	38	73
32	R.G NIETO ,S.A DE C.V	620404	COMPRA VENTA DE APARATOS ELECTRODOMESTICOS (T.V. RADIO, REFRIGERADORAS, ETC.)	SAN SALVADOR	SAN SALVADOR	0	23	54
33	SOC. COOPERATIVA SACERDOTAL LTDA. "ARS" (COOPESA)	620404	COMPRA VENTA DE APARATOS ELECTRODOMESTICOS (T.V. RADIO, REFRIGERADORAS, ETC.)	SAN SALVADOR	SAN SALVADOR	0	35	29
34	SUPER SURTIDORA DE MUEBLES , S.A. DE C.V.	620404	COMPRA VENTA DE APARATOS ELECTRODOMESTICOS (T.V. RADIO, REFRIGERADORAS, ETC.)	SAN SALVADOR	SAN SALVADOR	2	21	59
35	TV OFFER, S.A. DE C.V.	620404	COMPRA VENTA DE APARATOS ELECTRODOMESTICOS (T.V. RADIO, REFRIGERADORAS, ETC.)	SAN SALVADOR	SAN SALVADOR	0	41	31
36	AMBIENTES CERAMICOS, S.A. DE C.V.	620975	COMPRA VENTA DE CERAMICA.	SAN SALVADOR	SAN SALVADOR	5	21	64
37	CERAMICA DEL PACIFICO ,S.A DE C.V	620975	COMPRA VENTA DE CERAMICA.	SAN SALVADOR	SAN SALVADOR	0	87	84
38	INDUSTRIAS MOLINA ,S.A DE C.V	620975	COMPRA VENTA DE CERAMICA.	SAN SALVADOR	SAN SALVADOR	0	44	87
39	COPIADORAS DE EL SALVADOR ,S.A DE C.V	620983	COMPRA VENTA DE COMPUTADORAS, FOTOCOPIADORAS Y ACCESORIOS	SAN SALVADOR	SAN SALVADOR	0	54	40
40	DATA & GRAPHICS, S.A. DE C.V.	620983	COMPRA VENTA DE COMPUTADORAS, FOTOCOPIADORAS Y ACCESORIOS	SAN SALVADOR	SAN SALVADOR	0	20	30
41	DATUM ,S.A DE C.V	620983	COMPRA VENTA DE COMPUTADORAS, FOTOCOPIADORAS Y ACCESORIOS	SAN SALVADOR	SAN SALVADOR	2	25	41
42	DISTRIBUIDORA DE LUBRICANTES Y COMB.,S.A. DE C.V.	620983	COMPRA VENTA DE COMPUTADORAS, FOTOCOPIADORAS Y ACCESORIOS	SAN SALVADOR	SAN SALVADOR	4	26	62
43	EQUIPOS ELECTRONICOS VALDES , S.A. DE C.V.	620983	COMPRA VENTA DE COMPUTADORAS, FOTOCOPIADORAS Y ACCESORIOS	SAN SALVADOR	SAN SALVADOR	0	49	26
44	PERSONAL COMPUTER SHOP , S.A. DE C.V.	620983	COMPRA VENTA DE COMPUTADORAS, FOTOCOPIADORAS Y ACCESORIOS	SAN SALVADOR	SAN SALVADOR	0	21	56
45	COMUNICACIONES DIGITALES. S.A DE C.V	620978	COMPRA-VENTA DE EQUIPOS Y APARATOS DE RADIO COMUNICACION Y ACCESORIOS	SAN SALVADOR	SAN SALVADOR	0	23	33
46	CONVERSA, S.A. DE C.V.	620978	COMPRA-VENTA DE EQUIPOS Y APARATOS DE RADIO COMUNICACION Y ACCESORIOS	SAN SALVADOR	SAN SALVADOR	1	27	25
47	EMPRESA DE COMERCIO EXTERIOR ,S.A DE C.V	620978	COMPRA-VENTA DE EQUIPOS Y APARATOS DE RADIO COMUNICACION Y ACCESORIOS	SAN SALVADOR	SAN SALVADOR	0	23	23
48	GRUPO EJEJE, S.A. DE C.V.	620978	COMPRA-VENTA DE EQUIPOS Y APARATOS DE RADIO COMUNICACION Y ACCESORIOS	SAN SALVADOR	SAN SALVADOR	0	99	36
49	INTCOMEX, S.A. DE C.V.	620978	COMPRA-VENTA DE EQUIPOS Y APARATOS DE RADIO COMUNICACION Y ACCESORIOS	SAN SALVADOR	SAN SALVADOR	0	62	21
50	JMTELCOM, JESUS MARTINEZ Y ASOCIADOS ,S.A DE C.V	620978	COMPRA-VENTA DE EQUIPOS Y APARATOS DE RADIO COMUNICACION Y ACCESORIOS	SAN SALVADOR	SAN SALVADOR	2	39	33

POBLACION DE LAS MEDIANAS EMPRESAS DEDICADAS AL COMERCIO EN LA ZONA METROPOLITANA DE SAN SALVADOR

No.	Razon Social	Ciiu RV2	Actividad	Departamento	Municipio	Personal Ocupado No Remunerado	Personal Ocupado Remunerado	Personal Ocupado Total
51	KIOSKOS ,S.A DE C.V	620978	COM PRA VENTA DE EQUIPOS Y APARATOS DE RADD COM UN EACDN Y ACCESOR DS	SAN SALVADOR	SAN SALVADOR	0	51	28
52	PREPAGO Y MAS, S.A. DE C.V.	620978	COM PRA VENTA DE EQUIPOS Y APARATOS DE RADD COM UN EACDN Y ACCESOR DS	SAN SALVADOR	SAN SALVADOR	0	62	30
53	PROSERTEL, S.A. DE C.V.	620978	COM PRA VENTA DE EQUIPOS Y APARATOS DE RADD COM UN EACDN Y ACCESOR DS	SAN SALVADOR	SAN SALVADOR	3	42	21
54	SISTEMA CELULAR, S.A DE C.V	620978	COM PRA VENTA DE EQUIPOS Y APARATOS DE RADD COM UN EACDN Y ACCESOR DS	SAN SALVADOR	SAN SALVADOR	0	29	49
55	DIDEA INDUSTRIAL , S.A. DE C.V.	620981	COM PRA VENTA DE MAQUINARIA AGRICOLA,INDUSTRIAL Y ACCESOR DS	SAN SALVADOR	SAN SALVADOR	0	68	96
56	MAQUINARIA AGRICOLA ,S.A DE C.V	620981	COM PRA VENTA DE MAQUINARIA AGRICOLA,INDUSTRIAL Y ACCESOR DS	SAN SALVADOR	SAN SALVADOR	0	21	49
57	MAYPROD, S.A. DE C.V.	620981	COM PRA VENTA DE MAQUINARIA AGRICOLA,INDUSTRIAL Y ACCESOR DS	SAN SALVADOR	SAN SALVADOR	0	27	21
58	TECNICO MERCANTIL, S.A. DE C.V.	620981	COM PRA VENTA DE MAQUINARIA AGRICOLA,INDUSTRIAL Y ACCESOR DS	SAN SALVADOR	SAN SALVADOR	6	40	46
59	TECNICA UNIVERSAL SALVADORENA ,S.A DE C.V	620981	COM PRA VENTA DE MAQUINARIA AGRICOLA,INDUSTRIAL Y ACCESOR DS	SAN SALVADOR	SAN SALVADOR	0	42	20
60	CAPOSA, S.A. DE C.V.	620974	COM PRA VENTA DE MATERIALES DE CONSTRUCCDN (ARCTEX).	SAN SALVADOR	SAN SALVADOR	0	34	31
61	CREDITO E INVERSIONES ,S.A DE C.V	620974	COM PRA VENTA DE MATERIALES DE CONSTRUCCDN (ARCTEX).	SAN SALVADOR	SAN SALVADOR	2	28	20
62	INMOBILIARIA LEMPA , S.A. DE C.V.	620974	COM PRA VENTA DE MATERIALES DE CONSTRUCCDN (ARCTEX).	SAN SALVADOR	SAN SALVADOR	3	22	38
63	CASA RIVAS S.A. DE C.V.	620415	COM PRA VENTA DE REPUESTOS PARA APARATOS ELECTRICOS,ELECTRONICOS	SAN SALVADOR	SAN SALVADOR	0	27	47
64	CORPORACION AMSI, S.A. DE C.V.	620415	COM PRA VENTA DE REPUESTOS PARA APARATOS ELECTRICOS,ELECTRONICOS	SAN SALVADOR	SAN SALVADOR	0	37	31
65	RADIO PARTS DE CENTROAMERICA, S.A. DE C.V.	620415	COM PRA VENTA DE REPUESTOS PARA APARATOS ELECTRICOS,ELECTRONICOS	SAN SALVADOR	SAN SALVADOR	0	75	80
66	AUTO REPUESTOS URQUILLA, S.A. DE C.V.	620601	COM PRA VENTA DE REPUESTOS PARA VEHICULOS.	SAN SALVADOR	SAN SALVADOR	0	21	51
67	BENEDETTI ZELAYA , S.A. DE C.V.	620601	COM PRA VENTA DE REPUESTOS PARA VEHICULOS.	SAN SALVADOR	SAN SALVADOR	1	26	25
68	CENTRO DE RESORTES, S.A DE C.V.	620601	COM PRA VENTA DE REPUESTOS PARA VEHICULOS.	SAN SALVADOR	SAN SALVADOR	0	51	27
69	PARRILLA CARRANZA, S.A. DE C.V.	620601	COM PRA VENTA DE REPUESTOS PARA VEHICULOS.	SAN SALVADOR	SAN SALVADOR	0	23	37
70	PROVEEDORES INDUSTRIALES , S.A. DE C.V.	620601	COM PRA VENTA DE REPUESTOS PARA VEHICULOS.	SAN SALVADOR	SAN SALVADOR	0	30	37
71	IMPORT CARS ,S.A DE C.V	620601	COM PRA VENTA DE REPUESTOS PARA VEHICULOS.	SAN SALVADOR	SAN SALVADOR	0	22	45
72	REPUESTOS IZALCO, S.A. DE C.V.	620601	COM PRA VENTA DE REPUESTOS PARA VEHICULOS.	SAN SALVADOR	SAN SALVADOR	0	33	60
73	REPUESTOS NOE , S.A. DE C.V.	620601	COM PRA VENTA DE REPUESTOS PARA VEHICULOS.	SAN SALVADOR	SAN SALVADOR	4	21	46
74	REPUESTOS OMAR, S.A. DE C.V.	620601	COM PRA VENTA DE REPUESTOS PARA VEHICULOS.	SAN SALVADOR	SAN SALVADOR	0	80	22
75	SINAI REPUESTOS Y MAQUINAS SA DE CV	620601	COM PRA VENTA DE REPUESTOS PARA VEHICULOS.	SAN SALVADOR	SAN SALVADOR	0	21	30
76	SUADI ODEH, S.A DE C.V.	620601	COM PRA VENTA DE REPUESTOS PARA VEHICULOS.	SAN SALVADOR	SAN SALVADOR	0	33	22
77	SHOPPING CENTER ,S.A DE C.V	620311	COM PRA VENTA DE ROPA USADA.	SAN SALVADOR	SAN SALVADOR	0	30	31
78	VENDING DE EL SALVADOR , S.A. DE C.V.	620116	COM PRA VENTA AGUAS GASEOSAS.	SAN SALVADOR	SAN SALVADOR	0	22	30
79	SURTIELECTRIC, S A DE C V	610502	COM PRA VENTA APARATOS ELECTRICOS,ELECTRONICOS Y ACCESOR DS.	SAN SALVADOR	SAN SALVADOR	1	45	54
80	HENRIQUEZ S.A. DE C.V.	610505	COM PRA VENTA ARTICULOS DE FERRETERIA.	SAN SALVADOR	SAN SALVADOR	1	73	27
81	CENTRO DE DISTRIBUCION FERRETERO S.A. DE C	610505	COM PRA VENTA ARTICULOS DE FERRETERIA.	SAN SALVADOR	SAN SALVADOR	0	23	43
82	DIMARTI ,S.A DE C.V	610505	COM PRA VENTA ARTICULOS DE FERRETERIA.	SAN SALVADOR	SAN SALVADOR	0	29	30
83	FERRETERIA MEXICANA, S.A. DE C.V.	610505	COM PRA VENTA ARTICULOS DE FERRETERIA.	SAN SALVADOR	SAN SALVADOR	0	26	83
84	FERRODEPOT,S.A DE C.V.	610505	COM PRA VENTA ARTICULOS DE FERRETERIA.	SAN SALVADOR	SAN SALVADOR	0	21	32
85	LA CASA DEL SOLDADOR , S.A. DE C.V.	610505	COM PRA VENTA ARTICULOS DE FERRETERIA.	SAN SALVADOR	SAN SALVADOR	2	52	91
86	MATERIALES DE CONSTRUCCION EL HALCON , S.A.	610505	COM PRA VENTA ARTICULOS DE FERRETERIA.	SAN SALVADOR	SAN SALVADOR	0	23	50
87	PANADES S.A. DE C.V.	610505	COM PRA VENTA ARTICULOS DE FERRETERIA.	SAN SALVADOR	SAN SALVADOR	0	84	35
88	TABLA YESO DE EL SALVADOR S.A DE C.V	610505	COM PRA VENTA ARTICULOS DE FERRETERIA.	SAN SALVADOR	SAN SALVADOR	0	24	31
89	SANTOS ALFREDO CHAVARRIA ARIAS	610823	COM PRA VENTA AZUCAR (DE CAVA).	SAN SALVADOR	SAN SALVADOR	0	52	27
90	DISTRIBUIDORA PRIETO , S.A DE C.V	620115	COM PRA VENTA BEBIDAS ALCOHOLICAS (EXPENDDS).	SAN SALVADOR	SAN SALVADOR	0	45	20
91	GENERAL DE PRODUCTOS DE EL SALVADOR, S.A. D	610103	COM PRA VENTA CAFE EN ORO.	SAN SALVADOR	SAN SALVADOR	0	36	69
92	MAEVA, S.A. DE C.V.	610103	COM PRA VENTA CAFE EN ORO.	SAN SALVADOR	SAN SALVADOR	0	22	27
93	MERCEDES AYALA DE PORTILLO	610712	COM PRA VENTA CALZADO DE TODA CLASE.	SAN SALVADOR	SAN SALVADOR	0	38	37
94	INVERSIONES RIVER , S.A. DE C.V.	610712	COM PRA VENTA CALZADO DE TODA CLASE.	SAN SALVADOR	SAN SALVADOR	0	34	32
95	ALMACENES ESPECIALES, S.A. DE C.V.	620306	COM PRA VENTA CALZADO.	SAN SALVADOR	SAN SALVADOR	0	37	29
96	PAYLESS SHOE SOURCE OF EL SALV. LTDA DE C.V	620306	COM PRA VENTA CALZADO.	SAN SALVADOR	SAN SALVADOR	0	93	29
97	SPECIALTY RETAIL STORE ,S.A DE C.V	620306	COM PRA VENTA CALZADO.	SAN SALVADOR	SAN SALVADOR	0	49	27
98	CALBERT INTERNATIONAL ,S.A DE C.V	620306	COM PRA VENTA CALZADO.	SAN SALVADOR	SAN SALVADOR	3	28	36
99	SERCOMCA , S.A. DE C.V.	610424	COM PRA VENTA CAMARAS FOTOGRAFICAS,CINEMATOGRAFICAS Y EQUIPO.	SAN SALVADOR	SAN SALVADOR	0	53	75
100	LA NUEVA ESPIGA, S.A. DE C.V.	610101	COM PRA VENTA CEREALES (GRANOS).	SAN SALVADOR	SAN SALVADOR	0	32	35

POBLACION DE LAS MEDIANAS EMPRESAS DEDICADAS AL COMERCIO EN LA ZONA METROPOLITANA DE SAN SALVADOR

No.	Razon Social	Ciiu RV2	Actividad	Departamento	Municipio	Personal Ocupado No Remunerado	Personal Ocupado Remunerado	Personal Ocupado Total
101	INDUTRIAS DE RECICLAJE SALVADOREÑA, S.A	610219	COMPRA-VENTA CHATARRA (HIERRO O ACERO).	SAN SALVADOR	SAN SALVADOR	0	55	22
102	BRITISH AMERICAN TOBACCO CENTRAL AMERICA, S.A.	610836	COMPRA-VENTA CIGARRILLOS	SAN SALVADOR	SAN SALVADOR	0	79	22
103	COMPU ACCESORIOS, S.A DE C.V	610423	COMPRA-VENTA COMPUTADORAS Y ACCESORIOS.	SAN SALVADOR	SAN SALVADOR	5	22	39
104	GBM DE EL SALVADOR ,S.A DE C.V	610423	COMPRA-VENTA COMPUTADORAS Y ACCESORIOS.	SAN SALVADOR	SAN SALVADOR	0	62	20
105	IPESA DE EL SALVADOR , S.A. DE C.V.	610423	COMPRA-VENTA COMPUTADORAS Y ACCESORIOS.	SAN SALVADOR	SAN SALVADOR	0	48	36
106	TECNO AVANCE ,S.A DE C.V	610423	COMPRA-VENTA COMPUTADORAS Y ACCESORIOS.	SAN SALVADOR	SAN SALVADOR	0	33	28
107	SND PRODUCTOS ELECTRONICOS, S.A DE C.V.	610423	COMPRA-VENTA COMPUTADORAS, SOFTWARE Y ACCESORIOS.	SAN SALVADOR	SAN SALVADOR	0	24	22
108	COMPUTADORAS Y SUPPLIES, S.A DE C.V	610423	COMPRA-VENTA COMPUTADORAS, SOFTWARE Y ACCESORIOS.	SAN SALVADOR	SAN SALVADOR	0	22	70
109	SAT DE EL SALVADOR, S.A. DE C.V.	610423	COMPRA-VENTA COMPUTADORAS, SOFTWARE Y ACCESORIOS.	SAN SALVADOR	SAN SALVADOR	4	26	40
110	SND ELECTRONICOS, S.A DE C.V.	610423	COMPRA-VENTA COMPUTADORAS, SOFTWARE Y ACCESORIOS.	SAN SALVADOR	SAN SALVADOR	0	23	93
111	ELECTROBODEGAS, S.A DE C.V.	610506	COMPRA-VENTA CONDUCTORES Y ACCESORIOS PARA INSTALACIONES ELECTRICAS.	SAN SALVADOR	SAN SALVADOR	0	42	24
112	COMPANIA DISTRIBUIDORA INTERNACIONAL ,S.A DE C.V	610919	COMPRA-VENTA COSMETICOS Y OTROS ARTICULOS DE TOCADOR.	SAN SALVADOR	SAN SALVADOR	1	55	32
113	COPORACION COSMETICA S.A DE C.V.	610919	COMPRA-VENTA COSMETICOS Y OTROS ARTICULOS DE TOCADOR.	SAN SALVADOR	SAN SALVADOR	0	23	49
114	COSMETICOS E INDUSTRIAS, S.A. DE C.V.	610919	COMPRA-VENTA COSMETICOS Y OTROS ARTICULOS DE TOCADOR.	SAN SALVADOR	SAN SALVADOR	0	31	20
115	DISTRIBUIDORA FRESCO ,S.A DE C.V	610919	COMPRA-VENTA COSMETICOS Y OTROS ARTICULOS DE TOCADOR.	SAN SALVADOR	SAN SALVADOR	0	34	58
116	PARFUM Y BEUTI , S.A. DE C.V.	610919	COMPRA-VENTA COSMETICOS Y OTROS ARTICULOS DE TOCADOR.	SAN SALVADOR	SAN SALVADOR	0	25	21
117	PROFESIONALES DE BELLEZA, S.A DE C.V.	610919	COMPRA-VENTA COSMETICOS Y OTROS ARTICULOS DE TOCADOR.	SAN SALVADOR	SAN SALVADOR	0	61	50
118	SERVICIOS Y DISTRIBUCIONES MULTIPLES, S.A DE C.V	610919	COMPRA-VENTA COSMETICOS Y OTROS ARTICULOS DE TOCADOR.	SAN SALVADOR	SAN SALVADOR	0	49	63
119	SANOY'S CARDS AND GIFTS , S.A. DE C.V.	620909	COMPRA-VENTA DE ARTESANIAS Y PRODUCTOS PROMOCIONALES.	SAN SALVADOR	SAN SALVADOR	2	20	23
120	WESTERHAUSEN, S.A. DE C.V	620413	COMPRA-VENTA DE MATERIAL FOTOGRAFICO.	SAN SALVADOR	SAN SALVADOR	0	78	34
121	FRIO PARTES, S. A DE C. V.	620965	COMPRA-VENTA DE ACCESORIOS PARA AIRE ACONDICIONADO	SAN SALVADOR	SAN SALVADOR	0	42	21
122	C. S. H. COMERCIAL, S.A. DE C.V.	620502	COMPRA-VENTA DE ACCESORIOS Y MATERIALES ELECTRICOS Y ELECTRONICOS	SAN SALVADOR	SAN SALVADOR	2	31	20
123	CASA AMA , S.A. DE C.V.	620502	COMPRA-VENTA DE ACCESORIOS Y MATERIALES ELECTRICOS Y ELECTRONICOS	SAN SALVADOR	SAN SALVADOR	3	43	87
124	CONSULT.EN TELECOMC.,ELECT. Y ELECTROMED. S.A DE	620502	COMPRA-VENTA DE ACCESORIOS Y MATERIALES ELECTRICOS Y ELECTRONICOS	SAN SALVADOR	SAN SALVADOR	0	34	29
125	CSH INGENIERIA, S.A DE C.V	620502	COMPRA-VENTA DE ACCESORIOS Y MATERIALES ELECTRICOS Y ELECTRONICOS	SAN SALVADOR	SAN SALVADOR	0	20	36
126	FASOR , S.A DE C.V	620502	COMPRA-VENTA DE ACCESORIOS Y MATERIALES ELECTRICOS Y ELECTRONICOS	SAN SALVADOR	SAN SALVADOR	0	31	20
127	DISTRIBUIDORA IRAHETA CARBALLO MELHADO, S.A DE C.	620502	COMPRA-VENTA DE ACCESORIOS Y MATERIALES ELECTRICOS Y ELECTRONICOS	SAN SALVADOR	SAN SALVADOR	0	35	82
128	ALFANTE, S.A DE C.V.	620402	COMPRA-VENTA DE ALFOMBRAS.	SAN SALVADOR	SAN SALVADOR	0	21	60
129	OPTICA LA REALEZA , S.A. DE C.V.	620906	COMPRA-VENTA DE ANTEJOJOS.	SAN SALVADOR	SAN SALVADOR	0	36	25
130	ARJO , S.A. DE C.V.	620403	COMPRA-VENTA DE APARATOS DE AIRE ACONDICIONADO.	SAN SALVADOR	SAN SALVADOR	1	20	53
131	IMPORTADORA ESCOBAR, S. A DE C. V.	610615	COMPRA-VENTA DE APARATOS ELECTRODOMESTICOS	SAN SALVADOR	SAN SALVADOR	6	54	20
132	PROCADE, S.A. DE C.V.	610615	COMPRA-VENTA DE APARATOS ELECTRODOMESTICOS	SAN SALVADOR	SAN SALVADOR	0	41	32
133	DISTRIBUIDORA JAGUAR, S.A. DE C.V.	620912	COMPRA-VENTA DE ARTICULOS DEPORTIVOS.	SAN SALVADOR	SAN SALVADOR	0	99	44
134	GALAXIA DEPORTES, S.A. DE C.V.	620912	COMPRA-VENTA DE ARTICULOS DEPORTIVOS.	SAN SALVADOR	SAN SALVADOR	0	40	23
135	INVERSIONES N. C. N., S.A. DE C.V.	620914	COMPRA-VENTA DE ARTICULOS OPTICOS Y OFTALMICOS.	SAN SALVADOR	SAN SALVADOR	0	28	20
136	DISTRIBUIDORES RENA WARE , S.A DE C.V.	620511	COMPRA-VENTA DE ARTICULOS PARA COCINA.	SAN SALVADOR	SAN SALVADOR	0	34	34
137	MARINA INDUSTRIAL, S.A. DE C.V.	620922	COMPRA-VENTA DE ARTICULOS PARA PESCA.	SAN SALVADOR	SAN SALVADOR	0	96	48
138	F.A. DALTON Y CO.	620960	COMPRA-VENTA DE BASCULAS, REPUESTOS Y ACCESORIOS.	SAN SALVADOR	SAN SALVADOR	0	27	51
139	GRUPO RAYO , S.A. DE C.V.	620605	COMPRA-VENTA DE BATERIAS PARA VEHICULOS.	SAN SALVADOR	SAN SALVADOR	0	37	30
140	SISTEMAS DE EMPAQUE ,S.A. DE C.V.	610516	COMPRA-VENTA DE CINTAS ADHESIVAS Y LIJAS INDUSTRIALES.	SAN SALVADOR	SAN SALVADOR	0	40	23
141	SUMINISTROS Y EMPAQUES, S.A. DE C.V.	610516	COMPRA-VENTA DE CINTAS ADHESIVAS Y LIJAS INDUSTRIALES.	SAN SALVADOR	SAN SALVADOR	0	30	31
142	NEGOCIOS CAMYRAM, S.A. DE C.V.	620942	COMPRA-VENTA DE EMBUTIDOS Y CHORIZOS.	SAN SALVADOR	SAN SALVADOR	0	60	29
143	ELECTROLAB MEDIC ,S.A DE C.V	620957	COMPRA-VENTA DE EQUIPO PARA MEDICOS Y HOSPITALES Y MATERIALES MEDICOS.	SAN SALVADOR	SAN SALVADOR	0	35	20
144	HIDROSAG, S.A. DE C.V.	620954	COMPRA-VENTA DE EQUIPO Y ACCESORIOS PARA PISCINAS, CISTERNAS Y POZOS.	SAN SALVADOR	SAN SALVADOR	0	28	41
145	HIDROTECNIA DE EL SALVADOR .S.A	620954	COMPRA-VENTA DE EQUIPO Y ACCESORIOS PARA PISCINAS, CISTERNAS Y POZOS.	SAN SALVADOR	SAN SALVADOR	0	30	26
146	INNOVACIONES MEDICAS ,S.A DE C.V	620952	COMPRA-VENTA DE EQUIPOS Y ARTICULOS ORTOPEDICOS Y ODONTOLOG.	SAN SALVADOR	SAN SALVADOR	0	22	27
147	DISTRIBUIDORA DE LLANTIAS LA PAZ, S.A. DE C.V.	620703	COMPRA-VENTA DE GRASAS Y ACEITES LUBRICANTES.	SAN SALVADOR	SAN SALVADOR	5	23	24
148	INDUPAL, S.A DE C.V.	620509	COMPRA-VENTA DE HERRAMIENTAS DE MANO PARA LA AGRICULTURA	SAN SALVADOR	SAN SALVADOR	0	53	60
149	ELECTRONICA 2001, S.A DE C.V.	620411	COMPRA-VENTA DE INSTRUMENTOS MUSICALES Y ACCESORIOS.	SAN SALVADOR	SAN SALVADOR	0	40	25
150	OMNI MUSIC, S. A DE C. V.	620411	COMPRA-VENTA DE INSTRUMENTOS MUSICALES Y ACCESORIOS.	SAN SALVADOR	SAN SALVADOR	9	21	24

POBLACION DE LAS MEDIANAS EMPRESAS DEDICADAS AL COMERCIO EN LA ZONA METROPOLITANA DE SAN SALVADOR

No.	Razon Social	Ciiu RV2	Actividad	Departamento	Municipio	Personal Ocupado No Remunerado	Personal Ocupado Remunerado	Personal Ocupado Total
151	ENMANUEL , S.A DE C.V	620945	COMPRA-VENTA DE JABON PARA LAVAR	SAN SALVADOR	SAN SALVADOR	0	32	35
152	CENTRO DE SERVICIO DOÑO, S.A. DE C.V.	620606	COMPRA-VENTA DE LLANTAS ,TUBOS Y ACCESORIOS PARA VEHICULOS.	SAN SALVADOR	SAN SALVADOR	0	23	31
153	ESTRUCTURAS METALICAS Y CONSTRUCCIONES, S.A. DE C	620606	COMPRA-VENTA DE LLANTAS ,TUBOS Y ACCESORIOS PARA VEHICULOS.	SAN SALVADOR	SAN SALVADOR	4	24	24
154	LLANTAS Y REINCAUCHE SALVADOREÑOS .S.A DE C.V	620606	COMPRA-VENTA DE LLANTAS ,TUBOS Y ACCESORIOS PARA VEHICULOS.	SAN SALVADOR	SAN SALVADOR	2	43	35
155	NUEVA LLANTILANDIA , S.A. DE C.V.	620606	COMPRA-VENTA DE LLANTAS ,TUBOS Y ACCESORIOS PARA VEHICULOS.	SAN SALVADOR	SAN SALVADOR	0	37	51
156	SERVICIOS ESPECIALIZADOS EN MEDERAS ,S.A DE C.V	620928	COMPRA-VENTA DE MADERA.	SAN SALVADOR	SAN SALVADOR	0	26	35
157	JOSE EDUARDO MELENDEZ HERNANDEZ	620928	COMPRA-VENTA DE MADERA.	SAN SALVADOR	SAN SALVADOR	0	28	33
158	FERROCENTRO , S.A. DE C.V.	620935	COMPRA-VENTA DE MOBILIARIO, EQUIPO DE OFICINA Y ACCESORIOS.	SAN SALVADOR	SAN SALVADOR	0	63	48
159	LANIER DE EL SALVADOR, S.A. DE C.V.	620935	COMPRA-VENTA DE MOBILIARIO, EQUIPO DE OFICINA Y ACCESORIOS.	SAN SALVADOR	SAN SALVADOR	0	42	30
160	CALCULADORAS Y TECLADOS, S. A DE C.V	620935	COMPRA-VENTA DE MOBILIARIO, EQUIPO DE OFICINA Y ACCESORIOS.	SAN SALVADOR	SAN SALVADOR	0	51	27
161	OFFICE DEPOT CENTROAMERICA , S.A. DE C.V. SUC. EL	620935	COMPRA-VENTA DE MOBILIARIO, EQUIPO DE OFICINA Y ACCESORIOS.	SAN SALVADOR	SAN SALVADOR	0	83	29
162	ENSAMBLADORA SALVADOREÑA , S.A. DE C.V.	620609	COMPRA-VENTA DE MOTOCICLETAS.	SAN SALVADOR	SAN SALVADOR	0	24	30
163	LA CORNUCOPIA , S.A. DE C.V.	620939	COMPRA-VENTA DE OBJETOS USADOS (MONTEPIOS).	SAN SALVADOR	SAN SALVADOR	5	49	24
164	SEPIÑA, S.A. DE C.V.	620503	COMPRA-VENTA DE PINTURAS, LACAS Y BARNICES.	SAN SALVADOR	SAN SALVADOR	0	67	28
165	SERVI PINTURAS , S.A. DE C.V.	620503	COMPRA-VENTA DE PINTURAS, LACAS Y BARNICES.	SAN SALVADOR	SAN SALVADOR	0	28	69
166	DISTRIBUIDORA HERNANDEZ Y COMPAÑIA	610935	COMPRA-VENTA DE PRODUCTOS PLASTICOS PARA EL HOGAR	SAN SALVADOR	SAN SALVADOR	0	26	58
167	KITS MARKET , S.A. DE C.V.	610935	COMPRA-VENTA DE PRODUCTOS PLASTICOS PARA EL HOGAR	SAN SALVADOR	SAN SALVADOR	0	46	21
168	AGUILAS PLATEADAS S.A DE CV	620006	COMPRA-VENTA DE PRODUCTOS PLASTICOS.	SAN SALVADOR	SAN SALVADOR	0	20	28
169	VICTOR MANUEL HERNANDEZ QUINTEROS	620006	COMPRA-VENTA DE PRODUCTOS PLASTICOS.	SAN SALVADOR	SAN SALVADOR	0	28	28
170	DISTRIBUCIONES PLASTICAS, S.A. DE C.V.	620006	COMPRA-VENTA DE PRODUCTOS PLASTICOS.	SAN SALVADOR	SAN SALVADOR	0	22	41
171	ALKEMY EL SALVADOR, S.A. DE C.V.	620953	COMPRA-VENTA DE PRODUCTOS QUIMICOS INDUSTRIALES.	SAN SALVADOR	SAN SALVADOR	0	36	30
172	TERMINALES QUIMICOS DE ACAJUTLA , S.A. DE C.V.	620953	COMPRA-VENTA DE PRODUCTOS QUIMICOS INDUSTRIALES.	SAN SALVADOR	SAN SALVADOR	0	23	30
173	MOTO CENTRO REPUESTOS, S.A. DE C.V.	620602	COMPRA-VENTA DE REPUESTOS PARA MOTOCICLETAS.	SAN SALVADOR	SAN SALVADOR	0	20	53
174	AUTOCENTRO, S.A DE C.V.	620603	COMPRA-VENTA DE VEHICULOS NUEVOS (AGENCIAS).	SAN SALVADOR	SAN SALVADOR	0	29	78
175	AUTOKIA, S.A DE C.V.	620603	COMPRA-VENTA DE VEHICULOS NUEVOS (AGENCIAS).	SAN SALVADOR	SAN SALVADOR	0	46	23
176	AUTOMAX, S.A DE C.V.	620603	COMPRA-VENTA DE VEHICULOS NUEVOS (AGENCIAS).	SAN SALVADOR	SAN SALVADOR	0	87	26
177	CORPORACION DE NEGOCIOS S.A DE C.V	620603	COMPRA-VENTA DE VEHICULOS NUEVOS (AGENCIAS).	SAN SALVADOR	SAN SALVADOR	0	44	40
178	CUENSAL , S.A. DE C.V.	620604	COMPRA-VENTA DE VEHICULOS USADOS (AUTOLOTES).	SAN SALVADOR	SAN SALVADOR	0	21	27
179	DISTRIBUIDORA GRANADA, S. A DE C. V.	610501	COMPRA-VENTA EQUIPO DE ACONDICIONAMIENTO DE AIRE.	SAN SALVADOR	SAN SALVADOR	0	64	30
180	UNIVERSAL DE REFRIGERACION,S.A. DE C.V. (UNIREFRI	610501	COMPRA-VENTA EQUIPO DE ACONDICIONAMIENTO DE AIRE.	SAN SALVADOR	SAN SALVADOR	0	25	23
181	SUMIISTRO INDUSTRIAL DE EQUIPO Y FERRETERIA, S.A	610417	COMPRA-VENTA EQUIPO PARA IRRIGACION Y ACCESORIOS.	SAN SALVADOR	SAN SALVADOR	0	28	73
182	CASTILLO LANE MEDICAL, SA. DE C.V.	610419	COMPRA-VENTA EQUIPO Y ACCESORIOS PARA MEDICO CIRUJANOS.	SAN SALVADOR	SAN SALVADOR	1	22	25
183	DIVISIONES MEDICO QUIMICAS Y COMERCIO EN GENERAL,	610419	COMPRA-VENTA EQUIPO Y ACCESORIOS PARA MEDICO CIRUJANOS.	SAN SALVADOR	SAN SALVADOR	0	20	38
184	PROVEDORES MEDICOS Y DE INSTRUMENTAL, S.A. DE C.	610419	COMPRA-VENTA EQUIPO Y ACCESORIOS PARA MEDICO CIRUJANOS.	SAN SALVADOR	SAN SALVADOR	0	21	32
185	EQUIPOS Y SUMINISTROS , S.A. DE C.V.	610414	COMPRA-VENTA EQUIPO Y ACCESORIOS PARA OFICINA.	SAN SALVADOR	SAN SALVADOR	0	22	22
186	GRUPO ALIMENTICIO ,SA. DE C.V	610819	COMPRA-VENTA ESPECIAS.	SAN SALVADOR	SAN SALVADOR	0	26	30
187	SISTEMAS Y PROYECTOS, S.AD E C.V.	610215	COMPRA-VENTA ESTRUCTURAS DE HIERRO Y ACERO.	SAN SALVADOR	SAN SALVADOR	0	31	20
188	FRUTERIA VIDAURRE, S.A DE C.V	610801	COMPRA-VENTA FRUTAS.	SAN SALVADOR	SAN SALVADOR	0	56	31
189	DISTRIBUIDORA SHELL DE EL SALVADOR, S.A.	610201	COMPRA-VENTA GASOLINA.	SAN SALVADOR	SAN SALVADOR	0	48	28
190	PUMA EL SALVADOR, S.A DE C.V.	610201	COMPRA-VENTA GASOLINA.	SAN SALVADOR	SAN SALVADOR	0	30	21
191	MARCOPOLO, EL SALVADOR, S.A. DE C.V.	610839	COMPRA-VENTA HELADOS Y SORBETES.	SAN SALVADOR	SAN SALVADOR	0	20	21
192	EL CENTRO TEXTIL, S.A. DE C.V.	620302	COMPRA-VENTA HILOS HILAZAS Y TELAS.	SAN SALVADOR	SAN SALVADOR	0	54	70
193	INDUSTRIAS LA ZONA LIBRE ,S.A DE C.V	620302	COMPRA-VENTA HILOS HILAZAS Y TELAS.	SAN SALVADOR	SAN SALVADOR	2	57	25
194	CEK DE CENTROAMERICA (EL SALVADOR), SA	610210	COMPRA-VENTA INSECTICIDAS, FERTILIZANTES Y HERBICIDAS	SAN SALVADOR	SAN SALVADOR	0	33	62
195	DISTRIBUIDORA AGRICOLA Y VETERINARIA, S.A DE C.V.	610210	COMPRA-VENTA INSECTICIDAS, FERTILIZANTES Y HERBICIDAS	SAN SALVADOR	SAN SALVADOR	4	20	25
196	DUMESI EL SALVADOR , S.A.	610210	COMPRA-VENTA INSECTICIDAS, FERTILIZANTES Y HERBICIDAS	SAN SALVADOR	SAN SALVADOR	0	21	36
197	PRODUCTOS AGROQUIMICOS DE CENTROAMERICA, S.A.	610210	COMPRA-VENTA INSECTICIDAS, FERTILIZANTES Y HERBICIDAS	SAN SALVADOR	SAN SALVADOR	0	75	48
198	CELO - BLOCK, S.A. DE C.V.	610303	COMPRA-VENTA LADRILLOS, TEJAS DE BARRO Y ADOBES.	SAN SALVADOR	SAN SALVADOR	0	69	68
199	IMPORTADORA LA TIENDONA ,S.A DE C.V	610410	COMPRA-VENTA LLANTAS TUBOS PARA VEHICULOS Y MATERIALES PARA REPARACION.	SAN SALVADOR	SAN SALVADOR	0	38	27
200	LLANTAS Y SERVICIOS , S.A. DE C.V.	610410	COMPRA-VENTA LLANTAS TUBOS PARA VEHICULOS Y MATERIALES PARA REPARACION.	SAN SALVADOR	SAN SALVADOR	1	21	67

POBLACION DE LAS MEDIANAS EMPRESAS DEDICADAS AL COMERCIO EN LA ZONA METROPOLITANA DE SAN SALVADOR

No.	Razon Social	Ciiu RV2	Actividad	Departamento	Municipio	Personal Ocupado No Remunerado	Personal Ocupado Remunerado	Personal Ocupado Total
201	CARDENAL Y CIA S.EN C.	610307	COM PR A VENT A MADERA ASERRADA Y TERCADA.	SAN SALVADOR	SAN SALVADOR	1	29	46
202	LOS ABETOS, S.A. DE C.V.	610307	COM PR A VENT A MADERA ASERRADA Y TERCADA.	SAN SALVADOR	SAN SALVADOR	1	69	53
203	PROVEDORA, S.A. DE C.V.	610126	COM PR A VENT A MADERA EN TROZAS PARA ASERRAR.	SAN SALVADOR	SAN SALVADOR	2	24	21
204	COMPANIA DE INVERSIONES SALVADORENAS, S.A. DE C.V.	620308	COM PR A VENT A M ALETAS, Y ARTICULOS ANALOGOS DE CUALQUIER MATERIAL.	SAN SALVADOR	SAN SALVADOR	0	31	30
205	MC CARTHY DE CENTROAMERICA, S.A. DE C.V.	620308	COM PR A VENT A M ALETAS, Y ARTICULOS ANALOGOS DE CUALQUIER MATERIAL.	SAN SALVADOR	SAN SALVADOR	0	29	42
206	ORTIZA, S.A DE C.V	610812	COM PR A VENT A ANTEQUILLA, QUESO Y OTROS LACTEOS.	SAN SALVADOR	SAN SALVADOR	1	23	20
207	LACTEOS Y VARIEDADES DONA CRISTI, S.A DE C.V.	610812	COM PR A VENT A ANTEQUILLA, QUESO Y OTROS LACTEOS.	SAN SALVADOR	SAN SALVADOR	0	20	28
208	COMPRESORES, REPUESTOS Y SERVICIOS, S.A. DE C.V.	610403	COM PR A VENT A MAQUINARIA, EQUIPO Y ACCESORIOS PARA LA INDUSTRIA Y EL COMERCIO.	SAN SALVADOR	SAN SALVADOR	0	29	51
209	RAMATER, S.A. DE C.V.	610403	COM PR A VENT A MAQUINARIA, EQUIPO Y ACCESORIOS PARA LA INDUSTRIA Y EL COMERCIO.	SAN SALVADOR	SAN SALVADOR	0	20	26
210	SERVICIOS ARTES GRAFICAS, S.A	610403	COM PR A VENT A MAQUINARIA, EQUIPO Y ACCESORIOS PARA LA INDUSTRIA Y EL COMERCIO.	SAN SALVADOR	SAN SALVADOR	0	48	22
211	ADITIVOS DE EL SALVADOR, S.A. DE C.V.	610223	COM PR A VENT A MATERIAS PRIMAS QUIMICAS PARA LA INDUSTRIA.	SAN SALVADOR	SAN SALVADOR	2	21	20
212	HENKEL DE ELSALVADOR, S.A DE C.V.	610223	COM PR A VENT A MATERIAS PRIMAS QUIMICAS PARA LA INDUSTRIA.	SAN SALVADOR	SAN SALVADOR	0	23	48
213	EXPORTADORA SAN JULIAN, S.A. DE C.V.	610803	COM PR A VENT A M ELDEABEJA.	SAN SALVADOR	SAN SALVADOR	2	20	40
214	D' QUISA, S.A. DE C.V.	610602	COM PR A VENT A M OBLARD Y EQUIPO PARA OFICINA Y ACCESORIOS.	SAN SALVADOR	SAN SALVADOR	0	29	23
215	MEGAOFFICE, S.A. DE C.V.	610602	COM PR A VENT A M OBLARD Y EQUIPO PARA OFICINA Y ACCESORIOS.	SAN SALVADOR	SAN SALVADOR	0	38	45
216	CENTRO INDUSTRIAL MANUFACTURERO EL ROBLE, S.A. DE C.V.	610707	COM PR A VENT A PANTALONES PARA CABALLEROS.	SAN SALVADOR	SAN SALVADOR	0	23	27
217	BODO KURT ALFRED HANDTKE	610928	COM PR A VENT A PAPEL.	SAN SALVADOR	SAN SALVADOR	0	27	20
218	CORPORACION NDF, S.A. DE C.V.	610928	COM PR A VENT A PAPEL.	SAN SALVADOR	SAN SALVADOR	0	29	28
219	R.Z., S.A. DE C.V	610928	COM PR A VENT A PAPEL.	SAN SALVADOR	SAN SALVADOR	6	42	22
220	"CLIO COSMETICS, S.A. DE C.V."	620202	COM PR A VENT A PERFUMERIA, COSMETICOS Y PRODUCTOS DE BELLEZA.	SAN SALVADOR	SAN SALVADOR	0	38	48
221	CORPORACION DENISSE, S.A DE C.V.	620202	COM PR A VENT A PERFUMERIA, COSMETICOS Y PRODUCTOS DE BELLEZA.	SAN SALVADOR	SAN SALVADOR	0	55	56
222	ING. NERIS ARGENTINA AMAYA RIVERA	620202	COM PR A VENT A PERFUMERIA, COSMETICOS Y PRODUCTOS DE BELLEZA.	SAN SALVADOR	SAN SALVADOR	0	33	42
223	DISTRIBUIDORA ZELSA, S.A. DE C.V.	620202	COM PR A VENT A PERFUMERIA, COSMETICOS Y PRODUCTOS DE BELLEZA.	SAN SALVADOR	SAN SALVADOR	3	66	83
224	L'OREAL GUATEMALA, S.A SUCURSAL EL SALVADOR	620202	COM PR A VENT A PERFUMERIA, COSMETICOS Y PRODUCTOS DE BELLEZA.	SAN SALVADOR	SAN SALVADOR	0	23	43
225	LOVELY DE EL SALVADOR, S.A. DE C.V.	620202	COM PR A VENT A PERFUMERIA, COSMETICOS Y PRODUCTOS DE BELLEZA.	SAN SALVADOR	SAN SALVADOR	0	20	46
226	MAGDICAR, S.A. DE C.V.	620202	COM PR A VENT A PERFUMERIA, COSMETICOS Y PRODUCTOS DE BELLEZA.	SAN SALVADOR	SAN SALVADOR	0	30	28
227	COSMETICOS Y MODAS, S.A. DE C.V.	620202	COM PR A VENT A PERFUMERIA, COSMETICOS Y PRODUCTOS DE BELLEZA.	SAN SALVADOR	SAN SALVADOR	0	54	20
228	VOGUE CORPORATION, S.A DE C.V	620202	COM PR A VENT A PERFUMERIA, COSMETICOS Y PRODUCTOS DE BELLEZA.	SAN SALVADOR	SAN SALVADOR	0	98	33
229	EUOPERFILES, S.A. DE C.V.	610614	COM PR A VENT A PERSOÑAS, PUERTAS Y VENTANAS DE CUALQUIER MATERIAL.	SAN SALVADOR	SAN SALVADOR	0	28	98
230	CERAMICA DECORATIVA, S.A. DE C.V.	610308	COM PR A VENT A PLANCHAS DE MARMOL Y AZULEJOS.	SAN SALVADOR	SAN SALVADOR	0	50	26
231	COMERCIAL PRECO, S.A. DE C.V.	610308	COM PR A VENT A PLANCHAS DE MARMOL Y AZULEJOS.	SAN SALVADOR	SAN SALVADOR	0	45	68
232	INDUSTRIA TABONY, S.A. DE C.V.	610722	COM PR A VENT A PRENDAS DE VESTIR PARA DEPORTE.	SAN SALVADOR	SAN SALVADOR	0	22	48
233	CENTRAL PRODUCTOS ALIMENTICIOS UNIVERSAL, S.A. DE C.V.	610824	COM PR A VENT A PRODUCTOS DE PANADERIA.	SAN SALVADOR	SAN SALVADOR	0	43	22
234	DISTRIBUIDORA DE INSUMOS FABRILES HALCON, S.A. DE C.V.	610824	COM PR A VENT A PRODUCTOS DE PANADERIA.	SAN SALVADOR	SAN SALVADOR	0	85	32
235	PABLO ALBERTO GOMEZ	610824	COM PR A VENT A PRODUCTOS DE PANADERIA.	SAN SALVADOR	SAN SALVADOR	0	58	26
236	EDUARDO RIVERA MOLINA	610824	COM PR A VENT A PRODUCTOS DE PANADERIA.	SAN SALVADOR	SAN SALVADOR	2	59	54
237	DIASA, S.A. DE C.V.	610514	COM PR A VENT A PRODUCTOS DE PLASTICO REPUESTOS Y ACCESORIOS P.V.C.	SAN SALVADOR	SAN SALVADOR	0	34	53
238	ARMIDA HERNANDEZ BATRES DE RAMIREZ	610942	COM PR A VENT A PRODUCTOS RECTILINEOS PAPEL, CARTON, ETC.	SAN SALVADOR	SAN SALVADOR	1	23	52
239	MARCEYA, S.A DE C.V	610942	COM PR A VENT A PRODUCTOS RECTILINEOS PAPEL, CARTON, ETC.	SAN SALVADOR	SAN SALVADOR	0	48	30
240	DISTRIBUIDORA LOS HEROES, S.A. DE C.V.	620203	COM PR A VENT A PRODUCTOS VETERINARIOS.	SAN SALVADOR	SAN SALVADOR	0	30	27
241	GENETICA GANADERA, SA DE CV	620203	COM PR A VENT A PRODUCTOS VETERINARIOS.	SAN SALVADOR	SAN SALVADOR	4	20	32
242	PRODUCTOS VETERINARIOS MALLO, S.A. DE C.V	620203	COM PR A VENT A PRODUCTOS VETERINARIOS.	SAN SALVADOR	SAN SALVADOR	2	28	78
243	AGRIPAK, S.A DE C.V	620107	COM PR A VENT A QUESO MANTEQUILLA Y CREMA.	SAN SALVADOR	SAN SALVADOR	0	32	99
244	IMPORTADORA NACIONAL, S.A. DE C.V.	610408	COM PR A VENT A REPUESTOS PARA VEHICULOS.	SAN SALVADOR	SAN SALVADOR	0	29	42
245	MIRHESA, S.A DE C.V.	610408	COM PR A VENT A REPUESTOS PARA VEHICULOS.	SAN SALVADOR	SAN SALVADOR	0	20	23
246	REPUESTOS Y SERVICIOS AUTOMOTRICES, S.A. DE C.V.	610408	COM PR A VENT A REPUESTOS PARA VEHICULOS.	SAN SALVADOR	SAN SALVADOR	0	43	33
247	LESSER, S.A. DE C.V.	610708	COM PR A VENT A ROPA INTERIOR.	SAN SALVADOR	SAN SALVADOR	0	25	64
248	BAHIA Y COMPANIA	610701	COM PR A VENT A TELAS Y GENEROS, TEJIDOS EN PIEZAS.	SAN SALVADOR	SAN SALVADOR	0	20	24
249	EXPORTADORA NEMTEX, S.A. DE C.V.	610701	COM PR A VENT A TELAS Y GENEROS, TEJIDOS EN PIEZAS.	SAN SALVADOR	SAN SALVADOR	2	20	52
250	DADA DADA Y CIA S, A DE C.V.	610507	COM PR A VENT A TELEFONOS Y ACCESORIOS TARJETAS PARA TEL.	SAN SALVADOR	SAN SALVADOR	0	50	28

POBLACION DE LAS MEDIANAS EMPRESAS DEDICADAS AL COMERCIO EN LA ZONA METROPOLITANA DE SAN SALVADOR

No.	Razon Social	Ciiu RV2	Actividad	Departamento	Municipio	Personal Ocupado No Remunerado	Personal Ocupado Remunerado	Personal Ocupado Total
251	OPTTEL ,S.A DE C.V	610507	COMPRA-VENTA TELEFONOS Y ACCESORIOS TARJETAS PARA TEL.	SAN SALVADOR	SAN SALVADOR	0	38	23
252	SIGNO DE CENTROAMERICA ,S.A DE C.V	610507	COMPRA-VENTA TELEFONOS Y ACCESORIOS TARJETAS PARA TEL.	SAN SALVADOR	SAN SALVADOR	0	32	23
253	TRADER , S.A. DE C.V.	610409	COMPRA-VENTA VEHICULOS NUEVOS Y USADOS (AUTOLOTES)	SAN SALVADOR	SAN SALVADOR	0	26	27
254	COMERCIAL AGUIRREURRETA, S.A. DE C.V.	610312	COMPRA-VENTA VIDRIOS DE TODA CLASE.	SAN SALVADOR	SAN SALVADOR	0	51	23
255	DISTRIBUIDORA DE DULCES, S.A. DE C.V.	610820	CONFITERIAS.	SAN SALVADOR	SAN SALVADOR	0	51	30
256	DISTRIBUIDORA COLON S.A. DE C.V.	610844	DISTRIBUCION DE ARTICULOS DIVERSOS PARA CONSUMO HUMANO	SAN SALVADOR	SAN SALVADOR	0	36	30
257	DISTRIBUIDORA KOKISA, S.A. DE C.V.	610844	DISTRIBUCION DE ARTICULOS DIVERSOS PARA CONSUMO HUMANO	SAN SALVADOR	SAN SALVADOR	2	24	34
258	NEGOCIOS LITO ,S.A DE C.V	610844	DISTRIBUCION DE ARTICULOS DIVERSOS PARA CONSUMO HUMANO	SAN SALVADOR	SAN SALVADOR	0	60	26
259	REDEX , S.A. DE C.V	610844	DISTRIBUCION DE ARTICULOS DIVERSOS PARA CONSUMO HUMANO	SAN SALVADOR	SAN SALVADOR	5	31	23
260	ABBOTT S.A DE C.V	610901	DROGUERIA (FARMACEUTICOS).	SAN SALVADOR	SAN SALVADOR	0	31	41
261	BRENTAG EL SALVADOR S.A. DE C.V.	610901	DROGUERIA (FARMACEUTICOS).	SAN SALVADOR	SAN SALVADOR	0	24	70
262	GUSTAVO LOPEZ DAVIDSON	610901	DROGUERIA (FARMACEUTICOS).	SAN SALVADOR	SAN SALVADOR	5	27	34
263	COMPANIA BRISTOLMYERS SQUIBB DE CENTRO AMERICA	610901	DROGUERIA (FARMACEUTICOS).	SAN SALVADOR	SAN SALVADOR	0	26	59
264	DISTRIBUIDORA PRINCIPAL, S.A. DE C.V.	610901	DROGUERIA (FARMACEUTICOS).	SAN SALVADOR	SAN SALVADOR	0	41	28
265	G. ALFARO C., S.A. DE C.V.	610901	DROGUERIA (FARMACEUTICOS).	SAN SALVADOR	SAN SALVADOR	2	58	35
266	DROGUERIA BROSE PHARMA PAK, S, A DE C. V.	610901	DROGUERIA (FARMACEUTICOS).	SAN SALVADOR	SAN SALVADOR	1	47	38
267	DROGUERIA BUENOS AIRES ,S.A DE C.V	610901	DROGUERIA (FARMACEUTICOS).	SAN SALVADOR	SAN SALVADOR	0	41	29
268	GALEMI S, A DE C. V.	610901	DROGUERIA (FARMACEUTICOS).	SAN SALVADOR	SAN SALVADOR	0	29	29
269	GRIMALDI S.A. DE C.V.	610901	DROGUERIA (FARMACEUTICOS).	SAN SALVADOR	SAN SALVADOR	0	23	30
270	JOMI ,S.A DE C.V	610901	DROGUERIA (FARMACEUTICOS).	SAN SALVADOR	SAN SALVADOR	0	91	21
271	MONTREAL, S, A DE C. V.	610901	DROGUERIA (FARMACEUTICOS).	SAN SALVADOR	SAN SALVADOR	0	43	46
272	DROGUERIA PENTA MED ,S.A DE C.V	610901	DROGUERIA (FARMACEUTICOS).	SAN SALVADOR	SAN SALVADOR	0	53	96
273	FARMACEUTICOS NATURALES ,S.A DE C.V	610901	DROGUERIA (FARMACEUTICOS).	SAN SALVADOR	SAN SALVADOR	0	20	27
274	DROGUERIA SANTA LUCIA, S A DE C. V.	610901	DROGUERIA (FARMACEUTICOS).	SAN SALVADOR	SAN SALVADOR	0	68	51
275	DROGUERIA UNIVERSAL, S.A. DE C.V.	610901	DROGUERIA (FARMACEUTICOS).	SAN SALVADOR	SAN SALVADOR	3	34	21
276	FARLAB, S.A. DE C.V.	610901	DROGUERIA (FARMACEUTICOS).	SAN SALVADOR	SAN SALVADOR	0	20	24
277	LABORATORIOS FUNIVER, S.A. DE C.V.	610901	DROGUERIA (FARMACEUTICOS).	SAN SALVADOR	SAN SALVADOR	0	24	45
278	LANCASCO SALVADOREÑA, S. A DE C. V.	610901	DROGUERIA (FARMACEUTICOS).	SAN SALVADOR	SAN SALVADOR	0	28	54
279	MEDIDENT , S.A. DE C.V.	610901	DROGUERIA (FARMACEUTICOS).	SAN SALVADOR	SAN SALVADOR	0	50	56
280	MENFAR, S.A. DE C.V.	610901	DROGUERIA (FARMACEUTICOS).	SAN SALVADOR	SAN SALVADOR	0	24	23
281	ORGANIZACION FARMACEUTICA, S.A. DE C.V.	610901	DROGUERIA (FARMACEUTICOS).	SAN SALVADOR	SAN SALVADOR	0	24	22
282	RIALSA ,S.A DE C.V	610901	DROGUERIA (FARMACEUTICOS).	SAN SALVADOR	SAN SALVADOR	0	53	24
283	ROEMMERS, S.A DE C.V.	610901	DROGUERIA (FARMACEUTICOS).	SAN SALVADOR	SAN SALVADOR	0	27	22
284	JAVIER DNILO RUIZ MORALES	620701	ESTACIONES DE GASOLINA	SAN SALVADOR	SAN SALVADOR	0	33	27
285	INVERSIONES EL MACASCOLO, S.A. DE C.V.	620701	ESTACIONES DE GASOLINA	SAN SALVADOR	SAN SALVADOR	0	47	37
286	GIULIO CESARE BENEDETTI	620701	ESTACIONES DE GASOLINA	SAN SALVADOR	SAN SALVADOR	0	28	61
287	RAMIREZ VENTURA ,S.A DE C.V	620701	ESTACIONES DE GASOLINA	SAN SALVADOR	SAN SALVADOR	1	26	48
288	JOSE RICARDO ANTONIO MOLINA VILANOVA	620701	ESTACIONES DE GASOLINA	SAN SALVADOR	SAN SALVADOR	1	60	42
289	G+H CONSULTORES, S.A. DE C.V.	620701	ESTACIONES DE GASOLINA	SAN SALVADOR	SAN SALVADOR	1	29	23
290	ROBERTO HERNAN AVELAR RIVERA	620701	ESTACIONES DE GASOLINA	SAN SALVADOR	SAN SALVADOR	0	40	25
291	NUCAP,S.A DE C.V	620701	ESTACIONES DE GASOLINA	SAN SALVADOR	SAN SALVADOR	0	40	27
292	CARLOS ANTONIO ALAS MENJIVAR	620701	ESTACIONES DE GASOLINA	SAN SALVADOR	SAN SALVADOR	0	37	25
293	DURACION EN ELECTRODOMESTICOS ,S.A DE C.V	620701	ESTACIONES DE GASOLINA	SAN SALVADOR	SAN SALVADOR	0	22	33
294	JOSE EUSEBIO TOVAR OLIVA	620701	ESTACIONES DE GASOLINA	SAN SALVADOR	SAN SALVADOR	0	20	61
295	ROCELI CONSULTORES, S.A. DE C.V.	620701	ESTACIONES DE GASOLINA	SAN SALVADOR	SAN SALVADOR	1	33	55
296	DAGOBERTO RODRIGUEZ FIGUEROA	620701	ESTACIONES DE GASOLINA	SAN SALVADOR	SAN SALVADOR	1	26	61
297	DISTRIBUIDORA DE PRODUCTOS OPTALMICOS, S, A DE C.	620201	FARMACIA.	SAN SALVADOR	SAN SALVADOR	0	30	40
298	DROGUERIA Y FARMACIA EL PROGRESO , S.A. DE C.V.	620201	FARMACIA.	SAN SALVADOR	SAN SALVADOR	0	20	26
299	FARMACIA CAMILA , S.A. DE C.V.	620201	FARMACIA.	SAN SALVADOR	SAN SALVADOR	0	59	97
300	FARMACIA CENTRO GINECOLOGICO, S.A. DE C.V.	620201	FARMACIA.	SAN SALVADOR	SAN SALVADOR	0	30	33

POBLACION DE LAS MEDIANAS EMPRESAS DEDICADAS AL COMERCIO EN LA ZONA METROPOLITANA DE SAN SALVADOR

No.	Razon Social	Ciiu RV2	Actividad	Departamento	Municipio	Personal Ocupado No Remunerado	Personal Ocupado Remunerado	Personal Ocupado Total
301	DIABE, S.A. DE C.V.	620201	FARMACIA.	SAN SALVADOR	SAN SALVADOR	0	25	25
302	DROGUEMED, S.A DE C.V.	620201	FARMACIA.	SAN SALVADOR	SAN SALVADOR	0	25	20
303	RIGAL, S.A. DE C.V.	620201	FARMACIA.	SAN SALVADOR	SAN SALVADOR	0	27	22
304	FARMACIA SAN CARLOS, S.A. DE C.V.	620201	FARMACIA.	SAN SALVADOR	SAN SALVADOR	0	27	22
305	RONASA, S.A. DE C.V.	610902	FARMACIA.	SAN SALVADOR	SAN SALVADOR	2	50	27
306	CASELA, S.A DE C.V.	620201	FARMACIA.	SAN SALVADOR	SAN SALVADOR	0	27	26
307	FARMACIAS UNO , S.A. DE C.V.	620201	FARMACIA.	SAN SALVADOR	SAN SALVADOR	0	90	60
308	JOSE ATILIO JUAREZ ZEPEDA	620201	FARMACIA.	SAN SALVADOR	SAN SALVADOR	0	68	62
309	FARMACIAS BEETHOVEN ,S.A DE C.V	620201	FARMACIA.	SAN SALVADOR	SAN SALVADOR	0	56	20
310	FARMACEUTICOS EQUIVALENTES, S, A DE C. V.	620201	FARMACIA.	SAN SALVADOR	SAN SALVADOR	1	96	37
311	CENTRO COMERCIAL FERRETERO, S.A. DE C.V.	620501	FERRETERIA.	SAN SALVADOR	SAN SALVADOR	0	48	59
312	CARMEN ORLANDO AVALOS AVALOS	620501	FERRETERIA.	SAN SALVADOR	SAN SALVADOR	1	20	28
313	ANIBAL DE JESUS ZUNIGA	620501	FERRETERIA.	SAN SALVADOR	SAN SALVADOR	0	79	34
314	FERRETERIA LA PALMA, S.A DE C.V.	620501	FERRETERIA.	SAN SALVADOR	SAN SALVADOR	0	58	24
315	FUNES HARTMANN, .S A DE C.V.	620501	FERRETERIA.	SAN SALVADOR	SAN SALVADOR	0	70	25
316	C. Y J. MENG, S.A. DE C.V.	620933	JOYERIA.	SAN SALVADOR	SAN SALVADOR	0	21	44
317	DIVISA, S.A. DE C.V.	620933	JOYERIA.	SAN SALVADOR	SAN SALVADOR	0	20	30
318	SAROS, S.A. DE C.V.	620933	JOYERIA.	SAN SALVADOR	SAN SALVADOR	2	25	75
319	ARANDA, S.A. DE C.V.	620903	LIBRERIA.	SAN SALVADOR	SAN SALVADOR	2	59	41
320	DISEÑO, S.A DE C.V.	620903	LIBRERIA.	SAN SALVADOR	SAN SALVADOR	0	29	85
321	DISTRIBUIDORA DE MATERIAL PEDAGOGICO, SA.DE C.V.	610904	LIBRERIA.	SAN SALVADOR	SAN SALVADOR	0	37	38
322	LA NUEVA ESCOLAR ,S.A DE C.V	620903	LIBRERIA.	SAN SALVADOR	SAN SALVADOR	0	35	62
323	LIBRERIA CERVANTES , S.A. DE C.V.	610904	LIBRERIA.	SAN SALVADOR	SAN SALVADOR	0	64	38
324	DAVID CLEMENTE AVELAR MENUJAR	620903	LIBRERIA.	SAN SALVADOR	SAN SALVADOR	4	31	44
325	PAPELCO, S.A DE C.V	620903	LIBRERIA.	SAN SALVADOR	SAN SALVADOR	0	29	23
326	PAPELERIA SANREY, S.A. DE C.V	610904	LIBRERIA.	SAN SALVADOR	SAN SALVADOR	0	40	21
327	BUSINESS CENTER ,S.A DE C.V	620901	PAPELERIA.	SAN SALVADOR	SAN SALVADOR	0	32	29
328	MAURICIO JOSE NAVARRO SOMARRIBA	620901	PAPELERIA.	SAN SALVADOR	SAN SALVADOR	0	22	79
329	DIVER S.A DE C.V.	620901	PAPELERIA.	SAN SALVADOR	SAN SALVADOR	0	25	50
330	SERVICIOS Y ASESORIAS TECNICAS, S.A. DE C.V.	610228	VENTA DE EXPLOSIVOS	SAN SALVADOR	SAN SALVADOR	5	26	32
331	OMNILIFE EL SALVADOR, S.A. DE C.V.	620204	VENTA DE MEDICINA NATURAL (NATUROPATAS)	SAN SALVADOR	SAN SALVADOR	0	26	37

MUESTRA DE LAS MEDIANAS EMPRESAS DEDICADAS AL COMERCIO EN LA ZONA METROPOLITANA DE SAN SALVADOR

No.	Razon Social	Ciiu RV2	Actividad	Departamento	Municipio	Personal	Personal	Personal
						Ocupado No Remunerado	Ocupado Remunerado	Ocupado Total
1	SUADI ODEH, S.A DE C.V.	620601	COMPRA VENTA DE REPUESTOS PARA VEHICULOS.	SAN SALVADOR	SAN SALVADOR	0	33	22
2	REPUESTOS NOE , S.A. DE C.V.	620601	COMPRA VENTA DE REPUESTOS PARA VEHICULOS.	SAN SALVADOR	SAN SALVADOR	4	21	46
3	KIOSKOS ,S.A DE C.V	620978	COMPRA VENTA DE EQUIPO Y APARATOS DE RADIO COMUNICACION Y ACCESORIOS, (RADIOS,TELEFONOS CELULARES Y FID	SAN SALVADOR	SAN SALVADOR	0	51	28
4	CENTRO DE RESORTES, S.A DE C.V.	620601	COMPRA VENTA DE REPUESTOS PARA VEHICULOS.	SAN SALVADOR	SAN SALVADOR	0	51	27
5	CASA RIVAS S.A. DE C.V.	620415	COMPRA VENTA DE REPUESTOS PARA APARATOS ELECTRICOS, ELECTRONICOS	SAN SALVADOR	SAN SALVADOR	0	27	47
6	GRUPO EJE, S.A. DE C.V.	620978	COMPRA VENTA DE EQUIPO Y APARATOS DE RADIO COMUNICACION Y ACCESORIOS, (RADIOS,TELEFONOS CELULARES Y FID	SAN SALVADOR	SAN SALVADOR	0	99	36
7	DIDEA INDUSTRIAL , S.A. DE C.V.	620981	COMPRA VENTA DE MAQUINARIA AGRICOLA, INDUSTRIAL Y ACCESORIOS	SAN SALVADOR	SAN SALVADOR	0	68	96
8	COMUNICACIONES DIGITALES. S.A DE C.V	620978	COMPRA VENTA DE EQUIPO Y APARATOS DE RADIO COMUNICACION Y ACCESORIOS, (RADIOS,TELEFONOS CELULARES Y FID	SAN SALVADOR	SAN SALVADOR	0	23	33
9	CONVERSA, S.A. DE C.V.	620978	COMPRA VENTA DE EQUIPO Y APARATOS DE RADIO COMUNICACION Y ACCESORIOS, (RADIOS,TELEFONOS CELULARES Y FID	SAN SALVADOR	SAN SALVADOR	1	27	25
10	TECNICA UNIVERSAL SALVADOREÑA ,S.A DE C.V	620981	COMPRA VENTA DE MAQUINARIA AGRICOLA, INDUSTRIAL Y ACCESORIOS	SAN SALVADOR	SAN SALVADOR	0	42	20
11	CREDITO E INVERSIONES ,S.A DE C.V	620974	COMPRA VENTA DE MATERIALES DE CONSTRUCCION (ARCITEX).	SAN SALVADOR	SAN SALVADOR	2	28	20
12	PROSERTEL, S.A. DE C.V.	620978	COMPRA VENTA DE EQUIPO Y APARATOS DE RADIO COMUNICACION Y ACCESORIOS, (RADIOS,TELEFONOS CELULARES Y FID	SAN SALVADOR	SAN SALVADOR	3	42	21
13	INDUSTRIAS MOLINA ,S.A DE C.V	620975	COMPRA VENTA DE CERAMICA.	SAN SALVADOR	SAN SALVADOR	0	44	87
14	ALMACENES LEADER ,S.A DE C.V	620404	COMPRA VENTA DE APARATOS ELECTRODOMESTICOS (T.V. RADIO, REFRIGERADORAS, ETC.)	SAN SALVADOR	SAN SALVADOR	2	35	26
15	DATUM ,S.A DE C.V	620983	COMPRA VENTA DE COMPUTADORAS, FOTOCOPIADORAS Y ACCESORIOS	SAN SALVADOR	SAN SALVADOR	2	25	41
16	JMTELCOM, JESUS MARTINEZ Y ASOCIADOS ,S.A DE C.V	620978	COMPRA VENTA DE EQUIPO Y APARATOS DE RADIO COMUNICACION Y ACCESORIOS, (RADIOS,TELEFONOS CELULARES Y FID	SAN SALVADOR	SAN SALVADOR	2	39	33
17	INMOBILIARIA LEMPA , S.A. DE C.V.	620974	COMPRA VENTA DE MATERIALES DE CONSTRUCCION (ARCITEX).	SAN SALVADOR	SAN SALVADOR	3	22	38
18	MEGA FUTURO ,S.A DE C.V	620404	COMPRA VENTA DE APARATOS ELECTRODOMESTICOS (T.V. RADIO, REFRIGERADORAS, ETC.)	SAN SALVADOR	SAN SALVADOR	0	38	73
19	COMERCIAL LA PAZ , S.A DE C.V	620404	COMPRA VENTA DE APARATOS ELECTRODOMESTICOS (T.V. RADIO, REFRIGERADORAS, ETC.)	SAN SALVADOR	SAN SALVADOR	0	27	49
20	DISTRIBUIDORA E INVERSIONES LA FORTUNA S.A. DE C.V.	620116	COMPRA-VENTA AGUAS GASEOSAS.	SAN SALVADOR	APOPA	0	23	21
21	DATA & GRAPHICS, S.A. DE C.V.	620983	COMPRA VENTA DE COMPUTADORAS, FOTOCOPIADORAS Y ACCESORIOS	SAN SALVADOR	SAN SALVADOR	0	20	30
22	ALMACEN RABELT, S.A. DE C.V.	620404	COMPRA VENTA DE APARATOS ELECTRODOMESTICOS (T.V. RADIO, REFRIGERADORAS, ETC.)	SAN SALVADOR	MEJICANOS	0	36	37
23	R.G NIETO ,S.A DE C.V	620404	COMPRA VENTA DE APARATOS ELECTRODOMESTICOS (T.V. RADIO, REFRIGERADORAS, ETC.)	SAN SALVADOR	SAN SALVADOR	0	23	54
24	MAQUINARIA AGRICOLA ,S.A DE C.V	620981	COMPRA VENTA DE MAQUINARIA AGRICOLA, INDUSTRIAL Y ACCESORIOS	SAN SALVADOR	SAN SALVADOR	0	21	49
25	EQUIPOS ELECTRONICOS VALDES , S.A. DE C.V.	620983	COMPRA VENTA DE COMPUTADORAS, FOTOCOPIADORAS Y ACCESORIOS	SAN SALVADOR	SAN SALVADOR	0	49	26
26	AMBIENTES CERAMICOS, S.A. DE C.V.	620975	COMPRA VENTA DE CERAMICA.	SAN SALVADOR	SAN SALVADOR	5	21	64
27	AUTO REPUESTOS URQUILLA, S.A. DE C.V.	620601	COMPRA VENTA DE REPUESTOS PARA VEHICULOS.	SAN SALVADOR	SAN SALVADOR	0	21	51
28	DISTRIBUIDORA DE LUBRICANTES Y COMB.,S.A. DE C.V.	620983	COMPRA VENTA DE COMPUTADORAS, FOTOCOPIADORAS Y ACCESORIOS	SAN SALVADOR	SAN SALVADOR	4	26	62
29	PREPAGO Y MAS, S.A. DE C.V.	620978	COMPRA VENTA DE EQUIPO Y APARATOS DE RADIO COMUNICACION Y ACCESORIOS, (RADIOS,TELEFONOS CELULARES Y FID	SAN SALVADOR	SAN SALVADOR	0	62	30
30	PARRILLA CARRANZA, S.A. DE C.V.	620601	COMPRA VENTA DE REPUESTOS PARA VEHICULOS.	SAN SALVADOR	SAN SALVADOR	0	23	37
31	SHOPPING CENTER ,S.A DE C.V	620311	COMPRA VENTA DE ROPA USADA.	SAN SALVADOR	SAN SALVADOR	0	30	31
32	TV OFFER, S.A. DE C.V.	620404	COMPRA VENTA DE APARATOS ELECTRODOMESTICOS (T.V. RADIO, REFRIGERADORAS, ETC.)	SAN SALVADOR	SAN SALVADOR	0	41	31
33	VENDING DE EL SALVADOR , S.A. DE C.V.	620116	COMPRA-VENTA AGUAS GASEOSAS.	SAN SALVADOR	SAN SALVADOR	0	22	30
34	PERSONAL COMPUTER SHOP ,S.A. DE C.V.	620983	COMPRA VENTA DE COMPUTADORAS, FOTOCOPIADORAS Y ACCESORIOS	SAN SALVADOR	SAN SALVADOR	0	21	56
35	CAPOSA, S.A. DE C.V.	620974	COMPRA VENTA DE MATERIALES DE CONSTRUCCION (ARCITEX).	SAN SALVADOR	SAN SALVADOR	0	34	31
36	EMPRESA DE COMERCIO EXTERIOR ,S.A DE C.V	620978	COMPRA VENTA DE EQUIPO Y APARATOS DE RADIO COMUNICACION Y ACCESORIOS, (RADIOS,TELEFONOS CELULARES Y FID	SAN SALVADOR	SAN SALVADOR	0	23	23
37	COPIADORAS DE EL SALVADOR ,S.A DE C.V	620983	COMPRA VENTA DE COMPUTADORAS, FOTOCOPIADORAS Y ACCESORIOS	SAN SALVADOR	SAN SALVADOR	0	54	40
38	RADIO PARTS DE CENTROAMERICA, S.A. DE C.V.	620415	COMPRA VENTA DE REPUESTOS PARA APARATOS ELECTRICOS, ELECTRONICOS	SAN SALVADOR	SAN SALVADOR	0	75	80
39	REPUESTOS OMAR, S.A DE C.V.	620601	COMPRA VENTA DE REPUESTOS PARA VEHICULOS.	SAN SALVADOR	SAN SALVADOR	0	80	22
40	IMPORT CARS ,S.A DE C.V	620601	COMPRA VENTA DE REPUESTOS PARA VEHICULOS.	SAN SALVADOR	SAN SALVADOR	0	22	45

MUESTRA DE LAS MEDIANAS EMPRESAS DEDICADAS AL COMERCIO EN LA ZONA METROPOLITANA DE SAN SALVADOR

No.	Razon Social	Ciu RV2	Actividad	Departamento	Municipio	Personal	Personal	Personal
						Ocupado No Remunerado	Ocupado Remunerado	Ocupado Total
41	SOC. COOPERATIVA SACERDOTAL LTDA. "ARS" (COOPESA)	620404	COMPRA VENTA DE APARATOS ELECTRODOMESTICOS (T.V. RADIO, REFRIGERADORAS, ETC.)	SAN SALVADOR	SAN SALVADOR	0	35	29
42	SISTEMA CELULAR, S.A DE C.V	620978	COMPRA VENTA DE EQUIPO Y APARATOS DE RADIO COMUNICACION Y ACCESORIOS, (RADIOS,TELEFONOS CELULARES Y FIJ)	SAN SALVADOR	SAN SALVADOR	0	29	49
43	MAYPROD, S.A. DE C.V.	620981	COMPRA VENTA DE MAQUINARIA AGRICOLA, INDUSTRIAL Y ACCESORIOS	SAN SALVADOR	SAN SALVADOR	0	27	21
44	SINAL REPUESTOS Y MAQUINAS SA DE CV	620601	COMPRA VENTA DE REPUESTOS PARA VEHICULOS.	SAN SALVADOR	SAN SALVADOR	0	21	30
45	PROVEEDORES INDUSTRIALES , S.A. DE C.V.	620601	COMPRA VENTA DE REPUESTOS PARA VEHICULOS.	SAN SALVADOR	SAN SALVADOR	0	30	37
46	CORPORACION AMSI, S.A. DE C.V.	620415	COMPRA VENTA DE REPUESTOS PARA APARATOS ELECTRICOS, ELECTRONICOS	SAN SALVADOR	SAN SALVADOR	0	37	31
47	SUPER SURTIDORA DE MUEBLES , S.A. DE C.V.	620404	COMPRA VENTA DE APARATOS ELECTRODOMESTICOS (T.V. RADIO, REFRIGERADORAS, ETC.)	SAN SALVADOR	SAN SALVADOR	2	21	59
48	CENTRO DE COSTURA S.A. DE C.V.	620404	COMPRA VENTA DE APARATOS ELECTRODOMESTICOS (T.V. RADIO, REFRIGERADORAS, ETC.)	SAN SALVADOR	SAN SALVADOR	0	51	33
49	REPUESTOS IZALCO, S.A. DE C.V.	620601	COMPRA VENTA DE REPUESTOS PARA VEHICULOS.	SAN SALVADOR	SAN SALVADOR	0	33	60
50	COMERCIAL ISLAD, S.A DE C.V	620404	COMPRA VENTA DE APARATOS ELECTRODOMESTICOS (T.V. RADIO, REFRIGERADORAS, ETC.)	SAN SALVADOR	SAN SALVADOR	0	32	27
51	BENEDETTI ZELAYA , S.A. DE C.V.	620601	COMPRA VENTA DE REPUESTOS PARA VEHICULOS.	SAN SALVADOR	SAN SALVADOR	1	26	25
52	TECNICO MERCANTIL, S.A. DE C.V.	620981	COMPRA VENTA DE MAQUINARIA AGRICOLA, INDUSTRIAL Y ACCESORIOS	SAN SALVADOR	SAN SALVADOR	6	40	46
53	CASA AMA , S.A. DE C.V.	620502	COMPRA-VENTA DE ACCESORIOS Y MATERIALES ELECTRICOS Y ELECTRONICOS	SAN SALVADOR	SAN SALVADOR	3	43	87
54	CERAMICA DEL PACIFICO ,S.A DE C.V	620975	COMPRA VENTA DE CERAMICA.	SAN SALVADOR	SAN SALVADOR	0	87	84
55	INTCOMEX, S.A. DE C.V.	620978	COMPRA VENTA DE EQUIPO Y APARATOS DE RADIO COMUNICACION Y ACCESORIOS, (RADIOS,TELEFONOS CELULARES Y FIJ)	SAN SALVADOR	SAN SALVADOR	0	62	21
56	JOSE FRANCISCO CHAVEZ MELENDEZ	620404	COMPRA VENTA DE APARATOS ELECTRODOMESTICOS (T.V. RADIO, REFRIGERADORAS, ETC.)	SAN SALVADOR	SAN SALVADOR	0	33	24
57	DORA EMILENA SOLIS DE DIAZ	620404	COMPRA VENTA DE APARATOS ELECTRODOMESTICOS (T.V. RADIO, REFRIGERADORAS, ETC.)	SAN SALVADOR	SOYAPANGO	1	20	34
58	IPESA DE EL SALVADOR , S.A. DE C.V.	610423	COMPRA-VENTA COMPUTADORAS Y ACCESORIOS.	SAN SALVADOR	SAN SALVADOR	0	48	36
59	GALAXIA DEPORTES, S.A. DE C.V.	620912	COMPRA-VENTA DE ARTICULOS DEPORTIVOS.	SAN SALVADOR	SAN SALVADOR	0	40	23
60	CORPORACION DENISSE, S. A DE C. V.	620202	COMPRA-VENTA PERFUMERIA, COSMETICOS Y PRODUCTOS DE BELLEZA.	SAN SALVADOR	SAN SALVADOR	0	55	56

UNIVERSIDAD DE EL SALVADOR
FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS
ESCUELA DE CONTADURÍA PÚBLICA

Objetivo General: obtener la opinión de los responsables (Contadores) respecto a los criterios que utilizan para la valuación de los Inventarios en las empresas del Sector Comercio.

La información objetiva que usted proporcione contribuirá al éxito del desarrollo de esta investigación y de esta forma se le de cumplimiento al marco del requisito académico establecido por la Universidad de El Salvador.

Indicaciones: Marque con una " X " la respuesta que considere pertinente o complemente la pregunta cuando se requiera.

Información General

Cargo que desempeña: _____

Empresa: _____

Tipo de mercadería que comercializa: _____

1. ¿Qué tipo de Inventarios posee?

- a) Mercadería para la venta _____
- b) Mercadería en tránsito _____
- c) Mercadería entregada en consignación _____
- d) Mercadería recibida en consignación _____
- e) Otros _____

2. ¿Qué método utiliza para la determinación del costo del inventario?

- a) Costo de Adquisición _____
 - b) Costo según últimas Compras _____
 - c) Costo Promedio por Aligación Directa _____
 - d) Costo Promedio _____
 - e) Costo según Primeras Entradas
Primeras Salidas (PEPS) _____
 - d) Otros _____
- Detalle: _____

3. ¿Cómo se controlan las mercaderías del Inventario?

- a) De forma individual _____
- b) De forma grupal _____
- c) Por Kardex _____
- d) Otros _____

4. ¿El control de inventarios, proporciona para cada uno de las mercaderías: el precio de venta y los gastos de comercialización?

SI NO

5. ¿Considera que la Rotación de Inventarios es de acuerdo a la naturaleza de las operaciones de la empresa?

SI NO

6. ¿Existe riesgo que el inventario se pueda volver obsoleto o perder el valor en el transcurso del tiempo?

SI NO

En qué circunstancias: _____

7. ¿El tipo de Mercadería que posee en la empresa es o puede llegar a ser perecedero?

SI

NO

Explique:

8. ¿Están propensos los inventarios a sufrir daños materiales?

SI

NO

En qué momento: _____

9. ¿Influyen la caída de precios de mercado en los inventarios que posee la empresa?

SI

NO

Explique:-

10. ¿Qué criterios utiliza al valorar los inventarios cuando éstos sufren Obsolescencia, Daño o Caída de Precios?

a) Darle de Baja o Retiro _____

b) Ajuste al precio de Venta al valor de Mercado _____

c) Ofertar el producto a Bajo Precio _____

d) Donarlo _____

e) Autoconsumo o utilización del mismo _____

Explique: _____

11. ¿Considera importante que la valuación de los Inventarios refleje valores razonables en la información financiera?

SI NO

12. ¿Conoce la valuación de los inventarios bajo el concepto de Valor Neto Realizable?

SI NO

13. ¿Al momento de realizar la valuación de los Inventarios considera el menor entre el Costo y el Valor Neto Realizable?

SI NO

¿Porque? _____

14. ¿Qué efectos importantes considera que se tendrán, al valorar los inventarios al Valor Neto Realizable?

- a) Resultados (utilidades o pérdidas) Reales _____
- b) Valor real en los Inventarios _____
- c) No valorar los inventarios por encima de su valor de venta o uso _____
- d) Previsión de Contingencias _____
- e) Todas las anteriores _____
- f) Ninguna de las anteriores _____

15.¿Qué factores económicos y financieros toma en cuenta al momento de valorar los inventarios al Valor Neto Realizable?

- a) Deflación _____
- b) Deflactor Implícito _____
- c) Índice de precios _____
- d) Rotación de Inventarios _____
- e) Todas las anteriores _____
- f) No se utiliza el Valor Neto Realizable _____
- g) No sabe _____
- h) Ninguna de las anteriores _____

16.¿Cree que existe en el país una fuente de información fiable externa para determinar la estimación del Valor Neto Realizable?

SI NO

17.¿Posee la empresa políticas internas que se utilizan como una fuente de información, para determinar la estimación del Valor Neto Realizable?

SI NO

18.¿Considera que la Norma Internacional de Contabilidad No. 2 llamada "Inventarios", proporciona la información necesaria, suficiente y apropiada para la determinación y aplicación del Valor Neto Realizable en la valuación del inventario?

SI NO

19. ¿Cree necesario la utilización de métodos para determinar y aplicar el Valor Neto Realizable?

SI

NO

20. ¿Utiliza algún método para la determinación y aplicación del Valor Neto Realizable?

SI

NO

¿Cuál utiliza? _____

21. ¿Cómo determina el Valor Neto Realizable?

22. ¿Considera necesario un instrumento adicional a la NIC 2, que presente de forma comprensible y ejemplificada la determinación y aplicación del Valor Neto Realizable?

SI

NO

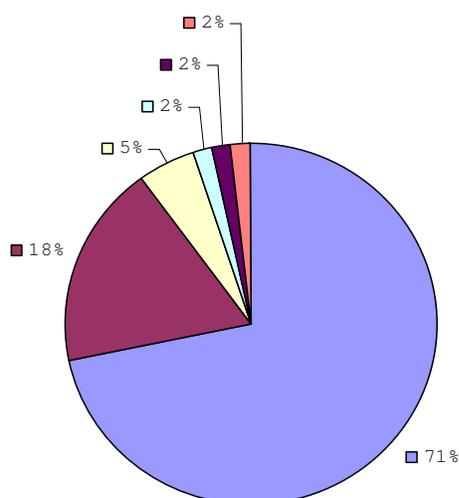
TABULACIÓN, ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN DE DATOS

Pregunta N° 1

¿Qué tipo de Inventarios posee?

Objetivo: Conocer el tipo de mercadería que comercializan las empresas incluidas en la investigación.

ALTERNATIVA	FRECUENCIA	
	ABSOLUTA	RELATIVA
MERCADERÍA PARA LA VENTA	43	71%
MERCADERÍA PARA LA VENTA Y EN TRÁNSITO	11	18%
MERCADERÍA PARA LA VENTA Y ENTREGADA EN CONSIGNACIÓN	3	5%
MERCADERÍA PARA LA VENTA, EN TRÁNSITO Y ENTREGADA EN CONSIGNACIÓN	1	2%
MERCADERÍA PARA LA VENTA, EN TRÁNSITO, ENTREGADA Y RECIBIDA EN CONSIGNACIÓN	1	2%
MERCADERÍA PARA LA VENTA, ENTREGADA Y RECIBIDA EN CONSIGNACIÓN	1	2%
TOTAL	60	100%



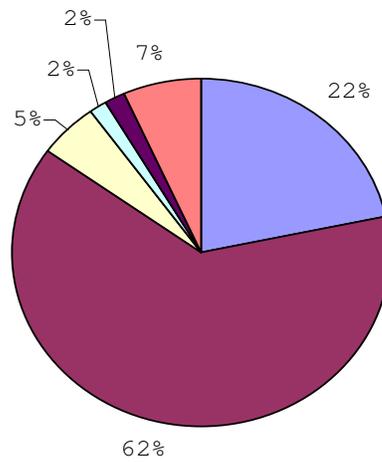
Interpretación: De los resultados recabados, el 71% manifestó poseer inventarios disponibles para la venta; el 18% posee inventarios para la venta y en tránsito. Al igual que el 5% de las empresas poseen inventarios para la venta e inventarios entregados en consignación. En porcentajes similares del 2% se encuentran empresas que diversifican sus inventarios que van desde mercaderías para la venta, mercadería en tránsito, mercadería entregada en consignación y mercadería recibida en consignación. Puede destacarse que, aunque en proporciones distintas, todas poseen mercadería para la venta.

Pregunta N° 2

¿Qué método utiliza para la determinación del costo del inventario?

Objetivo: Establecer cual método es el más utilizado por las empresas para la determinación del costo del inventario.

ALTERNATIVA	FRECUENCIA	
	ABSOLUTA	RELATIVA
COSTO DE ADQUISICIÓN	13	22%
COSTO PROMEDIO	38	62%
COSTO PROMEDIO POR ALIGACIÓN DIRECTA	3	5%
COSTO SEGÚN ÚLTIMAS COMPRAS	1	2%
PEPS	1	2%
OTROS	4	7%
TOTAL	60	100%



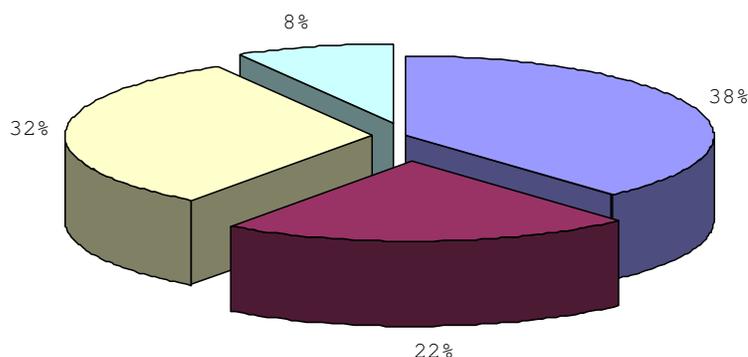
Interpretación: Del total de los encuestados un 62% manifestó que utilizan el costo promedio para la determinación del costo del inventario. El 22% utilizan el costo de adquisición. Y en una cuantía menor, pero no menos importante, el costo promedio por aligación directa, el PEPS y el costo según últimas compras que es del 5%, 2% y 2% respectivamente. Y se tiene el 7% que utilizan otro distinto a las alternativas dadas. Es de notar que el método mas utilizado es el costo promedio.

Pregunta N° 3

¿Cómo se controlan las mercaderías del Inventario?

Objetivo: Conocer la forma en que las empresas llevan el control de las mercaderías en inventario.

ALTERNATIVA	FRECUENCIA	
	ABSOLUTA	RELATIVA
DE FORMA INDIVIDUAL	23	38%
DE FORMA GRUPAL	13	22%
POR KARDEX	19	32%
OTROS	5	8%
TOTAL	60	100%



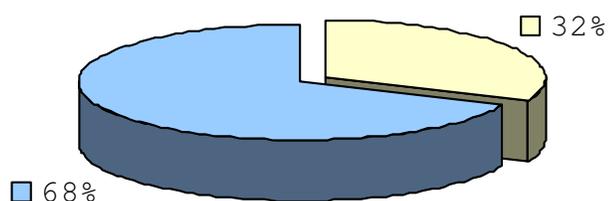
Interpretación: El 38% de las empresas controlan la mercadería de sus inventarios de forma individual, ya que no consideran necesario hacer una agrupación determinada de los artículos que mantienen en inventario. El 22% lo hacen de forma grupal, esto debido a la complejidad de la mercadería que comercializan. Existe un 32% que confirman llevar sus inventarios a través de tarjetas de kardex, y se obtuvo un 8% de las opiniones que difieren de las opciones anteriores.

Pregunta N° 4

¿El control de inventarios, proporciona para cada uno de las mercaderías: el precio de venta y los gastos de comercialización?

Objetivo: Indagar si las empresas tienen la capacidad de obtener la información necesaria para valorar los inventarios a través del método de Valor Neto Realizable.

ALTERNATIVA	FRECUENCIA	
	ABSOLUTA	RELATIVA
NO	19	32%
SI	41	68%
TOTAL	60	100%



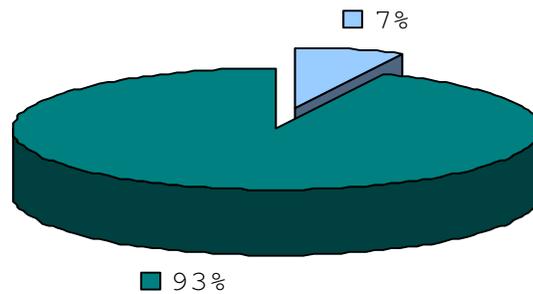
Interpretación: El 68% de las empresas objeto de estudio aseguran que sus inventarios proporcionan para cada uno de los artículos el precio de venta y los gastos relacionados con la comercialización de los mismos. Por otra parte se tiene que el 32% no tienen una fuente de información fiable y oportuna que les proporcione el precio de venta y los gastos de comercialización.

Pregunta N° 5

¿Considera que la Rotación de Inventarios es de acuerdo a la naturaleza de las operaciones de la empresa?

Objetivo: Investigar si la rotación de los inventarios de las empresas es de acuerdo al tipo de operaciones que realiza.

ALTERNATIVA	FRECUENCIA	
	ABSOLUTA	RELATIVA
NO	4	7%
SI	56	93%
TOTAL	60	100%



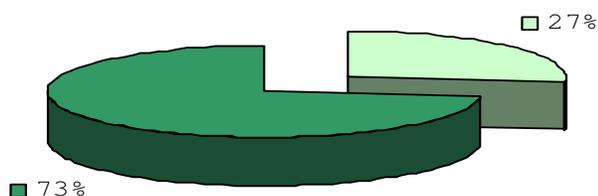
Interpretación: Las empresas en su mayoría, lo que representa un 93% considera que la rotación de los inventarios que poseen sus empresas, están de acuerdo con la naturaleza de las operaciones de la misma, sin embargo, el 7% opinan que la rotación de sus inventarios no está de acuerdo a la naturaleza de la empresa y por lo tanto su inventario están propenso a diferentes circunstancias tales como mala rotación, obsolescencias, entre otros.

Pregunta N° 6

¿Existe riesgo que el inventario se pueda volver obsoleto o perder el valor en el transcurso del tiempo?

Objetivo: Obtener la opinión de los contadores respecto a la susceptibilidad frente a la obsolescencia que están expuestas o no la mercadería que comercializan las empresas.

ALTERNATIVA	FRECUENCIA	
	ABSOLUTA	RELATIVA
NO	16	27%
SI	44	73%
TOTAL	60	100%



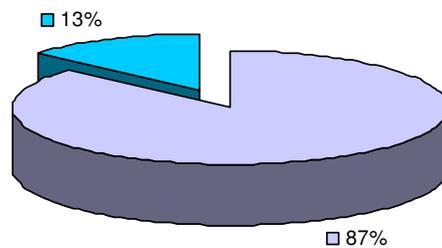
Interpretación: De acuerdo a los resultados obtenidos, se tiene que el 73% de las empresas creen que sus inventarios están en riesgos de que se puedan volver obsoletos o perder el valor en el transcurso del tiempo, principalmente por los constantes avances tecnológicos y/o por los cambios de moda que demanda la sociedad. No obstante, el 27% de dichas empresas creen que sus inventarios no tienen riesgo alguno de volverse obsoletos o que pierdan el valor en el tiempo.

Pregunta N° 7

¿El tipo de Mercadería que posee en la empresa es o puede llegar a ser perecedero?

Objetivo: Conocer si las empresas poseen mercadería que a través de las características y el tiempo pueden volverse perecedero.

ALTERNATIVA	FRECUENCIA	
	ABSOLUTA	RELATIVA
NO	52	87%
SI	8	13%
TOTAL	60	100%



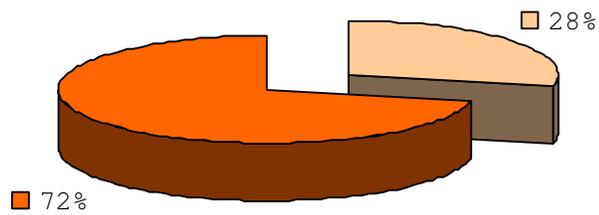
Interpretación: De las empresas objeto de estudio el 87% opinan que sus inventarios no son perecederos debido a que el tipo de mercadería que poseen tiene fechas de caducidad muy por encima de la rotación de los inventarios. Mientras que el 13% opinan, que sus inventarios pueden llegar a ser perecederos por circunstancias particulares, tales como las fechas de vencimiento entre otros.

Pregunta N° 8

¿Están propensos los inventarios a sufrir daños materiales?

Objetivo: Evaluar el grado de exposición a daños materiales al que están sujetas las mercaderías de las empresas.

ALTERNATIVA	FRECUENCIA	
	ABSOLUTA	RELATIVA
NO	17	28%
SI	43	72%
TOTAL	60	100%



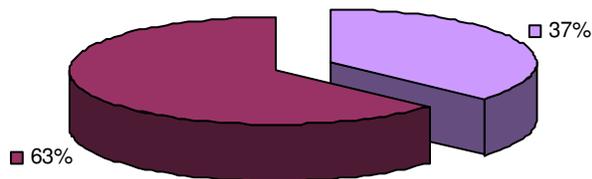
Interpretación: Del total de respuestas obtenidas, el 72% asegura que sus inventarios están propensos a sufrir daños materiales por el traslado o manipulación para la sala de venta, sin embargo, existe el 28% que asegura, confiando en el historial de sus inventarios, que no están vulnerables a daños materiales.

Pregunta N° 9

¿Influyen la caída de precios de mercado en los inventarios que posee la empresa?

Objetivo: Determinar si la caída de precio en el mercado influye en los inventarios que poseen las empresas.

ALTERNATIVA	FRECUENCIA	
	ABSOLUTA	RELATIVA
NO	22	37%
SI	38	63%
TOTAL	60	100%



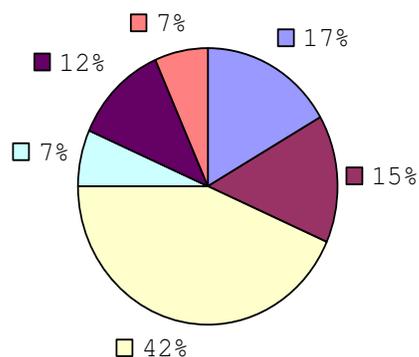
Interpretación: El 63% de las opiniones de las empresas, está inclinado a que la caída de precios en el mercado afectaría de manera directa a los inventarios que poseen como tal, sin embargo, existe en un porcentaje del 37% que opinan que sus inventarios no se verían afectados por una caída de precio de mercado, pues la mercadería que poseen está en constante rotación.

Pregunta N° 10

¿Qué criterios utiliza al valorar los inventarios cuando éstos sufren Obsolescencia, Daño o Caída de Precios?

Objetivo: Obtener el criterio contable que utilizan los contadores al valorar los inventarios frente a situaciones de obsolescencia, daños o caída de precio de los inventarios.

ALTERNATIVA	FRECUENCIA	
	ABSOLUTA	RELATIVA
DARLE DE BAJA O RETIRO	10	17%
AJUSTE AL PRECIO DE VENTA AL VALOR DE MERCADO	9	15%
OFERTAR EL PRODUCTO A BAJO PRECIO	26	42%
DONARLO	4	7%
AUTOCONSUMO O UTILIZACION DEL MISMO	7	12%
NINGUNO	4	7%
TOTAL	60	100%



Interpretación: De los criterios utilizados por los contadores de las empresas para valorar los inventarios ante situaciones de obsolescencia, daños o caída de precio se tienen las siguientes: el primer criterio utilizado por un 42% es de ofertar el producto a bajo precio, esta es una medida que las empresas utilizan para recuperar el costo o parte de él. El

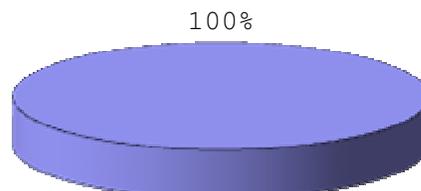
segundo criterio es representado por el 17% que corresponde a darle de baja o retiro. El 15% opinó que ajusta el precio de venta al valor de mercado. Por otra parte el 12% prefiere auto consumirlo o utilizarlo. Y solo el 7% prefiere donarlo, en un porcentaje similar se tiene a los que dan un tratamiento diferente a los planteados.

Pregunta N° 11

¿Considera importante que la valuación de los Inventarios refleje valores razonables en la información financiera?

Objetivo: Determinar si las empresas consideran importante la valuación de los inventarios para reflejar de manera razonable la información financiera.

ALTERNATIVA	FRECUENCIA	
	ABSOLUTA	RELATIVA
SI	60	100%
TOTAL	60	100%



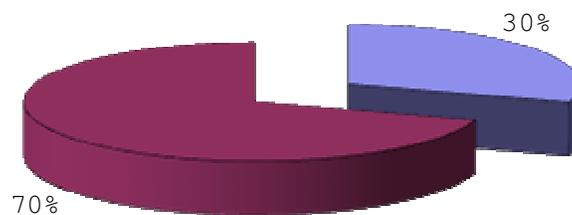
Interpretación: El 100% de las empresas objeto de estudio considera que la valuación de inventarios es necesaria, para reflejar de manera razonable la información financiera.

Pregunta N° 12

¿Conoce la valuación de los inventarios bajo el concepto de Valor Neto Realizable?

Objetivo: Investigar si los contadores de las empresas conocen la valuación de los inventarios bajo el concepto de Valor Neto Realizable.

ALTERNATIVA	FRECUENCIA	
	ABSOLUTA	RELATIVA
NO	18	30%
SI	42	70%
TOTAL	60	100%



Interpretación: Del total de encuestados el 70% conoce la valuación de inventarios bajo el concepto de Valor Neto Realizable, mientras que el 30% opinó no conocer dicha

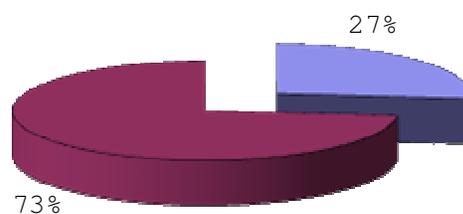
valuación, lo que significa que la mayor parte de las personas encargadas de valorar los inventarios, conocen dicho concepto.

Pregunta N° 13

¿Al momento de realizar la valuación de los Inventarios considera el menor entre el Costo y el Valor Neto Realizable?

Objetivo: Conocer si los encuestados aplican la valuación de los inventarios de acuerdo a lo establecido en la NIC 2.

ALTERNATIVA	FRECUENCIA	
	ABSOLUTA	RELATIVA
SI	16	27%
NO	44	73%
TOTAL	60	100%



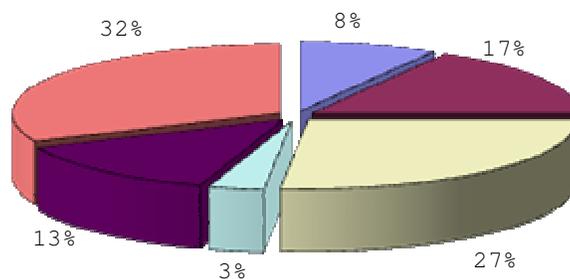
Interpretación: De los encuestados el 73% afirma no considerar en la valuación de inventarios el menor entre el Costo y el Valor Neto Realizable, el 27% considera la valuación de los inventarios de acuerdo a lo establecido en la NIC 2, por lo que se puede establecer que la mayor parte de los investigados no están aplicando el Valor Neto Realizable.

Pregunta N° 14

¿Qué efectos importantes considera que se tendrán, al valorar los inventarios al Valor Neto Realizable?

Objetivo: Conocer la opinión de los contadores encuestados respecto a los efectos que se tendrán al valorar los inventarios al Valor Neto Realizable.

ALTERNATIVA	FRECUENCIA	
	ABSOLUTA	RELATIVA
NINGUNA DE LAS ANTERIORES	5	8%
NO VALORAR LOS INVENTARIOS POR ENCIMA DE SU VALOR DE VENTA O USO	10	17%
RESULTADOS (UTILIDADES O PÉRDIDAS) REALES	16	27%
PREVISIÓN DE CONTINGENCIAS	2	3%
TODAS LAS ANTERIORES	8	13%
VALOR REAL EN LOS INVENTARIOS	19	32%
TOTAL	60	100%



Interpretación: Entre los efectos que se pueden ocasionar por utilizar el Valor Neto Realizable el 32% de los contadores consideran que los inventarios presentarán un valor real; el 27% acertó que la utilización de dicho método reflejará resultados reales; el 17% manifestó que no se valorarían los

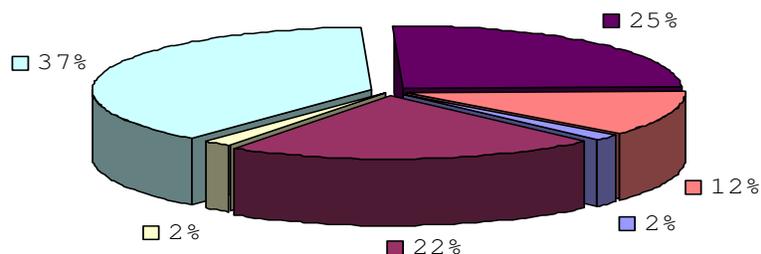
inventarios por encima de su valor de venta o uso; un 3% expuso que la utilización de dicha valuación es útil para prever contingencias; además el 13% opinó que la utilización del Valor Neto Realizable daría como efecto todas las alternativas que se les plantearon; por otra parte el 8% opinó que no tendría ningún efecto la aplicación de dicha valuación. Es decir que los efectos que más se esperan al momento de valorar los inventarios son que los inventarios presenten valores razonables y además que los resultados que se obtengan también sean reales.

Pregunta N° 15

¿Qué factores económicos y financieros toma en cuenta al momento de valorar los inventarios al Valor Neto Realizable?

Objetivo: Determinar los factores económicos y financieros que los encuestados consideran en caso de utilizar el Valor Neto Realizable.

ALTERNATIVA	FRECUENCIA	
	ABSOLUTA	RELATIVA
DEFLACIÓN	1	2%
ÍNDICE DE PRECIOS	13	22%
NINGUNA DE LAS ANTERIORES	1	2%
NO SE UTILIZA EL VALOR NETO REALIZABLE	23	37%
ROTACIÓN DE INVENTARIOS	15	25%
TODAS LAS ANTERIORES	7	12%
TOTAL	60	100%



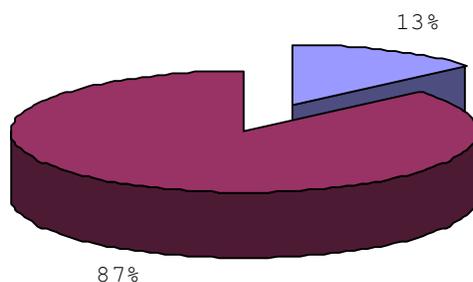
Interpretación: El 37% de los encuestados manifestó no utilizar el Valor Neto Realizable; un 25% expreso que utiliza la rotación de inventarios para determinar el Valor Neto Realizable; mientras que un 22% acertó en utilizar los índices de precios para realizar dicha valuación; el 2% manifestó utilizar la deflación para determinar el Valor Neto Realizable; un 12% dijo utilizar todas las alternativas planteadas en contrario de un 2% que dijeron no utilizar ninguno de los factores económicos y financieros para la determinación del Valor Neto Realizable.

Pregunta N° 16

¿Cree que existe en el país una fuente de información fiable externa para determinar la estimación del Valor Neto Realizable?

Objetivo: Comprobar si los encuestados consideran que en el país existe información fiable y externa a la empresa, para la determinar la estimación del Valor Neto Realizable.

ALTERNATIVA	FRECUENCIA	
	ABSOLUTA	RELATIVA
SI	8	13%
NO	52	87%
TOTAL	60	100%



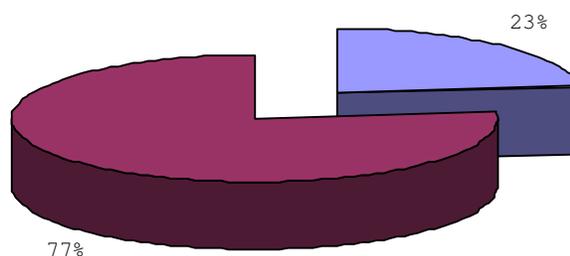
Interpretación: Del total de los encuestados un 87% manifestó que en el país no existe una fuente de información fiable que permita determinar la estimación del Valor Neto Realizable; mientras que el 13% opinó que si existe fuentes de información fiable que permiten llevar a cabo dicha estimación.

Pregunta N° 17

¿Posee la empresa políticas internas que se utilizan como una fuente de información, para determinar la estimación del Valor Neto Realizable?

Objetivo: Verificar si las empresas poseen políticas internas que se utilicen como fuente de información para determinar el Valor Neto Realizable.

ALTERNATIVA	FRECUENCIA	
	ABSOLUTA	RELATIVA
SI	14	23%
NO	46	77%
TOTAL	60	100%



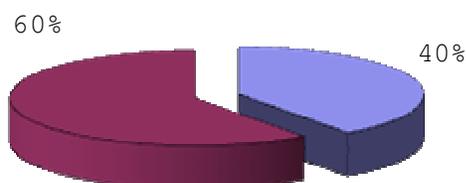
Interpretación: De la información obtenida a través del instrumento utilizado se puede determinar que del total de las empresas solo un 23% posee políticas internas para determinar la estimación del Valor Neto Realizable y el 77% restante no posee ese tipo de políticas. Esto debido a que la mayor parte de empresas no aplica el Valor Neto Realizable.

Pregunta N° 18

¿Considera que la Norma Internacional de Contabilidad No. 2 llamada "Inventarios", proporciona la información necesaria, suficiente y apropiada para la determinación y aplicación del Valor Neto Realizable en la valuación del inventario?

Objetivo: Conocer si los encuestados consideran que la NIC 2 "Inventarios" proporciona la información necesaria, suficiente y apropiada para la determinación y aplicación del Valor Neto Realizable en la valuación del inventario.

ALTERNATIVA	FRECUENCIA	
	ABSOLUTA	RELATIVA
SI	24	40%
NO	36	60%
TOTAL	60	100%



Interpretación: El 60% de los contadores encuestados manifestó que la Norma Internacional de Contabilidad No.2 no proporciona la información necesaria, suficiente y apropiada para la determinación y aplicación del Valor Neto Realizable en la valuación de los inventarios; mientras que el 40% afirmó que

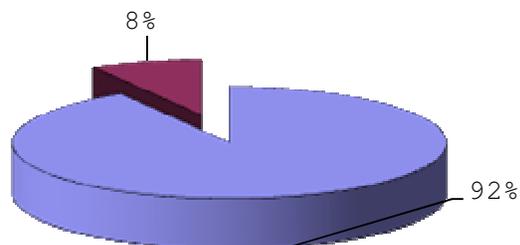
dicha norma proporciona la información necesaria para llevar a cabo dicha estimación.

Pregunta N° 19

¿Cree necesario la utilización de métodos para determinar y aplicar el Valor Neto Realizable?

Objetivo: Determinar si existe la necesidad de métodos para determinar y aplicar el Valor Neto Realizable.

ALTERNATIVA	FRECUENCIA	
	ABSOLUTA	RELATIVA
SI	55	92%
NO	5	8%
TOTAL	60	100%



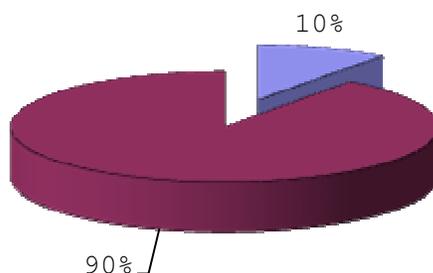
Interpretación: El 92% de los encuestados creen que es necesaria la utilización de métodos para determinar y aplicar el Valor Neto Realizable, esto debido a que la norma relacionada con la valuación de los inventarios no proporciona la información suficiente para aplicar el Valor Neto Realizable; y un 8% expreso que no era necesaria la utilización de métodos para la determinación del Valor Neto Realizable.

Pregunta N° 20

¿Utiliza algún método para la determinación y aplicación del Valor Neto Realizable?

Objetivo: Conocer los métodos que los encuestados podrían estar utilizando para determinar el Valor Neto Realizable.

ALTERNATIVA	FRECUENCIA	
	ABSOLUTA	RELATIVA
SI	6	10%
NO	54	90%
TOTAL	60	100%



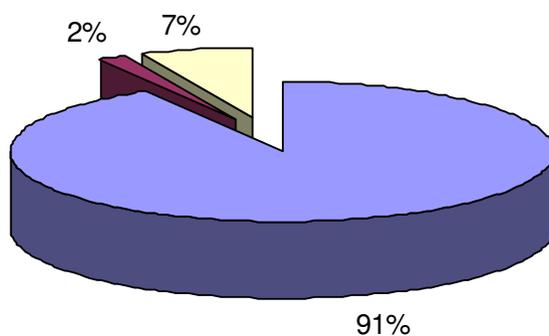
Interpretación: Del total de los encuestados el 90% no utiliza ningún método para determinar el Valor Neto Realizable; mientras que un 10% si posee un método. Por lo que existe la necesidad de crear métodos que puedan ser utilizados para poner en práctica la estimación del Valor Neto realizable.

Pregunta N° 21

¿Cómo determina el Valor Neto Realizable?

Objetivo: Investigar los métodos que utilizan los contadores para determinar el Valor Neto Realizable.

ALTERNATIVA	FRECUENCIA	
	ABSOLUTA	RELATIVA
NO APLICA	55	91%
ROTACION DE INVENTARIO	1	2%
SEGÚN NIC 2	4	7%
TOTAL	60	100%



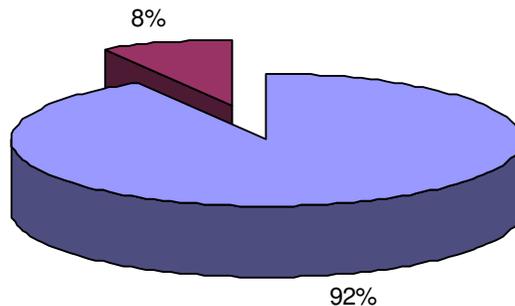
Interpretación: De todas las empresas investigadas solo el 7% aplica el Valor Neto Realizable de acuerdo a la NIC 2; un 2% aplica dicha valuación mediante información interna de la empresa; y el 91% no aplica el Valor Neto Realizable, debido a que no posee métodos para su determinación.

Pregunta N° 22

¿Considera necesario un instrumento adicional a la NIC 2, que presente de forma comprensible y ejemplificada la determinación y aplicación del Valor Neto Realizable?

Objetivo: Comprobar si existe la necesidad en los encuestados de utilizar un instrumento adicional a la NIC 2 que contribuya a la determinación y aplicación del Valor Neto Realizable de una forma comprensible y ejemplificada.

ALTERNATIVA	FRECUENCIA	
	ABSOLUTA	RELATIVA
SI	55	92%
NO	5	8%
TOTAL	60	100%



Interpretación: El 92% de los contadores encuestados manifestó que era necesario un instrumento adicional a la NIC 2, que presente de forma comprensible y ejemplificada la determinación del Valor Neto Realizable; el 8% opinó que dicho instrumento no era necesario.

"Tecnología Digital, S.A. de C.V."

Mayorización del 01 de enero al 31 de diciembre de 2006

Codigo: 11101 Cuenta: Efectivo y Equivalentes

Fecha	Descripción	Cargo	Abono	Saldo
01/01/2006	Apertura			\$ 238,210.00
28/02/2006	Ventas del mes	\$ 339,841.10		\$ 578,051.10
30/04/2006	Compra de inventario		\$ 304,310.38	\$ 273,740.72
31/08/2006	Ventas del mes	\$ 401,199.54		\$ 674,940.26
30/11/2006	Compra de inventario		\$ 616,629.86	\$ 58,310.40
31/12/2006	Ventas del mes	\$ 543,255.07		\$ 601,565.47
31/12/2006	Recuperacion de Cuentas por cobrar	\$ 2,865.00		\$ 604,430.47
Totales		\$1,284,295.71	\$ 920,940.24	

Codigo: 11102 Cuenta: Inventario

Fecha	Descripción	Cargo	Abono	Saldo
01/01/2006	Apertura			\$ 445,778.00
28/02/2006	Ventas del mes		\$ 248,549.71	\$ 197,228.29
30/04/2006	Compras del mes	\$ 269,301.22		\$ 466,529.51
31/08/2006	Ventas del mes		\$ 291,979.57	\$ 174,549.94
30/11/2006	Compras del mes	\$ 545,690.14		\$ 720,240.08
31/12/2006	Ventas del mes		\$ 397,224.39	\$ 323,015.69
31/12/2006	Aplicacion del Valor Neto Realizable		\$ 7,027.67	\$ 315,988.02
Totales		\$ 814,991.36	\$ 944,781.34	

Codigo: 11107 Cuenta: IVA Crédito Fiscal

Fecha	Descripción	Cargo	Abono	Saldo
01/01/2006	Apertura			\$ 1,200.00
30/04/2006	Compra de Inventario	\$ 35,009.16		\$ 36,209.16
30/11/2006	Compra de Inventario	\$ 70,939.72		\$ 107,148.88
Totales		\$ 105,948.88		

Codigo: 23601 Cuenta: IVA Débito Fiscal

Fecha	Descripción	Cargo	Abono	Saldo
01/01/2006	Apertura			\$ -
28/02/2006	Ventas del mes		\$ 39,096.76	\$ 39,096.76
31/08/2006	Ventas del mes		\$ 46,155.70	\$ 85,252.46
31/12/2006	Ventas del mes		\$ 62,498.37	\$ 147,750.83
Totales			\$ 147,750.83	

"Tecnologia Digital, S.A. de C.V."
 Mayorizacion del 01 de enero al 31 de diciembre de 2006

Codigo: 41101 Cuenta: Costo de Ventas

Fecha	Descripción	Cargo	Abono	Saldo
01/01/2006	Apertura			\$ -
28/02/2006	Costo de Ventas del mes	\$ 248,549.71		\$ 248,549.71
31/08/2006	Costo de Ventas del mes	\$ 291,979.57		\$ 540,529.28
31/12/2006	Costo de Ventas del mes	\$ 397,224.39		\$ 937,753.67
Totales		\$ 937,753.67		

Codigo: 51101 Cuenta: Ventas

Fecha	Descripción	Cargo	Abono	Saldo
01/01/2006	Apertura			\$ -
28/02/2006	Ingresos del mes		\$ 300,744.34	\$ 300,744.34
31/08/2006	Ingresos del mes		\$ 355,043.84	\$ 655,788.18
31/12/2006	Ingresos del mes		\$ 480,756.70	\$ 1,136,544.88
Totales			\$ 1,136,544.88	

Codigo: 11103 Cuenta: Cuentas por Cobrar

Fecha	Descripción	Cargo	Abono	Saldo
01/01/2006	Apertura			\$ 35,271.00
31/12/2006	Ingresos del mes		\$ 2,865.00	\$ 32,406.00
Totales			\$ 2,865.00	

Rotacion de Inventario por Articulo

Descripción	Modelo	Costo de Venta	Inventario Inicial	Inventario Final	Costo de Venta	
					(Inv. Inic.+ Inv.Fin.)/2	
DVD LG	C251	\$ 52,978.36	\$18,622.68	\$ 19,484.56	2.78	
DVD Sony	DVPMS5P	\$ 51,807.07	\$18,810.80	\$ 15,864.24	2.99	
DVD Philips	DVP3142	\$ 1,302.45	\$24,335.25	\$ 23,032.80	0.05	
Cámara Maxel	Ith-876	\$ 92,668.25	\$27,420.90	\$ 7,150.00	5.36	
Cámara Canon	A410	\$ 2,473.23	\$22,779.75	\$ 20,306.52	0.11	
Cámara Kodak	310D	\$ 118,550.83	\$33,191.82	\$ 9,608.35	5.54	
Cámara Nikon COOLPIX	S51C	\$ 130,665.96	\$36,380.36	\$ 26,589.20	4.15	
Cámara Polaried	3.MP	\$ 59,129.06	\$22,649.58	\$ 29,886.46	2.25	
Cámara Canon PowerShot	SD95015	\$ 11,195.94	\$90,054.30	\$ 78,858.36	0.13	
Reproductor MP3	Ibit 1G	\$ 1,051.20	\$ 8,234.40	\$ 7,183.20	0.14	
Cámara Nikon COOLPIX	S200Kit	\$ 156,812.08	\$48,803.00	\$ 23,770.60	4.32	
Reproductor MP4	Ibit 4G	\$ 58,074.82	\$15,820.00	\$ 11,285.95	4.29	
PHILIPS Microcadena CD/MP3 USB	MCM398D	\$ 15,957.60	\$22,606.60	\$ 6,649.00	1.09	
Minicadena Plana para Ipod	MC-	\$ 77,589.05	\$21,496.50	\$ 10,332.00	4.88	
Philips Reproductor de DVD con	DCP750	\$ 86,114.49	\$26,580.95	\$ 21,716.88	3.57	
Harman Kardon Reproductor CD,	HS200	\$ 21,383.28	\$ 7,991.04	\$ 11,299.86	2.22	
Rotacion Promedio					2.74	

Distribución de los gastos de venta por artículo del ejercicio 2006

Distribución de gastos por artículos										
Descripción	Modelo	Valor en Libros	Distribución Porcentual	Alquiler de Bodega	Mantenimiento de Bodega	Seguro de mercadería	Vigilancia	Salarios de bodegueros	Publicidad	Total
DVD LG	C251	\$ 19,484.56	6.0320%	\$ 361.92	\$ 164.37	\$ 180.96	\$ 150.80	\$ 253.34	\$ 138.80	\$ 1,250.19
DVD Sony	DVPM55P	\$ 15,864.24	4.9113%	\$ 294.68	\$ 133.83	\$ 147.34	\$ 122.78	\$ 206.27	\$ 113.01	\$ 1,017.91
DVD Philips	DVP3142	\$ 23,032.80	7.1305%	\$ 427.83	\$ 194.30	\$ 213.92	\$ 178.26	\$ 299.48	\$ 164.07	\$ 1,477.86
Cámara Maxel	Ith-876	\$ 7,150.00	2.2135%	\$ 132.81	\$ 60.32	\$ 66.41	\$ 55.34	\$ 92.97	\$ 50.93	\$ 458.77
Cámara Canon	A410	\$ 20,306.52	6.2865%	\$ 377.19	\$ 171.30	\$ 188.60	\$ 157.16	\$ 264.03	\$ 144.65	\$ 1,302.93
Cámara Kodak	310D	\$ 9,608.35	2.9745%	\$ 178.47	\$ 81.05	\$ 89.24	\$ 74.36	\$ 124.93	\$ 68.44	\$ 616.49
Cámara Nikon COOLPIX	S51C	\$ 26,589.20	8.2315%	\$ 493.89	\$ 224.30	\$ 246.95	\$ 205.79	\$ 345.72	\$ 189.41	\$ 1,706.05
Cámara Polaried	3.MP	\$ 29,886.46	9.2523%	\$ 555.14	\$ 252.12	\$ 277.57	\$ 231.31	\$ 388.60	\$ 212.90	\$ 1,917.62
Cámara Canon PowerShot	SD95015	\$ 78,858.36	24.4130%	\$ 1,464.78	\$ 665.23	\$ 732.39	\$ 610.33	\$ 1,025.35	\$ 561.74	\$ 5,059.82
Reproductor MP3	Ibit 1G	\$ 7,183.20	2.2238%	\$ 133.43	\$ 60.60	\$ 66.71	\$ 55.60	\$ 93.40	\$ 51.17	\$ 460.90
Cámara Nikon COOLPIX	S200Kit	\$ 23,770.60	7.3589%	\$ 441.53	\$ 200.52	\$ 220.77	\$ 183.97	\$ 309.07	\$ 169.33	\$ 1,525.20
Reproductor MP4	Ibit 4G	\$ 11,285.95	3.4939%	\$ 209.63	\$ 95.21	\$ 104.82	\$ 87.35	\$ 146.74	\$ 80.39	\$ 724.14
PHILIPS Microcadena CD/MP3 USB	MCM398D	\$ 6,649.00	2.0584%	\$ 123.50	\$ 56.09	\$ 61.75	\$ 51.46	\$ 86.45	\$ 47.36	\$ 426.62
Minicadena Plana para Ipod	MC-	\$ 10,332.00	3.1986%	\$ 191.92	\$ 87.16	\$ 95.96	\$ 79.97	\$ 134.34	\$ 73.60	\$ 662.94
Philips Reproductor de DVD con	DVC2007 DCP750	\$ 21,716.88	6.7231%	\$ 403.39	\$ 183.20	\$ 201.69	\$ 168.08	\$ 282.37	\$ 154.70	\$ 1,393.42
Harman Kardon Reproductor CD,	HS200	\$ 11,299.86	3.4982%	\$ 209.89	\$ 95.32	\$ 104.95	\$ 87.46	\$ 146.92	\$ 80.49	\$ 725.03
TOTAL		\$323,017.98	100%	\$ 6,000.00	\$ 2,724.92	\$ 3,000.00	\$ 2,500.00	\$ 4,200.00	\$ 2,301.00	\$ 20,725.92

AMORTIZACION DEL GASTO

Amortizacion del gasto de DVD Philips				
Año	Base de Gasto	% Vta anual	Gasto anual	
1			\$ 1,477.86	
2	\$ 1,477.86	0.055	\$ 1,396.58	
3	\$ 1,477.86	0.055	\$ 1,315.30	
4	\$ 1,477.86	0.055	\$ 1,234.01	
5	\$ 1,477.86	0.055	\$ 1,152.73	
6	\$ 1,477.86	0.055	\$ 1,071.45	
7	\$ 1,477.86	0.055	\$ 990.17	
8	\$ 1,477.86	0.055	\$ 908.88	
9	\$ 1,477.86	0.055	\$ 827.60	
10	\$ 1,477.86	0.055	\$ 746.32	
11	\$ 1,477.86	0.055	\$ 665.04	
12	\$ 1,477.86	0.055	\$ 583.76	
13	\$ 1,477.86	0.055	\$ 502.47	
14	\$ 1,477.86	0.055	\$ 421.19	
15	\$ 1,477.86	0.055	\$ 339.91	
16	\$ 1,477.86	0.055	\$ 258.63	
17	\$ 1,477.86	0.055	\$ 177.34	
18	\$ 1,477.86	0.055	\$ 96.06	
19	\$ 1,477.86	0.055	\$ 14.78	
Total Gastos			\$ 12,702.22	

Amortizacion del gasto de Cámara Canon				
Año	Base de Gasto	% Vta anual	Gasto anual	
1			\$ 1,302.93	
2	\$ 1,302.93	0.1148	\$ 1,153.36	
3	\$ 1,302.93	0.1148	\$ 1,003.78	
4	\$ 1,302.93	0.1148	\$ 854.20	
5	\$ 1,302.93	0.1148	\$ 704.63	
6	\$ 1,302.93	0.1148	\$ 555.05	
7	\$ 1,302.93	0.1148	\$ 405.47	
8	\$ 1,302.93	0.1148	\$ 255.90	
9	\$ 1,302.93	0.1148	\$ 106.32	
Total Gastos			\$ 5,038.71	

AMORTIZACION DEL GASTO

Amortizacion del gasto de Cámara Canon PowerShot				
Año	Base de Gasto	% Vta anual	Gasto anual	
1			\$	5,059.82
2	\$ 5,059.82	0.1363	\$	4,370.17
3	\$ 5,059.82	0.1363	\$	3,680.51
4	\$ 5,059.82	0.1363	\$	2,990.86
5	\$ 5,059.82	0.1363	\$	2,301.21
6	\$ 5,059.82	0.1363	\$	1,611.55
7	\$ 5,059.82	0.1363	\$	921.90
8	\$ 5,059.82	0.1363	\$	232.25
Total Gastos			\$	16,108.44

Amortizacion del gasto de Reproductor MP3				
Año	Base de Gasto	% Vta anual	Gasto anual	
1			\$	460.90
2	\$ 460.90	0.1148	\$	1,153.36
3	\$ 1,302.93	0.1148	\$	1,003.78
4	\$ 1,302.93	0.1148	\$	854.20
5	\$ 1,302.93	0.1148	\$	704.63
6	\$ 1,302.93	0.1148	\$	555.05
7	\$ 1,302.93	0.1148	\$	405.47
8	\$ 1,302.93	0.1148	\$	255.90
Total Gastos			\$	4,932.39

Determinación de los gastos estimados de venta						
Artículos	DVD Philips	Cámara Canon	Cámara Canon PowerShot	Reproductor MP3	Total	
Distribución Porcentual	7.1305%	6.2865%	24.4130%	2.2238%	40%	
Alquiler de Bodega	\$ 444.17	\$ 391.60	\$ 1,520.74	\$ 138.53	\$ 2,495.04	
Mantenimiento de Bodega	\$ 210.64	\$ 185.71	\$ 721.19	\$ 65.70	\$ 1,183.24	
Comisiones sobre Ventas	\$ 826.75	\$ 728.90	\$ 2,830.61	\$ 257.84	\$ 4,644.10	
Seguro de mercadería	\$ 230.25	\$ 203.00	\$ 788.35	\$ 71.81	\$ 1,293.41	
Vigilancia	\$ 194.60	\$ 171.57	\$ 666.29	\$ 60.70	\$ 1,093.16	
Salarios de bodegueros	\$ 315.82	\$ 278.44	\$ 1,081.31	\$ 98.50	\$ 1,774.07	
Publicidad	\$ 180.41	\$ 159.06	\$ 617.70	\$ 56.27	\$ 1,013.44	
Total	\$ 2,402.64	\$ 2,118.28	\$ 8,226.19	\$ 749.35	\$ 13,496.46	