

UNIVERSIDAD DE EL SALVADOR
FACULTAD MULTIDISCIPLINARIA DE OCCIDENTE
DEPARTAMENTO DE CIENCIAS ECONÓMICAS



TRABAJO DE GRADUACIÓN

PROPUESTA DE UN MANUAL DE CONTROL INTERNO PARA EL MANEJO DE LAS
ESTIMACIONES POR OBSOLESCENCIA Y CUENTAS INCOBRABLES DE LAS
EMPRESAS COMERCIALES DEL MUNICIPIO DE SANTA ANA

PRESENTADO POR:

ESCOBAR RIVERA, MATILDE AZUCENA
GARCÍA DE MÁRQUEZ, ISABEL DEL CARMEN
MELARA ZARCEÑO, ANA PATRICIA
PACHECO RAMOS, MARÍA CONCEPCIÓN

PARA OPTAR AL GRADO DE:
LICENCIATURA EN CONTADURÍA PÚBLICA

DOCENTE ASESOR:
LICDO. NELSON HUMBERTO GARZA ARRIOLA

AGOSTO 2017
SANTA ANA, EL SALVADOR, CENTROAMERICA

UNIVERSIDAD DE EL SALVADOR

AUTORIDADES CENTRALES

MAESTRO ROGER ARMANDO ARIAS

RECTOR INTERINO

INGENIERO NELSON BERNABE GRANADOS

VICE-RECTOR ADMINISTRATIVO INTERINO

MAESTRO CRISTOBAL RIOS

SECRETARIO GENERAL

LICENCIADA NORA BEATRIZ MELENDEZ

FISCAL GENERAL INTERINA

UNIVERSIDAD DE EL SALVADOR
FACULTAD MULTIDISCIPLINARIA DE OCCIDENTE
AUTORIDADES

MSC RAUL ERNESTO AZCUNAGA LOPEZ

DECANO INTERINO

INGENIERO ROBERTO CARLOS SIGUENZA

VICE-DECANO INTERINO

LICENCIADO DAVID ALFONSO MATA ALDANA

SECRETARIO INTERINO DE LA FACULTAD

LICENCIADO HERBERT RIVAS

ADMNISTRADOR ACADEMICO

MSC WALDEMAR SANDOVAL

JEFE DEL DEPARTAMENTO DE CIENCIAS ECONÓMICAS

Agradecimientos

En la vida se presenta infinitas cantidades de retos, con ellos viene las satisfacciones y desilusiones. Nos proponemos metas y objetivos, que han nacido de sueños a lo largo de nuestra vida.

A la vez nos rodeamos de personas que están siempre a nuestro costado para dar una mano cada vez que así se requiera; estas personas forman parte importante en el desarrollo de cualquier persona, pues al haber una desilusión o un reto difícil de superar, se vuelven un alivio en el alma y en la vida; es de esta manera en que Dios muestra su infinita misericordia, reflejada en cada uno de ellos, en aquel rostro que dice "adelante tu puedes...", en aquellos ojos tiernos que dan brillo a un día gris, un mensaje de texto que cita: "Sé que eres capaz de eso y más..."; y muchas otras pequeñas cosas que terminan en un resultado magnífico e increíble. Pero después de la tormenta viene la calma, y es aquí que regocijamos con todos aquellos que nos han apoyado directa o indirectamente.

Es por ello que agradezco tener a mi lado ahora que culmino con satisfacción uno de los retos más difíciles y largos en mi corta vida, primeramente a Mi Padre Celestial por darme la vida que tengo, sabiduría necesaria y prestarle vida a todas las hermosas personas que me rodean. A mi Papi, Juan Ernesto Escobar que me guio con sabiduría por la vida, e impulso a tomar esta perfecta profesión, y que cada día ha estado presente para brindarme de su apoyo incondicional y sus excelentes consejos. A mi madre Ana de Escobar, que siempre al lado de mi padre me ha dado su apoyo y motivación para culminar mis estudios. A mi hermano Luis Escobar, que con risas, juegos y enojos ha estado presente apoyando mi futuro, al lado de su

esposa y mi linda sobrina. A cada uno de mis amigos y amigas por su paciencia y apoyo, compañeras y amigas de tesis, gracias. Y por último pero no menos importante, a mi prometido Bryan Antonio Chicas, por su amor, comprensión, paciencia y apoyo incondicional, por impulsarme a seguir adelante y reflejar lo orgulloso que se siente de mí.

ESCOBAR RIVERA, MATILDE AZUCENA.

Agradezco primeramente a Dios y Jesucristo por haberme dado la sabiduría suficiente, el valor a no renunciar a mis sueños, por darme fuerzas cuando más lo necesitaba, cuando muchos no tenían fe en mí, tu mi señor me guiaste con amor y paciencia para lograr salir adelante como madre y profesional, ahora comprendo el propósito que tenía para mi vida.

A mis padres: Reina de Jesús Muñoz y Héctor Omar García gracias por que han estado incondicionalmente en todo momento del trayecto de mi carrera y vida, por enseñarme que aunque no hayan suficiente recursos pero con sacrificios, amor, esfuerzos y con la ayuda de Dios se puede lograr cualquier meta en esta vida, sin su apoyo no hubiera podido cumplir con nuestro sueño.

A mi hijo: Elías Alessandro Márquez García que ha sido el motorcito para culminar mis estudios, por ser mi angelito que cambio mis días de estrés por alegrías, este logro te lo dedico con mucho amor mi niño, te amo. Y a mi esposo, Luis Alfredo Márquez sin tu apoyo, comprensión y paciencia no lo hubiéramos logrado.

Dos personas con un gran corazón mi tío Raymond Rodríguez que me ayudo en los momentos difíciles cuando más lo necesite siempre estuvo ahí para apoyarme. A mi suegra que sin su apoyo hacia mi familia no hubiéramos salido adelante con nuestras metas, por sus consejos que me hacía sentir que al final todo valdría la pena.

A mis amigos y compañeras de tesis, que me ayudaron en lo largo de mi carrera.

GARCÍA DE MÁRQUEZ, ISABEL DEL CARMEN

Nada finaliza sin dar gracias a Dios por todo el proceso de estudios que me permitió pasar, por la sabiduría, entendimiento, esfuerzo y paciencia que me regalo, porque todo tiene su tiempo y lo que se quiere en esta tierra tiene su hora, y él recompensa el sacrificio de cada uno; además agradecer a mi madre por todo su apoyo que fui incondicional en cada momento, sus ánimos y sacrificios para que pudiera concluir con mis estudios, mi hermano y hermana que me ayudaron en cada ocasión que podían, mis tíos y tías que son parte importante en mi vida que siempre me apoyaron para seguir adelante, mis abuelas y demás familiares que siempre dieron palabras y consejos sabios, a mis hermanos de la iglesia por siempre estar presente en su oraciones y a mis amigos por su apoyo todo tiempo; porque nada hay imposible para Dios si él es nuestra prioridad.

MELARA ZARCEÑO, ANA PATRICIA

Al finalizar una etapa de mi vida en la que pase muchas dificultades, pero en la que puedo decir que no hubiera podido superar sin el apoyo de aquellas personas que conocí a lo largo del desarrollo académico, con las cuales pasamos diferentes situaciones en las que hubieron alegrías, tristezas, frustraciones, etc., pero que al final de este trabajo ha podido llegar a un feliz término. Es por ello, que debo expresarles mis agradecimientos de manera puntual.

El agradecimiento más grande es a Dios quien primeramente me prestó la vida para superar el día a día, quien nunca me desamparó y ha sido luz en la oscuridad.

A mis padres William Pacheco y Ana de Pacheco, quien con sacrificios me han apoyado de manera incondicional, sin importar los inconvenientes y dificultades a lo largo de este camino, porque creyeron en mí y confiaron en que lo podía lograr.

A mi abuela Vicenta Ramos (Q.E.P.D.), quien con su dulzura y amor me guio y nunca me dejó sola, porque el tiempo que la tuve conmigo siempre estuvo pendiente de mis estudios, me apoyo y sé que desde el cielo lo siguió haciendo, dándome fuerzas para salir adelante.

A mi mejor amiga, quien siempre confió y creyó en mí, en que lograría cumplir la meta, y tuvo la paciencia para entender mis frustraciones y que con su cariño me apoyo.

A mis amigos quienes me ayudaron a superar cada momento, con quienes pasamos dificultades pero cada situación nos llevó a conocernos más y saber que esas amistades pueden durar por mucho tiempo.

A mis compañeras de tesis por ayudarme a superar la última etapa de la carrera profesional.

PACHECO RAMOS, MARÍA CONCEPCIÓN

ÍNDICE

	Pág.
INTRODUCCIÓN	i
CAPITULO I PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA	15
1.1 Planteamiento del Problema	15
1.2 Justificación de la Investigación.....	17
1.3 Alcances y Limitaciones.....	18
1.3.1 Alcance de la Investigación.....	18
1.3.2 Limitaciones de la Investigación	18
1.4 Delimitación de la Investigación	19
1.4.1 Delimitación Temporal.....	19
1.4.2 Delimitación Geográfica.....	19
1.4.3 Delimitación Social	19
1.5 Objetivos de la Investigación	20
1.5.1 Objetivo General.....	20
1.5.2 Objetivos Específicos	20
CAPÍTULO II MARCO TEÓRICO	21
2.1 Antecedentes Generales de Control Interno, Cuentas por Cobrar, Inventario y Estimaciones Contables.....	21
2.1.1 Control Interno	21
2.1.1.1 Origen del Control Interno	21
2.1.1.2 Evolución del Control Interno	21
2.1.1.3 Naturaleza del Control Interno	23
2.1.1.4 Importancia del Control Interno	23
2.1.2 Inventario.....	24
2.1.2.1 Origen de los Inventarios.....	24

2.1.2.2 Evolución de los Inventarios	25
2.1.2.3 Importancia de los Inventarios	26
2.1.3 Cuentas por Cobrar	26
2.1.3.1 Antecedentes Históricos	27
2.1.3.2 Origen de Cuentas por Cobrar	27
2.1.3.3 Importancia de las Cuentas por Cobrar	27
2.1.4 Estimaciones Contables	28
2.2 Base Técnica y Base Legal	29
2.2.1 Base Técnica	29
2.2.1.1 Normas Internacionales de Información Financiera (NIIF) para Pequeñas y Medianas Entidades (Pymes)	29
2.2.1.2 Normas Internacionales de Contabilidad	33
2.2.2 Base Legal	45
2.2.2.1 Código Tributario	45
2.2.2.2 Código de Comercio	50
2.2.2.3 Ley de Impuesto a la Transferencia de Bienes Muebles y a la Prestación de Servicios	50
2.2.2.4 Ley de Impuesto sobre la Renta	51
2.3 Base Teórica	53
2.3.1 Control Interno	53
2.3.1.1 Naturaleza del Control Interno.	53
2.3.1.2 Clasificación del Control Interno	53
2.3.1.3 Elementos del Control Interno	54
2.3.1.4 Estructura del Control Interno	55
2.3.1.5 Objetivos del Control Interno	56
2.3.2 Inventarios	57
2.3.2.1 Sistema de Inventario Perpetuo	62

2.3.2.2 Sistema de Inventario Analítico	63
2.3.2.3 Obsolescencia en los Inventarios.....	68
2.3.3 Cuentas por Cobrar	68
2.3.3.1 Métodos de Contabilización	69
2.3.3.2 Cuentas Incobrables.....	69
2.3.3.3 Consideración de una cuenta como Incobrable	70
2.3.3.4 Métodos para contabilizar las cuentas por cobrar, cuentas incobrables y estimaciones para cuentas incobrables	70
2.3.3.4.1 Método Directo.....	70
2.3.3.4.2 Método de Estimación.....	71
2.3.3.4.2.1 Porcentaje sobre Cuentas por Cobrar	71
2.3.3.4.2.2 Porcentaje sobre el Saldo de Ventas.....	71
2.3.3.4.2.3 Clasificación con Base a la Antigüedad de Saldos.....	72
2.3.3.4.2.4 Método con Base a la Experiencia	72
2.3.3.5 Métodos para Estimar las Perdidas por Cuenta Incobrables	72
2.3.4 Estimaciones	73
2.3.4.1 Generalidades de las Estimaciones Contables.....	73
2.3.4.2 Definición de Estimación Contable.....	73
2.3.4.3 Naturaleza de las Estimaciones Contables	73
2.3.4.4 Estimación de Cuentas Incobrables.....	74
CAPÍTULO III METODOLOGÍA DE LA INVESTIGACIÓN	75
3.1 Tipo de estudio	75
3.1.1 Investigación Bibliográfica	75
3.1.2 Investigación de Campo	75
3.2 Métodos de Investigación.....	76

3.2.1 Cuantitativo	76
3.3 Profundidad del Estudio	76
3.4 Población y Muestra	77
3.4.1 Población	77
3.4.2 Muestra	77
3.5 Técnicas de Investigación de Datos.....	77
3.5.1 Encuesta.....	78
3.6 Análisis e Interpretación de Resultados.....	78
3.6.1 Procesamiento de La Información.....	78
3.6.2 Tabulación, Análisis e Interpretación de Resultados	79
CAPÍTULO IV PROPUESTA DE UN MANUAL DE CONTROL INTERNO PARA EL MANEJO DE LAS ESTIMACIONES POR OBSOLESCENCIA Y CUENTAS INCOBRABLES DE LAS EMPRESAS COMERCIALES DEL MUNICIPIO DE SANTA ANA.....	94
4.1 Introducción.....	95
4.2 Objetivo	96
4.3 Alcance	96
4.4 Importancia.....	97
4.5 Manual de Control Interno para el Manejo de las Estimaciones por Obsolescencia y Cuentas Incobrables de las Empresas Comerciales del Municipio de Santa Ana	98
CAPITULO V CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES	118
5.1 Conclusiones.....	118
5.2 Recomendaciones	120
BIBLIOGRAFÍA	121
ANEXOS	123

INTRODUCCION

El contenido del presente documento abarca desde los orígenes del control interno, los inventarios y cuentas por cobrar, pasando por la base técnica y legal hasta llegar a la propuesta de un manual de control interno del inventario obsoleto y cuentas incobrables.

Para tener una mayor claridad del porque el control interno de los inventarios se vuelve un tema fundamental en las empresas, se debe conocer lo que origina la obsolescencia y la necesidad de una constante actualización y rotación a detalle sobre el manejo de la mercancía.

Es imprescindible tomar en cuenta que existen normas técnicas y legales para el correcto manejo de los inventarios ya que este activo es el centro de la empresa, apegarse a lo que la ley establece debe ser una prioridad en las comerciales, porque lo que se ha establecido tanto en lo legal como en lo técnico se convierte en un pilar fundamental en la adecuada manipulación de los inventarios al igual que las cuentas incobrables. Por esta razón la implementación de un manual permitirá tener un mejor control e irá dirigido a obtener conocimiento para prevenir la obsolescencia del inventario y evitar que sus cuentas por cobrar se vuelvan incobrables, detallando los procedimientos y estrategias correctas de control interno para las dos cuentas.

El capítulo I se refiere al Planteamiento del problema: el cual contiene una breve descripción sobre el problema, la justificación de la investigación, los alcances y limitaciones de la investigación, delimitaciones temporal, geográfica y social, y los objetivos.

El capítulo II está constituido por el Marco Teórico el cual contempla antecedentes, base técnica y legal, y la base teórica del control interno, cuentas por cobrar, inventario y estimaciones.

Capítulo III está compuesto por la metodología de la investigación, y por todos los datos que se recolectaron para realizar la investigación, se detallará el método de estudio utilizado en la investigación en las casas comerciales del Municipio de Santa Ana.

Capítulo IV está constituido por la propuesta de un manual de control interno para el manejo de las estimaciones por obsolescencia y cuentas incobrables, bajo el cual se enfoca esta tesis y describe los procedimientos, políticas y estrategias que se proponen para mejorar el manejo de los inventarios obsoletos y cuentas incobrables en las empresas comerciales del Municipio de Santa Ana.

Capítulo V contiene conclusiones y recomendaciones para las casas comerciales con respecto a su control interno para un mejor funcionamiento de su entidad.

CAPÍTULO I

PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

1.1 Planteamiento del Problema

Tomando en cuenta que el inventario representa uno de los activos más importantes que tienen las comerciales, estas deben tener un manejo adecuado, en lo relacionado con su aplicación y control, ya que este activo es el centro de la empresa y tiene mayor incidencia en los Estados de Situación Financiera, por contenerse en él todos aquellos artículos que están disponibles para su venta y además da origen a todas las operaciones restantes de la empresa. Por lo cual se necesita una constante actualización y rotación sobre sus inventarios. Además la venta al crédito de sus productos conlleva a la creación de cuentas por cobrar que es también un área en la que si no se tienen las estrategias correctas y no son utilizadas de manera precisa, estas pueden llevar a la incobrabilidad lo cual también ocasiona pérdidas para las empresas comerciales.

En El Salvador desde hace mucho tiempo, las empresas o casas comerciales, dedicadas a la compra y venta de artículos para el hogar, tales como: televisores, equipos de sonido, muebles, electrodomésticos, etc., se han visto en la problemática de llegar a tener inventario obsoleto, esto debido a una deficiente rotación de inventarios, que es causado por muchos factores que influyen directa o indirectamente en éste; en su mayoría provocado por el medio en el que evoluciona exponencialmente, tal como la tecnología, modas, gustos y preferencias de todos sus potenciales clientes, o porque se desconoce realmente la demanda de sus productos. Esto trae por consiguiente un gasto extra para la empresa comercial, ya que ocupan en sus bodegas un espacio que pudiera ser de utilidad para aquellos artículos que sí se encuentren en mayor movimiento con respecto a su venta, también provocan un desfase según

la tecnología; la mala implementación o falta de estrategias, reglas o manuales en el control interno que se implementan, aporta al mismo tiempo falta de conocimiento para detectar los problemas, y estos se siguen realizando durante mucho tiempo, por lo cual en su mayoría, los causales de tales errores son históricos.

No obstante, la creación de nuevos modelos y avances tecnológicos en los artículos, le han permitido a las comerciales crecer y desarrollarse en el mercado competitivo en el que se desenvuelven, impulsándolas a crear estrategias en las ventas al crédito, originando por consiguiente cuentas por cobrar, que al ser mal administradas, conlleva al temor de cualquier empresa, la incobrabilidad de las cuentas. Asimismo la implementación de estrategias para la recuperación de éstas, utilizando métodos para recobrar los artículos, que reingresan al inventario con el fin que estos estén disponibles para la venta, el cual tiene el propósito de obtener un porcentaje de la venta al crédito; pero una mala implementación del método, da como resultado que en lugar de recuperar el porcentaje deseado, genera un gasto mayor al objetivo deseado. Además, si el bien recuperado no está en óptimas condiciones, puede generar, disminución en el precio de los artículos, alto costo por el almacenamiento, y obsolescencia en el inventario al no realizarse la venta.

Las cuentas incobrables generan pérdidas importantes a las empresas, al igual que el mantener inventario obsoleto en bodegas; el no recuperar las mismas conlleva un riesgo para la empresa, porque ésta contempla contar con dicho ingreso en su totalidad y en su momento, pero al no lograrlo no se maximizan las utilidades, conduciendo a que la empresa no pueda hacerle frente a sus obligaciones a corto plazo.

Lo que llega al cuestionamiento: ¿Es proporcional a la rotación de inventarios, la recuperación del efectivo? ¿Cuál es el problema principal que genera la obsolescencia?

Lo anterior descrito quiere dar por entendido que es necesario un manual que ayude a las empresas comerciales a poder dar de baja aquellos artículos obsoletos y así también mantener un control interno adecuado para sus cuentas incobrables.

1.2 Justificación de la investigación

El estudio de la propuesta de un manual para estimaciones por obsolescencia de inventario y las cuentas incobrables, para las casas comerciales; es de suma importancia, ya que una deficiente rotación de inventario, o la falta de conocimiento sobre sus inventarios son los causantes del aumento de mercadería en obsolescencia y un mal control de las cuentas por cobrar conlleva a que dichas empresas tengan cuentas incobrables por no poseer estrategias eficaces para la recuperación.

La creación del manual permitirá tener un mejor control del inventario obsoleto e irá dirigido a obtener conocimiento para prevención de la obsolescencia y evitar que sus cuentas por cobrar se vuelvan incobrables y además el cómo dar de baja dicha mercadería sin causar un gasto extra para las comerciales, proporcionando estrategias para la problemática que les pudiera afectar en determinado momento a las empresas. Al mismo tiempo se demostrará que un manual de aplicación para el inventario en obsolescencia puede proporcionar estrategias, políticas y procedimientos, que ayudarán a las casas comerciales a disminuir en un alto porcentaje la probabilidad de tener en su inventario artículos obsoletos y así también evitar el aumento de cuentas incobrables.

Por lo tanto, el estudio está enfocado en la necesidad que tienen las casas comerciales de obtener una herramienta que ayude a la prevención y el buen manejo contable de dichas cuentas y así obtener una ganancia razonable sobre las ventas de la mercadería obsoleta, o el poder recuperar un porcentaje del costo de los artículos y con esto evitar los gastos que ocasiona tener la mercadería en bodegas, lo que beneficiara a dichas comerciales, asimismo el

proporcionar estrategias de cobro para evitar que el índice de incobrabilidad aumente aplicando un adecuado control interno.

1.3 Alcances y Limitaciones.

1.3.1 Alcance de la Investigación.

El estudio en desarrollo tiene como alcance identificar los factores que influyen de manera negativa en el inventario lo cual provoca la obsolescencia, y a la vez detectar las estrategias y políticas que permiten que las cuentas se vuelvan incobrables. Por lo cual se creará un manual que ayude a disminuir la probabilidad de obsolescencia y mejorar la rotación del inventario, la investigación abarca únicamente a las casas comerciales del municipio de Santa Ana.

Los aspectos puntuales que comprende la investigación están referidos, a una mejor rotación del inventario ya que demasiado inventario compromete fondos que pueden usarse para mejorar las operaciones, además aumenta gastos como almacenamiento, seguro e impuestos a la propiedad y a un mejor manejo de la cuentas por cobrar para que estas no se conviertan en cuentas incobrables.

En general, entre más grande sea la rotación del inventario, más eficiente y eficaz es su administración.

1.3.2 Limitaciones de la Investigación.

Durante el proceso de investigación se pueden presentar algunos inconvenientes con la información que se necesitará de las empresas, que será documental, y estos podrían llevar a que la investigación tenga cierto grado de deficiencia; algunos limitantes que se podrían tener son:

- Colaboración por parte de los dueños o gerentes de las comerciales.
- Falta de recursos: tiempo y financieros.

- Falta de instrumentos disponibles.
- Sesgos de la investigación.
- Falta de documentación interna para verificar los métodos que las empresas utilizan, etc.

1.4 Delimitación de la Investigación.

1.4.1 Delimitación Temporal.

Propuesta de un manual de control interno para el manejo de las estimaciones por obsolescencia de inventario y cuentas incobrables en la ciudad de Santa Ana, durante los primeros seis meses del año 2017.

1.4.2 Delimitación Geográfica.

Propuesta de un manual de control interno para el manejo de las estimaciones por obsolescencia de inventario y cuentas incobrables, en el municipio de Santa Ana, ciudad de Santa Ana.

1.4.3 Delimitación Social.

Propuesta de un manual de control interno para el manejo de las estimaciones por obsolescencia de inventario y cuentas incobrables para las empresas comerciales o casas comerciales, en la ciudad de Santa Ana.

1.5 Objetivos de la Investigación.

1.5.1 Objetivo General.

Proponer por medio de un manual de control interno, estrategias y procedimientos a la problemática que tienen las casas comerciales, al momento de dar de baja el inventario que puede llegar a ser considerado como obsoleto en sus bodegas y poder contribuir a una disminución en las cuentas incobrables y prevenir tales problemáticas.

1.5.2 Objetivos Específicos.

- Analizar qué tan proporcional es la rotación de los inventarios contra la recuperación de su efectivo.
- Ofrecer información para contribuir en la disminución de las cuentas incobrables, ocasionadas por el exceso de ventas al crédito.
- Identificar el problema que genera la obsolescencia en el inventario de las entidades.
- Estudiar los principales problemas de las casas comerciales sobre la obsolescencia de sus artículos (manejo de inventarios) relacionados a los problemas de las cuentas incobrables.
- Verificar la información por medio del vaciado y tabulación de datos con el propósito de presentar y dar a conocer la realidad actual de la obsolescencia de inventario de las casas comerciales.
- Brindar estrategias de prevención en el control interno para las áreas de cuentas por cobrar e inventario.

CAPÍTULO II

MARCO TEÓRICO

2.1 Antecedentes Generales de Control Interno, Cuentas por Cobrar, Inventario y Estimaciones Contables.

2.1.1 Control Interno.

El control interno comprende un plan hecho por y para una empresa, que conlleva métodos, medidas, políticas, estrategias, y reglas, etc. para salvaguardar sus recursos, verificar la exactitud y veracidad de su documentación, y tener orden dentro de la entidad.

2.1.1.1 Origen del Control Interno.

El origen suele ubicarse en el tiempo con el surgimiento de la partida doble, que fue una de las medidas de control, pero no fue hasta fines del siglo XIX que los hombres de negocios se preocuparon por formar y establecer sistemas adecuados para la protección de sus intereses.

2.1.1.2 Evolución del Control Interno.

Por el notable aumento de la producción, los propietarios de los negocios se vieron imposibilitados de continuar atendiendo personalmente los problemas productivos, comerciales y administrativos, viéndose forzados a delegar funciones dentro de la organización conjuntamente con la creación de sistemas y procedimientos que previeran o disminuyeran fraudes o errores, reconociéndose la necesidad de crear e implementar sistemas de control como consecuencia del importante crecimiento operativo dentro de las entidades; el desarrollo industrial y económico de los negocios, propicio una mayor complejidad en las entidades y en su administración, surgiendo la imperiosa necesidad de establecer mecanismos, normas y procedimientos de control que dieran respuestas a las nuevas situaciones.

Si algo resulta imprescindible es conocerse a sí mismo, saber los defectos y virtudes, las debilidades y fortalezas, con el ánimo de superar unas y reforzar otras. Algo así sucede cuando se trata de una entidad, sólo que en este caso examinarse internamente se convierte en una necesidad que nunca debe descuidarse.

Basta con que uno de los "órganos" de ese gran cuerpo funcione mal para que repercuta en el resto y en el resultado final. Precisamente a evitar ese mal funcionamiento está dirigido el Control Interno, cuestión que en los últimos tiempos se ha convertido en tema recurrente en todas las entidades.

Como resultado del auge que tomó el comercio en los pueblos de Egipto, Fenicia, Siria entre otros países del Medio Oriente se desarrolló la contabilidad de partida simple. En estas épocas los sistemas de anotaciones habían sido sencillos debido a la reducida cantidad de operaciones. Cada individuo habría podido ejercer su propio control. Con el advenimiento de los antiguos Estados e Imperios se hallan vestigios de sistemas de controles en las cuentas públicas.

Los contadores idearon la "comprobación interna" para asegurarse contra posibles errores y fraudes. "La comprobación interna es el término con el que se llamaba a lo que es hoy Control Interno, que era conocida como la organización y coordinación del sistema de contabilidad y los procedimientos adoptados; que tienen como finalidad brindar a la administración, hasta donde sea posible y práctico, el máximo de protección, control e información verídica". El término de Control Interno reemplazó al de comprobación interna, debido a un cambio conceptual, ya que el contenido del mismo ha sufrido una considerable evolución.

El propósito básico del Control Interno es el de promover la operación eficiente de la organización. Está formado por todas las medidas que se toman para suministrar a la administración la seguridad de que todo está funcionando como debe. Los Controles Internos se implantan para mantener la entidad en la dirección de sus objetivos y tiene como principal

finalidad la protección de los activos contra pérdidas que se deriven de errores intencionales o no intencionales en el procesamiento de las transacciones y manejo de los activos correspondientes.

Se comenzaron a ejecutar una serie de acciones a partir de los años 80 en diversos países desarrollados con el fin de dar respuestas a un conjunto de inquietudes sobre la diversidad de conceptos, definiciones e interpretaciones que existían sobre el Control Interno en el ámbito internacional. La pretensión consistía en alcanzar una definición de un nuevo marco conceptual para el Control Interno, que fuera capaz de integrar las diversas definiciones y conceptos que habían sido utilizados sobre éste, con el objetivo de que los diferentes niveles legislativos y académicos dispongan de un marco conceptual común, con una visión integradora que pueda satisfacer las demandas generalizadas de todos los sectores involucrados con dicho concepto. (González M. E., 2002)

2.1.1.3 Naturaleza del Control Interno.

El concepto de control interno, tal y como se aplica a las existencias, requiere la separación de las responsabilidades de custodia y contabilidad. Deben aplicarse unos buenos métodos de dirección de empresas y de almacenamiento para impedir acumulaciones de existencias, deterioros y caída en desuso de artículos, pérdidas de ventas debidas a tiempo muerto o deficiencias y pérdidas fraudulentas por hurto o malversación.

2.1.1.4 Importancia del Control Interno.

Representa una parte importante dentro de toda empresa, que afecta a las políticas, procedimientos y estructura de la organización. La implantación de llevar un sistema de control interno aumenta la eficiencia y eficacia operativa así como la reducción del riesgo de fraudes.

El contar con un Control Interno adecuado a cada tipo de empresa nos permitirá maximizar la utilización de recursos con calidad para alcanzar una adecuada gestión financiera y administrativa, para obtener mejores niveles de productividad; también ayudara a contar con recursos humanos motivados, comprometidos con su organización y dispuestos a brindar al cliente servicios de calidad. (González M. E., 2002)

2.1.2 Inventario.

Es la relación ordenada de bienes y existencias de una entidad o empresa, a una fecha determinada. Contablemente es una cuenta de activo circulante que representa el valor de las mercancías existentes en un almacén

2.1.2.1 Origen de los Inventarios.

Los egipcios y otros pueblos de la antigüedad, acostumbraban a almacenar grandes cantidades de alimentos para utilizarlos en los tiempos de sequía o cuando ocurría algún tipo de calamidad. Es esto lo que dio origen a los inventarios, era la forma de hacerle frente a los periodos de escases y de esta manera aseguraban la subsistencia de la vida y el desarrollo de las actividades normales de la época.

“Los inventarios, hasta principios del presente siglo, fueron analizados con criterio estrictamente contable, cuyo objetivo era el de llevar buenos registros de entradas y salidas para evitar fugas o pérdidas por malos manejos. Con el surgimiento de las Finanzas de la Empresa como un campo especial de estudio a comienzos de este siglo, debido a que antes se le consideraba como parte de la Economía, el problema de la administración de inventarios fue tomando importancia en el análisis económico de cualquier tipo de empresa, especialmente las Comerciales, ya que los inventarios constituyen uno de los principales rubros dentro de sus activos”. (Serrano & Sánchez)

2.1.2.2 Evolución de los Inventarios.

La preocupación científica sobre los inventarios nace a partir de la Revolución Industrial debido a la elevación de la productividad; fue en 1913 cuando Harris propuso la fórmula sobre el “Tamaño Económico del Lote” la cual ayudaba a la toma de decisiones, logrando establecer niveles óptimos de inventario.

A principios de 1915, se dio atención al desarrollo de métodos matemáticos destinados a ayudar a quienes tomaban las decisiones en el establecimiento del nivel óptimo de inventario, F.W. Harris; Desarrolló el primer modelo para el control de inventarios:

La cantidad económica a ordenar (EOQ: Economy Order Quantity), sostenía que la cantidad de lote óptimo de un producto específico es proporcional a la raíz cuadrada de la demanda del productor y a su costo de ordenarlo, e inversamente, proporcional a la raíz cuadrada del costo de mantener en inventario. Esta fórmula funcionaba para un sistema productivo donde el tiempo de re pedido es considerado insignificante y bajo otras asunciones.

En 1934, RH Wilson, desarrolló un nuevo modelo llamado punto de reorden estadístico (ROP), donde se consideraba el inventario de seguridad. Wilson, expresó que con el uso de la Cantidad Económica a Ordenar (EOQ) y el Punto de Reorden Estadístico (ROP), se podría rebajar el nivel del inventario en un quince por ciento, la escasez en un 20% y la existencia de reorden en un 34%.

Posteriormente se estableció que la teoría de probabilidades podría ser utilizada para sistemas de inventario donde la demanda y el tiempo de repedido no eran conocidos con precisión (variable con respecto al tiempo), pero si su distribución de probabilidades, a partir de la cual se derivaron tres modelos, los cuales consideran: uno, la demanda constante y el tiempo de repedido variable; el otro la demanda variable y el tiempo de repedido constante y el último la demanda y el tiempo de repedido variable.

Reporto Whitin (1957) dijo:

“Frecuentemente los inventarios se conocen como el “cementerio” de los negocios Americanos, como existencias en exceso, que han sido una causa importante del fracaso de dicho negocios. También se consideran a los inventarios como una influencia desestabilizadora de los negocios en curso... los hombre de negocios han desarrollado un miedo casi patológico del crecimiento de los inventarios.”

La introducción de la estadística para la solución en los problemas de inventario son los avances más importantes e influyentes que se tengan hasta la actualidad, este manejo estadístico se presentó durante e inmediatamente después de la Segunda Guerra Mundial. (González B. , 2015)

2.1.2.3 Importancia de los Inventarios.

La importancia de los inventarios reside en el objetivo primordial de toda empresa el cual es obtención de utilidades.

La obtención de utilidades obviamente reside en gran parte en la realización de las ventas, el inventario es el motor de las ventas, sin embargo, si la función del inventario no opera con efectividad, el departamento de ventas no tendrá mercancías suficiente para vender en una empresa comercial, ni materias primas y materiales para la producción en una empresa industrial o agropecuaria lo que conlleva a la paralización de las actividades y en consecuencia no habrá generación de utilidades. (Iglesias, 2013)

2.1.3 Cuentas por Cobrar.

Cuenta destinada al registro de aumentos y disminuciones de las deudas de los clientes derivadas de las ventas de mercancías al crédito.

2.1.3.1 Antecedentes Históricos.

En la edad media, el comercio logró alcanzar sus máximos niveles de transacciones y por circunstancias fuera del alcance del mismo comerciante, quien era constantemente víctima de robos y atracos, se llegó a crear en dicho medio un alto grado de desconfianza entre los comerciantes que acarreaban los productos que negociaban, en vista de que transportar dinero resultaba muy inseguro por los problemas anteriormente mencionados.

Es así como los comerciantes se vieron entonces en la necesidad de crear un mecanismo adecuado y seguro de acuerdo a las necesidades de estos mismos. “Es así como se da el origen al crédito traducido en títulos y documentos que respaldaban los valores por negociarse. Al utilizar éstos documentos de crédito, los comerciantes encontraron en ello un alto grado de satisfacción y de seguridad en las transacciones comerciales que realizaban”.

2.1.3.2 Origen de Cuentas por Cobrar.

En nuestros días el crédito es considerado como una herramienta importante en la actividad de las ventas, ya que es necesario para poder incrementar el volumen de las mismas, mejorar la posición en el mercado de la empresa con respecto a la competencia, además de atraer a nueva clientela interesada en la venta al crédito, así como para fortalecer la preferencia y posicionamiento de los productos en el mercado. De esta manera la empresa podrá competir en forma más agresiva en el mercado.

2.1.3.3 Importancia de las Cuentas por Cobrar.

Dentro de los aspectos más importantes a destacar sobre la existencia de las cuentas por cobrar en una empresa se pueden mencionar las siguientes:

- 1) Produce un impacto positivo en las ventas de la empresa, dependiendo de:

- Si la empresa cuenta con políticas de crédito flexibles, puede captar aquella porción del mercado que se inclina a favor de la venta al crédito y no al contado.
- Si proporciona las mismas condiciones en cuanto a las políticas de crédito que la competencia ofrece, dependiendo entonces el logro de la venta en base a la calidad del producto, no a las condiciones de venta estipuladas.

2) Provee liquidez a la empresa:

- Proporciona liquidez y solvencia a la empresa si se cuenta con una recuperación y rotación sana de las cuentas por cobrar. Además provee del capital de trabajo necesario para poder cumplir con las obligaciones a corto plazo.

3) Constituye una fuente de financiamiento de capital de trabajo

- El capital de trabajo financieramente hablando es la diferencia entre el activo circulante (caja y bancos, cuentas por cobrar e inventarios) menos el pasivo circulante (documentos y cuentas por pagar a corto plazo).

4) Mantiene la rotación del ciclo económico de la empresa

- Cualquier actividad económica que se desarrolle está sujeta a pasar por las distintas fases de un ciclo económico particular para cada empresa. Dentro del mismo juegan un papel importante las cuentas por cobrar y los demás renglones del activo y pasivo circulante. (Montero)

2.1.4 Estimaciones Contables.

Estimación (o estimar) es el proceso de encontrar una aproximación sobre una medida, lo que se ha de valorar con algún propósito es utilizable incluso si los datos de entrada pueden estar

incompletos, incierto, o inestables. En el ámbito de la estadística estimación implica ” usar el valor de una estadística derivada de una muestra para estimar el valor de un parámetro correspondiente a población”; la muestra establece que la información puede ser proyectada a través de diversos factores, formal o informalmente, son procesos para determinar una gama muy probablemente y descubrir la información que falta. Cuando una estimación resulta ser incorrecta, se denomina “overestimate” si la estimación superó el resultado real y una subestimación si la estimación se quedó corta del resultado real.

La estimación se realiza mediante el muestreo de frecuencia, (lo que está contando con algo pequeño número de ejemplos), y la proyección de ese número en una población más grande.

Las estimaciones de manera similar se pueden generar mediante la proyección de los resultados de encuestas o encuestas sobre la población total; al hacer una estimación, lo más a menudo es que el objetivo es útil para generar un rango de posibles resultados, y esa cualidad es suficiente para ser útil, pero no es necesario que por lo que es probable que sea incorrecto.

((<http://conceptodefinicion.de/estimacion/>))

2.2 Base Técnica y Base Legal.

Éste proyecto estará sujeto por las disposiciones técnicas y legales siguientes, por las Normas Internacionales de Información Financiera que se apliquen y Normas de Control Interno aplicables.

2.2.1 Base Técnica.

2.2.1.1 Normas Internacionales de Información Financiera (NIIF) para Pequeñas y Medianas Entidades (Pymes).

- I.** En la sección 13 de la norma se describe que son los inventarios, costos, técnicas de medición de costos, además el deterioro de los inventarios.

i. Inventarios.

Esta sección establece los principios para el reconocimiento y medición de los inventarios.

ii. Medición de los inventarios.

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

iii. Costo de los inventarios.

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

iv. Costos de adquisición.

El costo de adquisición de los inventarios comprenderá el precio de compra, los aranceles de importación y otros impuestos (que no sean recuperables posteriormente de las autoridades fiscales) y transporte, manejo y otros costos directamente atribuibles a la adquisición de mercaderías, materiales y servicios.

Los descuentos comerciales, las rebajas y otras partidas similares se deducirán para determinar el costo de adquisición.

Una entidad puede adquirir inventarios con pago aplazado. En algunos casos, el acuerdo contiene de hecho un elemento de financiación implícito, por ejemplo, una diferencia entre el precio de compra para condiciones normales de crédito y el importe de pago aplazado. En estos casos, la diferencia se reconocerá como gasto por intereses a lo largo del periodo de financiación y no se añadirá al costo de los inventarios.

v. Costo de los inventarios para un prestador de servicios.

En el caso de que los prestadores de servicios tengan inventarios, los medirán por los costos que suponga su producción. Estos costos se componen fundamentalmente de mano de obra y otros costos del personal directamente involucrado en la prestación del servicio, incluyendo

personal de supervisión y otros costos indirectos atribuibles. La mano de obra y los demás costos relacionados con las ventas, y con el personal de administración general, no se incluirán en el costo de los inventarios, sino que se contabilizarán como gastos del periodo en el que se hayan incurrido. Los costos de los inventarios de un prestador de servicios no incluirán márgenes de ganancia ni costos indirectos no atribuibles que, a menudo, se tienen en cuenta en los precios facturados por el prestador de servicios.

vi. Deterioro del valor de los inventarios.

Los párrafos 27.2 a 27.4 requieren que una entidad evalúe al final de cada periodo sobre el que se informa si los inventarios están deteriorados, es decir, si el importe en libros no es totalmente recuperable (por ejemplo, por daños, obsolescencia o precios de venta decrecientes). Si una partida (o grupos de partidas) de inventario está deteriorada esos párrafos requieren que la entidad mida el inventario a su precio de venta menos los costos de terminación y venta y que reconozca una pérdida por deterioro de valor. Los mencionados párrafos requieren también, en algunas circunstancias, la reversión del deterioro anterior. (Consejo de Normas Internacionales de Contabilidad (IASB), 2015)

II. La sección 27 describe el deterioro del valor de los activos, tales como inventarios y otros activos distintos al inventario; cómo revertir el deterioro y cuanto es el monto recuperable.

A. Deterioro del valor de los activos.

Objetivo y alcance.

Una pérdida por deterioro de valor tiene lugar cuando el importe en libros de un activo supera su importe recuperable. Esta sección se aplicará a la contabilización de los deterioros de valor de todos los activos distintos de los siguientes, para los que establecen requerimientos de deterioro de valor otras secciones de esta Norma:

- (a) activos por impuestos diferidos;
- (b) activos procedentes de beneficios a los empleados;
- (c) activos financieros que estén dentro del alcance de la Sección 11 Instrumentos Financieros Básicos o la Sección 12 Otros Temas relacionados con los Instrumentos Financieros;
- (d) propiedades de inversión medidas al valor razonable;
- (e) activos biológicos relacionados con la actividad agrícola, medidos a su valor razonable menos los costos estimados de venta; y
- (f) activos que surgen de contratos de construcción.

B. Deterioro del valor de los inventarios.

i. Precio de venta menos costos de terminación y venta.

Una entidad evaluará en cada fecha sobre la que se informa si ha habido un deterioro del valor de los inventarios. La entidad realizará la evaluación comparando el importe en libros de cada partida del inventario (o grupo de partidas similares) con su precio de venta menos los costos de terminación y venta. Si a una partida del inventario (o grupo de partidas similares) se le ha deteriorado su valor, la entidad reducirá el importe en libros del inventario (o grupo) a su precio de venta menos los costos de terminación y venta. Esa reducción es una pérdida por deterioro del valor y se reconoce inmediatamente en resultados.

Si es impracticable determinar el precio de venta menos los costos de terminación y venta de los inventarios, partida por partida, la entidad podrá agrupar, a efectos de evaluar el deterioro del valor, las partidas de inventario relacionadas con la misma línea de producto que tengan similar propósito o uso final, y se produzcan y comercialicen en la misma zona geográfica.

ii. Reversión del deterioro del valor.

Una entidad llevará a cabo una nueva evaluación del precio de venta menos los costos de terminación y venta en cada periodo posterior al que se informa.

Cuando las circunstancias que previamente causaron el deterioro del valor de los inventarios hayan dejado de existir, o cuando exista una clara evidencia de un incremento en el precio de venta menos los costos de terminación y venta como consecuencia de un cambio en las circunstancias económicas, la entidad revertirá el importe del deterioro del valor (es decir, la reversión se limita al importe original de pérdida por deterioro) de forma que el nuevo importe en libros sea el menor entre el costo y el precio de venta revisado menos los costos de terminación y venta. (Consejo de Normas Internacionales de Contabilidad (IASB), 2015)

2.2.1.2 Normas Internacionales de Contabilidad.

- I.** En la Norma Internacional de Contabilidad Sección 2, se establece la forma de tratar contablemente los inventarios, que cantidad de costo debe reconocerse como un activo, el gasto del periodo y los deterioros que disminuyen el valor neto realizable.

- i. Inventarios.**

El objetivo de esta Norma es prescribir el tratamiento contable de los inventarios. Un tema fundamental en la contabilidad de los inventarios es la cantidad de costo que debe reconocerse como un activo, para que sea diferido hasta que los ingresos correspondientes sean reconocidos. Esta Norma suministra una guía práctica para la determinación de ese costo, así como para el subsiguiente reconocimiento como un gasto del periodo, incluyendo también cualquier deterioro que rebaje el importe en libros al valor neto realizable. También suministra directrices sobre las fórmulas del costo que se usan para atribuir costos a los inventarios.

Entre los inventarios también se incluyen los bienes comprados y almacenados para su reventa, entre los que se encuentran, por ejemplo, las mercaderías adquiridas por un minorista para su reventa a sus clientes, y también los terrenos u otras propiedades de inversión que se tienen para ser vendidos a terceros. También son inventarios los productos

terminados o en curso de fabricación mantenidos por la entidad, así como los materiales y suministros que serán usados en el proceso productivo. Los costos incurridos para cumplir un contrato con un cliente que no dan lugar a inventarios (o activos dentro del alcance de otra Norma) se contabilizarán de acuerdo con la NIIF 15 Ingresos de Actividades Ordinarias Procedentes de Contratos con Clientes.

ii. Medición de los inventarios.

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

iii. Costo de los inventarios.

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

iv. Costos de adquisición.

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

v. Técnicas de medición de costos.

Las técnicas para la medición del costo de los inventarios, tales como el método del costo estándar o el método de los minoristas, podrán ser utilizadas por conveniencia siempre que el resultado de aplicarlas se aproxime al costo. Los costos estándares tendrán en cuenta los niveles normales de materias primas, suministros, mano de obra, eficiencia y utilización de la capacidad. Éstos se revisarán de forma regular y, si es necesario, se cambiarán en función de las condiciones actuales.

El método de los minoristas se utiliza a menudo, en el sector comercial al por menor, para la medición de inventarios, cuando hay un gran número de artículos que rotan velozmente, que tienen márgenes similares y para los cuales resulta impracticable usar otros métodos de cálculo de costos. Cuando se emplea este método, el costo de los inventarios se determinará deduciendo, del precio de venta del artículo en cuestión, un porcentaje apropiado de margen bruto. El porcentaje aplicado tendrá en cuenta la parte de los inventarios que se han marcado por debajo de su precio de venta original. A menudo se utiliza un porcentaje medio para cada sección o departamento comercial.

vi. Fórmulas de cálculo del costo.

El costo de los inventarios de productos que no son habitualmente intercambiables entre sí, así como de los bienes y servicios producidos y segregados para proyectos específicos, se determinará a través de la identificación específica de sus costos individuales.

La identificación específica del costo significa que cada tipo de costo concreto se distribuye entre ciertas partidas identificadas dentro de los inventarios. Este es el tratamiento adecuado para los productos que se segregan para un proyecto específico, con independencia de que hayan sido comprados o producidos. Sin embargo, la identificación específica de costos resultará inadecuada cuando, en los inventarios, haya un gran número de productos que sean habitualmente intercambiables. En estas circunstancias, el método para seleccionar qué productos individuales van a permanecer en la existencia final, podría ser usado para obtener efectos predeterminados en el resultado del periodo.

El costo de los inventarios, distintos de los tratados en el párrafo 23, se asignará utilizando los métodos de primera entrada primera salida (the first-in, first-out, FIFO, por sus siglas en inglés) o costo promedio ponderado. Una entidad utilizará la misma fórmula de costo para

todos los inventarios que tengan una naturaleza y uso similares. Para los inventarios con una naturaleza o uso diferente, puede estar justificada la utilización de fórmulas de costo distintas. La fórmula FIFO, asume que los productos en inventarios comprados o producidos antes, serán vendidos en primer lugar y, consecuentemente, que los productos que queden en la existencia final serán los producidos o comprados más recientemente. Si se utiliza el método o fórmula del costo promedio ponderado, el costo de cada unidad de producto se determinará a partir del promedio ponderado del costo de los artículos similares, poseídos al principio del periodo, y del costo de los mismos artículos comprados o producidos durante el periodo. El promedio puede calcularse periódicamente o después de recibir cada envío adicional, dependiendo de las circunstancias de la entidad.

vii. Valor neto realizable.

El costo de los inventarios puede no ser recuperable en caso de que los mismos estén dañados, si han devenido parcial o totalmente obsoletos, o bien si sus precios de mercado han caído. Asimismo, el costo de los inventarios puede no ser recuperable si los costos estimados para su terminación o su venta han aumentado. La práctica de rebajar el saldo, hasta que el costo sea igual al valor neto realizable, es coherente con el punto de vista según el cual los activos no deben registrarse en libros por encima de los importes que se espera obtener a través de su venta o uso.

Generalmente, la rebaja hasta alcanzar el valor neto realizable, se calcula para cada partida de los inventarios. En algunas circunstancias, sin embargo, puede resultar apropiado agrupar partidas similares o relacionadas. Este puede ser el caso de las partidas de inventarios relacionados con la misma línea de productos, que tienen propósitos o usos finales similares, se producen y venden en la misma área geográfica y no pueden ser, por razones prácticas, evaluados separadamente de otras partidas de la misma línea. No es apropiado

realizar las rebajas a partir de partidas que reflejen clasificaciones completas de los inventarios, por ejemplo sobre la totalidad de los productos terminados, o sobre todos los inventarios en un segmento de operación determinado.

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 los inventarios. 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 periodo.

Al hacer las estimaciones del valor neto realizable, se tendrá en consideración el propósito para el que se mantienen los inventarios. Por ejemplo, el valor neto realizable del importe de inventarios que se tienen para cumplir con los contratos de venta, o de prestación de servicios, se basa en el precio que figura en el contrato. Si los contratos de ventas son por una cantidad inferior a la reflejada en inventarios, el valor neto realizable del exceso se determina sobre la base de los precios generales de venta. Pueden aparecer provisiones o pasivos contingentes por contratos de venta firmes que excedan las cantidades de productos en existencia, o bien de productos que vayan a obtenerse por contratos de compra firmes. Estas provisiones o pasivos contingentes se tratarán contablemente de acuerdo con la NIC 37 Provisiones, Pasivos Contingentes y Activos Contingentes. (Consejo Normativo de Contabilidad, 2017)

- II. En la Norma Internacional de Contabilidad Sección 8, describe como contabilizar los cambios en las políticas contables y en las estimaciones contables, además de la corrección de errores.

Políticas contables, cambios en las estimaciones contables y errores.

El objetivo de esta Norma es prescribir los criterios para seleccionar y modificar las políticas contables, así como el tratamiento contable y la información a revelar acerca de los cambios

en las políticas contables, de los cambios en las estimaciones contables y de la corrección de errores. La Norma trata de realzar la relevancia y fiabilidad de los estados financieros de una entidad, así como la comparabilidad con los estados financieros emitidos por ésta en periodos anteriores, y con los elaborados por otras entidades.

Los requerimientos de información a revelar relativos a políticas contables, excepto los referentes a cambios en las políticas contables, han sido establecidos en la NIC 1 Presentación de Estados Financieros.

i. Definiciones.

Los siguientes términos se usan en esta Norma con los significados que a continuación se especifican:

Un cambio en una estimación contable es un ajuste en el importe en libros de un activo o de un pasivo, o en el importe del consumo periódico de un activo, que se produce tras la evaluación de la situación actual del elemento, así como de los beneficios futuros esperados y de las obligaciones asociadas con los activos y pasivos correspondientes. Los cambios en las estimaciones contables son el resultado de nueva información o nuevos acontecimientos y, en consecuencia, no son correcciones de errores.

ii. Cambios en las estimaciones contables.

Como resultado de las incertidumbres inherentes al mundo de los negocios, muchas partidas de los estados financieros no pueden ser medidas con precisión, sino sólo estimadas. El proceso de estimación implica la utilización de juicios basados en la información fiable disponible más reciente. Por ejemplo, podría requerirse estimaciones para:

- (a) Las cuentas por cobrar de dudosa recuperación;
- (b) La obsolescencia de los inventarios;
- (c) El valor razonable de activos o pasivos financieros;

(d) La vida útil o las pautas de consumo esperadas de los beneficios económicos futuros incorporados en los activos depreciables; y

(e) Las obligaciones por garantías concedidas.

La utilización de estimaciones razonables es una parte esencial de la elaboración de los estados financieros, y no menoscaba su fiabilidad.

Si se produjesen cambios en las circunstancias en que se basa la estimación, es posible que ésta pueda necesitar ser revisada, como consecuencia de nueva información obtenida o de poseer más experiencia. La revisión de la estimación, por su propia naturaleza, no está relacionada con periodos anteriores ni tampoco es una corrección de un error.

Un cambio en los criterios de medición aplicados es un cambio en una política contable, y no un cambio en una estimación contable. Cuando sea difícil distinguir entre un cambio de política contable y un cambio en una estimación contable, el cambio se tratará como si fuera un cambio en una estimación contable.

El efecto de un cambio en una estimación contable, diferente de aquellos cambios a los que se aplique el párrafo 37, se reconocerá de forma prospectiva, incluyéndolo en el resultado de:

(a) El periodo en que tiene lugar el cambio, si éste afecta solo a ese periodo; o

(b) El periodo del cambio y periodos futuros, si el cambio afectase a todos ellos.

En la medida que un cambio en una estimación contable de lugar a cambios en activos y pasivos, o se refiera a una partida de patrimonio, deberá ser reconocido ajustando el valor en libros de la correspondiente partida de activo, pasivo o patrimonio en el periodo en que tiene lugar el cambio.

El reconocimiento prospectivo del efecto del cambio en una estimación contable significa que el cambio se aplica a las transacciones, otros eventos y condiciones, desde la fecha del cambio en la estimación. Un cambio en una estimación contable podría afectar al resultado del periodo

corriente, o bien al de éste y al de periodos futuros. Por ejemplo, un cambio en las estimaciones del importe de los clientes de dudoso cobro afectará sólo al resultado del periodo corriente y, por tanto, se reconocerá en este periodo. Sin embargo, un cambio en la vida útil estimada, o en los patrones de consumo de los beneficios económicos futuros incorporados a un activo depreciable, afectará al gasto por depreciación del periodo corriente y de cada uno de los periodos de vida útil restante del activo. En ambos casos, el efecto del cambio relacionado con el periodo corriente se reconoce como ingreso o gasto del periodo corriente. El efecto, si existiese, en periodos futuros se reconoce como ingreso o gasto de dichos periodos futuros. (Consejo Normativo de Contabilidad, 2017)

III. La Norma Internacional de Contabilidad Sección 37, nos describe cual es el reconocimiento y la medición de las provisiones, pasivos y activos contingentes y cuál debe ser la información a revelar.

i. Provisiones, pasivos contingentes y activos contingente.

El objetivo de esta Norma es asegurar que se utilicen las bases apropiadas para el reconocimiento y la medición de las provisiones, pasivos contingentes y activos contingentes, así como que se revele la información complementaria suficiente, por medio de las notas, como para permitir a los usuarios comprender la naturaleza, calendario de vencimiento e importes, de las anteriores partidas.

Los siguientes términos se usan en esta Norma con los significados que a continuación se especifican:

Una provisión es un pasivo en el que existe incertidumbre acerca de su cuantía o vencimiento.

Un pasivo es una obligación presente de la entidad, surgida a raíz de sucesos pasados, al vencimiento de la cual, y para cancelarla, la entidad espera desprenderse de recursos que incorporan beneficios económicos.

El suceso que da origen a la obligación es todo aquel suceso del que nace una obligación de pago, de tipo legal o implícita para la entidad, de forma que a la entidad no le queda otra alternativa más realista que satisfacer el importe correspondiente.

ii. Comparación de las provisiones con otros pasivos.

Las provisiones pueden distinguirse de otros pasivos, tales como los acreedores comerciales y otras obligaciones acumuladas (o devengadas) que son objeto de estimación, por la existencia de incertidumbre acerca del momento del vencimiento o de la cuantía de los desembolsos futuros necesarios para proceder a su cancelación. En contraste con las provisiones:

(a) los acreedores comerciales son cuentas por pagar por bienes o servicios que han sido suministrados o recibidos por la entidad, y además han sido objeto de facturación o acuerdo formal con el proveedor; y

(b) las obligaciones acumuladas (devengadas) son cuentas por pagar por el suministro o recepción de bienes o servicios que no han sido pagados, facturados o acordados formalmente con el proveedor, e incluyen las partidas que se deben a los empleados (por ejemplo a causa de las partes proporcionales de las vacaciones retribuidas acumuladas hasta el momento del cierre). Aunque a veces sea necesario estimar el importe o el vencimiento de las obligaciones acumuladas (o devengadas), la incertidumbre asociada a las mismas es, por lo general, mucho menor que en el caso de las provisiones.

Las obligaciones acumuladas (o devengadas) se presentan, con frecuencia, integrando la partida correspondiente a los acreedores comerciales y otras cuentas por pagar, mientras que las provisiones se presentan de forma separada.

iii. Reconocimiento.

• Provisiones.

Debe reconocerse una provisión cuando se den las siguientes condiciones:

(a) una entidad tiene una obligación presente (ya sea legal o implícita) como resultado de un suceso pasado;

(b) es probable que la entidad tenga que desprenderse de recursos, que incorporen beneficios económicos para cancelar tal obligación; y

(c) puede hacerse una estimación fiable del importe de la obligación.

Si estas condiciones no se cumplen, no debe reconocer una provisión.

- **Salida probable de recursos que incorporen beneficios económicos.**

Para reconocer un pasivo no sólo debe existir la obligación presente, sino también la probabilidad de que haya una salida de recursos, que incorporen beneficios económicos, para cancelar tal obligación. Para los propósitos de esta Norma, la salida de recursos u otro suceso cualquiera se considerará probable siempre que haya mayor posibilidad de que se presente que de lo contrario, es decir, que la probabilidad de que un evento pueda ocurrir sea mayor que la probabilidad de que no se presente en el futuro. Cuando no sea probable que exista la obligación, la entidad revelará un pasivo contingente, salvo que la posibilidad de que haya una salida de recursos, que incorporen beneficios económicos, se considere remota.

Cuando exista un gran número o una cantidad grande de obligaciones similares (por ejemplo, garantías de productos o contratos similares), la probabilidad de que se produzca una salida de recursos, para su cancelación, se determinará considerando el tipo de obligación en su conjunto. Aunque la posibilidad de una salida de recursos sea pequeña para una determinada partida o tipo de producto en particular, puede muy bien ser probable una salida de recursos para cancelar el tipo de obligación en su conjunto. Si tal es el caso, se procederá a reconocer la provisión (siempre que se cumplan los demás criterios para el reconocimiento).

iv. Medición.

Mejor estimación.

El importe reconocido como provisión debe ser la mejor estimación, al final del periodo sobre el que se informa, del desembolso necesario para cancelar la obligación presente.

La mejor estimación del desembolso necesario para cancelar la obligación presente vendrá constituida por el importe, evaluado de forma racional, que la entidad tendría que pagar para cancelar la obligación al final del periodo sobre el que se informa, o para transferirla a un tercero en esa fecha. Con frecuencia es imposible, o bien prohibitivo por caro, proceder a pagar o a transferir el importe de la obligación al final del periodo sobre el que se informa. No obstante, la estimación del importe que la entidad vaya a necesitar, para hacer el pago o la transferencia citados, proporcionará la mejor evaluación del desembolso necesario para cancelar la obligación presente al final del periodo sobre el que se informa.

Las estimaciones de cada uno de los desenlaces posibles, así como de su efecto financiero, se determinarán por el juicio de la gerencia de la entidad, complementado por la experiencia que se tenga en operaciones similares y, en algunos casos, por informes de expertos. La evidencia a considerar incluye, asimismo, cualquier tipo de información adicional derivada de hechos ocurridos después del periodo sobre el que se informa.

Las incertidumbres que rodean al importe a reconocer como provisión se tratan de diferentes formas, atendiendo a las circunstancias particulares de cada caso. En el caso de que la provisión, que se está midiendo, se refiera a una población importante de casos individuales, la obligación presente se estimará promediando todos los posibles desenlaces por sus probabilidades asociadas. El nombre de este método estadístico es el de “valor esperado”. La provisión, por tanto, será diferente dependiendo de si la probabilidad de que se presente una pérdida es, por ejemplo, del 60 por ciento o del 90 por ciento. En el caso de que el rango de

desenlaces posibles sea un continuo, y cada punto del mismo tenga la misma probabilidad que otro, se utilizará el valor medio del intervalo.

Cuando se esté evaluando una obligación aislada, la mejor estimación de la deuda puede venir constituida por el desenlace individual que resulte más probable. No obstante, también en este caso la entidad considerará otros desenlaces posibles. En el caso de que los otros desenlaces posibles sean, o bien mucho más caros, o mucho más baratos que el desenlace más probable, la mejor estimación puede ser por una cuantía mayor o menor, respectivamente, que la correspondiente a éste. Por ejemplo, si la entidad ha de corregir un defecto importante en una planta industrial de gran dimensión, construida para un determinado cliente, y el costo de conseguir la reparación del defecto al primer intento, que es el desenlace más probable, es de 1.000, dotará una provisión de mayor cuantía para contemplar la posibilidad de que fueran necesarios intentos adicionales, siempre que la probabilidad de tener que realizarlos fuera significativa.

La provisión se mide antes de impuestos, puesto que sus consecuencias fiscales, así como los cambios que pueda sufrir el valor de la misma, se tratan en la NIC 12.

v. Disposiciones esperadas de activos.

Las ganancias esperadas por la disposición de activos no deben ser tenidas en cuenta al evaluar el importe de la provisión.

Las ganancias por la disposición esperada de activos no se tienen en cuenta al medir una provisión, incluso en el caso de que la disposición esperada esté ligada estrechamente al suceso que ha motivado la provisión. Por el contrario, la entidad reconocerá las ganancias de la disposición esperada de activos en el momento que se especifica en la Norma que se refiera al tipo de activo en cuestión.

vi. Cambios en el valor de las provisiones.

Las provisiones deben ser objeto de revisión al final de cada periodo sobre el que se informa, y ajustadas consiguientemente para reflejar en cada momento la mejor estimación disponible. En el caso de que no sea ya probable la salida de recursos, que incorporen beneficios económicos, para cancelar la obligación correspondiente, se procederá a liquidar o revertir la provisión.

Cuando se haya usado el descuento para determinar el importe de la provisión, el importe en libros de la misma aumentará en cada periodo para reflejar el paso del tiempo. Tal incremento se reconocerá como un costo por préstamos.

vii. Aplicación de las provisiones.

Cada provisión deberá ser utilizada sólo para afrontar los desembolsos para los cuales fue originalmente reconocida.

Sólo se aplicará la provisión para cubrir los desembolsos relacionados originalmente con su dotación. El hecho de realizar desembolsos contra una provisión que fue, en su origen, dotada para propósitos diferentes, produciría el efecto de encubrir el impacto de dos sucesos distintos.

(Consejo Normativo de Contabilidad, 2017)

2.2.2 Base Legal.

2.2.2.1 Código Tributario.

Se describirá los registros de control de inventarios, los requisitos y los métodos de valuación de inventarios. (Obligaciones Formales, 2014)

i. Inventarios.

Art. 142.- Los sujetos pasivos cuyas operaciones consistan en transferencias de bienes muebles corporales están obligados a llevar registros de control de inventarios que reflejen clara y verazmente su real movimiento, su valuación, resultado de las operaciones, el valor

efectivo y actual de los bienes inventariados así como la descripción detallada de las características de los bienes que permitan individualizarlos e identificarlos plenamente.

Todo sujeto pasivo que obtenga ingresos gravables de la manufactura o elaboración, transformación, ganadería, producción, extracción, adquisición o enajenación de materias primas, mercaderías, productos o frutos naturales, accesorios, repuestos o cualesquiera otros bienes, nacionales o extranjeros, ya sean para la venta o no, está obligado a practicar inventario físico al comienzo del negocio y al final de cada ejercicio impositivo.

Las obligaciones citadas en los incisos anteriores, también son aplicables para aquellos contribuyentes que tengan por actividad la producción o fabricación de bienes muebles corporales, construcción de obras materiales muebles o inmuebles bajo cualquier modalidad, así como también aquellos prestadores de servicios cuya actividad se materialice en la entrega de bienes muebles o inmuebles.

Del inventario físico practicado se elaborará un detalle, consignando y agrupando los bienes conforme a su naturaleza, con la especificación necesaria dentro de cada grupo, indicándose claramente la cantidad, la unidad que se toma como medida, la denominación del bien y sus referencias o descripción; el precio unitario neto de I.V.A. y el valor total de las unidades. Deben expresarse las referencias del libro de "costos", de "retaceos", o de "compras locales" de donde se ha tomado el precio correspondiente. El detalle elaborado deberá constar en acta que contenga los requisitos referidos y que será firmada por el sujeto pasivo, su representante o apoderado y el contador del mismo, la cual servirá como soporte del comprobante y registro contable, asimismo deberá registrarse un resumen del inventario practicado en el libro de Estados Financieros legalizado o en el libro en el que asienten las compras, ventas y gastos, cuando se trate comerciantes no obligados a llevar contabilidad formal.

Durante los dos primeros meses de cada año, los sujetos pasivos con ingresos iguales o superiores a dos mil setecientos cincuenta y tres salarios mínimos mensuales, deberán presentar ante la administración tributaria formulario firmado por el contribuyente, su representante legal o apoderado y el contador, al cual se adjuntará el detalle del inventario físico practicado de cada uno de los bienes inventariados y la valuación de los mismos, en medios magnéticos o electrónicos con las especificaciones técnicas que la administración tributaria disponga.

El inventario de cierre de un ejercicio regirá para el próximo venidero para el efecto de establecerla comparación entre el monto de las existencias al principio y al final de cada ejercicio o período impositivo.

El registro de inventarios a que se refiere el inciso primero de este artículo debe llevarse de manera permanente y constituye un registro especial e independiente de los demás registros.

Los contribuyentes que vendan o distribuyan por cuenta propia o de un tercero tarjetas de prepago de servicios deberán llevar el registro de control de inventarios permanente antes referido y cumplir con las demás obligaciones que establece este artículo.

Los bienes a que hace referencia el presente artículo se refieren únicamente a aquellos que forman parte del activo realizable o corriente de la empresa.

ii. Requisitos del registro de control de inventarios.

Las unidades e importe monetario a precios de costo de cada uno de los bienes que refleje el registro de control de inventarios al treinta y uno de diciembre de cada año, se confrontará con los valores de costo del inventario físico valuado de cada uno de los bienes levantado al final del ejercicio o período fiscal, determinado de conformidad al artículo 142 del presente código, justificando cualquier diferencia que resulte de su comparación y aplicando a ésta el tratamiento fiscal que corresponda.

Los contribuyentes deberán llevar un registro que contenga el detalle de los bienes retirados o consumidos. Igual obligación tendrán los contribuyentes respecto de las mermas, evaporaciones o dilataciones. Los registros a que se refiere el presente inciso formarán parte del registro de control de inventarios.

El control de inventario a que se refiere el presente artículo, deberá ser llevado por la casa matriz y por cada una de las sucursales o establecimientos. No obstante lo anterior, el contribuyente podrá llevar dicho control en forma consolidada, siempre que sus sistemas de información garanticen el interés fiscal, y se informe a la administración tributaria a más tardar en los dos meses previos al inicio del ejercicio o período de imposición en que se llevará el control en forma consolidada.

iii. Métodos de valuación de inventarios.

Art. 143.- El valor para efectos tributarios de los bienes se consignará en el inventario utilizando cualquiera de los siguientes métodos, a opción del contribuyente, siempre que técnicamente fuere apropiado al negocio de que se trate, aplicando en forma constante y de fácil fiscalización:

- a) **Costo de adquisición:** O sea el valor principal aumentado en todos los gastos necesarios hasta que los géneros estén en el domicilio del comprador, tales como fletes, seguros, derechos de importación y todos los desembolsos que técnicamente son imputables al costo de las mercaderías;
- b) **Costo según última compra:** Es decir, que si se hubieren hecho compras de un mismo artículo en distintas fechas y a distintos precios, la existencia total de estos bienes se consignará con el costo que hayan tenido la última vez que se compraron;

- c) **Costo promedio por aligación directa:** El cual se determinará dividiendo la suma del valor total de las cinco últimas compras o de las efectuadas si es menor, entre la suma de unidades que en ellas se hayan obtenido;
- d) **Costo promedio:** Bajo este método el valor del costo de los inventarios de cada uno de sus diferentes tipos o clases es determinado a partir del promedio ponderado del costo de las unidades en existencia al principio de un período y el costo de las unidades compradas o producidas durante el período. El promedio puede ser calculado en una base periódica, o al ser recibido cada compra, embarque o lote de unidades producidas, dependiendo de las circunstancias de la actividad que desarrolla el sujeto pasivo;
- e) **Primeras Entradas Primeras Salidas:** Bajo este método se asume que las unidades del inventario que fueron compradas o producidas, son vendidas primero, respetando el orden de ingreso a la contabilidad de acuerdo a la fecha de la operación, consecuentemente el valor de las unidades en existencia del inventario final del período corresponde a las que fueron compradas o producidas más recientemente;

El contribuyente para efectos tributarios no podrá consignar en el inventario el valor de los bienes por métodos diferentes a los enumerados en el artículo anterior, 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 devaluación, el sujeto pasivo no podrá cambiarlo sin previa autorización.

El método de valuación adoptado podrá ser impugnado por la Administración Tributaria, al ejercer sus facultades de fiscalización, por considerar que no se ajusta a la realidad de las operaciones del sujeto pasivo, adoptando en dicho caso el método que considere más adecuado a la naturaleza del negocio. (Código Tributario, 2014)

2.2.2.2 Código de Comercio.

Describe que reglamentos y leyes se deben seguir para contabilizar los activos. (Cancelación de las Matriculas, 2012)

Art. 444.- Para la estimación de los diversos elementos del activo se observaran las reglas que dicte el Consejo de Vigilancia de la Profesión de Contaduría Pública y Auditoría, y en su defecto, por las Normas Internacionales de Contabilidad; en el caso que no hubiere concordancia entre las reglas anteriores, y dependiendo de la naturaleza del negocio de que se trate, así como de la existencia de Bolsas de Valores o Bolsas de Productos; se deberán observar las normas establecidas en las leyes especiales. (Código de Comercio, 2012)

2.2.2.3 Ley de Impuesto a la Transferencia de Bienes Muebles y a la Prestación de Servicios.

Describe quienes son contribuyentes del IVA. (Sujetos Pasivos, 2014)

i. Transferencia y Retiro de Bienes

Art. 22.- Son contribuyentes del impuesto quienes en carácter de productores, comerciante mayoristas o al por menor, o en cualesquiera otras calidades realizan dentro de su giro o actividad o en forma habitual, por si mismos o a través de mandatarios a su nombre, ventas u otras operaciones que signifiquen la transferencia onerosa del dominio de los respectivos bienes muebles corporales, nuevos o usados, de conformidad a lo establecido en los Capítulos I y II del Título I de esta ley, respectivamente. Asimismo serán contribuyentes quienes transfieran materias primas o insumos que no fueron utilizados en el proceso productivo.

No son contribuyentes del impuesto quienes realizan transferencias ocasionales de bienes muebles corporales adquiridos sin ánimo de revenderlos.

Se describirá cual es el porcentaje que podrá ser deducido de impuesto respecto del valor de los inventarios. (Disposiciones Transitorias, 2014)

ii. Crédito por los Inventarios

Art. 168.- Los contribuyentes del impuesto establecido en el artículo 1 de esta ley, podrán deducir de él un crédito equivalente al cinco por ciento del valor de inventario de los bienes del activo realizable existentes a la fecha de entrada en vigencia de esta ley, por concepto del impuesto de timbres generado en la adquisición, importación o internación de ellas.

No se considerarán para el cálculo del crédito, los bienes del activo realizable cuya adquisición, importación o internación se encontraban exentos o excluidos del impuesto de timbres.

La deducción del crédito deberá efectuarse por duodécimas partes en los primeros doce períodos tributarios del impuesto, pero se dará por extinguido el excedente del crédito que no pudiere deducirse. (Ley de Impuesto a la Transferencia de Bienes Muebles y a la Prestación de Servicios, 2014)

2.2.2.4 Ley de Impuesto sobre la Renta.

En este título se describirá los costos que son deducibles de la renta obtenida. (Determinación de la Renta Neta, 2014)

i. Deducciones Generales.

Art. 29.- Son deducibles de la renta obtenida:

- **Costos.**

11) El costo de las mercaderías y de los productos vendidos, que se determinará de la siguiente manera:

Al importe de las existencias al principio del ejercicio o periodo 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 determinar el costo de ventas, deberá utilizarse el método devaluación adoptado de acuerdo a lo dispuesto en el art. 143 del código tributario. Las existencias o inventarios de inicio y final del ejercicio o período impositivo, deberán guardar correspondencia con las anotaciones del registro de control de inventarios y las actas a que hace referencia el art. 142 del código referido. No serán deducibles de la renta obtenida las diferencias en el costo de ventas, cuando se incumplan las obligaciones referidas en este inciso.

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 periodo de imposición respectivo.

Art. 31.- Son también deducibles de la renta obtenida:

2) Además son deducibles de la renta obtenida el valor o el saldo de las deudas incobrables siempre que se llenen los requisitos siguientes:

- a) Que la deuda provenga de operaciones propias del negocio productor de ingresos computables;
- b) Que en su oportunidad se haya computado como ingreso gravable;
- c) Que se encuentre contabilizada o anotada en registros especiales según el caso; y
- d) Que el contribuyente proporcione a la Dirección General la información que exige el reglamento.

Se presume la incobrabilidad de la deuda, cuando se compruebe que han transcurrido más de doce meses desde la fecha de su vencimiento, sin que el deudor haya verificado abono alguno.

Si el contribuyente recobrar total o parcialmente deudas deducidas en ejercicios anteriores por haberlas considerado incobrables, la cantidad recobrada deberá incluirse como utilidad del ejercicio en que se reciba, en la cuantía deducida.

No son deducibles las deudas contraídas por operaciones realizadas entre cónyuges o parientes comprendidos dentro del cuarto grado de consanguinidad o segundo de afinidad; entre la sociedad colectiva o en comandita simple y sus socios; o entre una sociedad anónima o en comandita por acciones y sus directores, principales accionistas o cónyuges o parientes comprendidos dentro del cuarto grado de consanguinidad o segundo de afinidad.

Tampoco es deducible cuando el principal accionista sea otra sociedad. (Ley de Impuesto Sobre la Renta, 2014)

2.3 Base Teórica.

2.3.1 Control Interno.

2.3.1.1 Naturaleza del Control Interno.

El concepto de control interno, tal y como se aplica a las existencias, requiere la separación de las responsabilidades de custodia y contabilidad. Deben aplicarse unos buenos métodos de dirección de empresas y de almacenamiento para impedir acumulaciones de existencias, deterioros y caída en desuso de artículos, pérdidas de ventas debidas a tiempo muerto o deficiencias y pérdidas fraudulentas por hurto o malversación.

2.3.1.2 Clasificación del Control Interno.

El control interno se subdivide en:

- Control interno financiero o contable:

Consiste en el plan de organización y los procedimientos y registros referentes a la salvaguarda de los activos y a la fiabilidad de los registros de los estados financieros y, en consecuencia, está diseñado para proporcionar una razonable seguridad de que:

- a) Las transacciones se efectúan de acuerdo con la autorización general o específica de la dirección.

- b) Las transacciones se registran según sea necesario (para mantener el control de los activos)
 - c) El acceso a los activos está permitido únicamente con la autorización de la dirección.
 - d) El activo contabilizado se compara con el existente a intervalos de tiempo razonables y se adoptan las medidas correspondientes en el caso de que existan diferencias.
- Control interno administrativo:

Incluye aunque no queda limitado a éste, el plan de organización y los procedimientos y registros relacionados con los procesos de decisión que llevan a la autorización de las transacciones por parte de la dirección. Toda autorización representa una función de dirección directamente asociada con la responsabilidad de alcanzar los objetivos de la organización y constituye el punto de partida para el establecimiento del control contable de las transacciones.

2.3.1.3 Elementos del Control Interno.

- Organización.
- Contabilidad.
- Catálogo de cuentas.
- Estados financieros.
- Presupuestos y Pronóstico.
- Entrenamiento de Personal.
- Supervisión.

2.3.1.4 Estructura del Control Interno.

El control interno se subdivide en cinco componentes.

- 1) Entorno de Control: Entre los elementos del entorno de control que pueden ser relevante están los siguientes:
 - (a) La comunicación y la vigilancia de la integridad y de los valores éticos.
 - (b) Compromiso con la competencia.
 - (c) Participación de los responsables del gobierno de la entidad: Atributos de los responsables del gobierno de la entidad tales como:
 - Su independencia con respecto a la dirección.
 - Su experiencia y su reputación.
 - Su grado de participación y la información que reciben, así como el examen de las actividades.
 - La adecuación de sus actuaciones, incluido el grado con que plantean preguntas difíciles a la dirección y se realiza su seguimiento, y su interacción con los auditores internos y externos.
 - (d) La filosofía y el estilo operativo de la dirección.

Características tales como:

- El enfoque con el que la dirección asume y gestiona riesgos de negocio.
 - Las actitudes y actuaciones de la dirección con respecto a la información financiera.
 - Las actitudes de la dirección con respecto al procesamiento de la información y a las funciones de contabilidad y al personal contable.
- (e) Estructura organizativa.

- (f) Asignación de autoridad y de responsabilidad.
- (g) Políticas y prácticas de recursos humanos.
- 2) Proceso de Valoración De Riesgo Por La Entidad.
- 3) El Sistema de Información, Incluidos los Procesos de Negocio Relacionados, Relevante para la Preparación de la Información Financiera, y la Comunicación.
 - Sistema de Información.
 - Asientos en el Libro Diario.
 - Procesos de Negocio Relacionados.
 - Comunicación
- 4) Actividades de Control.
- 5) Seguimiento de los Controles.

2.3.1.5 Objetivos del Control Interno.

El control interno que diseña la gerencia lo hace para cumplir con ciertos requisitos que se han planteado, tales como:

- Salvaguardar los Bienes. Corresponde a éste objetivo, planificar los medios provenientes como son la debida custodia de los bienes. (Mantilla Blanco, Samuel Alberto OP.CIT,P18)
- Obtener Información Financiera Contable. Este objetivo se relaciona con la información contable que se presentan en los estados financieros y otros reportes anexos al balance y estados financieros. La importancia consiste en que la información sea clara, oportuna, detallada suficientemente para tener confianza en los resultados que revelan los estados financieros. (Mantilla Blanco Samuel Alberto IBIDEM,p19)

- La Formación de Eficiencia en la Operación del Negocio. Este objetivo es de tipo administrativo y está relacionado con los anteriores. Es necesario colocar al personal en el puesto adecuado por lo tanto hay que definir claramente las funciones y responsabilidades del personal, logrando de esta manera la segregación de funciones; control, registro, autorización. (Mantilla Blanco, Samuel Alberto, IBEDDEM, P19)
- Que la Ejecución de las Operaciones se Adhiera a las Políticas de la Empresa. Otro objetivo de tipo administrativo, consiste en que el personal encargado de ejecutar las operaciones, los efectúe idóneamente conforme las autorizaciones generales o específicas de la gerencia asegurándose de que todas las transacciones sean contabilizadas en su debida oportunidad, por el importe correcto, usando las cuentas apropiadas y preparar los estados financieros. (Mantilla Blanco, Samuel Alberto, IBIDEM, P19)
- Controles de Operación. De acuerdo a la estructura organizativa, son adoptar los procedimientos sencillos y claros que permiten cumplir satisfactoriamente con el trabajo planeado por la gerencia. La planeación del control interno tendrá como función elaborar un plan para la descentralización de la contabilidad y responsabilidades, para controlar los asientos en libros y documentos contables. (Mantilla Blanco, Samuel Alberto, IBIDEM, P19)

2.3.2 Inventarios

Un negocio comercial debe mantener suficiente inventario disponible para satisfacer las necesidades de sus clientes. Si no lo hace, pierde ventas. Al mismo tiempo, demasiado inventario compromete fondos que pueden usarse para mejorar las operaciones, además aumenta gastos como almacenamiento, seguro e impuestos a la propiedad.

Un inventario alto aumenta el riesgo de pérdidas por disminución del precio, daños, al igual que la obsolescencia tecnológica o cambios en los gustos de los clientes. Dos medidas para analizar la eficiencia y eficacia del inventario son la rotación del inventario y el número de días de ventas de dicho inventario. La rotación del inventario mide la relación entre el costo de mercancías vendidas y el importe que se ha mantenido durante el periodo. En general, entre más grande sea la rotación del inventario, más eficiente y eficaz es su administración.

Un inventario lo constituyen los bienes de una empresa destinado a la venta o a la producción para su posterior venta, como materia prima, producción en proceso, artículos terminados y otros materiales que se utilicen en el empaque, envase de mercancía o las refacciones para mantenimiento que se consuman en el ciclo normal de operaciones.

Al analizar las cuentas de inventarios en el estado de situación financiera, es necesario clasificar tres aspectos importantes para tal propósito

- A) Sistema de Registro.
- B) Método de Valuación.
- C) Sistema de Estimación.

A) Sistema de Registro.

Una empresa debe decidir inicialmente al momento que debe registrarse la adquisición y el consumo de inventario. Dicha decisión debe basarse principalmente en el tipo de empresa que se trate.

La base de toda empresa comercial es la compra y venta de bienes o servicios; de aquí la importancia del manejo del inventario por parte de la misma. Este manejo contable permitirá a la empresa mantener el control oportunamente, así como también conocer al final del periodo contable un estado confiable de la situación económica de la empresa. Ahora bien, el inventario constituye las partidas del activo corriente que están listas para la venta, es decir,

toda aquella mercancía que posee una empresa en el almacén valorada al costo de adquisición, para la venta o actividades productivas.

La contabilidad para los inventarios forma una parte muy importante para los sistemas de contabilidad de mercancías, porque la venta del inventario es el corazón del negocio. El inventario es, por lo general, el activo mayor en sus balances generales, y los gastos por inventarios, llamados costo de mercancías vendidas, son usualmente el gasto mayor en el estado de resultados. Las empresas dedicadas a la compra y venta de mercancías, por ser esta su principal función y la que dará origen a todas las restantes operaciones, necesitarán de una constante información resumida y analizada sobre sus inventarios, lo cual obliga a la apertura de una serie de cuentas principales y auxiliares relacionadas con esos controles.

Entre estas cuentas que se utilizan se mencionan las siguientes:

- Inventario (inicial)
- Compras
- Devoluciones en compra
- Gastos de compras
- Ventas
- Devoluciones en ventas
- Mercancías en tránsito
- Mercancías en consignación
- Inventario (final)

Existen dos tipos de registros:

- 1) Inventarios Periódicos.
- 2) Inventarios Perpetuos.

A continuación se presenta un cuadro comparativo de los métodos.

Inventario Perpetuo	Inventarios periódicos, Pormenorizado o Analítico
Se conoce en cualquier momento el inventario final y el costo de ventas	Para determinar el inventario final y el costo de lo vendido es necesario hacer un recuento físico de mercancías
Utiliza únicamente las cuentas de inventarios, costo de ventas y ventas	Registra las operaciones en cuentas de compras, devoluciones, rebajas, bonificaciones o descuentos sobre compras o ventas
Dificultad la elaboración del Estado de resultados	Facilita la elaboración del Estado de resultado.

1. Sistema de inventario periódico

Cuando se aplica el sistema de inventarios periódico, no se mantiene un saldo actualizado en existencia; siempre que se compra mercancía, materia prima y materiales, se hace cargo en la cuenta de compras; por su parte la cuenta devoluciones y rebajas sobre compras utilizan, para las devoluciones, descuentos recibidos por pronto pago y cargos de fletes en que se incurre al transportar el inventario. Por lo tanto, es necesario hacer un recuento físico de inventario al final del periodo.

Como su nombre lo indica este procedimiento lleva implícito un carácter o sentido de información detallada de tal manera que diversifica la información en varias cuentas; es

decir que se abre un cuenta especial del libro Diario Mayor para cada uno de los conceptos que intervienen en las transacciones que se realizan con las cuentas de mercancías.

Este método utiliza las siguientes cuentas:

- Inventario
- Gastos en compras
- Compras
- Rebajas y devoluciones sobre compras
- Ventas
- Rebajas y devoluciones sobre ventas.

Con este método la empresa no lleva un registro continuo de su stock, en cambio, realiza el conteo de existencias al final del periodo o ejercicio y los resultados se plasman en los informes financieros. Este sistema es empleado por empresas que manejan artículos de precio relativamente altos cuyo costo individual puede ser cotejado en el momento de su enajenación.

Principales características de este sistema: (González p.88)

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

Ventajas	Desventajas
- En cualquier momento se conoce el importe del Inventario inicial, ventas,	- No es posible conocer el inventario final, porque no hay cuentas que controlen las

compras, gastos s/compras. Etc.	existencias.
- Se dispone de información más clara debido al registro detallado que se hace de las operaciones	- Para conocer el inventario final es necesario realizar una toma física y valorarla.
- Facilita la elaboración del estado de Resultados	- Debido a que no se conoce el inventario final, no es posible conocer el Costo de ventas ni la utilidad bruta.

2. Sistema de inventario permanente o perpetuo

También es conocido como “**Sistema de Inventarios Constantes**”, este organiza la información de tal manera que pueda ser localizada en cualquier momento, sin problemas y por quien lo necesite el valor del inventario final, del costo de lo vendido y la utilidad o la pérdida bruta.

Por medio de este procedimiento es posible conocer el importe del inventario final sin necesidad de recuentos físicos; así como tampoco es necesario cerrar la empresa para hacer el inventario y se facilita el reconocer robos, extravíos o cualquier error en el manejo de las mercancías, ya que y un control más efectivos de las existencias.

Las cuentas que se utilizan para el registro de las operaciones en este procedimiento son:

- Almacén
- Costo de ventas
- Ventas

Con este método la empresa mantiene un registro continuo de sus existencias y los costos de los productos o mercancías que ha vendido. Este sistema es empleado por empresas que

manejan artículos de precio relativamente altos cuyo costo individual puede ser cotejado en el momento de su enajenación.

Ventajas de este método sobre el periódico: (González p.89)

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

Ventajas	Desventajas
- Control interno más riguroso, por lo que permite detectar más oportunamente, malos manejos, extravíos, errores, robos, etc.	- Cualquier operación que represente cargos o abonos a compras, devoluciones, descuentos, fletes s/compras. se realizan a una sola cuenta de inventario de mercancías
- Los inventarios físicos se pueden tomar en diferentes épocas del año y sobre diferentes productos.	- Es necesario llevar un control riguroso por medio de tarjetas de almacén de todos los artículos.
- Los Estados financieros son más fáciles de preparar, por lo tanto se pueden generar mensualmente.	- El estado de resultados es más difícil de elaborar porque no se conoce el monto de cada concepto.

B) Método de Valuación.

A menudo las mercancías caducadas, desperdiciadas o dañadas solo pueden venderse a un precio más bajo que su costo original. Tales mercancías deben valuarse a su valor neto de realización.

Los inventarios deben valuarse al costo de adquisición o de producción, cuando este sea menor en el mercado. Es decir la suma de erogaciones aplicables a la compra y los cargos que directa o indirectamente se incurran para colocar al artículo en condiciones de venta. Por tanto el precio de compra incluye: Aranceles de importación + Otros impuestos + Gastos por transportación, almacenamiento + Materiales o Servicios - Descuentos comerciales, rebajas y otras partidas - Similares.

Por lo general, los precios sufren variaciones en cada compra de mercancías que se hace durante el periodo contable. El objetivo de los métodos de valuación es determinar el costo que será asignado a las mercancías vendidas y el costo de las mercancías disponibles al terminar el periodo. Se debe seleccionar el que brinde al negocio la mejor forma de medir la utilidad neta del periodo y el que sea más representativo de su actividad.

Su objetivo es determinar el costo que será asignado a las mercancías vendidas y el costo de las mercancías disponibles al terminar el periodo. El método de valuación debe seleccionarse de acuerdo a las características particulares de la empresa.

Entre los métodos más importantes para valuar los inventarios, tenemos:

Método FIFO o PEPS.

Este método se basa en la suposición de que las primeras unidades en entrar al almacén o la producción serán las primeras en salir razón por la cual al finalizar el periodo contable las existencias quedan valuadas a los últimos precios de costo de adquisición o producción por lo que el inventario final que aparece en el balance general quedara valuado prácticamente

a costos actuales o muy cercanos a los costos de reposición, por otra parte, el costo de ventas quedara valuado a los costos del inventario inicial y a los de las primeras compras del ejercicio por lo que el importe que aparecerá en el estado de resultados será obsoleto o no actualizado.

Características:

- Presenta inventarios finales sobrevaluados y costos de venta subvaluados.
- Reflejara utilidades sobrevaluadas.
- No es recomendable en épocas de inestabilidad económica.

Método LIFO o UEPS.

Asigna los costos a los inventarios bajo el supuesto que las mercancías que se adquieren de último son las primeras en utilizarse o venderse, por lo tanto el costo de la mercancía vendida quedara valuado a los últimos precios de compra con que fueron adquiridos los artículos; y de forma contraria, el inventario final es valorado a los precios de compra de cada artículo en el momento que se dio la misma.

Características

- Presenta inventarios finales subvaluados y costos de venta sobrevaluados.
- Fiscalmente arroja beneficios por la disminución de utilidades.
- No es recomendable en épocas de inestabilidad económica

Método del Promedio Armónico o Ponderado.

Este promedio se calculará ponderando los precios con las unidades compradas, para luego dividir los importes totales entre el total de las unidades, en otras palabras el proceso para calcular el costo consiste en dividir el importe del saldo entre el número de unidades en existencia. Esta operación se efectuará en cada compra, siempre que haya una modificación

del saldo y de existencias. El costo promedio determinado se valorará conforme al costo de venta y al inventario final.

Características:

- Resulta sencillo en el manejo de registros auxiliares de almacén
- Presenta fácil determinación del costo
- Utiliza un solo precio de venta
- Se emplea en épocas de estabilidad económica

Costos Específicos

Requiere que se lleve un registro detallado de la información relacionada con cada operación de compra, con el fin de identificar las facturas específicas a que corresponden las mercancías disponibles, al final del periodo.

Características:

- No es práctico para grandes empresas con grandes volúmenes de compras de mercancías durante un periodo contable.
- No es sencillo llevar los registros auxiliares del costo
- Exceso de trabajo y altos costos para su registro
- Se obtienen medidas exactas de los costos de las mercancías vendidas en el periodo contable.

La valuación de los inventarios es para las empresas la clave para la determinación de los resultados obtenidos en un ejercicio económico, ya que tiene relación directa con el Estado de Resultados a través de la determinación del costo de venta y con el estado de Situación Financiera a través de la valuación del inventario final. (Argueta Iglesias, Manejo y Control de inventarios en El Salvador, primera edición, 2013, pag27)

Los inventarios de mercancía, materia prima, productos en proceso terminados se valúan generalmente a precio de costo de mercado, el que sea más barato. Ahora bien, el precio de costo puede ser de adquisición y de producción.

El costo de adquisición conocido como costo de compra, puede ser costo promedio, costo PEPS (primeras en entrar, primeras en salir), costo UEPS (últimas en entrar, primeras en salir), costo específico, etc. El costo de producción conocido también como costo de fabricación o de transformación, puede ser absorbente y marginal, a su vez, puede ser costo histórico, costo estimado y costo estándar. (Perdomo Moreno, 2004)

C) Sistemas de Estimación

En algunas ocasiones la empresa debe obtener de manera rápida el valor del inventario, utilizando la menor cantidad de recursos de tiempo y de dinero. Ante alguna circunstancia impredecible (robo, incendio, inundación) o bien ante la necesidad de preparar estados financieros al final del periodo, el contador debe estimar el valor del inventario sin hacer un recuento físico de los productos disponibles. Para tal propósito se han diseñado sistemas de estimación de inventarios, los cuales pretenden dar una aproximación del costo del inventario sin tener que desperdiciar tiempo e incurrir en costos al hacer un recuento físico. Existen dos métodos.

1) Precio de Menudeo o Detallista

2) Utilidad Bruta.

1) El Método de Precio de Menudeo o Detallista que utilizan por lo general las tiendas de cadenas y por departamentos, igual que los establecimientos mayoristas. Para estimar el costo del inventario por este método, es necesario que el negocio tenga disponibles registros de mercancías devueltas, así como de los precios de venta de todas las mercancías vendidas durante el periodo contable.

- 2) El Método de la utilidad bruta se usa con frecuencia para determinar ventas netas por la utilidad bruta promedio de ventas.

2.3.2.1 Obsolescencia en los Inventarios.

El costo de los inventarios puede ser no recuperable en caso de que estén parcial o totalmente obsoletos, o bien si sus precios de mercado han caído. Asimismo, el valor puede no ser recuperable si los precios estimados para su terminación o su venta han aumentado.

2.3.3 Cuentas por Cobrar.

¿Les ha pasado que no pueden cobrar la cuenta de un cliente? En algunas empresas la venta de los bienes o servicios que ofrecen la realizan a crédito, con el objetivo de aumentar las ventas principalmente, debido a estos eventos es cómo surge lo que son las **cuentas por cobrar**, dentro de este concepto existen clasificaciones, pero este por el momento no es el punto importante, sino las circunstancias que se determinan una vez que se han otorgado créditos y algunos clientes no pagan.

Estas circunstancias deben estar contempladas dentro del manejo de estas cuentas, porque si bien la empresa vende con la idea razonable que estará en posibilidades de cobrar a sus clientes, también debe estar consciente que quizás alguno de ellos no podrá pagar. Así que lo mejor es prever estas contingencias, para que cuando surja una cuenta posiblemente no recuperable, ya tengamos una provisión que hará menos dolorosa la pérdida.

Estas pérdidas para la empresa deberán registrarse y reconocerse en el resultado del ejercicio como gastos. Para esto haremos uso de una cuenta complementaria de activo, “**provisión de cuentas incobrables, o de deudas de difícil cobro**” entre otros nombres que tiene, pero para el caso sirve para lo mismo.

Una vez que se ha determinado el monto de cuentas incobrables, (cuando considere la empresa que no podrá recuperar su dinero) se registrará un asiento previendo esta pérdida para que conste en la información financiera al final del ejercicio.

2.3.3.1 Métodos de Contabilización.

La recuperación de las cuentas por cobrar no es segura en su totalidad por lo que es necesario considerar la posibilidad de pérdidas por la incobrabilidad de las mismas, para ello existen dos formas de contabilización de la incobrabilidad de las mismas y son el método directo y el método de la estimación.

2.3.3.2 Cuentas Incobrables.

Una cuenta incobrable es cuando la empresa ya ha empleado todos los recursos necesarios para su recuperación y no ha sido posible cobrarla.

En términos contables y financieros, las cuentas incobrables, deberán ser tratadas como un gasto lo que producirá un doble efecto:

- Disminuye el valor del Activo, con la consecuente disminución del capital o patrimonio.
- Aumenta los Gastos, representado en el “Gasto por Cuentas Incobrables”, con la consecuente disminución de la Utilidad.

Las cuentas incobrables no son de ningún beneficio para la empresa, ya que ocasiona gastos innecesarios, como se menciona a continuación:

- Disminuye el valor del Activo (en este caso, las cuentas por cobrar) y consecuentemente el valor del capital.
- Disminuye la utilidad o ganancia del respectivo período en que estas cuentas se declaran como incobrables, por el aumento del gasto.

Todo negocio tiene sus riesgos, que en este caso es el riesgo que algunos clientes no paguen las deudas. Del total de ventas realizadas a crédito, existe la probabilidad que algunas de ellas no puedan ser recuperadas debido a factores ajenos a la empresa que vende a crédito.

2.3.3.3 Consideración de una cuenta como Incobrable.

“Antes de cerrar las cuentas y preparar los estados financieros al final del período contable, se debe hacer una estimación del valor esperado de cuentas incobrables. Esta estimación generalmente se basa en la experiencia anterior, tal vez modificada con las condiciones actuales de la empresa” (Pyle William, 1998, p. 116).

La decisión de considerar una cuenta como incobrable esta por lo general en manos de los gerentes de la empresa y estos establece ciertos parámetros para considerar como irrecuperable una cuenta específica. Para efectos contables existen dos formas de contabilizar una cuenta considerada incobrable y estas son:

- Método Directo
- Método de la Estimación.

2.3.3.4 Métodos para contabilizar las cuentas por cobrar, cuentas incobrables y estimaciones para cuentas incobrables.

2.3.3.4.1 Método Directo.

Este método consiste en que el valor de las cuentas específicas que se considera incobrable por tener bastante tiempo de no recibirse ningún abono se contabiliza con cargo a gastos de administración subcuenta, cuentas incobrables por ser el departamento de cobros el que ha fallado en la recuperación de la cuenta por cobrar, subcuenta el nombre del cliente que se está considerando incobrable.

Es de recalcar que el método directo es el que reconoce la ley de impuesto sobre la renta debido a que se establece los parámetros para que una cuenta se considere incobrable y sea

deducible para efectos del cálculo del impuesto sobre la renta y no menciona la ley en ningún artículo el método de la estimación.

2.3.3.4.2 Método de Estimación.

Este método consiste en que la empresa establece una provisión para las cuentas que pueden resultar incobrables y esta manera poder amortiguar el impacto de estas cuando se sucedan. Contablemente se registrara la provisión en una cuenta complementaria de activo denominada estimación para cuentas incobrables donde se acumulara un saldo para las posibles cuentas incobrables y para determinar la estimación se utilizan una serie de métodos entre los cuales están.

2.3.3.4.2.1 Porcentaje sobre Cuentas por Cobrar.

Este método consiste en determinar un porcentaje de incobrabilidad tomando en cuenta el saldo de cuentas por cobrar.

Debe acordarse que el porcentaje o tasa utilizados no es más que una estimación, por tanto es muy probable que nunca llegue a ser igual que el importe exacto de las cuentas incobrables del año y que la cuenta de estimación puede tener un saldo deudor o acreedor al final del periodo contable, antes de los ajustes.

2.3.3.4.2.2 Porcentaje sobre el Saldo de Ventas.

La empresa basada en experiencias adquiridas está en condiciones de poder determinar un porcentaje de cuentas incobrables en relación con sus ventas netas o al crédito del periodo de que se trate y luego se utiliza es porcentaje para determinar la estimación.

2.3.3.4.2.3 Clasificación con Base a la Antigüedad de Saldos.

Este método consiste en hacer un análisis del vencimiento de cada una de las cuentas por cobrar en relación al vencimiento de cada cuenta, para ello se analiza cada cuenta clasificándolas con base a su vencimiento, se establecen categorías de no vencidas y vencidas con diferentes rangos, a cada categoría se le establece un porcentaje de incobrabilidad, luego se hace la sumatoria de las cuentas que se ubican en cada categoría y a cada total se le aplica el porcentaje de incobrabilidad determinado y posteriormente se efectúa la sumatoria de los resultados para determinar el valor de la estimación; en este método a mayor tiempo de vencimiento de cada cuenta se aplica un mayor porcentaje de incobrabilidad.

2.3.3.4.2.4 Método con Base a la Experiencia.

El método se basa en valorar todos los saldos de cuentas por cobrar uno por uno, clasificándolos en buenos y dudosos, tomando como referencia la antigüedad de cada cuenta a partir de la fecha de expiración del periodo normal del crédito y de conformidad a la experiencia de cobros adquiridas en el pasado; se fija un tiempo límite para considerar que la cuenta puede ser considerada, fuera de ese plazo la cuenta es de cobro dudoso de esta manera, se establece el importe de las cuentas que podrán ser incobrables, haciendo la estimación estrictamente por el valor de la cuenta o grupo de cuentas dudosa.

2.3.3.5 Métodos para Estimar las Pérdidas por Cuenta Incobrables.

- 1) Cancelación de cuentas de clientes.
- 2) Reapertura de cuentas de clientes.

2.3.4 Estimaciones.

2.3.4.1 Generalidades de las Estimaciones Contables.

Las incertidumbres que inevitablemente rodean muchos sucesos y circunstancias se reconocen mediante la revelación de información acerca de su naturaleza y extensión, así como por el ejercicio de prudencia en la preparación de los estados financieros.

Prudencia es la inclusión de un cierto grado de precaución al realizar los juicios necesarios para efectuar las estimaciones requeridas bajo condiciones de incertidumbre, de forma que los activos o los ingresos no se expresen en exceso y que los pasivos o los gastos no se expresen en defecto. Sin embargo, el ejercicio de la prudencia no permite la infravaloración deliberada de activos o ingresos, o la sobre valoración deliberada de pasivos o gastos. En síntesis, no permite el sesgo². En muchos casos, el costo o valor de una partida es conocido. En otros debe estimarse. La utilización de estimaciones razonables es una parte esencial de la elaboración de los estados financieros, y no menoscaba su fiabilidad. Cuando no puede hacerse una medición razonable del monto, la partida no se reconoce en los estados financieros.

2.3.4.2 Definición de Estimación Contable.

Ajuste al importe en libros de un activo o de un pasivo, o al importe del consumo periódico de un activo, procedente de la evaluación de su situación actual, así como de los beneficios futuros esperados y de las obligaciones asociadas con dichos activos y pasivos.

2.3.4.3 Naturaleza de las Estimaciones Contables.

En muchos casos, se realizan empleando una fórmula basada en la experiencia histórica, como puede ser porcentajes estándares sobre las ventas para calcular una provisión por garantías post-venta; otras son determinadas conforme al patrón productivo. En tal caso la metodología utilizada debe ser revisada periódicamente por la administración. La

incertidumbre asociada con una partida, o la falta de información suficiente, pueden imposibilitar la realización de una estimación razonable. Se puede clasificar las estimaciones contables, según su naturaleza, en:

- 1) Simple.
- 2) Compleja.
- 3) Repetitiva.
- 4) No rutinaria

2.3.4.4 Estimación de Cuentas Incobrables.

Son aquellas cuentas que las empresas generan por la venta de bienes y servicios al crédito, a clientes que por “a” o “b” razón no pagan, en este caso, las cuentas de dichos clientes se denominan “Cuentas Incobrables” y constituyen una pérdida un gasto para la empresa. Por lo tanto las pérdidas por cuentas malas constituyen un gasto por las ventas a crédito, o sea un gasto en el que se incurre para aumentar las ventas.

Sin embargo es necesario aclarar que aun cuando en el dado se considera un porcentaje de incobrable muy bajo, es decir, hoy en día es de tomar en cuenta que se debe generar la reserva contable correspondiente con una política definida por la alta Administración y buscando no generar falsas expectativas sobre clientes que pueden ser irrecuperables.

CAPÍTULO III

METODOLOGÍA DE LA INVESTIGACIÓN

Se optó por realizar la investigación bajo el método cuantitativo el cual nos permitió describir y explicar características externas generales, se centró en los aspectos susceptibles de cuantificar y suponer a alcanzar una mayor validez.

3.1 Tipo de estudio

El estudio se realizó bajo el enfoque descriptivo y propositivo cuyo análisis se basó en detallar los aspectos importantes del fenómeno en estudio, con la finalidad de proponer un manual de control interno para el manejo de las estimaciones por obsolescencia de inventarios y cuentas incobrables de las empresas comerciales en la ciudad de Santa Ana.

Los estudios descriptivos permitieron como investigadores ordenar el resultado de las observaciones de las conductas, las características, los procedimientos y otras variables del fenómeno.

3.1.1 Investigación Bibliográfica.

Constituyó una recopilación de la información sobre el objeto de estudio mediante la recolección de la información teórica básica, para este estudio se necesitó tanto de base legal como técnica, es por ello que las Normas Internacionales de Auditoría (NIAS), Normas Internacionales de Información Financiera para Pequeñas y Medianas Empresas (NIIF PARA PYMES), Código Tributario, Código de Comercio y la Ley del Impuesto a la Transferencia de Bienes Muebles y Servicios formaron parte de este estudio.

3.1.2 Investigación de Campo

Permitió conocer su aplicación por lo cual se realizaron visitas a diferentes empresas de la ciudad de Santa Ana que cumplieran con las características necesarias para la investigación como poseer un volumen de inventarios bastante grande pero que a la vez tuviera un nivel

de rotación considerable. Al analizar el tipo de empresa que resultaría adecuada para la realización de este estudio se llegó a la conclusión que sería conveniente hacerlo en una comercial que se dedica a la compra-venta de electrodomésticos, ya que cumplía con las características antes mencionadas.

Al gestionar en diferentes empresas sobre la factibilidad de realizar el estudio en ellas, se encontró con diferentes inconvenientes, como el de no poder proporcionar la información adecuada y el no tener la disposición de colaborar con la investigación, estos entre otros; por lo que se realizó el estudio con una cantidad mínima de empresas comerciales.

3.2 Métodos de investigación.

3.2.1 Cuantitativo.

De acuerdo a las variables del estudio se conceptualizó como un estudio cuantitativo, ya que se partió de datos generales, para deducir por medio del razonamiento lógico, estadístico varias suposiciones, es decir; parte de verdades previamente establecidas como principios generales, para luego aplicarlo a casos individuales y comprobar así su validez, en base a datos numéricos precisos, y al mismo tiempo se utilizó la observación de los hechos; una vez realizado el estudio y análisis de hechos y fenómenos en particular, basándonos en la leyes, normas, códigos, que los rige en base a apreciaciones conceptuales.

3.3 Profundidad del Estudio.

En cuanto a la profundidad, se trató de un estudio descriptivo, pues se pretendía poner en claro cuál es el tipo de control interno que las empresas o casas comerciales aplican sobre su inventario. Es decir, se intentó conocer la rotación aplicada a los inventarios que se utilizan, el control de calidad de los artículos, y el manejo de las cuentas incobrables.

3.4 Población y Muestra.

Es un número bastante grande de empresas comerciales en la ciudad de Santa Ana que se dedican a la compra y venta de productos electrodomésticos, legalmente constituidas en la ciudad de Santa Ana siendo estas un total estimado de 70, dato que fue obtenido por medio de la alcaldía Municipal de Santa, teniendo éxito solo en cinco de ellas, por lo cual nuestro estudio se basó solamente en Muebles Gallardo, Almacén Buen Hogar, Bodegón, Comercial Sandoval y Comercial Araujo.

3.4.1 Población.

La población sujeta al estudio estuvo constituida por 5 empresas situadas en el Centro de Santa Ana, con la cual se tomó a consideración encuestar a las personas encargadas del área de control interno en inventarios, ventas y cuentas por cobrar de cada empresa para el estudio; totalizando 15 personas.

3.4.2 Muestra.

Al contar con el número de empleados de la empresa se considera como una población finita y tomando en cuenta que la cantidad es bastante reducida no fue necesario utilizar ningún tipo de fórmula para obtener una muestra representativa pues se logró tomar en cuenta el cien por ciento de la muestra.

3.5 Técnica de Investigación de Datos.

La técnica que se empleo es la encuesta. De acuerdo a la temática en estudio, se trató de una investigación económica, la cual integra las situaciones internas de las empresas como parte del problema en el área de los inventarios obsoletos y sus cuentas incobrables; pretendiendo que está técnica contribuya a proporcionar la información pertinente de las áreas mencionadas con respecto a su problemática.

La técnica utilizada durante el desarrollo de la investigación brindo un conocimiento más amplio sobre la entidad y permitió que se detectaran las fortalezas y debilidades que poseen las empresas proporcionando así un criterio más amplio para el desarrollo del estudio.

3.5.1 Encuesta.

Como grupo de investigación empleamos la técnica de la encuesta en las diferentes casas comerciales del Municipio de Santa Ana, con el fin de obtener por medio de un cuestionario la información que sirvió de soporte para la investigación, el cual está compuesto por 14 preguntas cerradas y abiertas. La ventaja principal de tal procedimiento radica en que es de bajo costo económico para la información que se obtiene.

Por tal motivo se considero esta modalidad para poder utilizarlo en la recaudación de la información y así obtener la ayuda para establecer la propuesta.

3.6 Análisis e Interpretación de Resultados

En relación al análisis e interpretación de la muestra obtenida de todos aquellos fenómenos identificados como históricos por medio de la técnica de investigación en desarrollo, se estudiaron las causas que por años han influido de manera errónea en la rotación de inventario y la mala aplicación de políticas en las cuentas por cobrar que llevan a la incobrabilidad de estas. Se trata asimismo de un estudio de corto plazo, pues se realizó en los primeros seis meses del año 2017.

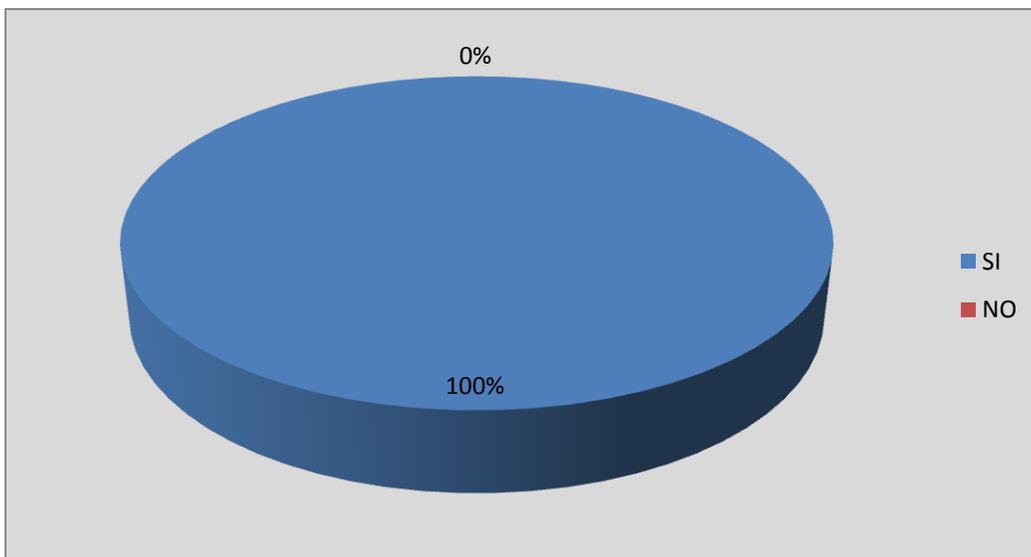
3.6.1 Procesamiento de la Información.

La información de las encuestas, se clasificó, organizó, registró, tabuló y se interpretó cada pregunta por separado, a fin de concluir los resultados obtenidos en las empresas Comerciales en la ciudad de Santa Ana.

3.6.2 Tabulación, Análisis e Interpretación de Resultados.

1. ¿Posee la empresa un sistema de control interno?

ALTERNATIVA	FRECUENCIA
SI	15
NO	0
TOTAL	15

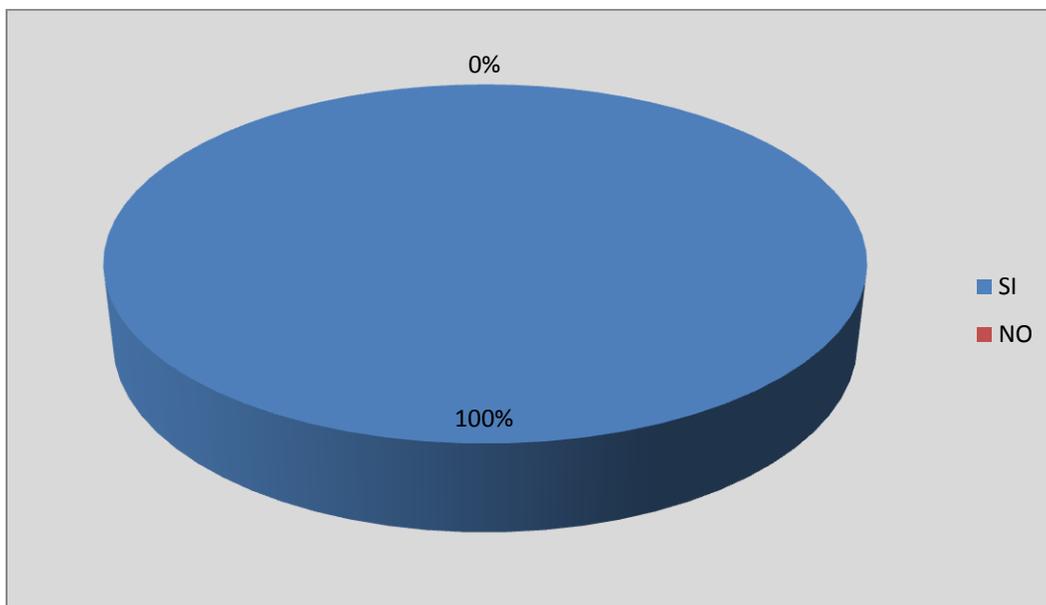


Análisis

Los 15 encuestados manifestaron que su empresa posee un sistema de control interno. Como observación personal, los encuestados mostraron un poco de inseguridad al responder si la empresa contaba con control interno pues las empresas en la actualidad no quieren revelar su verdadera situación.

2. ¿Considera que el control interno es eficiente?

ALTERNATIVA	FRECUENCIA
SI	15
NO	0
TOTAL	15

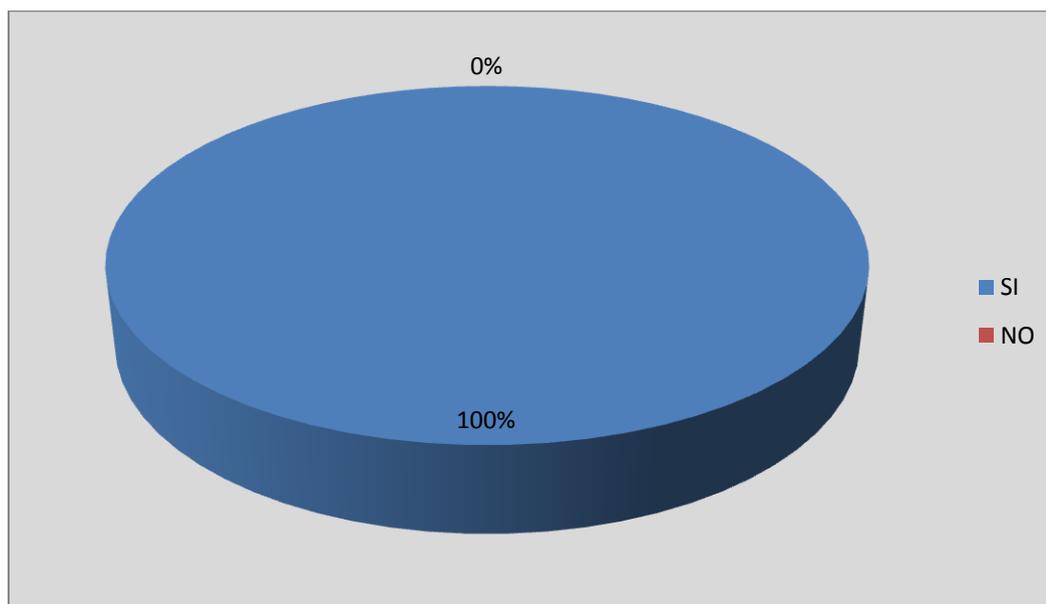


Análisis

El 100% de las personas encuestadas manifiestan que el control interno de su empresa es eficiente. Al observar a las personas que respondieron a estas preguntas se notaban con temor a responder que esto era falso, que a las empresas les hacía falta cierto porcentaje para ser eficientes, pues hay ciertas situaciones que lo vuelven totalmente ineficiente.

3. ¿Maneja la empresa el uso de estimaciones para la obsolescencia del inventario y las cuentas incobrables?

ALTERNATIVA	FRECUENCIA
SI	15
NO	0
TOTAL	15

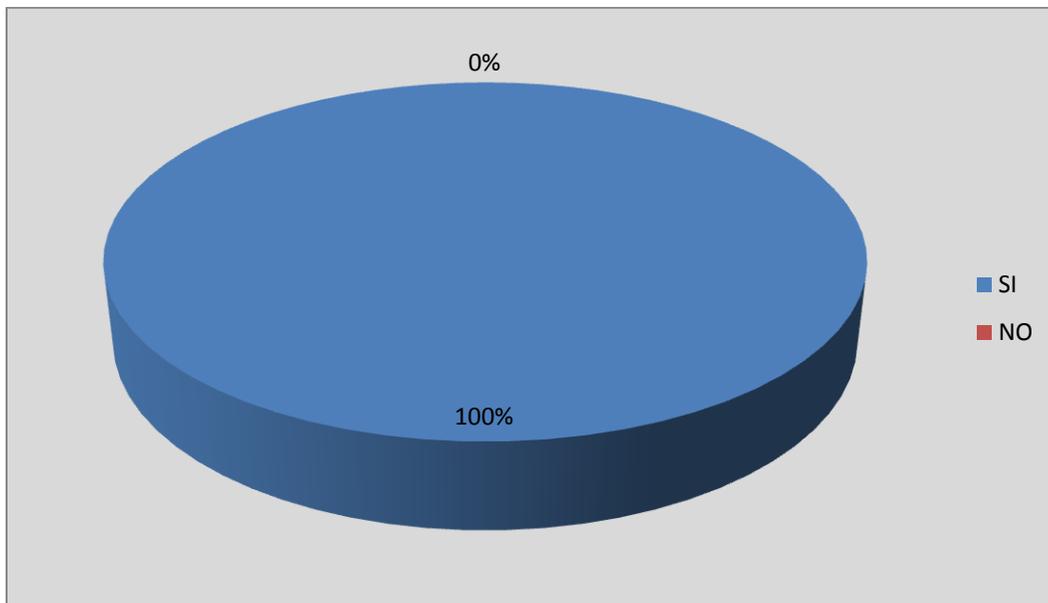


Análisis

Las cinco empresas que dieron su información, poseen el uso de estimaciones para la obsolescencia del inventario y las cuentas incobrables. Profesionalmente se opina que esto no es cierto, pues en su mayoría desconocía lo que era una estimación, ya que no se capacita al personal respecto a estos temas.

4. ¿Utiliza en su empresa el método de rotación de inventarios?

ALTERNATIVA	FRECUENCIA
SI	15
NO	0
TOTAL	15

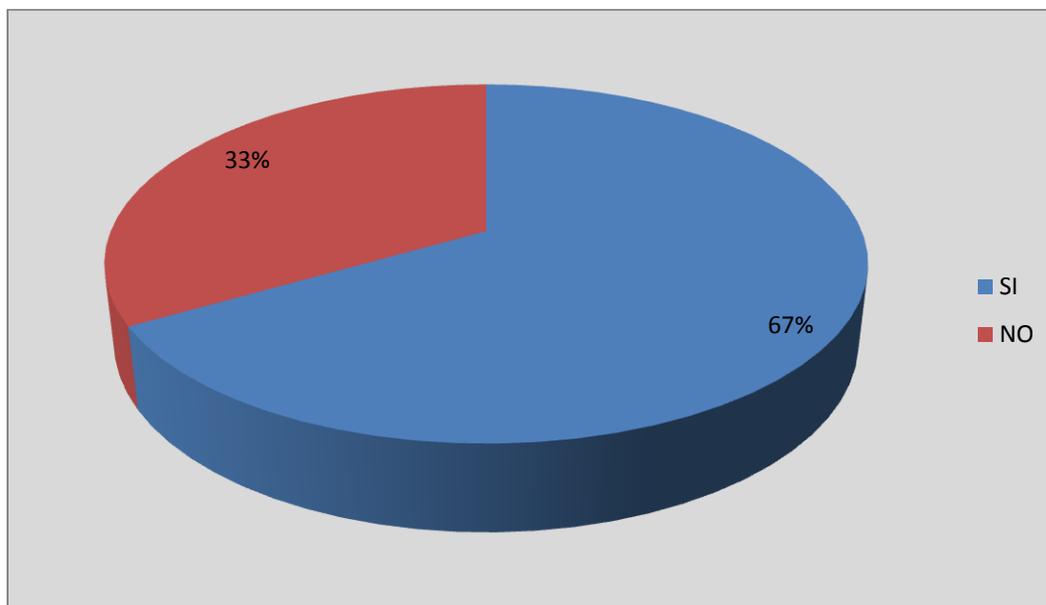


Análisis

La totalidad de las empresas utilizan un método de rotación de inventario. Como grupo se concluyó que las empresas en realidad son pocas las que siguen este método, por la poca información que existe sobre el uso de éste método, además los encuestados ignoró a que método se estaba refiriendo.

5. ¿Posee la empresa en la actualidad inventario obsoleto?

ALTERNATIVA	FRECUENCIA
SI	10
NO	5
TOTAL	15

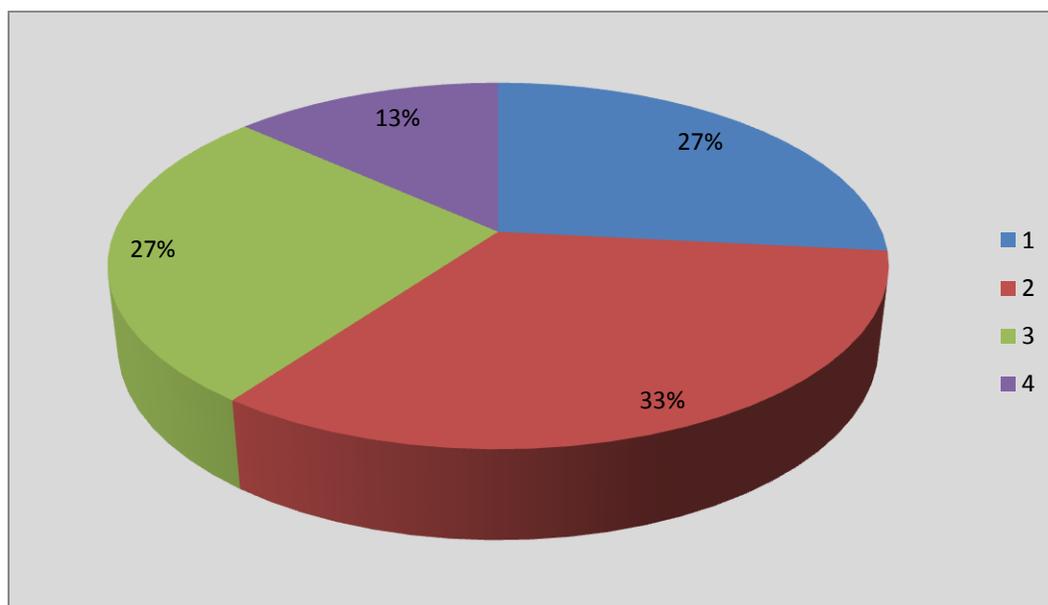


Análisis

En esta pregunta se pudo identificar que aunque poseen un método de rotación de inventario y un control interno, no es 100% efectivo ya que de los 15 encuestados 10 contestaron que en la empresa si posee inventario obsoleto, mientras que 5 dijeron no poseer este problema.

6. Si posee inventario obsoleto ¿Cuál cree que ha sido la causa?

ALTERNATIVA	FRECUENCIA
1 Mal manejo de artículos retirados a clientes morosos	4
2 Rotación indebida de inventario	5
3 Exceso de compra de artículos	4
4 Otros (Especifique)	2
TOTAL	15

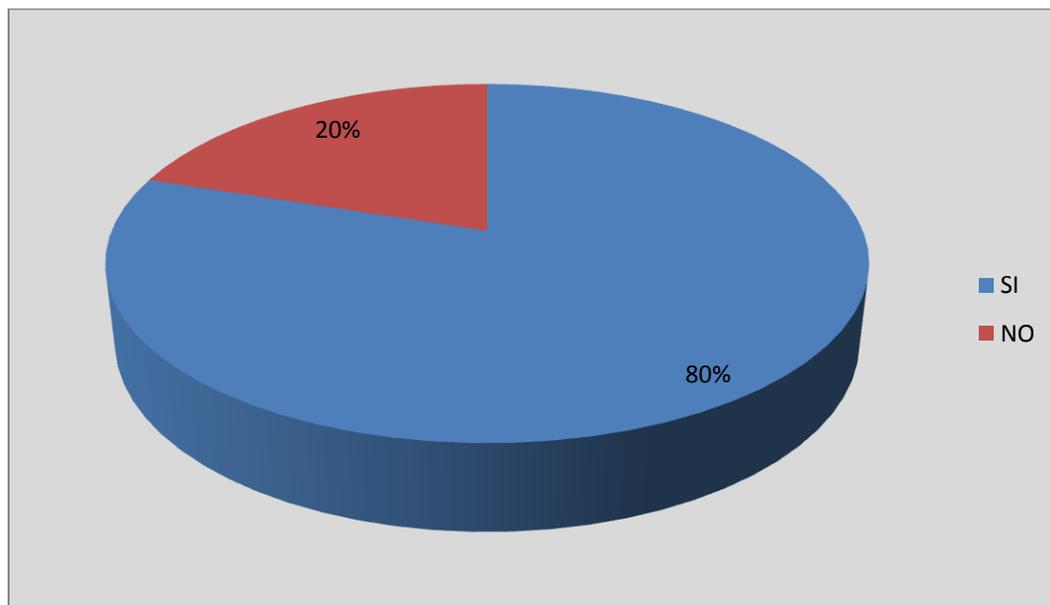


Análisis

La alternativa con más probabilidad de ser la causa del fenómeno de obsolescencia de inventario en las empresas es la rotación indebida del inventario, seguido del mal manejo de artículos retirados a clientes morosos y el exceso de compra de artículos.

7. ¿Incurrir la empresa en un gasto o costo extra, al mantener la mercadería obsoleta?

ALTERNATIVA	FRECUENCIA
SI	12
NO	3
TOTAL	15

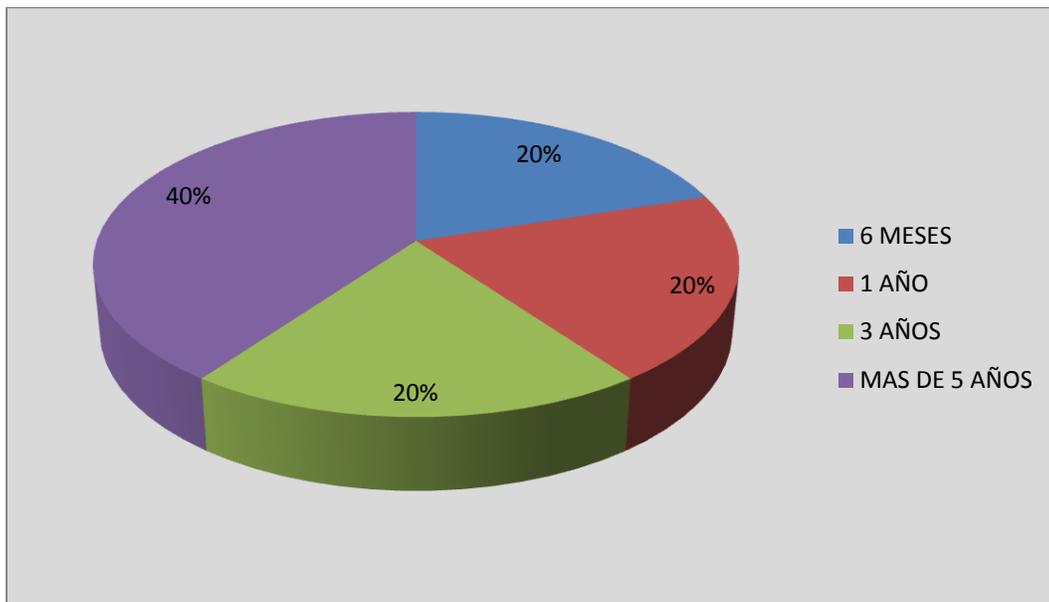


Análisis

Cuatro de cinco empresas incurren en gastos extras al poseer mercadería obsoleta en sus bodegas, ya que estos artículos obsoletos ocupan el espacio que un producto más actual podría ocupar, y ser vendido con mayor rapidez, lo que genera pérdida en esa área por no poder rotar o vender esos artículos.

8. ¿En qué periodo de tiempo es considerado su inventario como obsoleto?

ALTERNATIVA	FRECUENCIA
6 MESES	3
1 AÑO	3
3 AÑOS	3
MAS DE 5 AÑOS	6
TOTAL	15

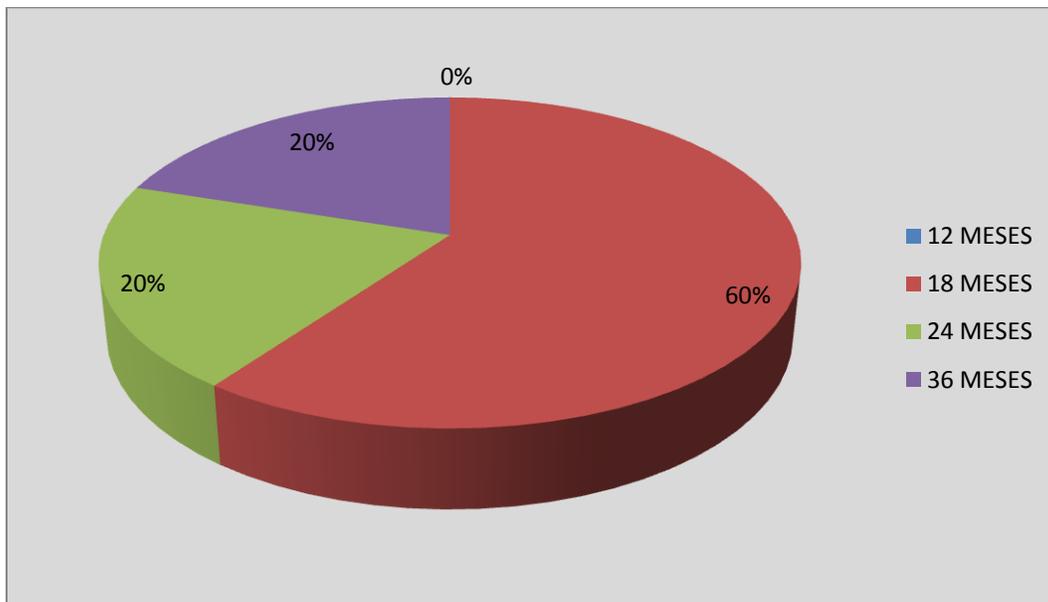


Análisis

Para dos empresas su inventario es parte de la obsolescencia a partir de tener más de cinco años lo cual esto le lleva a la pérdida del artículo porque la probabilidad de poder venderlo es mínima, mientras que cada una de las empresas restantes tienen una política diferente ya sea seis meses, un año o tres años.

9. ¿Cuál es el periodo máximo de crédito que se otorga a un cliente?

ALTERNATIVA	FRECUENCIA
12 MESES	0
18 MESES	9
24 MESES	3
36 MESES	3
TOTAL	15

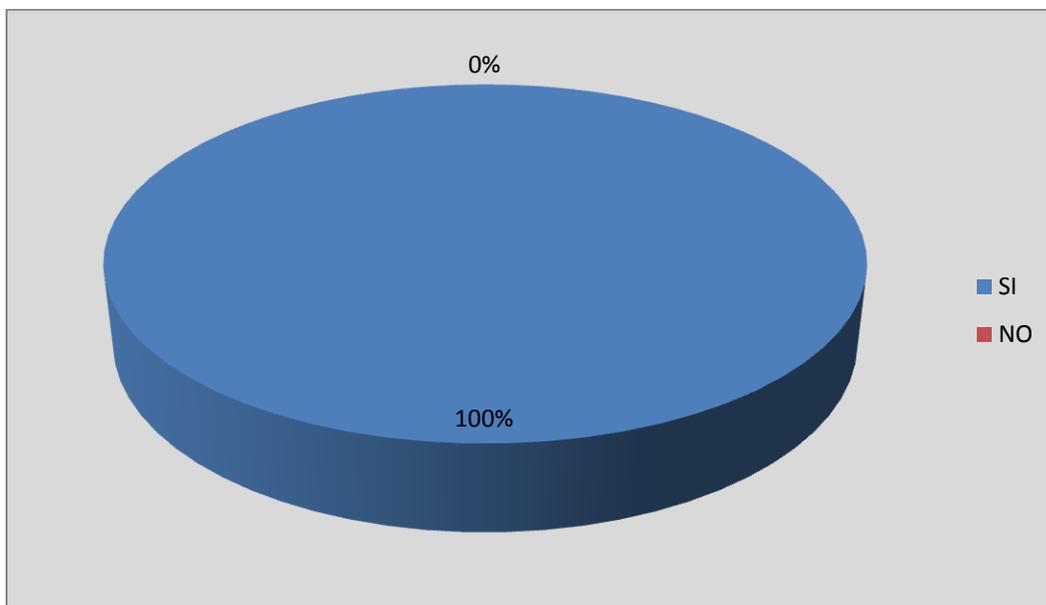


Análisis

La venta al crédito de los diferentes artículos de las comerciales está alrededor de los 18 meses, 24 y 36 meses son el periodo de tiempo con el que cuentan pocas empresas para no correr muchos riesgos de incobrabilidad, y es un periodo accesible para poder terminar el contrato.

10. ¿Poseen estrategias para la recuperación de las cuentas por cobrar?

ALTERNATIVA	FRECUENCIA
SI	15
NO	0
TOTAL	15

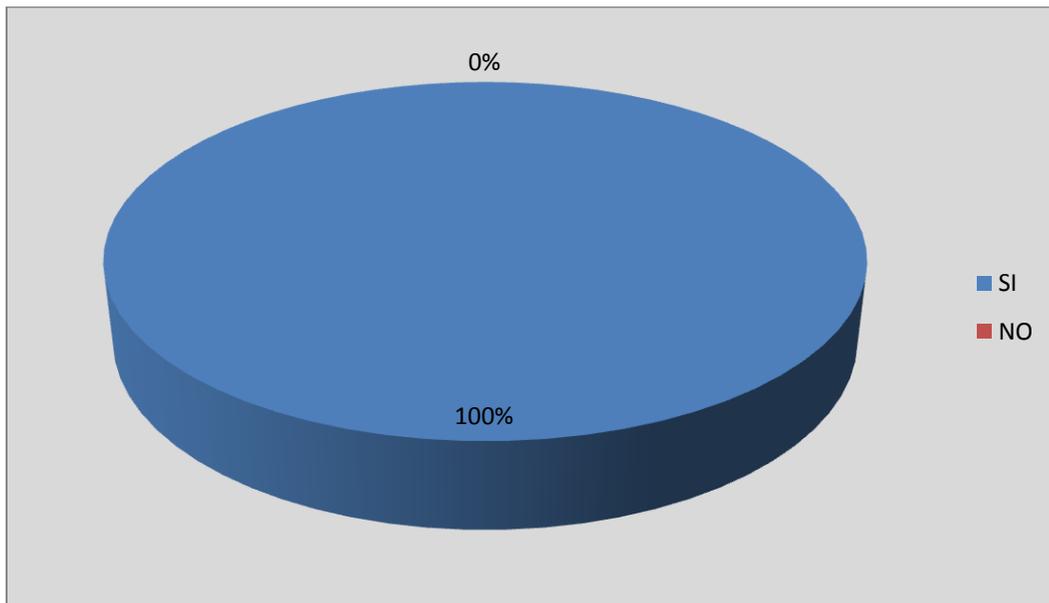


Análisis

El 100% de las empresas poseen diferentes tipos de estrategias para poder recuperar las ventas al crédito y disminuir su cartera de clientes morosos. Pero el hecho que cuenten con diferentes métodos de recuperación no significa que sean eficientes, pues en la actualidad hay muchos clientes morosos o cuentas que ya se dieron por incobrables.

11. ¿Poseen políticas para prevenir que las cuentas por cobrar se vuelvan incobrables?

ALTERNATIVA	FRECUENCIA
SI	15
NO	0
TOTAL	15

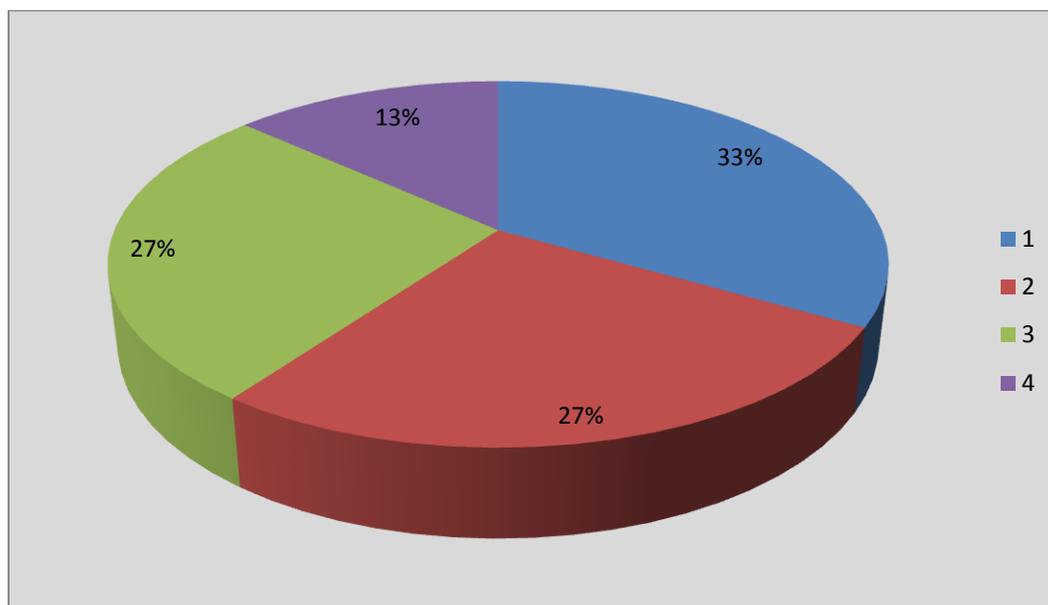


Análisis

Todas las empresas poseen políticas para prevenir que sus cuentas por cobrar se vuelvan incobrables. Retomando el tema de la eficiencia, éste es otro caso de falsedad, pues las comerciales tienen cuentas incobrables en sus balances, pero les es difícil admitir la realidad.

12. ¿Qué factor considera que incide en la falta de recuperación de las cuentas por cobrar?

ALTERNATIVA	FRECUENCIA
1 Clientes se mudan de departamento	5
2 Crisis económica	4
3 Falta de voluntad de pago	4
4 Falta de estrategias de cobrabilidad	2
TOTAL	15

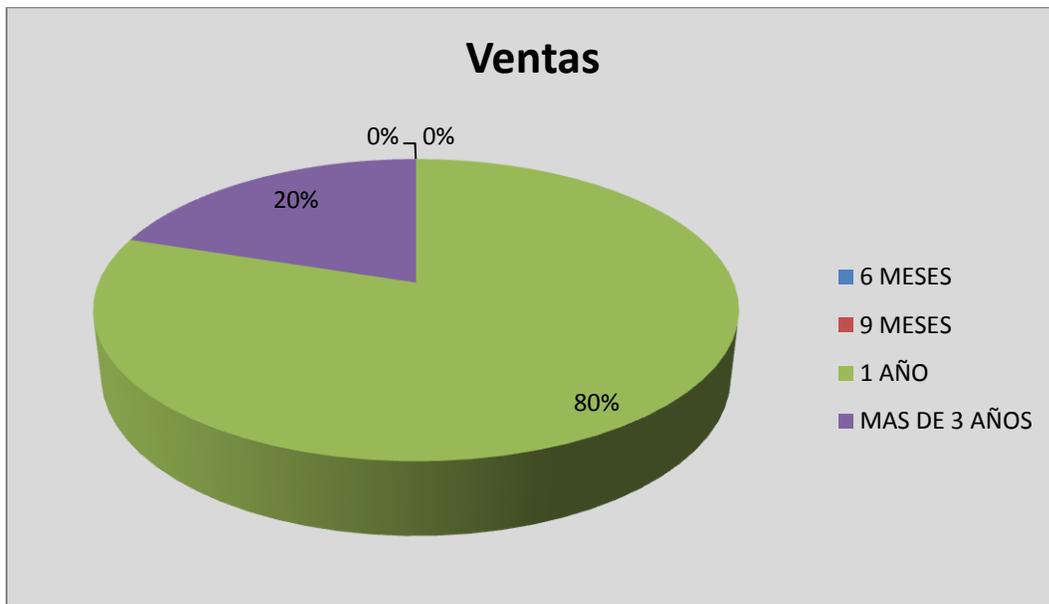


Análisis

En la mayoría de empresas existen factores que complican la recuperación de las cuentas por cobrar, cinco de los encuestados manifiestan que es a causa del cambio de residencia de los clientes, cuatro por la crisis económica de las personas y falta de voluntad de pago, y dos por falta de estrategia de cobranza.

13. ¿En qué periodo de tiempo consideran una cuenta cómo incobrable?

ALTERNATIVA	FRECUENCIA
6 MESES	0
9 MESES	0
1 AÑO	12
MAS DE 3 AÑOS	3
TOTAL	15

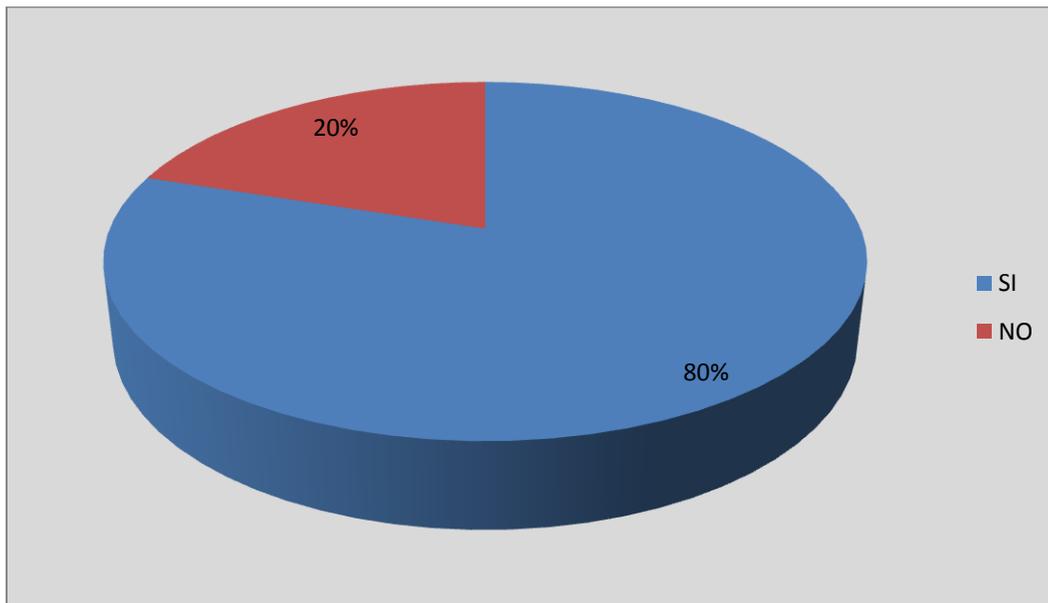


Análisis

Según las políticas de cada empresa, cuatro de ellas están de acuerdo que llega a ser incobrable a partir de un año que no tiene movimiento las cuentas por cobrar, y otra que a partir de los tres años.

14. ¿Considera necesario un manual de control interno para el manejo de obsolescencia de inventario y cuentas incobrables?

ALTERNATIVA	FRECUENCIA
SI	12
NO	3
TOTAL	15



Análisis

Cuatro de las casas comerciales expresaron necesario el poseer un manual de control interno para mejorar el manejo de obsolescencia de inventario y de cuentas incobrables. Así brindar a las empresas mayor información de cómo manejar estas cuentas.

ANALISIS E INTERPRETACIÓN DEL DIAGNOSTICO REALIZADO.

La encuesta se realizó a cinco Casas Comerciales situadas en el Centro de Santa Ana, con lo cual se obtuvo la siguiente información: todas las empresas cuentan con un sistema de control interno manifestando que es eficiente, aunque se demuestra lo contrario, ya que cuentan con un método de rotación de inventario el cual no es 100% efectivo por que de los quince encuestados diez contestaron que la empresa, sí posee inventario obsoleto, mientras que cinco dijeron no poseer este problema, dándonos una respuesta que la principal causa de esto es la rotación indebida del mismo lo que genera gastos extras al poseer mercadería obsoleta en sus bodegas.

Las diferentes comerciales ofrecen productos al crédito otorgando un plazo alrededor de los 18, 24 y 36 meses, El 100% de las empresas poseen diferentes tipos de estrategias para poder recuperar las ventas al crédito y disminuir su cartera de clientes morosos al igual que políticas para prevenir que sus cuentas por cobrar se vuelvan incobrables considerando como tales a partir de un año. En la mayoría de empresas existen factores que complican la recuperación de las cuentas por cobrar, cinco de los encuestados manifiestan que es a causa del cambio de residencia de los clientes, lo cual significa que las políticas y estrategias están fallando.

Es de suma importancia que las casas comerciales posean un manual de control interno para prevenir la obsolescencia de inventario y de cuentas incobrables, al igual poder brindarles una mejor información de cómo manejar estas cuentas.

CAPÍTULO IV

PROPUESTA DE UN MANUAL DE CONTROL INTERNO PARA EL MANEJO DE LAS ESTIMACIONES POR OBSOLESCENCIA Y CUENTAS INCOBRABLES DE LAS EMPRESAS COMERCIALES DEL MUNICIPIO DE SANTA ANA.

4.1 Introducción

Tomando en consideración que el control interno de las empresas es una de las herramientas fundamentales para que estas mantengan un funcionamiento adecuado con respecto al manejo de sus operaciones, se ha diseñado este manual para que las empresas comerciales tengan una guía y un conocimiento básico de prevención y debido manejo contable cuando se vean en la problemática de contar con inventarios obsoletos y cuentas incobrables.

Se desarrollaran estrategias y políticas basadas desde el punto de vista de las NIIF para Pymes, así como también cumpliendo con las normas tributarias y mercantiles aplicables a los inventarios y cuentas por cobrar, con las cuales las empresas comerciales tendrán la opción de implementarlas y con ello mejorar su sistema de control interno con respecto a dichas cuentas.

Estas estrategias y políticas están diseñadas con el fin de prevenir que las comerciales se vean con dificultades de encontrarse con inventarios obsoletos y cuentas incobrables, incurriendo en gastos extras para la empresa y en la no recuperación del costo de los artículos. Y que al verse con la problemática puedan darle un manejo adecuado para sacar de sus bodegas sus artículos obsoletos o la recuperación de sus cuentas consideradas incobrables.

Así también, se facilitará el debido entendimiento del manejo de las cuentas contables por medio de un caso práctico desarrollado de manera sencilla, poniendo en práctica las estrategias y políticas recomendadas.

4.2 Objetivo

Proponer por medio de un manual estrategias y procedimientos a la problemática que tienen las casas comerciales, al momento de dar de baja el inventario considerado como obsoleto de sus bodegas y poder contribuir a una disminución en las cuentas incobrables y prevenir tales problemáticas.

4.3 Alcance

Con la creación de este manual se pretende ayudar a disminuir el inventario obsoleto y mejorar la rotación del inventario, evitando que este tenga problemas futuros de obsolescencia, al momento de dar de baja de sus bodegas y así poder contribuir a una disminución en las cuentas incobrables. La propuesta está enfocada en las casas comerciales del municipio de Santa Ana, sin dejar de lado que puede ser utilizada por cualquier empresa comercial del país, ya que está elaborada tomando como base las NIIF para Pymes.

Los aspectos puntuales que comprende dicho manual están referidos a una mejor rotación del inventario, ya que una cantidad grande de inventario compromete fondos que pueden usarse para mejorar las operaciones, además aumenta gastos como almacenamiento, seguro e impuestos a la propiedad y un mejor manejo de las cuentas por cobrar, para que estas no se conviertan en cuentas incobrables.

En general, entre más grande sea la rotación del inventario, más eficiente y eficaz es su administración.

4.4 Importancia

El manejo del control interno de los inventarios y de las cuentas por cobrar es un aspecto importante para salvaguardar e impedir un mal uso o colocación incorrecta, logrando una administración exitosa, ya que el mantenimiento de mercadería inmovilizada implica un costo extra para las comerciales, puesto que tener una gran cantidad de existencias en las bodegas aumenta el riesgo de pérdidas por disminución del precio, daños o cambios en los gustos de los clientes.

Con la implementación de este manual se estaría asegurando que la empresa mejoré el control interno sobre los inventarios a fin de fortalecer las gestiones en materia de rotación y prevención de obsolescencia, ya que debe existir un control que permita realizar las compras en el momento justo cuando sean necesarias. Para reducir al mínimo los riesgos de pérdidas por deterioro de inventario, extravío de la mercadería y robo, es de vital importancia que la administración maneje de manera adecuada el control de la mercadería.

Es por esta razón que la empresa debe contar con un manual de procedimientos que ayude a disminuir el inventario obsoleto y mejorar la rotación del mismo, y a la vez contar con estrategias y políticas que permitan que las cuentas no se vuelvan incobrables. Por lo cual un manual evitará que este tenga problemas futuros de obsolescencia e incobrabilidad y así mejorar el control interno con el que ya se cuenta.

**4.5 Manual de Control Interno para el Manejo de las Estimaciones por Obsolescencia
y Cuentas Incobrables de las Empresas Comerciales del Municipio de Santa Ana.**

Nombre del Procedimiento.
1. Verificación de Cardex.
<p>Inventario</p> <p>Registran el movimiento de las existencias de mercaderías disponibles para la venta, así como también el de las estimaciones por obsolescencia, vencimiento y deterioro de los mismos. Su Saldo es Deudor</p> <p>Se Carga: con la adquisición de mercaderías para la venta, insumos para la prestación de servicios, a precio de costo.</p> <p>Se Abona: Con el costo de las mercaderías a la fecha en que se trasladen a costo de venta. (Valor de las mercaderías vendidas a precio de venta).</p>
Procedimientos:
<ul style="list-style-type: none"> ➤ Asignar a un empleado diferente al bodeguero para el conteo físico del inventario. ➤ Comparar la cardex con los datos recolectados en el conteo físico. ➤ Verificar el saldo de la cuenta inventario contablemente. ➤ Asignar código y viñeta al producto.
Base Legal.
Código Tributario: Art.142, Art.143, Art.144, Art.145
Base Técnica.
NIIF Para PYMES, Sección 13 Norma Internacional de contabilidad 2, Sección 21, 22 y 25

Elaboró

Revisó

Autorizó

Ejemplo:

1. Revisión de cardex

TARJETA DE INVENTARIO
MÉTODO PRIMERAS ENTRADAS PRIMERAS SALIDAS (PEPS)

NOMBRE DE LA EMPRESA:

PERÍODO:

NIT:

NRC:

ARTÍCULO: PANTALLAS SMART

MARCA: DAEWOO

MODELO: L42Q530AKS

Nº	FECHA	DESCRIPCIÓN	ENTRADAS			SALIDAS			EXISTENCIAS		
			UNIDADES	COSTO UNITARIO	TOTAL	UNIDADES	COSTO UNITARIO	TOTAL	UNIDADES	COSTO UNITARIO	TOTAL
	31/12/2014	SALDO							2	333.39	666.78

2. Se realiza conteo físico de toda la mercadería en bodegas y almacén, respecto a las pantallas hay 2 en el conteo físico, por lo tanto no se encuentran diferencias con respecto a este artículo.

Estrategias Recomendadas:

- Utilizar el método para la medición de inventarios PEPS, el cual es aceptado por la ley para el control de inventarios.
- Llevar el control de inventarios por medio de sistemas computarizados, especialmente si se existe un movimiento grande de todos los artículos. El sistema deberá proveer control permanente de inventarios, de manera que se tengan actualizadas las existencias, tanto en cantidad como en precios.
- Se deberá informar periódicamente al personal encargado sobre los productos que necesitan moverse con prontitud. Por lo que también se debe contar con una sola

persona encargada del manejo exclusivo de las bodegas.

- Aplicar de manera adecuada los métodos de almacenamiento y rotación de inventario.

Nombre del Procedimiento.
2. Compras.
<p>Compras</p> <p>Representa la acumulación de los costos y gastos incurridos en la adquisición de mercaderías y materiales. El Saldo al final del ejercicio representará el costo de venta para efectos de liquidación del ejercicio.</p> <p>Se Carga: Del importe del precio de costo de adquisición de las mercancías compradas al contado, a crédito o con documentos. Del importe del total de gastos de compra.</p> <p>Se Abona: Al final del ejercicio: Del importe de las devoluciones sobre compra. Del importe de las rebajas sobre compra. Al final del ejercicio: De su saldo para saldarla, con cargo a la cuenta de pérdidas y ganancias.</p>
Procedimientos:
<ul style="list-style-type: none"> ➤ Verificar saldos en cardex para mantener la cantidad de productos necesarios para la venta. ➤ Utilizar órdenes de compra. ➤ Comparación de precios, para elegir de manera apropiada y disminuir costos.
Base Legal.
<p>Ley de IVA: Art.1, Art.2, Art.7, Art.8, Art.9, Art.51, Art.55 al Art.70</p> <p>Ley de Impuesto sobre la Renta: Art.28, Art.29 y 29A, Art.32 y 33</p> <p>Código Tributario: Art.47 y 48, Art.114, Art.117 al Art.119, Art.126, Art.142, Art.147</p>
Base Técnica.
<p>NIIF Para PYMES, Sección 13</p> <p>Norma Internacional de Contabilidad 2, Sección 11</p>

Elaboró

Revisó

Autorizó

Ejemplo:

El 1 de febrero de 2015 se compraron 10 Pantallas Smart Tv: Daewoo de 42" Modelo: L42Q530AKS a QWS, S.A. DE C.V., con un costo unitario de \$333.39 S/IVA, CCF-5789

Actualización de cardex

TARJETA DE INVENTARIO
MÉTODO PRIMERAS ENTRADAS PRIMERAS SALIDAS (PEPS)

NOMBRE DE LA EMPRESA:

PERÍODO:

NIT:

NRC:

ARTÍCULO: PANTALLAS SMART

MARCA: DAEWOO

MODELO: L42Q530AKS

N°	FECHA	DESCRIPCIÓN	ENTRADAS			SALIDAS			EXISTENCIAS		
			UNIDADES	COSTO UNITARIO	TOTAL	UNIDADES	COSTO UNITARIO	TOTAL	UNIDADES	COSTO UNITARIO	TOTAL
	31/12/2014	SALDO							2	333.39	666.78
1	01/02/2015	COMPRA CCF-5789	10	333.39	3333.9				2 10	333.39	4000.68

Asiento contable:

Fecha	Concepto	Parcial	Debe	Haber
01/02/2015	Compras		\$ 3,333.90	
	IVA Crédito Físcal		\$ 433.41	
	Bancos			\$ 3,767.31
	Banco Agrícola	\$ 3,767.31		
	v/ Compra de 10 pantallas Smart Tv Daewoo modelo: L42Q530AKS a QWS, S.A. DE C.V.			
	Total		\$ 3,767.31	\$ 3,767.31

Estrategias Recomendadas:

- Determinar la cantidad mínima de existencia de un artículo en temporadas bajas, para poder tener en el tiempo correcto los pedidos que realicen los clientes, esto servirá para anticipar las compras respectivas y no quedarse sin mercadería en temporadas altas.
- Determinar un máximo para no interferir en el espacio del almacén, ni con el debido espacio para el desarrollo de las ventas. No obstante, pueden ocurrir ciertas circunstancias para que, en una época determinada, se aumente la cantidad máxima. Lo cual es necesario mantener un alto conocimiento del mercado y de las temporadas de venta de mayor fluidez de los productos.

Nombre del Procedimiento.
3. Ventas.
<p>Ventas:</p> <p>Registra el importe de los aumentos y disminuciones relativos a las operaciones de la empresa que constituyen su giro principal, ya sea de contado o de crédito.</p> <p>Representa la entrega de un activo de la entidad a un tercero generando así un derecho de cobro, su saldo constituye el importe total de las ventas al final del ejercicio. Su naturaleza es acreedora.</p> <p>Se Carga: durante todo el ejercicio por el valor de las rebajas y devoluciones sobre ventas y al final del ejercicio por el importe de su saldo para liquidarla.</p> <p>Se Abona: durante todo el ejercicio por el importe o valor de las ventas.</p>
Procedimientos:
<ul style="list-style-type: none"> ➤ Registrar contablemente la venta. ➤ Al momento de realizar una venta, el encargado deberá actualizar en cardex la salida de los artículos.
<p>Base Legal.</p> <p>Ley del IVA: Art.1, Art.4 al Art.6, Art.22, Art.47, Art.51, Art.57, Art.62</p> <p>Código Tributario: Art.48, Art.62 y 62A, Art.107 al Art. 115A, Art.147</p>
<p>Base Técnica.</p> <p>NIIF para PYMES, Sección 23</p> <p>Norma Internacional de Contabilidad 18, Sección 14-19</p>

Elaboró

Revisó

Autorizó

Ejemplo:

Se vendieron 6 pantallas al contado con una comisión s/ ventas del 10%.

TARJETA DE INVENTARIO
MÉTODO PRIMERAS ENTRADAS PRIMERAS SALIDAS (PEPS)

NOMBRE DE LA EMPRESA:

PERÍODO:

NIT:

NRC:

ARTÍCULO: PANTALLAS SMART

MARCA: DAEWOO

MODELO: L42Q530AKS

N°	FECHA	DESCRIPCIÓN	ENTRADAS			SALIDAS			EXISTENCIAS		
			UNIDADES	COSTO UNITARIO	TOTAL	UNIDADES	COSTO UNITARIO	TOTAL	UNIDADES	COSTO UNITARIO	TOTAL
	31/12/2014	SALDO							2	333.39	666.78
1	01/02/2015	COMPRA CCF-5789	10	333.39	3333.9				2	333.39	4000.68
	28/02/2015	VENTA AL CONTADO				6	333.39	2000.34	6	333.39	2000.34

Asiento contable

Fecha	Concepto	Parcial	Debe	Haber
28/02/2015	<u>Bancos</u> Banco Agricola		\$ 3,390.00	
	<u>Ventas</u>			\$ 3,000.00
	<u>IVA Débito Fiscal</u>			\$ 390.00
	v/ Por la venta al contado de 6 pantallas durante el mes de febrero			
	Total		\$ 3,390.00	\$ 3,390.00

Estrategias Recomendadas:

- Ventas al crédito con plazos no mayor a dos años.

Para una recuperación de efectivo más rápida y tener menos posibilidad de que se vuelva incobrable.

- Ofrecer un artículo con precio bajo por la compra de otro con la finalidad de aumentar las ventas y al mismo tiempo disminuir los productos que estén en desfase

de tecnología o que estén propensos a volverse un obsoletos.

- En temporadas bajas darles incentivos a los clientes con intereses más bajos en los productos, para aumentar las ventas y así nivelar la demanda con respecto a los meses con ventas altas.
- A los clientes clasificados como “clientes de clase A” ofrecerles más beneficios como cero prima, cuotas más bajas y artículos gratis ya sean de sala de venta o bales de compra.

Nombre del Procedimiento.
4. Cuentas y Documentos por Cobrar.
<p>Cuentas Y Documentos Por Cobrar</p> <p>Representa el valor de los derechos exigibles por ventas, arrendamiento, otorgamiento de préstamos o cualquier otra operación análoga.</p> <p>Las cuentas por cobrar generalmente representan una de las partidas más importantes del activo de la empresa siendo esta la cual después de la cuenta Efectivo y Equivalentes es la que mayor liquidez ofrece y es ahí donde radica la importancia de mantener un control sobre ella. Posee naturaleza deudora.</p> <p>Se Carga: representa el derecho de la entidad de exigir el pago originado por ventas al crédito, servicios prestados y rendimientos devengados pero no recibidos.</p> <p>Se Abona: Con las recuperaciones recibidas en efectivo, en especie, devoluciones o rebajas a cuenta de los saldos a favor de la empresa.</p>
Procedimientos:
<ul style="list-style-type: none"> ➤ Revisar las políticas establecidas para el otorgamiento de los créditos antes de dar el aval. ➤ Registrar el asiento contable por la venta al crédito. ➤ Mantener la base de datos accesible y actualizada de la cartera de clientes crediticios.
Base Legal.
<p>Código de Comercio: Art.443 y 444.</p> <p>Ley de Impuesto Sobre la Renta: Art.31, Numeral 2</p>
Base Técnica.
<p>Norma Internacional de Contabilidad 18, Sección 14, Literal c), d) y e)</p>

Elaboró

Revisó

Autorizó

Ejemplo:

Se vendió una pantalla al crédito, la adquirió el Sr. Pedro Miguel González al crédito el 16 de Marzo, a precio de \$600.00 cero prima, a un plazo de 6 meses, con cuotas iguales de \$100.00 y pagaderas cada 16; con vencimiento el 16 de Septiembre 2015. Él Sr. González cancelo las primeras tres cuotas.

Actualización de cardex

TARJETA DE INVENTARIO
MÉTODO PRIMERAS ENTRADAS PRIMERAS SALIDAS (PEPS)

NOMBRE DE LA EMPRESA:

PERÍODO:

NIT:

NRC:

ARTÍCULO: PANTALLAS SMART

MARCA: DAEWOO

MODELO: L42Q530AKS

N°	FECHA	DESCRIPCIÓN	ENTRADAS			SALIDAS			EXISTENCIAS		
			UNIDADES	COSTO UNITARIO	TOTAL	UNIDADES	COSTO UNITARIO	TOTAL	UNIDADES	COSTO UNITARIO	TOTAL
	31/12/2014	SALDO							2	333.39	666.78
1	01/02/2015	COMPRA CCF-5789	10	333.39	3333.9				2 10	333.39	4000.68
	28/02/2015	VENTA AL CONTADO				6	333.39	2000.34	6	333.39	2000.34
	16/03/2015	VENTA AL CREDITO				1	333.39	333.39	5	333.39	1666.95

Asiento contable

Fecha	Concepto	Parcial	Debe	Haber
16/03/2015	<u>Cuentas y Doc. por cobrar</u> Pedro Miguel González		\$ 600.00	
	<u>Ventas</u>			\$ 530.97
	<u>IVA Débito Fiscal</u>			\$ 69.03
	v/ Por la venta al crédito a Pedro Miguel González			
	Total		\$ 600.00	\$ 600.00

Cancelación de cuotas:

Fecha	Concepto	Parcial	Debe	Haber
16/04/2015	<u>Bancos</u> <u>Cuentas y Doc. por cobrar</u> Pedro Miguel González v/ Canc. primer cuota Pedro Miguel González	\$100.00	\$ 100.00	\$ 100.00
	Total		\$ 100.00	\$ 100.00

Fecha	Concepto	Parcial	Debe	Haber
16/05/2015	<u>Bancos</u> <u>Cuentas y Doc. por cobrar</u> Pedro Miguel González v/ Canc. segunda cuota Pedro Miguel González	\$100.00	\$ 100.00	\$ 100.00
	Total		\$ 100.00	\$ 100.00

Fecha	Concepto	Parcial	Debe	Haber
16/06/2015	<u>Bancos</u> <u>Cuentas y Doc. por cobrar</u> Pedro Miguel González v/ Canc. tercera cuota Pedro Miguel González	\$100.00	\$ 100.00	\$ 100.00
	Total		\$ 100.00	\$ 100.00

Estrategias Recomendadas:

- Crear políticas que permitan obtener un menor riesgo al momento de la recuperación de las cuentas por cobrar, investigando la información proporcionada por el cliente y así mismo que este cumpla con el requisito de no aparecer en la base de datos de personas con mal record crediticio (DICOM)
- Para que los empleados dedicados a las ventas y los recuperadores de cuentas puedan tener el conocimiento y el debido cuidado para evitar así que estos clientes puedan acceder a créditos adicionales.

Nombre del Procedimiento.
5. Estimación por cuentas incobrables
<p>Estimación por cuentas incobrables</p> <p>Esta cuenta registra una estimación que sale de las cuentas por Cobrar, clasificadas como Incobrables según sea lo establecido en las leyes vigentes.</p> <p>Se Carga: cuando se establece el respectivo saldo, considerándose incobrable.</p> <p>Se Abona: cuando se establecen las estimaciones.</p>
Procedimientos:
<ul style="list-style-type: none"> ➤ El método de porcentaje de cuentas por cobrar estima el importe de las pérdidas en cuentas incobrables, tomando un porcentaje del saldo existente en la cuenta clientes. ➤ La tasa o porcentaje determinado se aplica al saldo de los clientes. ➤ Este asiento consiste de un cargo a Gastos por cuentas incobrables y un abono a una cuenta de compensatoria de activo llamada “Estimación por Cuentas Incobrables”. ➤ Un cambio en las estimaciones del importe de los clientes de dudoso cobro. Afectará sólo al resultado del periodo corriente y, por tanto, se reconocerá en este periodo. ➤ El efecto del cambio relacionado con el periodo corriente se reconoce como ingreso o gasto del periodo corriente.
<p>Base Legal.</p> <p>Ley del Impuesto Sobre la Renta: Art.31 Numeral 2</p> <p>Reglamento de la Ley del Impuesto Sobre la Renta: Art.37</p>
<p>Base Técnica.</p> <p>Norma Internacional de Contabilidad 8, Sección 32.</p>

Elaboró

Revisó

Autorizó

Ejemplo:

Él Sr. González después de cancelar las primeras tres cuotas, repentinamente dejó de pagar, y se inició la respectiva gestión de cobro y al preguntar a los vecinos estos informan que cambio de domicilio, volviéndolo ilocalizable. Al pasar un año del vencimiento del crédito se considera incobrable (de acuerdo al art. 31 de la ley de ISR). El saldo anterior de la estimación de cuentas incobrables es de \$900.00 con saldo deudor.

Estimación de cuentas incobrables año 2015:

Saldo cuentas por cobrar	\$ 20,200.00
Porcentaje estimado para cuentas incobrables	<u>3%</u>
Estimación para cuentas incobrables	\$ 606.00
Saldo anterior de las estimaciones	<u>\$ 900.00</u>
Gasto por cuentas incobrables	\$ 1,506.00

Fecha	Concepto	Parcial	Debe	Haber
12/12/2015	Gasto por cuentas incobrables		\$1,506.00	
	Estimación por cuentas incobrables v/ Provisión por cuentas dudosas con base en la estimación del 3% de las cuentas por cobrar			\$ 1,506.00
	Total		\$1,506.00	\$ 1,506.00

Cancelación de la cuenta por cobrar al 16 de Septiembre de 2016:

Cuentas y Doc. por cobrar	
Pedro Miguel González	
\$ 600.00	
	\$ 100.00
	\$ 100.00
	\$ 100.00
\$ 600.00	\$ 300.00
Saldo al 12/2015	\$ 300.00

Fecha	Concepto	Parcial	Debe	Haber
16/09/2016	<u>Estimación por cuentas incobrables</u> <u>Cuentas y Doc. por Cobrar</u> Pedro Miguel González v/ Canc. De la cuenta por cobrar del Sr. González por considerarse como incobrable.		\$ 300.00	\$ 300.00
	Total		\$ 300.00	\$ 300.00

Estrategias Recomendadas:

- Revisar la antigüedad de saldos de las cuentas y documentos por cobrar.
- Realizar una revisión cada trimestre del año de la antigüedad de todas las cuentas por cobrar para determinar cuáles aún pueden ser recuperadas y cuáles deben ser consideradas como cuentas incobrables.
- Ya hecha la revisión de la antigüedad de las cuentas por cobrar y detectadas todas aquellas cuentas consideradas ya irrecuperables se deberá realizar un informe dirigido a la administración para que sea ella quien dé la autorización para poder dar por canceladas dichas cuentas. Esto para reducir el riesgo de fraude y evitar cancelar cuentas que aun sean recuperables para la empresa y que puedan ser manipuladas por el personal de cobro.

Nombre del Procedimiento.
6. Recuperación y cancelación de una cuenta incobrable
Procedimientos:
<ul style="list-style-type: none"> ➤ Si se recupera total o parcialmente alguna deuda considerada como incobrable en algún ejercicio anterior, la cantidad ingresada deberá incluirse como utilidad del ejercicio en el que se ha recibido. ➤ Se reapertura la cuenta considerada ya como incobrable, con el monto recuperado ➤ Se procede a cancelar la cuenta pendiente.
Base Legal.
Reglamento de la Ley del Impuesto Sobre la Renta: Art.12-13
Base Técnica.
Norma Internacional de Contabilidad 8, Sección 32-38

Elaboró

Revisó

Autorizó

Ejemplo:

Se supone el caso que el sr. Pedro Miguel Gonzales se presenta en Octubre de 2016, a cancelar la cuenta que tenía pendiente. Los asientos de diario correspondientes son:

Reapertura de la cuenta clientes:

Fecha	Concepto	Parcial	Debe	Haber
01/10/2016	<u>Cuentas por Cobrar</u> Pedro Miguel González	\$300.00	\$ 300.00	
	<u>Estimación por cuentas incobrables</u> v/ Por reapertura de la cuenta por cobrar a nombre del Sr. González			\$ 300.00
	Total		\$ 300.00	\$ 300.00

Registrar la cancelación de la cuenta por cobrar:

Fecha	Concepto	Parcial	Debe	Haber
01/10/2016	<u>Bancos</u> Banco Agrícola	\$300.00	\$ 300.00	
	<u>Cuentas por Cobrar</u> Pedro Miguel González v/ Canc. De la cuenta pendiente a nombre del Sr. González.			\$ 300.00
	Total		\$ 300.00	\$ 300.00

Nombre del Procedimiento.
7. Estimación por obsolescencia de inventarios.
<p>Deterioro del Valor de los Inventarios</p> <p>Esta cuenta registra los saldos por el deterioro de los inventarios, permitiendo actualizarlo a su valor actual.</p> <p>Se Cargara: con los bienes clasificados deteriorados.</p> <p>Se Abonara: al final del ejercicio con cargo a Pérdidas por deterioro de inventarios.</p> <p>Su saldo es Deudor.</p>
Procedimientos:
<ul style="list-style-type: none"> ➤ Determinar si hay producto averiado u obsoleto en los almacenes por medio del conteo físico. ➤ Verificar precios actuales de mercado. ➤ Determinar el deterioro del artículo.
<p>Base Legal.</p> <p>Código Tributario: Art.139 inciso 3</p>
<p>Base Técnica.</p> <p>NIIF para PYMES, Sección 13</p> <p>Norma Internacional de Contabilidad 2, Sección 9-33</p> <p>Norma Internacional de Contabilidad 37, Sección 25</p>

Elaboró

Revisó

Autorizó

Ejemplo:

De las 5 Pantallas que aún están en inventario, debido a la tecnología y precios de mercado que evolucionan constantemente, la empresa considera en sus políticas este tipo de artículo como obsoleto al tener un año en inventario. Al pasar un año por causa de cambio de contador no se hizo el debido proceso, en febrero del 2017 se decide hacer la respectiva reclasificación de inventario. Al hacer una valuación de mercado el precio venta de este tipo de pantallas es de \$300.00. El importe en libros es de \$1,666.95.

1. Estimación por obsolescencia de inventario.

Desarrollo:

Precio de venta de mercado actual: \$300.00

Costo para venderlas: \$ 30.00

Cálculos:

Precio de venta 5 Pantallas Daewoo $(5)(\$300.00) = \$1,500.00$

Costo de venta comisiones $(5)(\$ 30.00) = \underline{\$ 150.00}$

Precio de venta menos costo de venta \$1,350.00

2. Determinación del deterioro por obsolescencia:

Importe en libros \$1,666.95

Precio de Venta menos costo de venta \$ 1350.00

Deterioro \$ 316.95

Asiento contable:

Fecha	Concepto	Parcial	Debe	Haber
02/2017	Pérdida por deterioro de inventario		\$ 316.95	
	Estimación por deterioro de inventario v/ Por reconocimiento de deterioro de inventario.			\$ 316.95
	Total		\$ 316.95	\$ 316.95

Estrategias Recomendadas:

- Las mercancías caducadas, desperdiciadas o dañadas se pueden vender a un precio más bajo que su costo original.
- No mantener por más de dos años un producto en sala de venta. Si esto sucede podría ofertarlo por un precio menor al actual, ofrecerlo en conjunto con otro producto con el cual se nivelen los costos y no se pierda todo el porcentaje de utilidad, para así evitar su obsolescencia en bodegas.
- La mercadería debe estar ubicada en instalaciones que las protejan de deterioros físicos o de robos.
- Poseer un control especial sobre la mercadería que se encuentra en bodegas y solicitar al bodeguero un informe mensual de la cantidad de artículos que se encuentran deteriorados o han sufrido algún daño por mal manejo al momento del traslado a bodega.

CAPITULO V

CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

5.1 Conclusiones.

Gracias a la investigación realizada para determinar si es necesario un manual de control interno para el manejo de las estimaciones por obsolescencia y cuentas incobrables de las empresas comerciales del Municipio de Santa Ana, se concluye lo siguiente:

- Sí, se considera necesario la implementación de un manual de control interno para el manejo de las estimaciones pues las empresas a pesar de contar con un control interno carece de eficiencia o contiene puntos débiles.
- La mayoría de los usuarios no conoce el procedimiento que sigue al momento de contar con inventario obsoleto y/o cuentas incobrables; por lo cual se vuelve una necesidad el explicar los procedimientos a seguir.
- A pesar que las empresas cuenten con un manual de control interno la mayoría de las veces, éstos no lo siguen, por ende el incremento de errores en las cuentas de inventario y cuentas por cobrar, es lo que conlleva a la aparición de obsolescencia e incobrabilidad.
- Se hace evidente la necesidad de aclarar que éste es un manual de procedimientos para el manejo de las estimaciones por obsolescencia y cuentas incobrables, y por ello se hacen recomendaciones para seguir cada uno de ellos y así lograr una considerable disminución en cada una de estas cuentas, y evitar pérdidas debido a esto.

- Se ve necesario q las empresas apliquen y cumplan los lineamientos de su control interno para las cuentas por cobrar e inventarios para prevenir estos problemas y así mejorar su funcionamiento y seguridad en las esas áreas y aumentar el rendimiento económico de las casas comerciales.

5.2 Recomendaciones.

Con la investigación realizada respecto a la propuesta de un manual de control interno para el manejo de las estimaciones por obsolescencia y cuentas incobrables de las empresas comerciales del municipio de Santa Ana, donde se determinó que sí hay una necesidad de este tipo de herramientas que ayuden a facilitar la información razonable de las cuentas de inventarios y cuentas por cobrar y con base a la encuesta realizada a las casas comerciales, a continuación se presentan algunas recomendaciones.

- Se recomienda que actualicen anualmente sus manuales de control interno, estableciendo parámetros de acorde con su crecimiento empresarial, con nuevas estrategias y políticas que regulen y beneficien la entidad.
- Se recomienda establecer personal capacitado para cada área aplicando las normativas de la empresa para reducir el riesgo de errores cuantitativos de la mercadería, además de poder rotar al personal cada periodo determinado para evitar el sesgo por errores en la información que presentan.
- Se recomienda un mejor control por parte de supervisores en el desarrollo de cada actividad para revisar la calidad de los procedimientos realizados en cada área de compras, ventas junto al inventario, y las ventas al crédito y sus cuentas por cobrar.
- Se recomienda tener fechas establecidas para cotejar la información documental con el conteo físico de la mercadería y resolver los errores de manera eficiente.

Bibliografía

- Argueta Iglesias, manejo y control de inventarios en el salvador, primera edición 2013.
- Guajardo Cantú, Contabilidad Financiera, cuarta edición 2004
- Argueta Iglesias, cuentas y documentos por cobrar, primera edición 2013.
- González María Elena Contabilidad 26.05 2002
- William L. Chapman, 1965 Procedimientos de Auditoría, Colegio de Graduados en Ciencias Económicas de la Capital Federal, Buenos Aires.
- Hernández Sampieri, metodología de la investigación, sexta edición.
- Eladio Zacarías Ortez, Así se Investiga
- Normas APA, Sexta Edición.
- Normas Internacionales de Auditoria, Control Interno, Evaluación de Riesgo Y Control Interno NIA 400
- Normas Internacionales de Contabilidad, 2017
- Recopilación de Leyes Tributarias, 22ª Edición
- Código de Comercio, 2012
- <https://sites.google.com/site/2015iigonzaezbanuelos/1-antecedentes/1-2-antecedentes>
- <http://www.uv.mx/personal/alsalas/files/2012/04/INVENTARIOS.pdf>
- <http://administracion.realmexico.info/2013/06/estimacion-de-cuentas-incobrables.html>
- [https://es.wikipedia.org/wiki/Activo_\(contabilidad\)](https://es.wikipedia.org/wiki/Activo_(contabilidad))

- www.gerencie.com/rotacion-de-inventarios.html
- <http://definicion.de/costo/>
- <http://www.nunezdubonyasociados.com/sitio/index.php/noticias/363-administracion>
- <https://contadorcontado.com/2015/02/25/como-registrar-una-cuenta-incobrable/>
- <https://prezi.com/4nrsqqn7xdgu/metodos-para-calculas-las-cuentas-incobrables/>
- <http://www.juayuacontabilidad.blogspot.com/2011/12/metodos-para-el-calculo-de-estimacion.html>

Anexos

ANEXO 1



FORMULARIO DE SOLICITUD DE INFORMACIÓN

Oficina de Información y Respuesta
ALCALDIA MUNICIPAL DE SANTA ANA

Información del Solicitante

Nombre Completo		Matilde Auxena Escobar Rivera		Genero	Masculino	Femenino	<input checked="" type="checkbox"/>	
Tipo Documento		DUI		No. Documento	04467566-9		Edad	95
Dirección								Calle Santa Isabel calle a San Luis la Planta pasaje Sto Marta.
Departamento		Santa Ana		Municipio		Santa Ana.		
Teléfono		7415-4911		Correo Electrónico		azucescobar@gmail.com		
Razón Social				Rep. Legal				

Medio de Notificación

Seleccione el medio deseado
(Marque solo una opción)

- Correo Electrónico Fax
 Notificación Escrita
 Acudir a OIR

Forma de Entrega de la Información

Seleccione el medio deseado
(Marque solo una opción)

- Correo Electrónico Fotocopia Correo Certificado
 USB Fotocopia Certificada Fax
 CD Consulta Directa

Detalle de Información Solicitada

Dependencia de la cual se requiere información

Información Solicitada (describa de forma clara y precisa)

Número de casas comerciales que hay en la ciudad de Santa Ana.

Sta Ana, 08 Mayo 2017

Lugar y fecha de solicitud



 Firma / Huella



fecha límite 23 de mayo

Oficial de Información

Lic. Raúl Alfredo Baños García

Ubicación

3^o calle Ote. entre Av. Independencia y 2^a Av. Sur, contiguo a Banco Cuscatlán

Teléfono

7603-7988

Correo Electrónico

santaanatransparencia@gmail.com

NOTA: Ley de Acceso a la Información Pública. Art.61: "La obtención y consulta de a información pública se registrá por el principio de gratuidad, en virtud del cual se permitirá el acceso directo a la información libre de costos. La reproducción y envío de la información, en su caso, será sufragada por el solicitante, si bien su valor no podrá ser superior al de los materiales utilizados y costos de remisión. Los entes obligados deberán disponer de hojas informativas de costos de reproducción y envío. El envío por vía electrónica no tendrá costo alguno. En el caso de copias certificadas, se aplicarán las tasas previstas en las leyes especiales. Tratándose de copias magnéticas o electrónicas, si el interesado aporta el medio en que será almacenada la información, la reproducción será gratuita"

ANEXO 2



ALCALDÍA MUNICIPAL DE SANTA ANA

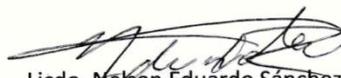
Para : Licdo. Raúl Alfredo Baños García
Oficial de Información
De : Licdo. Nelson Eduardo Sánchez Ramírez
Jefe de Catastro de Empresas
Asunto : Respuesta a solicitud
Fecha : 09 de Mayo de 2017

=====

Por medio de la presente reciba un cordial saludo deseándole éxitos en sus labores diarias.

El motivo de la presente es para darle respuesta a nota recibida este día en esta Dependencia, en la cual solicita información sobre el número de casas comerciales que hay en la Ciudad de Santa Ana, y para lo que envió información relacionada a lo solicitado.

Atentamente


Licdo. Nelson Eduardo Sánchez Ramírez
Jefe de Catastro de Empresas



ANEXO 3

NOMBRE EMPRESA	DOMICILIO	NOMBRE COMPLETO
ACT. ECONOMICA: COMERCIO		
DESCRIPCIÓN DE ACT.: ALMACEN		
CASA SANDOVAL	12 AV. SUR ENTRE 3 Y 5 CALLE PTE., CASA #321 B. SAN SEBASTIAN	
CASA BELLOSO	9 C. PTE. ENTRE 12 Y 14 AV. SUR LOCAL #33 B. SAN SEBASTIAN	SUSAN YESENIA NAJERA BARRERA
CASA SANDOVAL SUCURSAL NUEVA	3 CALLE PTE. ENTRE 2 Y 4 AV. SUR, CASA #6 B. SAN SEBASTIAN	
CASA GUZMAN	1 CALLE OTE. Y AV. INDEPENDENCIA SUR EDIFICIO ZAMORA	
CASA SANDOVAL SUCURSAL #3	10 AV. SUR Y 7 CALLE PTE., CASA #501 B B. SAN SEBASTIAN	
CASA SANDOVAL SUCURSAL #4	10 AV. SUR ENTRE 7 Y 9 CALLE PTE., CASA #639 BARRIO SANTA LUCIA	
CASA SANDOVAL SUCURSAL CENTRO	3 CALLE PTE. ENTRE 2 Y 4 AV. SUR CASA #5, ALMACEN EL ÉXITO B. SAN SEBASTIAN	
CASA SANDOVAL SUCURSAL INDEPENDENCIA	1 CALLE PTE. ENTRE 2 Y AV. INDEPENDENCIA SUR #99 EDIFICIO GARCIA ROSI B. SAN SEBASTIAN	
CASA SANDOVAL SUCURSAL JR	3 CALLE PTE. ENTRE 2 Y 4 AV. SUR CASA #385 B. SAN SEBASTIAN	
COMERCIAL GALLARDO	10 AV. SUR Y 11 CALLE PTE., CASA #0 B. SANTA LUCIA	JOSE RICARDO GALLARDO MATA
COMERCIAL GALLARDO SUCURSAL #1	4 AV. SUR ENTRE 3 Y 5 CALLE PTE., CASA #0 B. SANTA LUCIA	JOSE RICARDO GALLARDO MATA
COMERCIAL ARAUJO	7 CALLE PTE. ENTRE 10 Y 12 AV. SUR #33 BARRIO SAN SEBASTIAN	ENNA ESMERALDA FLORES ARAUJO
COMERCIAL LA ESPERANZA	12 AV. SUR Y 11 CALLE PTE., #0 FRENTE AL	ESPERANZA DE JESUS OLMEDO DE

	PARQUE COLON B. SAN SEBASTIAN	CANTON
COMERCIAL SAN ANTONIO	10 AV. SUR Y CALLE JOSE MARIANO M. PTE., #0 BARRIO NUEVO	MARIA HERCILIA MARTINEZ
COMERCIAL SAN JORGE	12 AV. SUR Y 3 CALL PTE., #297 A B.SAN SEBASTIAN	JORGE ERNESTO MEJIA SANTOS
COMERCIAL PORTILLO, S.A. DE C.V. SUCURSAL SANTA ANA	9 CALLE PTE. ENTRE 6 Y 8 AV. SUR, #24A B. SAN SEBASTIAN	MANUEL MERCEDES PORTILLO DOMINGUEZ
COMERCIAL VIDA	AV. JOSE MATIAS DELGADO SUR ENTRE 11 Y CALLE JOSE MARIA MENDEZ PTE., FRENTE A PARQUE COLON B. SAN SEBASTIAN	ELIAS JONATHAN CHAVEZ GOMEZ
COMERCIAL "B.M"	5 CALLE PTE. ENTRE 6 Y 8 AV. SUR	JOSE ERNESTO BOLAÑOS URRUTIA
COMERCIAL EL MANANTIAL	AV. JOSE MATIAS DELGADO SUR ENTRE 9 Y 11 PTE. COND. SAN RAFAEL	BLANCA ESTELA POSADA VIUDAD DE MENDOZA
COMERCIAL G.M.	10 AV. SUR Y 9 CALLE PTE. #0 B. SAN SEBASTIAN	JOSE RICARDO GALLARDO MATA
COMERCIAL B.M	5 CALLE PTE. ENTRE 6 Y 8 AV. SUR #7 B. SAN SEBASTIAN	JOSE ALFREDO BOLAÑOS URRUTIA
COMERCIAL BLANQUI	5 CALLE PTE. ENTRE 10 Y 12 AV. SUR, #0 B. SAN SEBASTIAN	BLANCA JULIA CERRITOS IZAGUIRRE
COMERCIAL CREDIOFERTAS	12 AV. SUR ENTRE 7 Y 9 CALLE PTE., #45B B. SAN SEBASTIAN	LORENA BEATRIZ REYES GONZALES
COMERCIAL E INVERSIONES PATY	FINAL 11 AV. NORT #1 COL. EL COCAL SALIDA A METAPAN B. SANTA BARBARA	JOSE PATROCINIO BAÑOS PORTILLO
COMERCIAL E INVERSIONES PATY	10 AV. SUR ENTRE 5 Y 7 CALLE PTE., #1 B. SAN SEBASTIAN	JOSE PATROCINIO BAÑOS PORTILLO
COMERCIAL FAJARDO	14 AV. SUR ENTRE 15 Y 17 CALLE PTE.; #1738A BARRIO NUEVO	JORJE ALBERTO FAJARDO AQUINO

COMERCIAL LA SANTANECA	10 CALLE OTE. ENTE 9 Y 11 AV. NORTE, #38 B. SANTA BARBARA	ELBA JANNETH NOUBLEAU OLMEDO
COMERCIAL MAGAÑA	13 CALLE PTE. ENTRE 2 Y 4 AV. SUR, #1610 BARRIO NUEVO	MICHEL LIZZETH AMORY DE MAGAÑA
COMERCIAL MUEBLE ELECTRO HOGAR	11 CALLE PTE. Y 12 AV. SUR #0 COSTADO NORTE DEL PARQUE COLON B. SAN SEBASTIAN	VICTOR MANUEL MARTINEZ AGUILAR
COMERCIAL PROHOGAR	6 AV. SUR ENTRE 19 Y 21 CALLE PTE. #126 B. NUEVO	JOSE LUIS MARTINEZ ZALDIVAR
COMERCIAL RAMBY	3 CALLE PTE. ENTRE 6 Y 8 AV. SUR, #0 B. SAN SEBASTIAN	ZOILA ELVIRA UMAÑA DE SANDOVAL
COMERCIAL SANTANECA	14 AV. SUR ENTRE 17 Y PJE. GUZMAN PTO. #1765A B. NUEVO	ERICK ROLANDO ORTIZ CANO
COMERCIAL SILVIA	3 CALLE PTE. ENTRE 6 Y 8 AV. SUR, #0 B. LOCAL INTERIOR #69 MERCADOR MPAL. 1 B. SANTA LUCIA	JUAN PABLO CABRERA PAZ
COMERCIAL GUZMAN	AV. JOSE MATIAS DELGADO NTE. ENTRE 4 Y 6 CALLE PTE. B SAN JUAN	JOSE EFRAIN CALDERON GUERRA
COMERCIAL LA AMISTAD	5 CALLE PTE. Y 8 AV. SUR DE ESQUINA B. SAN SEBASTIAN	MERLIN ELIZABETH AGUILAR DE MARTINEZ
COMERCIAL EL PORVENIR	LOCAL #22 MERCADO 1	MIRNA BESSY GUADRON
COMERCIAL H.FLORES, S.A. DE C.V.	12 AV. SUR ENTRE 9 Y 11 CALLE PTE., #44 B. SAN SEBASTIAN	
COMERCIAL BRANDO	17 CALLE PTE. Y AV. MORAGA, ESQUINA	MARITZA ARELY BRAN FLORES
COMERCIAL SAN ANTONIO SUC. #2	AV. FRAY FELIPE MORAGA SUR ENTRE CALLE JOSE MARIANO MENDEZ Y 13 CALLE PTE. FRENTE A GASOLINERA ESSO COLON SANTA ANA	MARIA HERCILIA MARTINEZ
COMERCIAL SANDOVAL	10 AV. SUR ENTRE 5 Y 7 CALLE PTE., #17 B. SAN SEBASTIAN	LEONEL SANDOVAL VILLEDA

COMERCIAL SANDOVAL SUC. #2	2 AV. SUR ENTRE 3 Y 5 CALLE PTE.; #1 B. SAN SEBASTIAN	LEONEL SANDOVAL VILLEDA
COMERCIAL SANDOVAL SUC. #9	6 AV. SUR ENTRE 7 Y 9 CALLE PTE., #695 B. SAN SEBASTIAN	LEONEL SANDOVAL VILLEDA
COMERCIAL SANDOVAL SUC. #3	10 AV. SUR ENTRE 7 Y 9 CALLE PTE., #639 B. SAN SEBASTIAN	LEONEL SANDOVAL VILLEDA
COMERCIAL SANDOVAL SUC. #4	8 AV. SUR Y 7 CALLE PTE., #472 B. SAN SEBASTIAN	LEONEL SANDOVAL VILLEDA
COMERCIAL SANDOVAL SUC. #8 (USADOS)	5 CALLE PTE. ENTRE 10 Y 12 AV. SUR #8 B. SAN SEBASTIAN	LEONEL SANDOVAL VILLEDA
COMERCIAL SANDOVAL SUC. #6	12 AV. SUR ENTRE 5 Y 7 CALLE PTE. #24 B. SAN SEBASTIAN	LEONEL SANDOVAL VILLEDA
COMERCIAL SANDOVAL SUC. #7	10 AV. SUR ENTRE 11 Y CALLE JOSE MARIANO MENDEZ PTE. #1117 B. SAN SEBASTIAN	LEONEL SANDOVAL VILLEDA
COMERCIAL BELLOSO	10 AV. SUR ENTRE 7 Y 9 CALLE PTE., #678 B. SAN SEBASTIAN	ERICK NELSON BELLOSO MELGAR
COMERCIAL BELLOSO JR	8 AV. SUR ENTRE 3 Y 5 CALLE PTE., #148 B. SAN SEBASTIAN	SONIA MARIBEL BELLOSO MIRANDA
COMERCIAL BRAN	17 CALLE PTE. ENTRE 12 Y 14 AV. SUR #65A B. NUEVO	MANUEL DE JESUS BRAN FLORES
COMERCIAL IMPERIO	16 AV. SUR ENTRE 13 Y CALLE JOSE MARIANO MENDEZ PTE. #41 B. SAN SEBASTIAN	RENE GONZALEZ JIMENEZ
COMERCIAL IMPERIO SUC. #1	15 CALLE PTE. ENTRE 6 Y 8 AV. SUR #1588 B. NUEVO	RENE GONZALEZ JIMENEZ
COMERCIAL LA ESTANCIA #1	FINAL 11 AV. NORTE #0 BARRIO SANTA BARBARA	JORGE ALBERTO REYES LOPEZ
COMERCIAL LA ESTANCIA #1	1 CALLE PTE. ENTRE 8 Y 10 AV. SUR #59 B. SAN SEBASTIAN	JORGE ALBERTO REYES LOPEZ
COMERCIAL SAN ANTONIO - SUCURSAL	10 AV. SUR ENTRE 7 Y 9 CALLE PTE. #21 B. SAN SEBASTIAN	MARIA HERCILIA MARTINEZ

COMERCIAL UMAÑA	12 AV. SUR ENTRE 9 Y 11 CALLE PTE. #4 CONDOMINIO SAN RAFAEL B. SAN SEBASTIAN	JESUS ATILIO HUMAÑA
COMERCIAL SOFIA	AV. FRAY FELIPE DE J. MORAGA SUR ENTRE CALLEJON GUZMAN Y 17 CALLE PTE. #57 B. SAN SEBASTIAN	
COMERCIAL BELLOSO, S.A. DE C.V.	3 CALLE PTE. CASA #0 LOCAL 1 FRENTE A HOTEL SAHARA B. SAN SEBASTIAN	
COMERCIAL RUBY	15 AV. SUR Y CALLE BY PASS OTE., #0, 2 URBANIZACION MONSERRAT	NORA ESTELA CARTAJENA DE MORAN
COMERCIAL NUEVA REALEZA		
OMNISPORT	Av. Independencia Sur, entre 1ª y 3ª Calle Oriente, N°5. Santa Ana.	
ALMACENES PRADO	Av. Independencia Sur, entre 1ª y 3ª Calle Oriente, Santa Ana.	
ALMACENES TROPIGAS	4a Avenida Sur, Santa Ana	
LA CURACAO	3 CALLE PTE. SANTA ANA.	
COMERCIAL AMIGOS DE SU CASA	11 Cl Pte No 28 Ent 8 y 10 Av Sur, Santa Ana, El Salvador	
GRAN BODE GANGA	23 Cl Pte Ent 12 y 14 Av Sur No 41, Santa Ana, El Salvador	
ALMACEN BUEN HOGAR		
INVERSIONES RAQUEL	23 Cl Pte Ent 12 y 14 Av Sur No 41, Santa Ana, El Salvador	
ELECTRODOMESTICOS CAPRIMA	11 Cl Pte y Av José Matías Delgado Fte a Pq Colón, Santa Ana, El Salvador	
DISTRIBUIDORA PROCASA, S.A. DE C.V.	Bo San Juan Av Fray felipe Moraga Nte Ent 6 y 8 Cl	

ANEXO 4

UNIVERSIDAD DE EL SALVADOR

FACULTAD MULTIDISCIPLINARIA DE OCCIDENTE

DEPARTAMENTO DE CIENCIAS ECONÓMICAS

CONTADURÍA PÚBLICA

**ENCUESTA DIRIGIDA A EMPRESAS CON GIRO DE COMPRA Y VENTA DE
ELECTRODOMÉSTICOS Y ENSERES PARA EL HOGAR**

OBJETIVO: Obtener información suficiente y relevante sobre control interno, inventario obsoleto y cuentas incobrables.

PRESENTACIÓN: Este instrumento será utilizado en la investigación para proponer un manual de control interno para el manejo de las estimaciones sobre obsolescencia de inventario y cuentas incobrables; con el propósito de brindar un beneficio económico para las empresas que se ven agobiadas con la problemática de tener inventario obsoleto y cuentas incobrables en su balance.

INDICACIÓN: Marque con una X la respuesta que considere oportuna, en algunos casos complemente o explique.

EMPRESA: _____ **CARGO:** _____

1. ¿Posee la empresa un sistema de control interno?

SI NO

2. ¿Considera que el control interno es eficiente?

SI NO

3. ¿Maneja la empresa el uso de estimaciones para la obsolescencia del inventario y las cuentas incobrables?

SI NO

4. ¿Utiliza en su empresa el método de rotación de inventarios?

SI NO

5. ¿Posee la empresa en la actualidad inventario obsoleto?

SI NO

6. Si posee inventario obsoleto ¿Cuál cree que ha sido la causa?

Mal manejo de artículos retirados a clientes morosos

Rotación indebida de inventario

Exceso de compra de artículos

Otros (Especifique) _____

7. ¿Incurrir la empresa en un gasto o costo extra, al mantener la mercadería obsoleta?

SI NO

8. ¿En qué periodo de tiempo es considerado su inventario como obsoleto?

Seis meses

Un año

Tres años

Más de 5 años

9. ¿Cuál es el periodo máximo de crédito que se otorga a un cliente?

12 meses 18 meses

24 meses 36 meses

10. ¿Poseen estrategias para la recuperación de las cuentas por cobrar?

SI NO

11. ¿Poseen políticas para prevenir que las cuentas por cobrar se vuelvan incobrables?

SI NO

12. ¿Qué factor considera que incide en la falta de recuperación de las cuentas por cobrar?

Cientes se mudan de departamento

Crisis económica

Falta de voluntad de pago

Falta de estrategias de cobrabilidad

13. ¿En qué periodo de tiempo consideran una cuenta cómo incobrable?

Seis meses

Nueve meses

Un año

Más de 3 años

14. ¿Considera necesario un manual de control interno para el manejo de obsolescencia de inventario y cuentas incobrables?

SI NO

ANEXO 5

UNIVERSIDAD DE EL SALVADOR
FACULTAD MULTIDISCIPLINARIA DE OCCIDENTE
DEPARTAMENTO DE CIENCIAS ECONÓMICAS
CONTADURÍA PÚBLICA

**ENCUESTA DIRIGIDA A EMPRESAS CON GIRO DE COMPRA Y VENTA DE
ELECTRODOMÉSTICOS Y ENSERES PARA EL HOGAR**

OBJETIVO: Obtener información suficiente y relevante sobre control interno, inventario obsoleto y cuentas incobrables.

PRESENTACIÓN: Este instrumento será utilizado en la investigación para proponer un manual de control interno para el manejo de las estimaciones sobre obsolescencia de inventario y cuentas incobrables; con el propósito de brindar un beneficio económico para las empresas que se ven agobiadas con la problemática de tener inventario obsoleto y cuentas incobrables en su balance.

INDICACIÓN: Marque con una X la respuesta que considere oportuna, en algunos casos complemente o explique.

EMPRESA: Muebles Gallardo CARGO: Contador

1. ¿Posee la empresa un sistema de control interno?

SI NO

2. ¿Considera que el control interno es eficiente?

SI NO

3. ¿Maneja la empresa el uso de estimaciones para la obsolescencia del inventario y las cuentas incobrables?

SI NO

4. ¿Utiliza en su empresa el método de rotación de inventarios?

SI NO

5. ¿Posee la empresa en la actualidad inventario obsoleto?

SI NO

6. Si posee inventario obsoleto ¿Cuál cree que ha sido la causa?

Mal manejo de artículos retirados a clientes morosos
Rotación indebida de inventario
Exceso de compra de artículos
Otros (Especifique) _____

7. ¿Incurrir la empresa en un gasto o costo extra, al mantener la mercadería obsoleta?

SI NO

8. ¿En qué periodo de tiempo es considerado su inventario como obsoleto?

Seis meses
Un año
Tres años
Más de 5 años

9. ¿Cuál es el periodo máximo de crédito que se otorga a un cliente?

12 meses 18 meses
24 meses 36 meses

10. ¿Poseen estrategias para la recuperación de las cuentas por cobrar?

SI NO

11. ¿Poseen políticas para prevenir que las cuentas por cobrar se vuelvan incobrables?

SI NO

12. ¿Qué factor considera que incide en la falta de recuperación de las cuentas por cobrar?

Clientes se mudan de departamento	<input checked="" type="checkbox"/>
Crisis económica	<input type="checkbox"/>
Falta de voluntad de pago	<input type="checkbox"/>
Falta de estrategias de cobrabilidad	<input type="checkbox"/>

13. ¿En qué periodo de tiempo consideran una cuenta cómo incobrable?

Seis meses	<input type="checkbox"/>
Nueve meses	<input type="checkbox"/>
Un año	<input checked="" type="checkbox"/>
Más de 3 años	<input type="checkbox"/>

14. ¿Considera necesario un manual de control interno para el manejo de obsolescencia de inventario y cuentas incobrables?

SI NO