

CONTABILIDAD APLICADA

ALA GESTIÓN EMPRESARIAL: CONCEPTOS FUNDAMENTALES Y EJERCICIOS

Tello-Núñez, Cintya Lisbeth
Acosta-Velarde, Rosa de Lourdes
Larrea-Cuadrado, Pedro Lucas
Guerrero-Arrieta, Katherine Geovanna



Contabilidad aplicada a la gestión empresarial: conceptos fundamentales y ejercicios

Autor/es:

Tello-Núñez, Cintya Lisbeth

Universidad Nacional de Chimborazo

Acosta-Velarde, Rosa de Lourdes

Universidad Nacional de Chimborazo

Larrea-Cuadrado, Pedro Lucas

Universidad Nacional de Chimborazo

Guerrero-Arrieta, Katherine Geovanna

Universidad Nacional de Chimborazo

Datos de Catalogación Bibliográfica

Tello-Núñez, C. L.
Acosta-Velarde, R. de L.
Larrea-Cuadrado, P. L.
Guerrero-Arrieta, K. G.

Contabilidad aplicada a la gestión empresarial: conceptos fundamentales y ejercicios

Editorial Grupo AEA, Ecuador, 2025
ISBN: 978-9942-651-98-3
Formato: 210 cm X 270 cm

103 págs.



Publicado por Editorial Grupo AEA

Ecuador, Santo Domingo, Vía Quinindé, Urb. Portón del Río.

Contacto: +593 983652447; +593 985244607

Email: info@editorialgrupo-aea.com

<https://www.editorialgrupo-aea.com/>

Director General: Prof. César Casanova Villalba.

Editor en Jefe: Prof. Giovanni Herrera Enríquez

Editora Académica: Prof. Maybelline Jaqueline Herrera Sánchez

Supervisor de Producción: Prof. José Luis Vera

Diseño: Tnlg. Oscar J. Ramírez P.

Consejo Editorial Editorial Grupo AEA

Primera Edición, 2025

D.R. © 2025 por Autores y Editorial Grupo AEA Ecuador.

Cámara Ecuatoriana del Libro con registro editorial No 708

Disponible para su descarga gratuita en <https://www.editorialgrupo-aea.com/>

Los contenidos de este libro pueden ser descargados, reproducidos difundidos e impresos con fines de estudio, investigación y docencia o para su utilización en productos o servicios no comerciales, siempre que se reconozca adecuadamente a los autores como fuente y titulares de los derechos de propiedad intelectual, sin que ello implique en modo alguno que aprueban las opiniones, productos o servicios resultantes. En el caso de contenidos que indiquen expresamente que proceden de terceros, deberán dirigirse a la fuente original indicada para gestionar los permisos.

Título del libro:

Contabilidad aplicada a la gestión empresarial: conceptos fundamentales y ejercicios

© Tello Núñez, Cintya Lisbeth; Acosta Velarde, Rosa de Lourdes; Larrea Cuadrado, Pedro Lucas & Guerrero Arrieta, Katherine Geovanna.

© Diciembre, 2025

Libro Digital, Primera Edición, 2025

Editado, Diseñado, Diagramado y Publicado por Comité Editorial del Grupo AEA, Santo Domingo de los Tsáchilas, Ecuador, 2025

ISBN: 978-9942-651-98-3



<https://doi.org/10.55813/egaea.l.146>

Como citar (APA 7ma Edición):

Tello-Núñez, C. L., Acosta-Velarde, R. de L., Larrea-Cuadrado, P. L., & Guerrero-Arrieta, K. G. (2025). *Contabilidad aplicada a la gestión empresarial: conceptos fundamentales y ejercicios*. Editorial Grupo AEA.
<https://doi.org/10.55813/egaea.l.146>

Cada uno de los textos de Editorial Grupo AEA han sido sometido a un proceso de evaluación por pares doble ciego externos (double-blindpaperreview) con base en la normativa del editorial.

Revisores:

Lic. Almeida Blacio Jorge
Hernán, PhD (C)

Pontificia Universidad Católica del
Ecuador – Ecuador



Lic. Hurtado Guevara Richard
Fernando, PhD (C)

Universidad Laica Eloy Alfaro de
Manabí – Ecuador



Los libros publicados por “**Editorial Grupo AEA**” cuentan con varias indexaciones y repositorios internacionales lo que respalda la calidad de las obras. Lo puede revisar en los siguientes apartados:



Editorial Grupo AEA

-  <http://www.editorialgrupo-aea.com>
-  Editorial Grupo AeA
-  editorialgrupoaea
-  Editorial Grupo AEA

Aviso Legal:

La información presentada, así como el contenido, fotografías, gráficos, cuadros, tablas y referencias de este manuscrito es de exclusiva responsabilidad del/los autor/es y no necesariamente reflejan el pensamiento de la Editorial Grupo AEA.

Derechos de autor ©

Este documento se publica bajo los términos y condiciones de la licencia Creative Commons Reconocimiento-NoComercial-CompartirlGual 4.0 Internacional (CC BY-NC-SA 4.0).



El “copyright” y todos los derechos de propiedad intelectual y/o industrial sobre el contenido de esta edición son propiedad de la Editorial Grupo AEA y sus Autores. Se prohíbe rigurosamente, bajo las sanciones en las leyes, la producción o almacenamiento total y/o parcial de esta obra, ni su tratamiento informático de la presente publicación, incluyendo el diseño de la portada, así como la transmisión de la misma de ninguna forma o por cualquier medio, tanto si es electrónico, como químico, mecánico, óptico, de grabación o bien de fotocopia, sin la autorización de los titulares del copyright, salvo cuando se realice confines académicos o científicos y estrictamente no comerciales y gratuitos, debiendo citar en todo caso a la editorial. Las opiniones expresadas en los capítulos son responsabilidad de los autores.

AUTORES

RESEÑA DE AUTORES



Tello-Núñez, Cintya Lisbeth



Universidad Nacional de Chimborazo



cintya.tello@unach.edu.ec



<https://orcid.org/0009-0008-8045-6273>



Ingeniera y Magíster en Contabilidad y Auditoría, con experiencia en los ámbitos administrativo y financiero, tanto en el sector público como en el privado. A lo largo de mi camino profesional, he integrado la docencia universitaria y la investigación, aportando a una gestión contable eficiente, orientada a la práctica y a la mejora continua.



Acosta-Velarde, Rosa de Lourdes



Universidad Nacional de Chimborazo



rosa.acosta@unach.edu.ec



<https://orcid.org/0009-0007-8086-6929>



Ingeniera de Empresas, Ingeniera en Contabilidad y Auditoría, y Magíster en Auditoría Integral. Cuenta con una sólida trayectoria profesional en el sector público y académico. Ha desempeñado funciones como secretaria tesorera en GAD parroquiales rurales durante siete años, analista de adquisiciones por tres años, analista de talento humano por dos años y contadora. En el ámbito académico, ha ejercido como docente durante cinco años en áreas contables y administrativas. Es autora de un libro y de varios artículos científicos de alcance regional. Sus principales áreas de interés y producción intelectual se centran en la educación, la contabilidad y la auditoría.

AUTORES

RESEÑA DE AUTORES



Larrea-Cuadrado, Pedro Lucas



Universidad Nacional de Chimborazo



pedro.larrea@unach.edu.ec



<https://orcid.org/0009-0001-3473-7575>



Ingeniero en Finanzas, cuenta con un Diploma Superior en Gestión y Evaluación de Proyectos otorgado por el Instituto de Altos Estudios Nacionales y una Maestría en Pequeña y Mediana Empresa por la Universidad Nacional de Chimborazo, institución en la que actualmente se desempeña como docente. En el ámbito profesional posee más de una década de experiencia como consultor en IDEAR Consultoría, participando en procesos de asesoría relacionados con proyectos de inversión, planificación estratégica y gestión empresarial. Su trayectoria docente, desarrollada tanto en la Escuela Superior Politécnica de Chimborazo como en la Universidad Nacional de Chimborazo, evidencia un perfil integral que articula la formación teórica con la práctica profesional y la aplicación contextual del conocimiento en el aula. En el campo de la investigación ha realizado y publicado trabajos en revistas científicas nacionales e internacionales, abordando temáticas como la inteligencia, la recaudación tributaria, desigualdad económica.



Guerrero-Arrieta, Katherine Geovanna



Universidad Nacional de Chimborazo



geovanna.guerrero@unach.edu.ec



<https://orcid.org/0000-0003-2278-8954>



Ingeniera en Contabilidad y Auditoría (CPA), Máster en Economía Social, con especialidad en entidades no lucrativas, y doctoranda en la Universidad de Valencia, España. Se desempeña como docente de la Universidad Nacional de Chimborazo, donde desarrolla actividades de docencia, investigación y vinculación con la sociedad, en áreas relacionadas con contabilidad, economía, gestión financiera y administración. Cuenta con experiencia en el análisis económico-financiero, gestión de proyectos y fortalecimiento de organizaciones públicas, privadas y del sector social, con un enfoque en el desarrollo sostenible, la responsabilidad social y la toma de decisiones estratégicas.

Índice

Reseña de Autores.....	ix
Índice.....	xi
Índice de Tablas	xiii
Índice de Figuras.....	xiv
Introducción.....	xv
Capítulo I: Fundamentos de la contabilidad empresarial	1
1.1. Concepto e importancia de la Contabilidad	3
1.2. Diferencias entre Contabilidad General y Contabilidad empresarial	5
1.3. Marco normativo: NIIF y NIIF para PYMES	6
1.4. Elementos de los estados Financieros y la ecuación contable.....	7
1.5. Ciclo contable y su impacto en la gestión empresarial.....	7
1.6. Panorama de tipos de empresas en Ecuador y formas jurídicas	10
1.7. El plan de cuentas como instrumento principal en el registro de operaciones	13
Capítulo II: Registros contables comerciales: compras, ventas e inventarios ..	15
2.1. Registro de compras, ventas y su incidencia en el cumplimiento tributario.....	17
2.2. Del libro diario a la mayorización	22
2.3. Gestión de inventarios en la empresa	23
2.3.1. Control de inventarios y su importancia en la administración.....	24
2.3.2. Sistema de inventarios y su aplicación en la gestión:	26
2.3.2.1. Sistema de inventario perpetuo:.....	26
2.3.2.2. Sistema de inventario periódico:	28
2.3.3. Aplicación del sistema de inventarios en la gestión empresarial: 29	29
2.4. Descuentos y devoluciones como estrategia comercial:	31

2.4.1. Descuento en ventas	31
2.4.2. Descuento en compras.....	32
2.4.3. Devoluciones en ventas.....	32
2.4.4. Devoluciones en compras	32
2.5. Auxiliares de compras y ventas (control tributario y de flujo de caja) .	33
2.5.1. Auxiliar de compras	34
2.5.2. Auxiliar de ventas	35
2.6. Control del inventario: Kárdex paso a paso	36
Capítulo III: Estados Financieros: de la balanza de comprobación a los informes financieros	45
3.1. Concepto y finalidad de los estados financieros	47
3.2. Importancia práctica de los estados financieros	47
3.3. Balance de comprobación: base de los estados financieros	48
3.4. Estructura del estado de situación financiera de acuerdo a las NIIF..	50
3.5. Elaboración de estados financieros como herramienta para la gestión empresarial	51
3.5.1. Estado de situación financiera - Balance general.....	52
3.5.2. Estado de resultados – según NIIF (Estado de resultados integral del periodo)	59
3.5.2.1. Elementos que componen el Estado de Resultados.....	59
3.5.3. Estado de flujo del efectivo	65
3.5.3.1. Procedimiento para elaborar el estado del flujo del efectivo	65
3.5.3.2. Métodos de elaboración del Estado de Flujos del Efectivo ..	66
3.5.3.3. Elaboración del flujo por el método directo	70
3.5.3.4. Elaboración del flujo por el método indirecto.....	71
3.5.4. Estado de cambios en el patrimonio.....	72
3.5.4.1. Componentes principales del Estado de Cambios en el Patrimonio	73

3.5.4.2. Proceso de elaboración del Estado de Cambios en el Patrimonio	75
3.5.5. Elaboración de las notas aclaratorias	77
Referencias Bibliográficas	83

Índice de Tablas

Tabla 1 Diferencias entre Contabilidad General y Contabilidad Empresarial	5
Tabla 2 Clasificación de empresas y sus implicaciones contables.....	10
Tabla 3 Clasificación de empresas según el tamaño	11
Tabla 4 Clasificación de empresas según actividad económica.....	11
Tabla 5 Clasificación de empresas según su forma jurídica.....	12
Tabla 6 Impuestos aplicados en compras y ventas	18
Tabla 7 Impacto de inventario en la empresa.....	25
Tabla 8 Beneficios del sistema aplicado en el ejemplo	27
Tabla 9 Comparación Sistema Perpetuo - Sistema Periódico.....	29
Tabla 10 Estructura tradicional de la tarjeta Kardex	37
Tabla 11 Aplicación del Método Promedio	38
Tabla 12 Consideraciones de registro en Kardex.....	40
Tabla 13 Resumen de operaciones de registro de Kardex.....	41
Tabla 14 Fórmulas operativas para el registro en Kardex	42
Tabla 15 Pasos a seguir para registrar valores en Kardex.....	42
Tabla 16 Pasos a seguir para completar los auxiliares de compras y ventas ..	43
Tabla 17 Esquema de relación del proceso contable	49
Tabla 18 Estructura de Estado de Resultados con sus definiciones	61
Tabla 19 Clasificación de las actividades de Flujo de Efectivo.....	65
Tabla 20 Comparación entre métodos de Estado de Flujo de Efectivo	68
Tabla 21 Importancia del Estado de Cambios en el Patrimonio	74
Tabla 22 Guía para la elaboración de notas aclaratorias	79

Índice de Figuras

Figura 1 Comparación <i>ejemplo personal - ejemplo empresarial</i>	4
Figura 2 Fases del Ciclo contable	9
Figura 3 Impacto del inventario en la gestión empresarial	24
Figura 4 Situaciones del inventario: escasez y exceso	26
Figura 5 Esquema sobre características del Sistema de Inventario Perpetuo	27
Figura 6 Ventajas y desventajas del Sistema de Control múltiple	28
Figura 7 Documentos fuente que respaldan el registro	41
Figura 8 Elementos del Estado de Situación Financiera	58
Figura 9 Resultados de un periodo	59
Figura 10 Clasificación de ingresos	60
Figura 11 Costo de ventas	60
Figura 12 Clasificación de gastos	61
Figura 13 Utilidad como indicador clave	64
Figura 14 Método Directo	67
Figura 15 Método indirecto	67
Figura 16 Enfoques de valoración	78

Introducción

La contabilidad empresarial constituye un fundamento estructural de la gestión moderna. No se limita únicamente al registro de transacciones, sino que se configura como un sistema integral de información que permite planificar, controlar y evaluar la situación económica de las organizaciones, vinculando la práctica operativa con la toma de decisiones estratégicas. En este sentido, el presente libro propone una visión de 360°, que abarca desde los registros comerciales básicos hasta el análisis financiero y la aplicación de herramientas digitales básicas, con el propósito de responder a las exigencias de un entorno empresarial dinámico y competitivo.

El trabajo aquí presentado tiene como objetivo brindar una visión totalizadora de la contabilidad comercial, la cual se considera la parte inicial del ciclo contable, guía al lector a través de operaciones e inventarios, la preparación e interpretación de los estados financieros y, además, se tiene la era digital, la contabilidad se fortalece con el uso de hojas de cálculo y software ERP y, por último, proporciona información precisa y pertinente en el tiempo. Este libro también tiene el fin de brindar una guía en la contabilidad ética y responsable en el ejercicio de la profesión.

A nivel de la contabilidad comercial en el Ecuador, se debe contar con información en los registros con calidad, de forma conveniente, comprensible para el control administrativo a nivel de los recursos, el pago de obligaciones, tributarias, la toma de decisiones y la veracidad de la información. Desordenar la contabilidad puede generar problemas con la liquidez de la empresa, por el incumplimiento de pago a los proveedores o generar multas. En cambio, la contabilidad ordenada debe considerarse como una herramienta del poder a la empresa para lograr la sostenibilidad. Este libro contiene la parte teórica y ejemplos prácticos que se pueden resolver, contextualizados a la parte formativa de cada una de las unidades de valor y que explican el valor de la contabilidad en la empresa.

CAPITULO 01

FUNDAMENTOS DE LA CONTABILIDAD EMPRESARIAL

Fundamentos de la contabilidad empresarial

1.1. Concepto e importancia de la Contabilidad

La contabilidad constituye la base para registrar, clasificar y analizar las operaciones económicas de una empresa, pues es el lenguaje de las empresas para poder entender la situación económica y financiera de una organización, aportando a tener las bases para la toma de decisiones. En lugar de únicamente listar las transacciones efectuadas, la contabilidad constituye un sistema de información que vincula la práctica con la estrategia empresarial. (Hernández, 2025). Cabe mencionar que es necesario tener datos confiables y oportunos relacionados a los activos, pasivos, patrimonio, ingresos y gastos, con el fin de tener una base para planificar, supervisar, dirigir y controlar la gestión financiera (IFRS Fundation, 2018).

Los principios y normas contables aplicadas en la práctica contribuirán para asegurar solidez y consistencia. Es así como a través del marco conceptual de la normativa contable permitirá registrar las transacciones comerciales y evaluar la situación financiera. (Ramírez Casco, Berrones Paguay, & Calderón Morán, 2021). En este contexto, las Normas Internacionales de Información Financiera (NIIF) ha logrado que la contabilidad sea uniforme, pues al momento de aplicar los principios y con todos los requerimientos, se garantiza tanto la transparencia como la comparabilidad de los reportes contables (Herrera Estrella, Zúñiga, & Vera Santistevan, 2024).

En definitiva, dentro de la contabilidad comercial es sumamente importante revisar los recursos invertidos en las operaciones, controlar los gastos para complementar las decisiones oportunidad y estratégicas (Carvajal Fierro, 2022).

Las características principales de la contabilidad comercial incluyen:

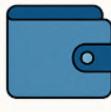
- a) Precisión en la medición de los activos, pasivos y patrimonio de una empresa comercial, reflejando fielmente su situación financiera.

- b) Capacidad informativa para mostrar de manera fiable la rentabilidad de las operaciones y el flujo de caja, diferenciando claramente ingresos, costos y utilidades.
- c) Aplicación de normas específicas como los planes generales contables, adaptados según el tamaño de la empresa, que establecen directrices claras sobre el tratamiento contable de estas transacciones (Alcarria Jaime, 2012). Estas normas –por ejemplo, los planes contables para PYMEs, simplifican y estandarizan la contabilidad de empresas pequeñas sin perder rigor en el registro (ICAC, 2020).

En términos prácticos, los administradores de empresas comerciales deben comprender estos principios para tomar decisiones basadas en datos confiables y actualizados. Llevar una contabilidad organizada permite conocer con exactitud la situación del negocio (liquidez, solvencia, rentabilidad), cumplir con obligaciones tributarias y evitar sanciones, así como detectar a tiempo problemas (como costos crecientes o disminución de márgenes). En suma, “quien entiende la contabilidad comercial puede tomar mejores decisiones en su vida profesional”, porque transforma números en información estratégica. Así se ejemplifica en la Figura 1 donde se hace una comparación entre la dimensión personal con la empresarial.

Figura 1

Comparación ejemplo personal - ejemplo empresarial

Ejemplo personal	Ejemplo empresarial
 <ul style="list-style-type: none"> • Registrar ingresos y gastos nos ayuda a saber si estamos en equilibrio financiero. • Si gastamos más de lo que recibimos, estamos en pérdida. • Llevar registro permite tomar mejores decisiones económicas 	 <ul style="list-style-type: none"> • Una empresa que registra sus compras y ventas puede conocer si gana o pierde. • La contabilidad comercial permite medir la rentabilidad real del negocio. • El control contable evita pérdidas invisibles.

Nota: (Autores, 2025).

“La contabilidad comercial es el idioma de los negocios: quien la entiende, puede tomar mejores decisiones en su vida y en su profesión.”

Actividad: Elabore un cuadro con sus ingresos y gastos personales de la última semana. Revise si la diferencia entre ingresos y gastos es positiva o en su defecto negativa. Y analice: En el caso que usted fuera una empresa, ¿qué aspectos debería organizar de mejor manera?

Una vez comprendido los conceptos y características de la contabilidad comercial, se establece un punto de partida para comprender el ciclo contable, su importancia y saber cuál es el proceso completo mediante el cual las transacciones financieras se transforman en reportes contables. (Nieto, et.al., 2022) ()

1.2. Diferencias entre Contabilidad General y Contabilidad empresarial

La contabilidad general establece los principios básicos aplicables a cualquier tipo de entidad, mientras que la contabilidad empresarial adapta dichos principios a las operaciones propias del comercio, como se presenta en la Tabla 1 se establece las diferencias esenciales a considerar.

Tabla 1

Diferencias entre Contabilidad General y Contabilidad Empresarial

Aspecto	Contabilidad general	Contabilidad empresarial
Propósito	Proporcionar información financiera de carácter general.	Enfocarse en las actividades de compra, venta e inventario.
Usuarios principales	Inversionistas, acreedores, entes reguladores.	Administradores, gerentes de ventas, proveedores y clientes.
Documentación base	Comprobantes contables, notas, registros.	Facturas, notas de crédito, guías de remisión, retenciones.
Resultado clave	Estados financieros.	Margen bruto, rotación de inventarios, rentabilidad de ventas.
Normativa aplicable	NIIF completas.	NIIF para PYMES y legislación tributaria local.

Nota: (Autores, 2025).

Actividad práctica:

Explique cómo una misma transacción (Ejemplo: la venta de un producto) puede tener un tratamiento distinto en la contabilidad general frente a la contabilidad comercial.

1.3. Marco normativo: NIIF y NIIF para PYMES

El marco normativo contable se rige por las Normas Internacionales de Información Financiera (NIIF), emitidas por el International Accounting Standards Board (IASB), con el propósito de armonizar la preparación y presentación de los estados financieros a nivel global.

En lo concerniente al Ecuador, el organismo de control de las compañías denominada Superintendencia de Compañías, Valores y Seguros (SCVS) emitió una resolución en la cual se estableció el cumplimiento y uso obligatorio de las Normas Internacionales de Información Financiera, diferenciando las NIIF completas con las NIIF para PYMES, de acuerdo al tamaño y naturaleza de las empresas (SCVS, 2021).

Las Normas Internacionales de Información Financiera específicamente para PYMES, genera un marco adecuado y simplificado conforme los requerimientos de medición, reconocimiento y presentación financiera, siempre considerando como parámetro inicial las NIIF en su contexto completo.

Esta normativa se estructura en 35 secciones, que abarcan temas desde la elaboración de estados financieros hasta el tratamiento de los impuestos sobre las ganancias.

El conocimiento y aplicación de este marco normativo asegura la comparabilidad de la información entre períodos y empresas, además de fortalecer la credibilidad de los informes financieros ante los entes de control y los socios estratégicos.

Actividad práctica:

Consulte en la página oficial del IASB (www.ifrs.org) las principales diferencias entre la NIIF plena y la NIIF para PYMES. Resuma tres ventajas y tres desventajas de aplicar la NIIF para PYMES en Ecuador.

1.4. Elementos de los estados Financieros y la ecuación contable

Según la NIIF para PYMES (Sección 2), los elementos de los estados financieros son: activos, pasivos, patrimonio, ingresos y gastos.

Estos se relacionan mediante la ecuación contable básica:

$$\text{Activo} = \text{Pasivo} + \text{Patrimonio}$$

Esta ecuación refleja el equilibrio financiero de la empresa: los recursos disponibles (activos) se financian a través de deudas (pasivos) o aportes de los propietarios (patrimonio). Cada transacción comercial afecta al menos dos de estos elementos, manteniendo el equilibrio contable.

Ejemplo aplicado: La empresa ELECTROECUADOR S.A. compra mercadería por \$2,000.00 al contado. El registro contable sería el siguiente:

Libro Diario
 Empresa Electroecuador S.A.
 Del.....al.....del mes de octubre de 2025
 En miles de dólares

Fecha	Descripción	Parcial	Debe	Haber
10-2025	Inventario de mercaderías / Compras		2,000.00	
	Caja			2,000.00
	P/R compra de mercadería al contado			

Actividad práctica:

Registra tres operaciones comunes de una empresa comercial (compra, venta, pago a proveedor) y determina su efecto en la ecuación contable.

1.5. Ciclo contable y su impacto en la gestión empresarial

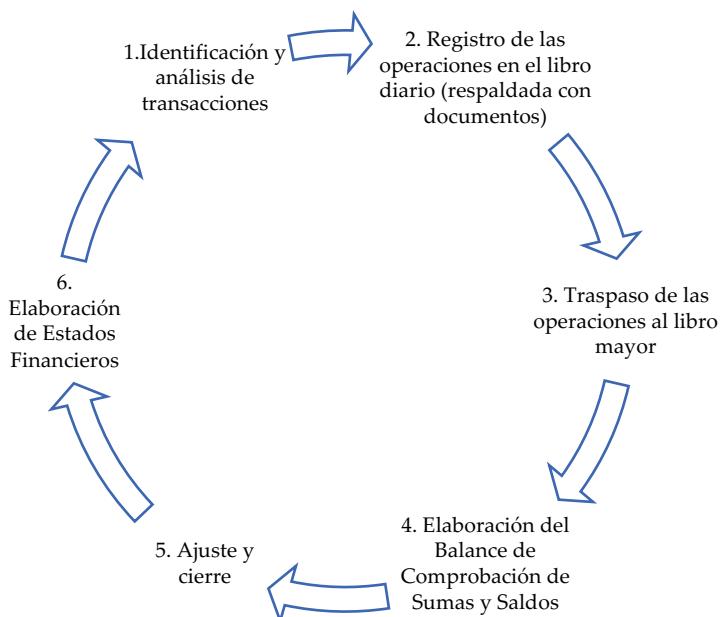
El ciclo contable representa la ruta ordenada que sigue la contabilidad en toda empresa, desde el registro de la primera transacción hasta la preparación de los estados financieros al final de un período. Comprender el ciclo contable es fundamental, ya que permite visualizar cómo cada operación económica se

transforma en información útil para evaluar la situación financiera y respaldar decisiones estratégicas. De hecho, una adecuada estructura contable fortalece la toma de decisiones gerenciales al garantizar información precisa y estandarizada (Nieto, et.al., 2022) ()

En la Figura 2 se esquematiza el proceso cíclico, el mismo que se compone de varias etapas sucesivas, entre las que se destacan:

1. Identificación y análisis de transacciones: reconocer cada hecho económico a registrar (compra, venta, pago, cobro, etc.).
2. Registro en el libro diario: anotar cronológicamente cada transacción mediante asientos contables manteniendo el principio de partida doble.
3. Traspaso al libro mayor: clasificar los movimientos del diario en cuentas individuales para acumular los movimientos de cada cuenta contable.
4. Balance de comprobación: una vez finalice el período (mensual, trimestral, semestral o anual), es necesario pasar los saldos del libro mayor, con el fin de confirmar las sumas y saldos.
5. Asientos de ajustes: Los asientos contables más comunes se realizar por las depreciaciones, amortizaciones, etc., y cerrar las cuentas que se aplican en el estado de resultados, con el fin de conocer si hubo ganancia o pérdida del ejercicio.
6. Presentación de reportes contables: Con la información del balance de comprobación se realiza los estados financieros. Dentro de estos estados tenemos el Estado de Situación Financiera o balance general), Estado de Resultados o Estado de Pérdidas y Ganancias, Estado del Flujo del Efectivo, Estado de Cambios en el Patrimonio y Notas Aclaratorias.

Figura 2
Fases del Ciclo contable



Nota: (Autores, 2025).

Ramírez (2008) indica que el ciclo contable no solo muestra un panorama idóneo de la empresa, sino que se transforma en una herramienta de control a nivel empresarial.

Al dominar estas fases los profesionales pueden identificar si la rotación de inventarios es eficiente, o mostrar si se requiere una optimización de los costos; también si la empresa tiene porcentajes de rentabilidad adecuados. Actualmente, en esta era digital el uso de softwares contables o ERP contribuye a que estas operaciones sean más rápidas, minimizando errores humanos y asegurando la confiabilidad de los datos para la toma de decisiones.

Ejemplo: Una tienda anota diariamente las compras y ventas realizadas en su Libro Diario y cuando culmina el mes puede tener los saldos para que pueda revisar que valor tienen en sus inventarios, saber cuánto obtuvo en ventas y que utilidad generó. En el caso que no haya registrado toda la información, no tendría reportes y sus decisiones se tomarían sin fuentes de información.

“El ciclo contable es como un mapa: si lo sigues paso a paso, siempre sabrás en qué punto está tu empresa y hacia dónde se dirige.”

Actividad en clase:

En una empresa comercial como una tienda o una librería, registrar 3 transacciones, respecto a una compra, venta y gastos, con el fin que puedan identificar como cada operación se traslada al libro mayor y finalmente al balance de comprobación.

En definitiva, el ciclo contable permite que las transacciones financieras se conviertan en reportes confiables para la toma de decisiones.

1.6. Panorama de tipos de empresas en Ecuador y formas jurídicas

Las empresas conforme a su tamaño o actividad requieren adquirir insumos para vender bienes o servicios y de esta manera generar ingresos; es así que en las empresas comerciales, el adecuado registro de compras y ventas es fundamental ya que muestra sus operaciones financieras.

Este apartado se basa en distinguir las diferentes empresas dentro del Ecuador y posteriormente se centra en el manejo contable de las compras y ventas; que son las principales operaciones que impactan en la rentabilidad empresarial.

Las empresas en el país se clasifican de varias maneras, puede ser según su tamaño, la actividad económica y su forma jurídica. Conocer esta clasificación contribuyen a un registro adecuado de las transacciones financieras en cumplimiento a la normativa tributaria vigente. Se presenta un resumen en la Tabla 2.

Tabla 2

Clasificación de empresas y sus implicaciones contables

Criterio de clasificación	Categorías	Implicaciones contables
Tamaño	- Microempresa	- A mayor tamaño, mayor volumen de operaciones.
	- Pequeña y mediana empresa (PYME)	- Implica más asientos contables, más controles internos y mayores exigencias de reporte.
	- Gran empresa	- Puede requerir uso de software contable y auditorías externas.
Actividad económica	- Comercial	Se enfocan en el control de inventarios a través del Kárdex.

Forma jurídica	- Manufactura	Las empresas industriales manejan los costos de materia prima, mano de obra y costos indirectos de fabricación
	- Servicios	Se enfoca principalmente en gastos operativos
	- Persona natural	
	- Sociedad anónima	
	- Sociedad limitada	
	- Cooperativa u otras	En el aspecto tributario se debe considerar si son agentes de retención para aplicar las retenciones de ley

Nota: Adaptada de la Superintendencia de Compañías del Ecuador (SCVS, 2024) y NIIF para PYMES (IASB, 2023).

A continuación, se detalla el marco general de esta clasificación:

Según el tamaño:

Las empresas se clasifican en micro, pequeñas, medianas y grandes. Aunque todas deben aplicar los mismos principios contables, la escala de sus operaciones determina la complejidad de los registros y la rigurosidad de los controles requeridos. De acuerdo con la Decisión 702 de la Comunidad Andina y la normativa de la Superintendencia de Compañías (Res. 1260 de 2017), los criterios principales son el número de empleados, los ingresos anuales y el nivel de activos, así se lo resume en la Tabla 3 Clasificación de las empresas según el tamaño.

Tabla 3
Clasificación de empresas según el tamaño

Tipos de Empresas	Descripción
Microempresa	Hasta 9 empleados, ingresos anuales inferiores o iguales a \$100,000.00 y en activos \$100,000.00
Pequeña empresa	De 10 a 49 empleados, ingresos anuales hasta \$1'000,000.00 y activos hasta 750,000.00
Mediana empresa	De 50 a 199 empleados, ingresos hasta \$5 millones y activos hasta 3'999,000.00
Gran empresa	Más de 200 empleados, ingresos superiores a \$5 millones y activos superiores a 4 millones

Nota: Decisión 702 de la CAN y la Superintendencia de Compañías (Resolución 1260).

Según la actividad económica:

Se distingue tres tipos principales de empresas, cuyas operaciones contables tienen énfasis diferentes, como se detalla en la Tabla 4.

Tabla 4
Clasificación de empresas según actividad económica

Actividad	Descripción	Impacto contable principal
Manufactura	Producción de bienes a partir de materias primas (ej. fábricas, industrias alimenticias).	Requiere contabilidad de costos y control de inventarios de materias primas, proceso y productos terminados.
Comercial	Compra y vende productos terminados sin transformarlos	Se centra en el manejo de inventarios, es decir compras y ventas con el cálculo

Servicios	(ej. tiendas, ferreterías, librerías). Se enfoca en prestar un servicio por ejemplo las consultorías, transporte, peluquerías, etc.	respectivo de impuestos, como es el IVA y las retenciones. Al ser servicios no existe manejo físico del inventario y su contabilidad se centra en gastos operativos.
-----------	---	--

Nota: Decisión 702 de la CAN y la Superintendencia de Compañías (Resolución 1260).

Según la forma jurídica:

Las empresas pueden adoptar distintas figuras legales que se ajustan a las necesidades de sus propietarios o inversionistas. Las formas societarias definen aspectos como la responsabilidad frente a deudas, los requisitos de capital y la facilidad para transferir participaciones. En Ecuador, las más comunes se detallan en la Tabla 5.

Tabla 5

Clasificación de empresas según su forma jurídica

Tipo de sociedad	Nº de socios / accionistas	Capital mínimo	Responsabilidad	Observaciones
Empresa individual	1 propietario	No aplica	Ilimitada	Muy usada en pequeños negocios y profesionales.
Compañía de Responsabilidad Limitada (SRL)	2–50 socios	No requiere mínimo	Limitada al aporte	Común en PYMES.
Compañía Anónima (SA)	≥ 2 accionistas	USD 800	Limitada al valor de las acciones	Acciones transferibles; frecuente en grandes empresas.
Sociedad por Acciones Simplificada (SAS)	≥ 1 socio	No requiere mínimo	Limitada al aporte	creada en 2020, muy flexible y ágil de constituir; ideal para startups y nuevos

Nota: Ley de Compañías del Ecuador; Superintendencia de Compañías, Valores y Seguros (2017).

En síntesis: “*El tipo de empresa contextualiza; la contabilidad estandariza.*”

En otras palabras, independientemente del tamaño, actividad o figura legal, todas las empresas necesitan comprar para operar y vender para obtener ingresos. Las bases del registro contable (documentar cada compra, cada venta, reconocer impuestos, etc.) son comunes a todas. Lo que varía es el detalle de controles y formalidades que cada tipo de empresa debe cumplir. Teniendo este encuadre general, se puede profundizar en los registros específicos de compras y ventas y su incidencia en la rentabilidad y el control administrativo.

1.7. El plan de cuentas como instrumento principal en el registro de operaciones

El plan de cuentas es la estructura ordenada y sistemática que organiza el conjunto de cuentas que utilizará una empresa para registrar sus operaciones económicas. Constituye una herramienta fundamental del sistema contable, ya que permite clasificar, codificar y uniformar los registros financieros de acuerdo con la naturaleza de las transacciones, facilitando la elaboración de los estados financieros y el control operativo.

Es así como, la Superintendencia de Compañías, Valores y Seguros (SCVS) establece un modelo y una guía de Plan de Cuentas para la elaboración de los estados financieros en cumplimiento a las Normas Internacionales de Información Financiera (NIIF) promoviendo que la información sea homogénea y comparable entre los reportes contables de las sociedades.

El modelo oficial de plan de cuentas recomendado por la Superintendencia se presenta en el Anexo 1 de este libro como material de referencia técnica para la correcta organización contable empresarial.

CAPITULO 02

REGISTROS CONTABLES COMERCIALES: COMPRAS, VENTAS E INVENTARIOS

Registros contables comerciales: compras, ventas e inventarios

2.1. Registro de compras, ventas y su incidencia en el cumplimiento tributario

En una empresa comercial, el registro correcto de las compras y ventas es crucial para reflejar fielmente su actividad económica. Por su parte, las compras en sí es la adquisición de bienes que posteriormente se va a vender, mientras que las ventas indica las transacciones en las cuales se entrega los bienes o servicios a cambio de ingresos.

En términos generales, las compras aumentan el inventario disponible y generan obligaciones de pago (cuentas por pagar) cuando se hacen a crédito, mientras que las ventas generan ingresos (y cuentas por cobrar si son a crédito) que deben superar los costos de adquisición para que la empresa obtenga utilidad. El equilibrio entre ambas operaciones es esencial:

- ✓ Un exceso de compras, sin el acompañamiento de ventas suficiente, provoca acumulación de inventarios, incremento de costos de almacenamiento y posibles pérdidas por obsolescencia o vencimiento de productos.
- ✓ Por otro lado, ventas constantes sin reponer inventarios pueden llevar a quiebres de stock, afectando la continuidad de las ventas y la satisfacción del cliente.

Como afirma Omeñaca (2017), el margen de utilidad se define en la relación entre lo comprado y lo vendido. De igual manera, Ramírez (2008) enfatiza que un manejo adecuado de las transacciones comerciales asegura que los ingresos realmente se traduzcan en rentabilidad.

En términos prácticos, se debe considerar tres niveles:

- Compras: Es la adquisición de bienes o servicios que la compañía requiere para distribuir sus productos. Ejemplo: En el caso de una empresa dedicada a la venta de línea blanca, van a tener que comprar

electrodomésticos para a su vez venderlos. Cuando se compra se incrementa el inventario y su objetivo es el manejo de precios para obtener una rentabilidad adecuada.

- Ventas: las ventas por su parte son las operaciones en la cual se entrega esos bienes a cambio de un valor económico, convirtiéndose en ingresos y por ende la salida de inventario.
- Impacto en la rentabilidad: Si el costo de ventas es superior a los ingresos, la empresa estaría perdiendo; es por eso que el manejo de precios es muy importante para que la empresa tenga una rentabilidad competitiva y sostenible en el tiempo. (Ramírez, 2008).

En nuestro país, algunas de las transacciones que se realizan gravan impuestos, que afectan en el registro, como es el caso del IVA tanto en compras como en ventas y según corresponda el cálculo de retenciones de impuestos. En términos simples, el IVA pagado en las compras es un crédito tributario que la empresa podrá compensar contra el IVA cobrado en sus ventas, mientras que el IVA cobrado en ventas es un débito tributario que la empresa debe entregar al fisco (después de restar sus créditos por compras). Se presenta en la Tabla 6 el cuadro resumen de impuestos aplicados en compras y ventas.

Tabla 6

Impuestos aplicados en compras y ventas

Concepto	Qué significa	Ejemplo
Impuesto al Valor Agregado (IVA) en compras	Impuesto que la empresa paga al adquirir productos o servicios. No es un costo definitivo, ya que puede usarse como crédito para descontarlo del IVA cobrado en ventas.	Compra de mercadería por \$100,00 + IVA \$15,00 = la empresa paga \$115,00 de los cuales \$15,00 son crédito IVA a su favor.
Impuesto al Valor Agregado (IVA) en ventas	Impuesto que la empresa cobra a sus clientes al vender. Luego debe entregarlo al Estado, aunque puede restar el IVA que pagó en sus compras.	Venta de mercadería por \$150,00 + IVA \$22,50 = la empresa cobra \$172,50, de los cuales \$22,50 son IVA que deberá pagar al fisco (menos créditos disponibles).

Nota: (Autores, 2025).

Ejemplo práctico:

Cálculo del IVA para pagar: Si en un mes la empresa tuvo IVA en ventas por \$22.50 y IVA en compras por \$15.00, al declarar el impuesto deberá pagar la diferencia al Servicio de Rentas Internas (SRI):

- IVA por ventas (débito): \$22.50

- Menos IVA por compras (crédito): \$15.00
- IVA a pagar al SRI: \$7.50

A esto se suman las retenciones de IVA y de Renta, aplicadas por los denominados agentes de retención (contribuyentes especiales y sociedades), de acuerdo con el Código Tributario (2005, modif. 2024) y la Ley Reformatoria para la Equidad Tributaria (2007, modif. 2024).

- ✓ La retención de IVA consiste en que cuando la empresa compra a proveedores personas naturales o ciertos contribuyentes, no les paga el IVA completo: en lugar de ello, descuenta (retiene) un porcentaje del IVA facturado y lo entrega directamente al fisco. Por lo cual, el pago que se realiza el proveedor es menos el IVA debido a que el comprador lo retuvo para pagar directamente el SRI.
- ✓ La retención en la fuente del impuesto a la renta se calcula del valor de la factura pero sin el IVA; es decir se resta el porcentaje estipulado en la normativa y ese monto retenido lo declara al SRI.

Las retenciones no son un gasto para la empresa compradora, sino una obligación legal de actuar como retenedora y depositar ese dinero al Estado. Para el proveedor, las retenciones de renta se consideran pagos anticipados de su impuesto anual, y las de IVA representan IVA que ya cobró pero que el cliente entregó directamente al fisco.

A continuación, se plantea un ejemplo integral de registro de una compra con IVA y retenciones, para entender su efecto en la práctica:

La empresa *ElectroEcuador S.A.* compra mercadería a un proveedor por un subtotal de \$100 (mercaderías), más IVA (\$15.00). La venta está sujeta a retención del 1,75% en la renta y 30% del IVA (caso típico cuando el proveedor es persona natural). La compra es a crédito.

A continuación se procede al cálculo del pago al proveedor y cómo se registrarían estas partidas:

Datos:

Costo de la adquisición: \$400.00

IVA 15%: \$60.00

Total factura: \$460.00

Retención en la fuente (1.75% sobre \$400.00) = \$7,00

Retención de IVA (30% sobre \$60) = \$18,00

Cálculo del pago al proveedor:

Valor de la compra: \$400.00

IVA compras: \$60.00

Menos Ret. en la fuente: – \$7,00

Menos Ret. de IVA: – \$18.00

Total a pagar al proveedor = \$435

Declaración al SRI:

Retención en la fuente: \$7

Retención de IVA: \$18

Estos valores no se pierden, se entregan al SRI como obligación tributaria.

La empresa registrará la compra en su contabilidad considerando todos estos elementos. El asiento contable reflejaría: el ingreso de inventario por \$400.00 un IVA crédito tributario de \$60.00 y la obligación con el proveedor neta de \$460, junto con las obligaciones de retención por \$7 y \$18 que deberá pagar al fisco.

En formato de partida doble:

Libro Diario
 Empresa Electroecuador S.A.
 Del.....al.....del mes de octubre de 2025
 En miles de dólares

Fecha	Descripción	Parcial	Debe	Haber
10-2025	Compras		400,00	
	IVA en compras (15%)		60,00	
	Cuentas por pagar			435,00
	Retención en la fuente del impuesto a la renta 1.75%			7,00
	Retención del IVA 30%			18,00
	P/R compra de mercadería a proveedor (persona natural)			

Como se observa, el registro contable incluye tanto el valor bruto de la compra (mercadería) como el IVA que luego se recuperará y las retenciones que la empresa hará efectivas al fisco. Este asiento permite a la empresa cumplir con la normativa tributaria y, al mismo tiempo, planificar mejor sus obligaciones de pago (sabe que deberá cancelar \$435 al proveedor y \$25 al SRI en las fechas correspondientes).

“El control de las compras y ventas no solo define la rentabilidad, sino que conecta la contabilidad con la responsabilidad tributaria de la empresa.”

Ejercicio práctico:

Registre en el diario una compra por \$300.00 + IVA al 15%, realizada a crédito, en la cual la empresa debe aplicar 1.75% de retención de renta y 30% de retención de IVA.

Determine:

- (a) ¿Cuál es el valor efectivo que se debe realizar al proveedor?
- (b) ¿Cuál es el valor que se debe declarar al SRI?

En síntesis, las compras y ventas son el corazón de la actividad empresarial, pues determinan el movimiento de inventarios, ingresos y costos. El adecuado tratamiento del IVA y de las retenciones asegura no solo la rentabilidad de la empresa, sino también el cumplimiento de sus obligaciones fiscales. Dominar estos registros prepara el camino para comprender cómo las operaciones

comerciales se traducen en información contable confiable y en decisiones empresariales acertadas.

2.2. Del libro diario a la mayorización

La mayorización consiste en el traslado de valores de cada una de las cuentas que constan en el libro diario al libro mayor

Libro mayor

Es el registro contable que recoge la información registrada en el diario general, y que va agrupando de forma individual el movimiento debe o haber de cada una de las cuentas o partidas. En un periodo contable se abrirán tantos libros mayores como número de cuentas se hayan registrado. Su propósito fundamental es conocer el movimiento y saldo de forma particular. (Zapata, 2017) ()

Este libro agrupa valores monetarios en las cuentas principales. Ej. Caja general

Libro mayor auxiliares

Registra movimientos de subcuentas. La suma de los mayores auxiliares debe ser igual al saldo de su cuenta principal. Ej. Caja 1..... Caja 2..... Etc.

Formato en T utilizado para fines didácticos.

Cuenta T	
Débito	Crédito

Formato de folio es el comúnmente utilizado por las empresas en general.

NOMBRE DE LA EMPRESA					
LIBRO MAYOR PRINCIPAL					
CUENTA:					
CÓDIGO:					
FECHA	DESCRIPCIÓN	NRO ASIENTO	DEBE	HABER	SALDO

Su importancia radica en que:

- Detalla de forma individual los movimientos de cada una de las cuentas que se encuentran en el libro diario.
- Determina los saldos de las cuentas, base para elaborar el Balance de Comprobación de sumas y saldos y posteriores informes financieros.

2.3. Gestión de inventarios en la empresa

La gestión de inventarios es uno de los pilares fundamentales de la administración empresarial, especialmente en negocios comerciales y manufactureros; pues al existir un manejo y control adecuado del inventario permitirá planificar los productos necesarios para satisfacer la demanda del mercado y que no exista un sobre stock que genere gastos adicionales.

“Un inventario mal gestionado es como una despensa en casa: si compras demasiado, la comida se daña; si compras muy poco, te quedas sin provisiones justo cuando más lo necesitas.” (Analogía popular en gestión de stocks)

En el contexto de empresas comerciales, el control de inventarios adquiere mayor relevancia porque es necesario balancear adecuadamente el stock disponible con las ventas proyectadas. Para ello existen sistemas de gestión de inventarios como el método perpetuo (registro continuo de entradas y salidas, con saldo en tiempo real) o el método periódico (cálculo del costo de ventas al final del período mediante toma física). Cualquiera sea el sistema, lo importante es que los administradores puedan tomar decisiones informadas: cuándo reabastecer, cuánto mantener en stock de seguridad, qué productos rotan más

rápido, etc., con el fin de minimizar riesgos financieros y aprovechar oportunidades de mercado.

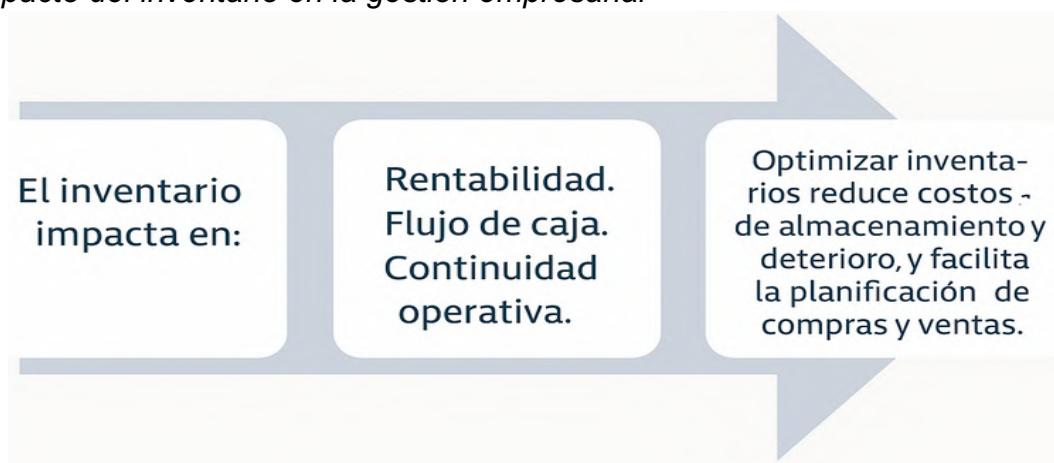
2.3.1. Control de inventarios y su importancia en la administración

Mantener inventarios es encontrar un punto de equilibrio entre disponibilidad y costo. Demasiado stock inmoviliza dinero y conlleva riesgo de que los productos se vuelvan obsoletos o se dañen; muy poco stock hace que la empresa pierda ventas y decepcione a los clientes por falta de productos.

Actualmente, en esta era digital el uso de la tecnología es eficaz al momento de controlar el inventario, pues existen herramientas como el código de barras que han logrado ir teniendo los registros de manera oportuna y por ende los reportes confiables para la toma de decisiones.

(Cando Zumba et al., 2022). En la Figura 4 se esquematiza el impacto del inventario en la gestión empresarial.

Figura 3
Impacto del inventario en la gestión empresarial



Nota: (Autores, 2025).

En la Tabla 7 se presenta un resumen del impacto del inventario en la empresa.

Tabla 7*Impacto de inventario en la empresa*

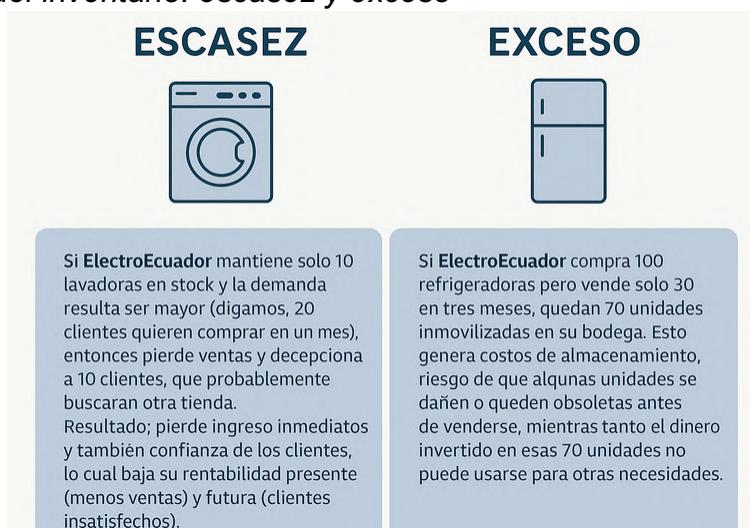
Situación	Efecto en la empresa	Acción recomendada
Exceso de inventario	Dinero inmovilizado, riesgo de obsolescencia	Liquidar o aplicar promociones
Escasez de inventario	Pérdida de ventas y clientes	Aumentar compras o fijar stock de seguridad
Inventario equilibrado	Rotación adecuada, liquidez sana	Mantener políticas de control

Nota: (Autores, 2025).

Caso práctico:

La empresa ElectroEcuador S.A. dedicada a la venta de electrodomésticos solía comprar grandes volúmenes de mercadería sin analizar sus ventas históricas. Un claro ejemplo es que aprovechaba los descuentos y adquiría grandes volúmenes, 100 unidades para ser exactos, pero su venta era limitada y en 3 meses solo vendía 30. Tal como se puede observar existió un sobre stock, generando gastos adicionales para la bodega, inmovilizó capital y eventualmente la empresa tuvo que tomar la decisión de vender a un menor precio. ¿Cuál fue entonces el impacto?, lamentablemente la empresa tenía problemas de liquidez impidiendo comprar artículos importantes que si demandaban los clientes y afectó a su margen de utilidad.

La gerencia bajo este contexto, tuvo que tomar decisiones importantes para solventar el problema y mejorar la situación; como controlar mensualmente la rotación de cada producto y línea de producto, organizándose con los proveedores y negociando para un adecuado manejo de precios y descuentos, entre otras estrategias. Posteriormente, la empresa logró mantener la disponibilidad de refrigeradoras con mucho menos capital inmovilizado y mejoró su margen porque ya no tuvo que hacer descuentos forzados para liquidar sobrantes. En resumen, tener el inventario correcto en el momento correcto vale más que tener inventario abundante en el momento equivocado. A continuación, se presenta la figura 5 donde se reflejan las 2 situaciones:

Figura 4*Situaciones del inventario: escasez y exceso*

Nota: (Autores, 2025).

Como puede verse, tanto la escasez como el exceso de inventario afectan negativamente el desempeño financiero de la empresa. La clave está en lograr un inventario equilibrado, acorde a la demanda, que permita maximizar ventas con el mínimo capital necesario invertido en stock.

2.3.2. Sistema de inventarios y su aplicación en la gestión:

Existen dos sistemas de inventarios que las empresas aplican según su modelo de negocio y sus recursos disponibles: el inventario perpetuo y el inventario periódico.

2.3.2.1. Sistema de inventario perpetuo:

Este método registra todas las entradas y salidas de productos en tiempo real. Cada transacción se refleja inmediatamente en el sistema, lo que permite a los administradores tener una visión clara y actualizada del stock disponible. Es el sistema ideal para empresas con alta rotación de productos y un volumen significativo de transacciones diarias, como supermercados, farmacias o tiendas de electrodomésticos. Se presenta la Figura 6 con el esquema de las características del sistema.

Figura 5*Esquema sobre características del Sistema de Inventario Perpetuo*

Ventajas	Contras	Lo mejor para
<ul style="list-style-type: none"> • Elimina la necesidad de contar manualmente. • Ofrece una instantánea del recuento de sus existencias durante un periodo de tiempo 	<ul style="list-style-type: none"> • Requiere un software de control de inventario y puede ser costoso • Riesgos en que no capte las discrepancias por robos, pérdidas, daños y errores de escaneado 	<ul style="list-style-type: none"> • Empresas con múltiples sucursales • Instituciones que manejan gran volumen de productos en sus inventarios

Nota: (Autores, 2025).**Ejemplo aplicado:**

ElectroEcuador S.A., una cadena de electrodomésticos en el país. Cada vez que vende una refrigeradora, el sistema descuenta automáticamente la unidad del inventario; cuando recibe nuevas unidades del proveedor, la entrada se registra en el mismo momento. Si contaba con 50 refrigeradoras y vende 10 en una mañana, el sistema actualiza el saldo a 40 en tiempo real. Además, si el inventario cae por debajo de un nivel mínimo establecido, el sistema alerta a los gerentes y activa la orden de reposición. En la tabla 8 se puede evidenciar algunos beneficios:

Tabla 8*Beneficios del sistema aplicado en el ejemplo*

Actualización inmediata del inventario	Adecuada gestión en sucursales	Decisiones oportunas
Los administradores de la tienda siempre saben exactamente cuántas unidades de cada producto tienen disponibles, sin necesidad de contar manualmente.	ElectroEcuador S.A. tiene varias sucursales, pueden ver en tiempo real cuántos productos hay en cada tienda y redirigir el inventario donde más se necesita, optimizando el flujo de productos entre las diferentes ciudades	Si el sistema detecta que las lavadoras se están vendiendo rápidamente, se puede tomar la decisión de hacer un nuevo pedido de productos antes de que el inventario se agote por completo.

Nota: (Autores, 2025).

ElectroEcuador S.A. utiliza códigos de barras y escáneres para registrar las ventas y las recepciones de productos. Cada vez que se escanea un producto durante la venta, el sistema actualiza el inventario en tiempo real. Los gerentes también pueden acceder a esta información a través de un software de gestión de inventarios que está vinculado a todas las sucursales de la empresa.

La característica fundamental en este sistema es que utiliza como cuenta principal **Inventario de Mercaderías** para registrar las compras y en cada venta se debe registrar también la venta al costo, utilizando para ello la cuenta **Costo de Venta**. Esto permite mantener actualizado los inventarios.

El inventario perpetuo es como revisar el saldo de nuestra cuenta bancaria desde la aplicación del celular: inmediato, preciso y accesible.

2.3.2.2. Sistema de inventario periódico:

A diferencia del sistema perpetuo, este sistema actualiza la información solo cuando se realizan recuentos físicos programados (mensuales, trimestrales o al final del período fiscal). Es más común en empresas pequeñas o negocios que no requieren un control diario, como ferreterías o almacenes locales, así se presenta en la Figura

Figura 6

Ventajas y desventajas del Sistema de Control múltiple

Ventajas	Contras	Lo mejor para
<ul style="list-style-type: none"> •Sencillo y fácil de gestionar para los inventarios más pequeños. •No requiere ninguna tecnología ni equipo especializado, lo que facilita la formación de las personas. 	<ul style="list-style-type: none"> •Se convierte en un proceso largo para las empresas con inventarios extensos. •No ofrece información en tiempo real •El proceso de recuento manual es muy propenso a los errores humanos 	<ul style="list-style-type: none"> •Pequeñas empresas con un inventario mínimo. •Organizaciones que venden productos de nicho y que cuentan con productos de mayor tamaño

Nota: (Autores, 2025).

Ejemplo aplicado:

Una ferretería inicia con 100 martillos. Durante el mes se registran ventas por 60 unidades, pero al realizar el inventario físico se encuentran solo 35. Esto revela una pérdida de 5 martillos atribuible a errores o robos, detectada únicamente al cierre del período.

El sistema de cuenta múltiple o periódico es como esperar a fin de mes para sumar todos los gastos, en lugar de ver el saldo de la cuenta día a día.

2.3.3. Aplicación del sistema de inventarios en la gestión empresarial:

La gestión de inventarios no solo consiste en llevar un registro de productos; es una decisión estratégica que impacta directamente en la liquidez, la rentabilidad y la sostenibilidad de la empresa. Escoger entre un sistema perpetuo o periódico depende de las características del negocio y de los recursos tecnológicos disponibles, pero en cualquier caso el objetivo es garantizar disponibilidad de productos sin incurrir en excesos que inmovilicen capital o generen pérdidas por obsolescencia.

En la práctica, el sistema perpetuo permite conocer en tiempo real cuántos productos hay disponibles, reponer de inmediato lo que se agota y evitar pérdidas de ventas. Una empresa como ElectroEcuador S.A., dedicada a la venta de electrodomésticos, logra mantener su competitividad porque puede identificar con rapidez cuándo una línea de refrigeradoras presenta alta rotación y coordinar compras oportunas con sus proveedores. En contraste, una empresa más pequeña que utiliza el sistema periódico realiza conteos físicos al final del mes o del trimestre; aunque carece de información diaria, puede detectar pérdidas por robo o errores y ajustar sus compras futuras de manera más cautelosa. Para visualizar mejor sus diferencias, resulta útil compararlos de forma sintética como se muestra en la Tabla 9:

Tabla 9

Comparación Sistema Perpetuo - Sistema Periódico

Sistema de Inventario	Características principales	Adecuado para	Ejemplo aplicado
Perpetuo	Registra cada entrada y salida en tiempo real, requiere tecnología (ERP, códigos de barras).	Empresas grandes con alta rotación.	ElectroEcuador S.A. sabe en cada instante cuántas refrigeradoras tiene en stock.
Periódico	Se actualiza mediante conteos físicos mensuales, trimestrales o anuales.	Negocios pequeños con baja rotación.	Una ferretería detecta faltantes de martillos al cierre mensual.

Nota: (Autores, 2025).

La elección de un sistema u otro, marca el ritmo de la gestión empresarial. Mientras el inventario perpetuo aporta agilidad y precisión, el periódico ofrece simplicidad y menores costos de implementación. En ambos casos, lo relevante es cómo se utilizan los datos obtenidos: proyectar la demanda, diseñar promociones estratégicas o liberar productos acumulados. Según Alcarria Jaime

(2012), un inventario analizado de manera constante asegura decisiones preventivas y fortalece la sostenibilidad del negocio. Un caso lo demuestra: cuando ElectroEcuador S.A., compraba “por volumen” sin revisar históricos, acumulaba stock que tardaba meses en venderse; al implementar puntos de reposición y monitoreo mensual, redujo costos y evitó pérdidas.

Controlar el inventario es controlar el futuro de la empresa. Esta frase resume el sentido de aplicar correctamente un sistema, pues cada decisión sobre cuánto comprar o reponer impacta no solo en el flujo de caja, sino también en la confianza de clientes y proveedores.

El sistema emplea diversas cuentas para reflejar las transacciones comerciales, permitiendo un seguimiento detallado de cada aspecto. Estas cuentas incluyen Compras, Ventas, Devoluciones en Compras y Ventas, Descuentos en Compras y Ventas, y Transporte en Compras. Cada una de estas cuentas proporciona información valiosa para la gestión y el análisis financiero de la empresa.

Para la utilización de este sistema se utilizan varias cuentas contables que permiten obtener información clasificada de cada una:

- Mercaderías
- Ventas
- Devolución en ventas
- Descuento en ventas
- Compras
- Descuento en compras
- Devolución en compras
- Transporte en compras

Al finalizar el ejercicio económico para la regulación de la cuenta mercaderías se utiliza:

- Costo de ventas
- Utilidad bruta en ventas

2.4. Descuentos y devoluciones como estrategia comercial:

En las empresas con el fin de incentivar que el cliente compre los productos y para fidelizar, se aplican descuentos y devoluciones que no son sólo ajustes contables, sino que bien planificados va a contribuir a una mejor relación con los clientes y proveedores, dinamizan las ventas y aumentan el margen de ganancia de cierta manera.

Los descuentos y devoluciones son herramientas comerciales que las empresas utilizan para fidelizar clientes, o para ajustar transacciones cuando algo no sale según lo esperado. Un descuento bien planificado puede incentivar a un cliente a realizar una compra mayor o más rápida; una política de devoluciones clara y justa puede generar confianza en el cliente, al saber que si hay un problema con su compra será resarcido.

2.4.1. Descuento en ventas

Los descuentos en ventas son rebajas aplicadas sobre el precio de venta, ya sea por volumen, promociones o pagos anticipados y se otorgan para incentivar las compras y fidelizar a los clientes. Es así como, los descuentos en ventas disminuyen los ingresos brutos, pero estratégicamente pueden aumentar el volumen de ventas y mejorar la satisfacción del cliente; pues, aunque los ingresos disminuyen inicialmente, el aumento en las ventas y la fidelización pueden tener un impacto positivo en la rentabilidad a largo plazo.

En este sentido, una adecuada gestión de los descuentos como parte de la estrategia comercial permite equilibrar las ganancias inmediatas con los beneficios de mantener relaciones sólidas con los clientes (Alcarria Jaime, 2012).

Ejemplo: Se vende camisetas por \$500 pero por cambio de temporada, se va a aplicar un 15% de descuento. El cliente paga \$425. Aunque la empresa pensemos que deja de percibir \$75 en esa venta, logra atraer a un cliente nuevo con una oferta especial, es decir, si el cliente queda satisfecho, puede regresar a la tienda y de esa manera logramos su fidelización.

2.4.2. Descuento en compras

Los descuentos en compras son reducciones otorgadas por los proveedores a las empresas por diversos motivos, como pagos anticipados, compras en grandes cantidades, o relaciones comerciales favorables. Desde una perspectiva contable, los descuentos en compras disminuyen el costo del inventario registrado, lo que permite a la empresa reducir sus gastos operativos, es decir, con un manejo eficiente de estos descuentos de alguna manera aumentaría la rentabilidad. A la vez, incentivan la buena gestión de los pagos y fortalecen las relaciones con los proveedores, creando oportunidades para futuras negociaciones favorables (Cando Zumba et al., 2022).

2.4.3. Devoluciones en ventas

Las devoluciones en ventas ocurren cuando un cliente retorna productos adquiridos por razones como defectos, errores en el pedido, o insatisfacción con la calidad. Refiriéndonos a aspectos contables las devoluciones en sí afectan tanto a las cuentas por cobrar como a los ingresos por ventas, disminuyendo el valor de las ventas registradas. Además, el inventario puede aumentar al reintegrar los productos devueltos, lo que implica ajustar los libros contables para reflejar la situación real de la empresa. (Alcarria Jaime, 2012).

2.4.4. Devoluciones en compras

Las devoluciones en compras se producen cuando la empresa devuelve a su proveedor mercancía que no cumple con los estándares esperados o que llega en mal estado.

Dentro de la contabilidad, se puede observar una reducción en el inventario y un ajuste en las cuentas por pagar; es decir, si la compra se había registrado como deuda, la devolución disminuye esta obligación, y si fue pagada en efectivo, se espera el reembolso y una nota de crédito. En este sentido, mantener una gestión eficiente de devoluciones en compras ayuda a evitar acumulaciones innecesarias de inventario y mejora la relación con los proveedores, garantizando operaciones más fluidas y controlando los costos operativos (Cando Zumba et al., 2022)

Ejemplo: Una panadería industrial compra 20 sacos de harina, pero al abrirlos encuentra que 2 sacos vienen con humedad y la harina está dañada. La panadería devuelve esos 2 sacos al proveedor. Contablemente, se reduce el Inventario en la cantidad equivalente a 2 sacos (se anula ese costo) y se reduce la Cuenta por pagar al proveedor por el valor de los 2 sacos devueltos. Si ya se habían pagado, quedaría un saldo a favor (nota de crédito) con el proveedor. Resultado: la panadería no pagará por harina que no podrá usar, y su inventario registra correctamente solo 18 sacos utilizables. La devolución evita costos innecesarios y sienta un precedente ante el proveedor para mejorar la calidad en futuros envíos.

“Un buen descuento fideliza; una devolución bien gestionada construye confianza. Ambas, tratadas contablemente con rigor, sostienen el margen.”

Ejercicio práctico:

Una fábrica de zapatos aplica un 8% de descuento en las ventas de unos zapatos de cuero con un precio unitario de \$300.00 y vende 15 unidades gracias a la oferta.

Se pide:

- Calcular el valor neto de las ventas.
- Analizar el impacto del descuento en la empresa

2.5. Auxiliares de compras y ventas (control tributario y de flujo de caja)

Los libros auxiliares de compras y ventas son registros contables complementarios al Libro Diario y al Libro Mayor. Su función es llevar un control detallado de las operaciones con proveedores y clientes, respectivamente. Aunque las transacciones ya estén registradas cronológicamente en el Diario, los auxiliares permiten agrupar y visualizar por separado todas las compras y todas las ventas, con información más desagregada que facilita el seguimiento. En pocas palabras, son como sub diarios especializados que muestran

claramente, para cada compra o venta, aspectos como: el subtotal antes de impuestos, el IVA, las retenciones aplicadas, la forma de pago (contado o crédito), los pagos realizados y los saldos pendientes. Al llevar estos registros, la empresa puede verificar fácilmente qué facturas de compra ya pagó, cuáles están por vencer, qué facturas de venta ya fueron cobradas o cuáles clientes están en mora, etc.

El uso de auxiliares cumple varios propósitos importantes:

- Control del flujo de efectivo: ayudan a proyectar pagos próximos a proveedores (cuentas por pagar) y cobros pendientes de clientes (cuentas por cobrar), contribuyendo a la gestión de caja.
- Cumplimiento tributario: facilitan la recopilación de información para declaraciones de impuestos (por ejemplo, total de compras con IVA, total de ventas con IVA, retenciones efectuadas), dado que estos datos están organizados cronológicamente con sus valores de impuestos.
- Detección de errores u omisiones: al conciliar el auxiliar con el mayor general, se pueden identificar facturas registradas incorrectamente o transacciones faltantes.
- Información para análisis: la empresa puede obtener de los auxiliares datos como cuánto compró a determinado proveedor en un período, o cuánto vendió a cada cliente importante, etc., sin tener que revisar todo el diario.

A continuación, se describen brevemente los dos auxiliares principales:

2.5.1. Auxiliar de compras

El Auxiliar de Compras detalla todas las adquisiciones realizadas a proveedores. Cada fila del auxiliar suele corresponder a una factura de compra, indicando fecha, nombre del proveedor, descripción general (por ejemplo "compra de mercaderías" o "compra de materia prima"), subtotal neto (sin IVA), IVA, retenciones aplicadas (si las hubo), valor total de la factura, forma de pago y saldo pendiente.

- Si la compra fue al contado, el auxiliar reflejará que el valor fue cancelado (pago en efectivo, cheque, transferencia, etc.).

- Si fue a crédito, quedará un saldo pendiente que luego se irá actualizando conforme se realicen pagos parciales o totales al proveedor.

Llevar correctamente el auxiliar de compras ayuda a la empresa a cumplir con sus obligaciones tributarias (porque registra todos los IVA crédito y retenciones que puede usar en sus declaraciones), a gestionar sus cuentas por pagar (sabe a quién debe pagar, cuánto y cuándo) y a tomar decisiones sobre el flujo de caja (por ejemplo, negociar plazos con proveedores o aprovechar descuentos por pronto pago).

2.5.2. Auxiliar de ventas

El Auxiliar de Ventas recopila todas las facturas emitidas a clientes. Por cada venta, se indica la fecha, el cliente, descripción (por ejemplo "venta de productos X"), subtotal sin impuestos, IVA facturado, cualquier retención que el cliente haya aplicado (en caso de clientes agentes de retención, por ejemplo, ventas a ciertas empresas o entes públicos), el total de la factura, la forma de pago (contado/crédito) y si hubo pagos recibidos. En esencia, muestra cuánto se le cobró al cliente, cuánto efectivamente ha pagado y si queda algún saldo por cobrar.

El formato y las instrucciones de como llenar el auxiliar de compras se menciona a continuación:

Auxiliar de Compras															
Empresa: _____		Periodo: _____													
Fecha de emisión	Proveedor	RUC del proveedor	Nro. Documento	Subtotal USD 15% (Valor neto)	Valor IVA 15%	Total Facturado USD	Retención en la Fuente Impuesto Renta 1.75%	Retención del IVA 30%	Valor Pagado en efectivo	Valor pagado a Crédito USD	Fecha de vencimiento del pago a crédito	Días de mora	Fecha Abono 1	Valor abono 1	Saldo
Día en que el proveedor emitió la factura	Nombre del proveedor	Número de identificación del proveedor	Número de factura o nota de crédito.	Según si los bienes / servicios están gravados o no.	IVA calculado (15%).	Subtotal + IVA.	Calcular según la normativa del SRI sobre el valor sin IVA	Calcular según la normativa del SRI sobre el valor del IVA	Colocar si el valor fue pagado en efectivo	Colocar si el valor fue pagado a crédito	Colocar la fecha máxima de pago a crédito	Días de atraso del valor pendiente a crédito	Registrar la fecha si se hacen pagos parciales	Registrar el valor si se hacen pagos parciales	Lo que queda pendiente de pagar.

Empresa: _____

Auxiliar de Ventas

Período: _____

Fecha de emisión	Cliente	RUC del cliente	Nro. Documento	Subtotal IVA 15%	Valor IVA 15%	Total Facturado USD	Impuesto a la Renta Retenido 1.75%	IVA Retenido 30%	Valor Cobrado en efectivo	Valor cobrado a Crédito USD	Fecha de vencimiento	Días de mora	Fecha Abono 1	Valor abono 1	Saldo
Día en que se emitió la factura al cliente	Nombre del cliente	Número de identificación del cliente	Número de factura o nota de crédito.	Según si los bienes / servicios están gravados o no.	IVA calculado (15%).	Subtotal + IVA.	Calcular según la normativa del SRI sobre el valor sin IVA	Calcular según la normativa del SRI sobre el valor del IVA	Colocar si el valor fue cobrado en efectivo	Colocar la fecha máxima de cobro a crédito	Colocar la fecha de vencimiento	Días de atraso del valor pendiente de cobro a crédito	Registrar la fecha si se hacen cobros parciales	Registrar el valor si se hacen cobros parciales	Lo que queda pendiente de cobrar

2.6. Control del inventario: Kárdex paso a paso

El control de inventarios conecta la operación diaria con la contabilidad y la toma de decisiones, pues indica cuántas unidades de mercancía existen en bodega, cuánto valen y cuál es el costo que luego alimentará el estado de resultados (a través del costo de ventas). Una de las herramientas fundamentales para llevar este control detallado es el Kárdex, registro auxiliar de inventarios.

El Kárdex es esencialmente una tarjeta o registro por cada producto en inventario, donde se anotan todas sus entradas, salidas y el saldo tras cada movimiento, tanto en unidades como en costos. Funciona como un espejo fiel de lo que ocurre con cada artículo: sin este “espejo”, el costo de ventas y la rentabilidad podrían quedar a ciegas. Gracias al kardex, sabemos no solo cuántos productos quedan, sino también a qué costo unitario los tenemos, información necesaria para calcular correctamente el costo de lo vendido y, por ende, la utilidad bruta de la empresa.

El Kardex puede llevarse de manera manual en tarjetas físicas o (más comúnmente hoy) de forma digital en un sistema computarizado. Independientemente del formato, suele valorizarse con métodos de valuación de inventarios reconocidos. Los métodos clásicos son:

1. PEPS (Primero en entrar, primero en salir – FIFO por sus siglas en inglés):

Asume que las primeras unidades que entran al inventario (las más antiguas) son las primeras que se venden o salen. Este método suele reflejar costos más antiguos en el costo de ventas.

2. UEPS (Último en entrar, primero en salir – LIFO): Asume que las últimas unidades en entrar (las más nuevas) son las primeras en salir. Este método no es aceptado por las Normas Internacionales de Información Financiera (NIIF) ni por la legislación ecuatoriana actual, por lo que se suele estudiar solo con propósitos teóricos o históricos.
3. Promedio ponderado: Cada vez que entra nueva mercadería, se recalcula un costo unitario promedio para todas las existencias, ponderado según las cantidades y costos totales. Luego, las salidas (ventas) se valorizan a ese costo promedio vigente. Este método tiende a suavizar las variaciones de costos en el tiempo.

En Ecuador, la normativa contable y tributaria permite y usa principalmente el método de Promedio Ponderado para valorizar inventarios (y el PEPS también es común en ciertas empresas). El UEPS, como se mencionó, no es utilizado oficialmente debido a las normas financieras que buscan transparencia y relevancia en la valoración del inventario (UEPS tiende a subestimar inventarios en inflación, por lo que está prohibido por NIIF).

El Kardex tiene tres columnas principales que se detallan en la Tabla 10.:

Tabla 10
Estructura tradicional de la tarjeta Kardex

Fecha	Detalle	Entradas			Salidas			Saldos o existencias		
		Cantidad	Costo Unitario	Costo Total	Cantidad	Costo Unitario	Costo Total	Cantidad	Costo Unitario	Costo Total
Fecha de la compra o venta	Descripción de las unidades compradas o vendidas	Unidades compradas	Costo unitario comprada	Cantidad comprada	Unidades vendidas	Costo promedio vigente	Cantidad vendida	Cantidad anterior	Costo Total (Saldo)	Costo Total anterior
								+ cantidad es de las Entradas	+ Cantidad ad (Saldo)	+ Costo Total Entradas
								- cantidad es de las Salidas	- Cantidad ad (Saldo)	- Costo Total Salidas

Fórmula: Costo Unitario (Saldo) = Costo Total (Saldo) ÷ Cantidad (Saldo).

Nota: En el método de promedio ponderado, cada vez que ingresa mercadería se recalcula el costo promedio del inventario (Autores, 2025).

Ejemplo: La empresa Comercial Riobamba compra y vende celulares y registra las siguientes operaciones (Tabla 11):

- ✓ 01/10/2025: Inventario inicial: 5 celulares a \$100 cada uno.
- ✓ 03/10/2025: Compra: 5 celulares a \$120 cada uno.
- ✓ 10/10/2025: Venta: 6 celulares.

Tabla 11
Aplicación del Método Promedio

Fecha	Detalle	Entradas			Salidas			Saldos o existencias		
		Cantidad	Costo Unitario	Costo Total	Cantidad	Costo Unitario	Costo Total	Cantidad	Costo Unitario	Costo Total
01/10/2022	Inventario inicial	5						5	100.00	500.00
03/10/2022	Compra	5	120,00	600,00				10	110.00	1,100.00
10/10/2022	Venta	5			6	110.00	660.00	4	110.00	440.00

Fórmula: Costo Unitario (Saldo) = Costo Total (Saldo) ÷ Cantidad (Saldo). Ejemplo=500,00/5=100

En promedio ponderado, cada compra "mueve" el costo unitario; la venta no lo cambia, solo aplica el promedio vigente.

Nota: En el método de promedio ponderado, cada vez que ingresa mercadería se recalcula el costo promedio del inventario (Autores, 2025).

Paso 1: Registrar el inventario inicial multiplicando la cantidad 5 * el costo unitario \$100; obteniendo un total de \$500

Paso 2: Registrar la compra y recalcular el promedio

Costo total de la entrada: $5 \times 120 = \$600$

Nuevas unidades en stock: 5 (anteriores) + 5 (entradas) = 10

Nuevo costo total en stock: 500 (anterior) + 600 (entrada) = \$1.100

Nuevo costo promedio (se recalcula solo cuando hay entrada):

Fórmula= Costo unitario promedio=(Costo total en stock/Unidades en stock) = $\$1.100/10$ unidades = \$110

Paso 2: Registrar la venta usando el promedio vigente.

Cantidad vendida: 6

Costo unitario a aplicar: \$110 (el promedio calculado en el paso 2)

Costo de ventas: $6 \times 110 = \$660$

Unidades en saldo: $10 - 6 = 4$

Costo total del saldo: $1.100 - 660 = \$440$

Costo unitario del saldo: $440 \div 4 = \$110$ (se mantiene, no hubo entradas)

Es importante considerar en el Kardex lo siguiente:

1. Cada vez que entra mercadería, se recalcula el costo promedio.
2. Cada vez que se vende, se utiliza ese costo promedio para calcular el costo de ventas.
3. El Kardex conecta directamente con los Estados Financieros, porque define el costo de ventas que aparece en el Estado de Resultados.
4. El Kardex es como el cuaderno de control de inventarios: muestra cuánto tengo, y cuánto vale.

“El Kárdex es el puente entre bodega y estados financieros: lo que no se registra bien, no se mide bien.”

Ejercicio integrador: Descuentos y devoluciones

La empresa ELECTROECUADOR S.A., dedicada a la venta de electrodomésticos, ha registrado los siguientes movimientos durante el mes de octubre de 2025:

- 1 de octubre de 2025: Inventario inicial: 5 lavadoras a \$400,00 cada una.
- 2 de octubre de 2025: Compra: 20 lavadoras a \$415,00 por unidad, adquiridas a la distribuidora Electrolux S.A (Factura: 001-001-004445). Nos otorgan un descuento del 10% por ser cliente permanente. Y el pago se realiza a crédito documentado.
- 5 de octubre de 2025: Devolución: Se devuelven 3 lavadoras por estar en mal estado (Nota de crédito: 001-001-003333).
- 6 de octubre de 2025: Venta: 20 lavadoras a precio de venta con un 20% de rentabilidad sobre el último costo reflejado en el Kardex (Factura: 001-

001-0000344). Se otorga un 8% de descuento por ser cliente permanente y el pago nos realizan a crédito

- 10 de octubre de 2025: Devolución de cliente: 5 lavadoras devueltas por el cliente (Nota de crédito: 001-001-00003).

Instrucciones:

- Elaborar el Kardex utilizando el método de promedio ponderado para registrar las entradas y salidas de inventario.
- Registrar las transacciones en el Libro Diario, reflejando cada operación.
- Actualizar los auxiliares de compras y ventas, indicando fechas, importes y condiciones de pago.

Responder las siguientes preguntas:

- ¿Cuál es el margen bruto luego de aplicar el descuento?
- ¿Cuál es el margen bruto luego de la devolución?
- ¿Cómo afecta el descuento al margen de ganancia y la rentabilidad de la empresa?
- ¿Qué impacto tiene la devolución en los ingresos y el inventario de la empresa?
- ¿Cómo relaciona este ejercicio con la gestión de una empresa real? (Ejemplo: “Así se controla si el negocio realmente gana o pierde dinero”) y ¿Cómo aplicaría lo aprendido en su vida personal? (Ejemplo: controlar compras, identificar gastos innecesarios, calcular márgenes de tus propios proyectos).
- Escribir una breve conclusión de lo aprendido

Tabla 12

Consideraciones de registro en Kardex

Concepto	Tratamiento contable / efecto en el Kárdex	Impacto en margen bruto
IVA	No se registra en el Kárdex (se trabaja con precios netos de compra y venta).	No afecta el margen bruto directamente.
Retenciones	Se registran contablemente, pero no en el Kárdex.	No afectan el margen bruto.
Descuento en compras	Disminuye el costo unitario neto de las unidades compradas. Se ingresan al Kárdex por su valor neto menor, reduciendo el costo promedio.	Mejora el margen bruto (reduce costo de ventas).

Descuento ventas	en	Disminuye los ingresos por ventas netas.	Reduce el margen bruto si no hay aumento en volumen vendido.
Devolución compras	en	Se registra como una entrada negativa (resta unidades) al costo original del lote devuelto. Disminuye el inventario y su costo total.	No afecta directamente el margen, pero sí el costo disponible.
Devolución ventas (de cliente)	(de)	Se registra como una salida negativa (reingreso de unidades) al costo unitario vigente (en promedio ponderado, al costo promedio del momento). Aumenta unidades y costo total del inventario.	Puede reducir temporalmente el costo de ventas y aumentar el margen bruto.

Nota: (Autores, 2025).

Documentación de respaldo:

En la Figura 8 se presenta un resumen de los documentos que respaldan el registro propuesto:

Figura 7
Documentos fuente que respaldan el registro



Nota: (Autores, 2025).

Con la finalidad de guiar el desarrollo del ejercicio propuesto se presenta las Tablas 13 a la 16 con los siguientes esquemas que permitirán el desarrollo paso a paso.

Tabla 13
Resumen de operaciones de registro de Kardex

Paso	Operación	Detalle	Cantidad (u)	Precio unitario (\$)	Descuento / Condición	Tipo de movimiento
A	Inventory inicial	5 unidades a \$400,00	5	\$ 400,00	—	Saldo inicial
B	Compra	20 unidades a \$415,00	20	\$ 415,00	10% descuento	Entrada
C	Devolución en compras	3 unidades devueltas	-3	\$ 415,00	10% descuento	Entrada negativa

D	Venta	20 unidades vendidas	-20	—	—	Salida
E	Devolución de cliente	5 unidades devueltas	5	—	—	Salida negativa

Nota: (Autores, 2025).

Tabla 14

Fórmulas operativas para el registro en Kardex

Concepto	Fórmula general	Interpretación contable
Compra neta (Entrada) CT entrada	Cantidad × Precio × (1 - % Descuento)	Valor total de la compra con descuento aplicado.
Costo unitario de entrada (CU entrada)	CT entrada ÷ Cantidad	Precio unitario real después del descuento.
Costo promedio (CU promedio)	(CT saldo anterior + CT entrada - CT salida) ÷ (Cant saldo anterior + Cant entrada - Cant salida)	Recalcula el costo promedio ponderado tras cada operación.
Costo de venta (CT salida)	Unidades vendidas × CU promedio vigente	Valor del inventario entregado al cliente.
Precio de venta unitario	CU promedio vigente × (1 + % Rentabilidad)	Determina el precio de venta con margen.
Precio neto unitario	Precio venta unitario × (1 - % Descuento)	Precio real luego de descuentos comerciales.
Margen bruto	Ventas netas - Costo de ventas	Diferencia entre ingreso y costo directo de venta.

Nota: (Autores, 2025).

Tabla 15

Pasos a seguir para registrar valores en Kardex

Paso A. Inventario inicial	Registra 5 u × \$400. Saldos: Cantidad = 5; CU = \$400; CT = \$2,000.00.
Paso B. Compra con 10% de descuento	<ol style="list-style-type: none"> 1. Calcula CT entrada = $20 \times 415 \times (1 - 0,10) =$ _____ 2. Calcula CU entrada = $CT \text{ entrada} \div 20 =$ _____ 3. Recalcula promedio: <ul style="list-style-type: none"> • Cantidad saldo = $5 + 20 =$ _____ • CT saldo = $2,000.00 + CT \text{ entrada} =$ _____ • CU promedio = $CT \text{ saldo} \div \text{cantidad saldo} =$ _____ <p>La devolución se coloca en entrada con signo negativo y se valoriza al CU del lote comprado (CU entrada del Paso B).</p>
Paso C. Devolución en compras (3 u)	<ol style="list-style-type: none"> 1. CT entrada = $3 \times CU \text{ del lote} =$ _____ 2. Actualiza saldos: <ul style="list-style-type: none"> • Cantidad = $(Paso B \text{ cantidad}) - 3 =$ _____ • CT = $(Paso B CT) - CT \text{ entrada} =$ _____ • Nuevo CU promedio = $CT \div \text{Cantidad} =$ _____ <p>Costo de venta = $20 \times CU \text{ promedio vigente (del Paso C)} =$</p>
Paso D. Venta 20 u	<p>Actualiza saldos:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Cantidad = $(Paso C \text{ cantidad}) - 20 u =$ _____ • CT = $(Paso C CT) - Costo de venta =$ _____ • CU promedio = $CT \text{ saldo} \div \text{cantidad saldo} =$ _____ <p>La devolución se coloca en salida con signo negativo y reingresa al CU aplicado en la venta (del Paso D).</p> <p>CT salida = $5 \times CU \text{ promedio} =$ _____</p>

Paso E. Devolución de cliente (5 u)	Actualiza saldos: • Cantidad = (Paso D unidades) + 5 = _____ • CT = (Paso D CT) + CT salida = _____ • CU promedio = CT saldo ÷ cantidad saldo = _____
-------------------------------------	--

Nota: (Autores, 2025).

Tabla 16

Pasos a seguir para completar los auxiliares de compras y ventas

Paso A. Inventario inicial	Registra 5 u × \$400. Saldos: Cantidad = 5; CU = \$400; CT = \$2,000.00. 4. Calcula CT entrada = $20 \times 415 \times (1 - 0,10)$ = _____ 5. Calcula CU entrada = CT entrada ÷ 20 = _____ 6. Recalcula promedio: • Cantidad saldo = 5 + 20 = _____ • CT saldo = 2,000.00 + CT entrada = _____ • CU promedio = CT saldo ÷ cantidad saldo = _____ La devolución se coloca en entrada con signo negativo y se valoriza al CU del lote comprado (CU entrada del Paso B).
Paso B. Compra con 10% de descuento	3. CT entrada = $3 \times \text{CU del lote}$ = _____ 4. Actualiza saldos: • Cantidad = (Paso B cantidad) - 3 = _____ • CT = (Paso B CT) - CT entrada = _____ • Nuevo CU promedio = CT ÷ Cantidad = _____ Costo de venta = $20 \times \text{CU promedio vigente}$ (del Paso C) =
Paso C. Devolución en compras (3 u)	Actualiza saldos: • Cantidad = (Paso B cantidad) - 3 = _____ • CT = (Paso B CT) - CT entrada = _____ • CU promedio = CT saldo ÷ cantidad saldo = _____ La devolución se coloca en salida con signo negativo y reingresa al CU aplicado en la venta (del Paso D). CT salida = $5 \times \text{CU promedio}$ =
Paso D. Venta 20 u	Actualiza saldos: • Cantidad = (Paso C cantidad) - 20 u = _____ • CT = (Paso C CT) - Costo de venta = _____ • CU promedio = CT saldo ÷ cantidad saldo = _____ La devolución se coloca en salida con signo negativo y reingresa al CU aplicado en la venta (del Paso D). CT salida = $5 \times \text{CU promedio}$ =
Paso E. Devolución de cliente (5 u)	Actualiza saldos: • Cantidad = (Paso D unidades) + 5 = _____ • CT = (Paso D CT) + CT salida = _____ • CU promedio = CT saldo ÷ cantidad saldo = _____

Nota: (Autores, 2025).

El Kárdex asegura el costo de ventas correcto y los auxiliares sostienen el control tributario y de caja; juntos convierten los movimientos comerciales en información confiable para decidir. Cuando descuentos y devoluciones se articulan con un Kárdex prolíjo y auxiliares actualizados, la empresa protege su margen, cumple normativa y mantiene relaciones sanas con su cadena de valor.

CAPITULO 03

ESTADOS FINANCIEROS: DE LA BALANZA DE COMPROBACIÓN A LOS INFORMES FINANCIEROS

Estados Financieros: de la balanza de comprobación a los informes financieros

3.1. Concepto y finalidad de los estados financieros

Los estados financieros son el producto final del proceso contable y constituyen la principal herramienta de comunicación financiera entre la empresa y sus usuarios. Según el Marco Conceptual de las NIIF (IASB, 2018), su objetivo es “proporcionar información financiera útil sobre la entidad que informa, que sea relevante para la toma de decisiones económicas y que represente fielmente la situación financiera, el rendimiento y los flujos de efectivo de la entidad”.

En el entorno empresarial ecuatoriano, los estados financieros elaborados bajo las Normas Internacionales de Información Financiera (NIIF) o la NIIF para PYMES garantizan la transparencia, comparabilidad y confiabilidad de la información, elementos fundamentales para la gestión, la planificación y la rendición de cuentas ante organismos de control (Superintendencia de Compañías, Valores y Seguros [SCVS], 2023). Estos incluyen: el Estado de Situación Financiera, Estado de Resultados Integral del periodo, Estado de Cambios en el Patrimonio del periodo, Estado de Flujos de Efectivo del periodo y las Notas a los Estados Financieros.

Más allá de cumplir una función normativa, los estados financieros son la base para analizar riesgos, evaluar la sostenibilidad y comunicar confianza a inversionistas, bancos y socios (Albuquerque, Gomes dos Santos & Ribeiro, 2025).

3.2. Importancia práctica de los estados financieros

Imaginen que tienen su propio emprendimiento: una cafetería, una tienda en línea o un negocio de ropa. En el emprendimiento se vende, se compra, se paga sueldos y, al final del mes, se pregunta: *¿realmente estoy ganando dinero o solo estoy trabajando para pagar deudas?* Eso mismo hacen las empresas con el

análisis de estados financieros: evaluar si lo que hacen cada día les da rentabilidad y sostenibilidad.

Los estados financieros no son simples reportes contables: constituyen herramientas estratégicas que muestran la situación económica y comunican confianza a inversionistas, bancos y socios (Alvear Vega & Tello Ávila, 2014). De acuerdo a la NIC 1.10, esta presenta el juego completo de estados financieros, los mismos que comprenden:

- a) Un estado de situación financiera al final del periodo;
- b) Un estado del resultado integral del periodo;
- c) Un estado de cambios en el patrimonio del periodo;
- d) Un estado de flujos de efectivo del periodo;
- e) Notas, que incluyan un resumen de las políticas contables más significativas y otra información explicativa.

Estos reportes permiten responder preguntas clave: ¿la empresa es rentable?, ¿puede pagar sus deudas?, ¿está usando bien sus activos? En un entorno competitivo, analizarlos no es opcional: son la base para tomar decisiones inteligentes y planificar el futuro.

3.3. Balance de comprobación: base de los estados financieros

El Balance de comprobación constituye un paso intermedio esencial en el ciclo contable, ya que permite verificar que los registros de las transacciones se encuentren correctamente contabilizados antes de elaborar los estados financieros. Su función principal es presentar los saldos deudores y acreedores de todas las cuentas, facilitando la detección de errores aritméticos o de clasificación.

De esta manera, el Balance de Comprobación se convierte en un puente entre los libros contables (Diario y Mayor) y los informes finales de la empresa (Estados Financieros). Así en la Tabla 17 se puede esquematizar la relación del proceso contable.

Tabla 17
Esquema de relación del proceso contable

Etapa del proceso contable	Producto principal	Resultado final
Registros contables	Libro Diario y Libro Mayor	Base de operaciones registradas
Balance de Comprobación	Saldos ajustados de todas las cuentas	Activo, Pasivo, Patrimonio, Ingresos, Costos y Gastos
Estados Financieros	Estado de Situación Financiera, Estado de Resultados, Estado de Flujo de Efectivo, Estado de Cambios en el Patrimonio	Información estructurada para la toma de decisiones

Nota: (Autores, 2025).

La tabla evidencia cómo el proceso contable fluye de manera lógica: los registros contables recopilan cada transacción, el balance de comprobación organiza y ajusta los saldos, y los estados financieros los transforman en información clara y útil. Este encadenamiento garantiza que los reportes finales se construyan sobre una base verificable y transparente.

Para reforzar lo aprendido, se parte del ciclo contable en su fase de Balance de Comprobación de sumas y saldos, en donde se presentan los saldos ajustados de todas las cuentas. A partir de esta información se clasifican los rubros en Activo, Pasivo, Patrimonio, Ingresos, Costos y Gastos, lo que constituye la base para elaborar los estados financieros.

Se inicia de la estructura del Balance de Comprobación (estructura simplificada) considerando solo las columnas de saldo, para una mejor explicación.

Electroandina S.A
Balance de comprobación ajustado
Del 01 al 31 de diciembre de 2024
En miles de dólares

Cuenta	Saldos ajustados	
	Deudor	Acreedor
Bancos	\$ 32,000.00	
Cuentas por cobrar	\$ 18,000.00	
Inventarios	\$ 22,000.00	
Seguros pagados por anticipado	\$ 2,000.00	
Edificios	\$ 60,000.00	
Depreciación acumulada edificios		\$ 12,000.00
Cuentas por pagar		\$ 20,000.00
Sueldos por pagar		\$ 3,000.00
Préstamo bancario largo plazo		\$ 30,000.00
Capital social		\$ 35,250.00

Utilidades acumuladas anteriores		\$ 10,000.00
Ventas		\$120,000.00
Devoluciones en ventas	\$ 2,000.00	
Costo de ventas	\$ 70,000.00	
Gasto publicidad	\$ 12,000.00	
Sueldos y salarios	\$ 9,000.00	
Gasto por depreciación edificios	\$ 6,000.00	
Comisiones bancarias	\$ 2,000.00	
Impuesto a la renta por pagar		\$ 4,750.00
Totales	\$235,000.00	\$235,000.00

Este balance de comprobación ajustado permite verificar que los registros contables de *Electroandina S.A.* se encuentren cuadrando en su totalidad, garantizando así la consistencia de la información. A partir de este punto se construyen los estados financieros: el Estado de Resultados, el Estado de Situación Financiera, el Estado de Flujos de Efectivo y el Estado de Cambios en el Patrimonio. Dicho de otro modo, este cuadro es la “materia prima” que se transformará en reportes estratégicos para la toma de decisiones empresariales.

3.4. Estructura del estado de situación financiera de acuerdo a las NIIF

Se incorpora en este estudio la práctica de una estructura utilizada por empresas. En este estudio se incorpora un modelo de estructura contable aplicado en empresas ecuatorianas con fines didácticos. Sin embargo, es importante señalar que toda entidad que reporta información financiera en el Ecuador debe observar los lineamientos establecidos por la Superintendencia de Compañías, Valores y Seguros (SCVS). Esta institución es el organismo encargado de regular, supervisar y controlar la presentación de los estados financieros de las sociedades constituidas en el país, cualquiera sea su forma jurídica o tamaño empresarial.

La SCVS exige que la información financiera publicada en su portal institucional cumpla con estándares internacionales de presentación y revelación, de acuerdo con el marco técnico definido por las Normas Internacionales de Información Financiera (NIIF y NIIF para PYMES), emitidas por el International Accounting

Standards Board (IASB). Por ello, las empresas están obligadas a preparar y presentar sus estados financieros anuales bajo dichos parámetros, utilizando los formatos oficiales establecidos por la SCVS, los cuales garantizan uniformidad, transparencia y comparabilidad de la información financiera.

Los modelos estructurados de estados financieros que deben ser utilizados por las empresas pueden ser consultados directamente en la plataforma oficial de la Superintendencia, en el siguiente enlace:

https://appscvsmovil.supercias.gob.ec/guiasUsuarios/info_fin.zul

Este recurso constituye una fuente de referencia obligatoria para contadores, estudiantes, investigadores y responsables de información financiera empresarial en el Ecuador.

3.5. Elaboración de estados financieros como herramienta para la gestión empresarial

La elaboración de estados financieros es un proceso que no solo cumple con una obligación legal, sino que constituye una herramienta estratégica para la gestión empresarial. Estos documentos reflejan la situación económica de la empresa y permiten a los administradores evaluar el desempeño y proyectar decisiones acertadas en el futuro.

Entre los estados financieros básicos se encuentran el balance general, el estado de resultados, el estado de flujos de efectivo y el estado de cambios en el patrimonio, todos ellos regulados por la normativa contable vigente (Departamento de Ciencias de la Administración – Universidad Nacional del Sur [UNS], 2019).

Cuando se elaboran de acuerdo con las Normas Internacionales de Información Financiera (NIIF), garantizan transparencia y confianza en la información presentada. Sin embargo, estudios advierten que, sin controles internos adecuados, pueden abrirse espacios al fraude y la manipulación (Bakhtigozina et al., 2018).

Los estados financieros constituyen la representación estructurada de la situación económica y los resultados obtenidos por una empresa en un periodo determinado. Según la NIIF para PYMES (IASB, 2023), los principales son:

3.5.1. Estado de situación financiera - Balance general

El Estado de Situación Financiera antes Balance General constituye una de las herramientas más completas para visualizar la posición patrimonial de una entidad en un momento específico. A través de este informe, se identifican los recursos disponibles, las obligaciones pendientes y el valor residual que corresponde a los propietarios. De acuerdo con la NIC 1 – Presentación de Estados Financieros, este estado debe organizar los activos y pasivos en corrientes y no corrientes, asegurando la claridad y la comparabilidad entre períodos (IASB, 2020). En palabras de Chong et al (2019), funciona como una “fotografía de las actividades de inversión y financiamiento” (p. 35), lo que lo convierte en la base para evaluar la solidez económica y la estabilidad de una organización.

El desglose de sus elementos permite entender su relevancia práctica:

- 1) Activo: Son “recursos controlados por la compañía como resultado de eventos pasados de los que se espera obtener beneficios económicos” (Chong al., 2019, p. 36)
 - Corrientes: aquellos que se espera convertir en efectivo, vender o consumir en el ciclo normal de operaciones (12 meses en promedio). Ejemplos: efectivo, cuentas por cobrar e inventarios.
 - No corrientes: permanecen más allá del ciclo operativo. Ejemplos: propiedades, planta y equipo, así como intangibles. En este último grupo, los activos intangibles —como marcas, patentes y capital intelectual— representan un componente cada vez más relevante al reflejar innovación, conocimiento y competencias organizacionales (De la Hoz Suárez, Revilla Nava, & De la Hoz Suárez, 2017).
- 2) Pasivo: Representan “obligaciones presentes surgidas de sucesos pasados, cuya liquidación se espera que resulte en la salida de recursos que incorporan beneficios económicos” (IASB, 2018, párr. 4.26). Se clasifican en:

- Corrientes: Obligaciones que deben pagarse dentro del ciclo operativo o en los próximos 12 meses. Ejemplo: cuentas por pagar, préstamos a corto plazo.
 - No corrientes: Compromisos con vencimiento mayor a un año, como préstamos bancarios de largo plazo o provisiones por jubilación. Un aspecto destacado en este grupo son los arrendamientos, que impactan en la estructura financiera y en la política de endeudamiento de las empresas. Estudios comparativos en España y el Reino Unido muestran que su adecuada contabilización modifica directamente la presentación de los estados financieros (Barral Rivada, Cordobés Madueño, & Ramírez Sobrino, 2014).
- 3) Patrimonio: Es “la participación residual en los activos de la entidad, una vez deducidos todos sus pasivos” (IASB, 2018, párr. 4.63). Se compone de:
- Capital social (aporte de socios o accionistas).
 - Reservas (legales, estatutarias o voluntarias).
 - Resultados acumulados (utilidades o pérdidas de ejercicios anteriores más el resultado del período).

Nota: Los ingresos, gastos y costos, aunque se muestran en el Estado de Resultados, son esenciales para comprender la dinámica del patrimonio: “los ingresos aumentan el patrimonio neto, mientras que los gastos lo reducen” (Alcarria Jaime, 2012, p. 50).

Según la NIC 1, el Estado de Situación Financiera debe cumplir ciertos requisitos de presentación:

- Subtotales y totales claramente identificados: es necesario presentar secciones como “Total Activos Corrientes”, “Total Pasivos No Corrientes” y “Total Patrimonio”, verificando que el total de activos sea igual a la suma de pasivos más patrimonio (ecuación contable: Activo = Pasivo + Patrimonio).
- Información comparativa: es obligatorio mostrar al menos dos períodos, lo que permite analizar tendencias de crecimiento, estabilidad o deterioro. Por ejemplo, un Balance General al 31 de diciembre de 2024 comparado

con el de 2023 facilita observar si la empresa crece, decrece o se estanca (IASB, 2020).

En definitiva, la NIC 1 exige que el Balance General sea completo, claro y comparable. No basta con listar cuentas: debe estar clasificado, incluir totales visibles y acompañarse de datos del período anterior para dar contexto. Así, “el Balance General no es solo una lista de cuentas; es una fotografía comparativa que debe mostrar qué tiene la empresa (activos), qué debe (pasivos), lo que realmente es suyo (patrimonio), y permitir ver cómo ha cambiado respecto al año pasado”.

En el contexto ecuatoriano, la Superintendencia de Compañías, Valores y Seguros (SCVS) exige que las empresas apliquen las NIIF plenas o la NIIF para PYMES, garantizando la comparabilidad internacional (Cando Zumba, Villa Sánchez, Cunuhay Patango, & Guerrero Espinosa, 2022). Esto convierte al Balance General en una herramienta indispensable para inversionistas, analistas de riesgo y entidades financieras, quienes lo utilizan para evaluar la solidez y credibilidad de las organizaciones (Fernández-Laviada & Gómez-Aguilar, 2015). En el caso de las pequeñas y medianas empresas, modelos de valoración financiera han demostrado mejorar la gestión y orientar decisiones estratégicas hacia la sostenibilidad (García & Montes, 2018).

La confiabilidad del Balance General depende de la correcta aplicación de políticas contables y de la detección de riesgos de manipulación. En el sector público, la homologación de políticas constituye un factor clave para uniformidad y consolidación de informes (Quintero & Mesa, 2019). En el ámbito privado, se han desarrollado herramientas como el modelo Beneish M-score, que permiten identificar indicios de manipulación y fortalecer la transparencia empresarial (Roque, Escobar Rodríguez, & Gutiérrez Mejía, 2022).

Su estructura y contenido se refleja en el siguiente esquema propuesto:

Cuenta	Descripción	Ejemplo
Activo		
Activo corriente	Recursos que se convertirán en efectivo, venderán o consumirán en un año.	

Caja y bancos	Dinero disponible para operaciones inmediatas.	Efectivo en caja de la tienda y saldo en cuenta bancaria.
Cuentas por cobrar	Derechos de cobro pendientes de clientes.	Facturas por ventas de refrigeradoras aún no pagadas.
Inventarios	Bienes disponibles para la venta.	Stock de cocinas, televisores y lavadoras.
Seguros pagados por anticipado	Pagos realizados por servicios aún no consumidos.	Póliza de seguro de incendio cancelada por un año.
Otros activos corrientes	Rubros de corto plazo que no encajan en las anteriores.	Anticipo a proveedores de electrodomésticos.
Total activo corriente	Suma de los activos de corto plazo.	
Activo no corriente	Recursos que se utilizan en varios períodos y no están destinados a la venta.	
Propiedades, planta y equipo	Bienes duraderos usados en la operación.	Local comercial y mobiliario de exhibición.
(-) depreciación acumulada	Pérdida de valor por uso y tiempo.	Depreciación de los edificios y vitrinas.
Activos intangibles	Bienes sin forma física que generan beneficios.	Marca registrada "electroandina".
Otros activos no corrientes	Otros bienes a largo plazo.	Depósito de garantía de arriendo.
Total activo no corriente	Suma de activos de largo plazo.	
Total activo	Suma de activos corrientes y no corrientes.	
Pasivo y patrimonio		
Pasivo corriente	Obligaciones a pagar en menos de un año.	
Cuentas por pagar	Deudas con proveedores por compras a crédito.	Facturas pendientes con importadora de televisores.
Sueldos por pagar	Remuneraciones devengadas aún no canceladas.	Pago pendiente a vendedores del mes de diciembre.
Impuesto a la renta por pagar	Obligación tributaria con el estado.	Declaración de impuesto a la renta anual.
Participación de trabajadores	Beneficio laboral obligatorio sobre utilidades.	15% de la utilidad del ejercicio distribuido a empleados.

Otros pasivos corrientes	Deudas diversas de corto plazo.	Servicios básicos pendientes por pagar.
Total pasivo corriente	Suma de pasivos de corto plazo.	
Pasivo no corriente	Deudas cuyo vencimiento es mayor a un año.	
Préstamos bancarios a largo plazo	Créditos adquiridos con bancos.	Préstamo de \$30,000.00 a 5 años plazo.
Provisiones de largo plazo	Reservas para obligaciones futuras.	Provisión para indemnización de empleados.
Total pasivo no corriente	Suma de pasivos de largo plazo.	
Total pasivo	Suma de pasivos corrientes y no corrientes.	
Patrimonio	Participación residual de los dueños, después de restar pasivos.	
Capital	Aportes de los socios.	
Capital social	Aportes iniciales realizados por los socios.	Capital suscrito de \$35,250.00
Reservas	Fondos retenidos de utilidades para fortalecer el patrimonio.	
Reserva legal	Obligatoria por ley (10% de la utilidad).	Reserva legal del año.
Reserva estatutaria	Definida en estatutos de la empresa.	Reserva para expansión.
Reserva facultativa	Voluntaria, definida por la asamblea de socios.	Fondo de reinversión.
Resultados	Ganancias o pérdidas acumuladas.	
Utilidad neta del ejercicio	Resultado del período actual.	Utilidad después de impuestos de 2025.
Utilidad de ejercicios anteriores	Ganancias retenidas de años pasados.	Utilidades acumuladas de 2023–2024.
Pérdida neta del ejercicio	Pérdida del período actual.	Si en 2026 se registrara déficit.
Pérdida de ejercicios anteriores	Pérdidas acumuladas de años pasados.	Resultados negativos pendientes de cubrir.
Total patrimonio	Suma del capital, reservas y resultados.	
Total pasivo + patrimonio	Verificación de la ecuación contable: activo = pasivo + patrimonio.	

“El Balance General siempre debe cumplir la ecuación contable: Activo = Pasivo + Patrimonio, garantizando que los recursos de la empresa se financian ya sea con deudas (pasivos) o con el aporte y resultados de los dueños (patrimonio).”

Con base en el balance de comprobación registrado en el numeral 3.3, se estructura el Estado de Situación Financiera, incluyendo traslado de participación de trabajadores, impuesto a la renta y reserva legal.

Electroandina S.A
Estado de situación financiera
Del 01 al 31 de diciembre de 2024
En miles de dólares

Activo corriente		
Bancos	32,000.00	
Cuentas por cobrar	18,000.00	
Inventarios	22,000.00	
Seguros pagados por anticipado	2,000.00	
Total activo corriente	74,000.00	
Activo no corriente		
Edificios	60,000.00	
(-) Depreciación acumulada	-12,000.00	
Total activo no corriente	48,000.00	
Total activo	122,000.00	
Pasivo corriente		
Cuentas por pagar	20,000.00	
Sueldos por pagar	3,000.00	
Acreedores diversos	4,750.00	
15% participación trabajadores	2,850.00	
25% impuesto a la renta	4,037.50	
Total pasivo corriente	34,637.50	
Pasivo no corriente		
Préstamo bancario lp	30,000.00	
Total pasivos	64,637.50	
Patrimonio		
Capital social	35,250.00	
Utilidades acumuladas anteriores	10,000.00	
Reserva legal	1,211.25	
Utilidad neta del período	10,901.25	
Total patrimonio	57,362.50	
Total pasivo + patrimonio	122,000.00	

CONTADOR GENERAL

GERENTE

FIRMA

FIRMA

El Estado de Situación Financiera muestra, como una fotografía, qué tiene la empresa (activos), qué debe (pasivos) y lo que realmente pertenece a los socios (patrimonio). Se resumen sus elementos en la Figura 9.

Figura 8
Elementos del Estado de Situación Financiera



Nota: (Autores, 2025).

Este estado permite medir la solvencia de la empresa, analizar su liquidez y evaluar si dispone de recursos suficientes para financiar sus operaciones o si requiere acudir a financiamiento externo. Según Polimeni et al. (1997), también se convierte en una herramienta para valorar la capacidad de la entidad de convertir activos en efectivo y cumplir con obligaciones inmediatas.

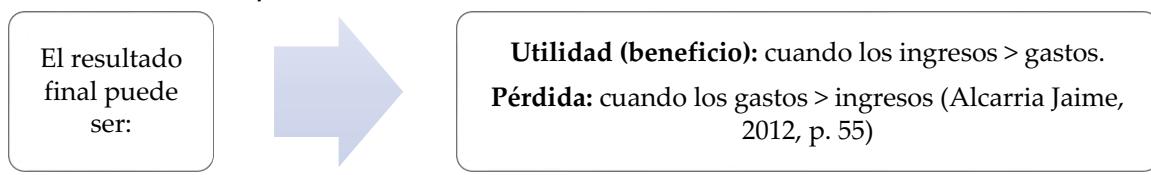
Desde la perspectiva de la formación profesional, la comprensión del Estado de Situación Financiera resulta clave, pues les permite interpretar la estabilidad, la solvencia y la capacidad de crecimiento de una organización. Más allá de la técnica contable, este conocimiento fortalece competencias en ética, análisis y gestión responsable, indispensables para la toma de decisiones en el ámbito empresarial (Sugahara & Boland, 2009). A ello se suman propuestas contemporáneas como la contabilidad financiera 2.0, que impulsa estrategias innovadoras en las empresas comerciales (Vásquez-Sánchez & Reyes-Cárdenas, 2024), así como materiales didácticos diseñados para facilitar el aprendizaje práctico de registros y reportes financieros (Villalba, 2015). En un plano más amplio, la contabilidad financiera se convierte en un pilar para la

competitividad y la administración empresarial contemporánea. En palabras simples, el Estado de Situación Financiera no solo comunica cifras, sino que refleja la estabilidad, la confianza y el compromiso de la organización con sus partes interesadas.

3.5.2. Estado de resultados – según NIIF (Estado de resultados integral del periodo)

El Estado de Resultados es una de las piezas centrales de la información financiera porque muestra el desempeño económico de una entidad durante un período específico. De acuerdo con Chong et al. (2019, p. 40), este estado “presenta el desempeño financiero de una compañía por un período determinado, indicando mediante la comparación de ingresos y gastos cuál ha sido el resultado de la gestión y la rentabilidad del negocio”. La NIC 1 – Presentación de Estados Financieros exige que este documento incluya ingresos, costos, gastos, resultados financieros, participación de trabajadores, impuesto a la renta y utilidad neta, lo cual permite una visión integral de la gestión.

Figura 9
Resultados de un periodo



Nota: (Autores, 2025).

3.5.2.1. Elementos que componen el Estado de Resultados

1) Ingresos: Representan “el incremento de beneficios económicos durante un período contable en forma de aumentos de activos o disminuciones de pasivos” (IASB, 2018, párr. 4.68).

- Aumento de activos: cuando la empresa realiza una venta en efectivo, se reconoce el ingreso porque entra dinero a caja o bancos (activo).
- Disminución de pasivos: ocurre cuando un cliente había pagado por adelantado (anticipo de clientes). En el momento de entregar la

mercadería, la empresa ya no tiene obligación con el cliente, por lo que el pasivo disminuye y ese monto pasa a registrarse como ingreso.

En la figura 11 se presenta la clasificación de ingresos:

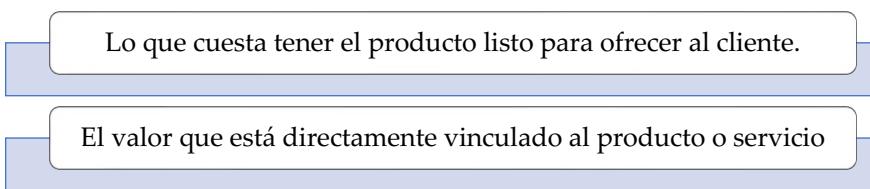
Figura 10
Clasificación de ingresos

Ingresos operativos (de explotación): provienen de la actividad principal de la empresa <ul style="list-style-type: none"> • Ventas de mercaderías o servicios. • Comisiones. • Subvenciones de explotación 	Ingresos no operativos (financieros): vienen de actividades que no son la operación principal. <ul style="list-style-type: none"> • Dividendos. • Intereses a favor. • Ganancias en venta de valores financieros
---	--

Nota: (Autores, 2025).

2) Costos: Son los sacrificios económicos directamente relacionados con producir o adquirir lo que se vende. Es decir, el consumo de mercaderías o materias primas utilizadas para vender (Chong et al., 2019, p. 42); en resumen, los costos muestran:

Figura 11
Costo de ventas



Nota: (Autores, 2025).

3) Gastos: Son los desembolsos necesarios para que la empresa funcione, pero que no forman parte directa de la producción o compra. En términos normativos, los gastos representan “la disminución de beneficios económicos durante un período contable en forma de disminuciones de activos o aumento de pasivos” (IASB, 2018, párr. 4.69):

- Disminución de activos: cuando la empresa paga un gasto en efectivo, por ejemplo, el arriendo del local. En ese momento sale dinero de caja o bancos, por lo tanto, el activo disminuye.
- Aumento de pasivos: cuando la empresa recibe la factura de la energía eléctrica pero aún no la paga. En ese caso se genera una cuenta por

pagar, es decir, el pasivo aumenta porque ahora la empresa tiene una nueva deuda.

Los gastos (Figura 13) se encuentran clasificados de la siguiente manera:

Figura 12
Clasificación de gastos

<p>Gastos operativos (para funcionar en su actividad normal)</p> <ul style="list-style-type: none"> • Gastos de venta: ayudan a comercializar los productos o servicios como la publicidad o comisiones de vendedores. • Gastos administrativos: permiten mantener la organización en marcha, como los sueldos del personal de oficina, el arriendo del local y los servicios básicos 	<p>Gastos no operativos (no están relacionados con la actividad principal sino con su financiamiento)</p> <ul style="list-style-type: none"> • Intereses de préstamos, que la empresa paga al banco. • Pérdidas en inversiones financieras. (cuando se venden acciones o valores a menor precio del que se compraron) • Comisiones bancarias u otros costos relacionados con servicios financieros.
--	---

Nota: Bravo Tantaleán (2019) y Alcarria Jaime, J. (2012). Introducción a la contabilidad. Universitat Jaume I. <https://doi.org/10.6035/Sapientia66>

Para evidenciar de mejor manera, se presenta el siguiente ejemplo para el caso de una panadería:

Ingresos operativos: lo que gano vendiendo pan

Ingresos no operativos: lo que gano si el banco me paga intereses por mi cuenta de ahorros.

Costo: lo que me cuesta la harina y la levadura para hornear pan.

Gasto operativo: el sueldo de la cajera o la cuenta de luz de la panadería.

Gasto no operativo: los intereses que pago al banco por un préstamo.

Tabla 18
Estructura de Estado de Resultados con sus definiciones

Cuenta	Definición	Ejemplo
(+) Ingresos Operacionales	Provienen de la actividad principal: venta de bienes o servicios.	Venta de refrigeradoras, cocinas y televisores.
(-) Costo de Ventas	Lo que costó producir o adquirir los bienes que se vendieron en el período.	Precio de compra de los electrodomésticos al proveedor.
(=) Utilidad Bruta en Ventas	Ganancia inicial que resulta de restar el costo de venta a los ingresos.	Diferencia entre el precio de venta de una refrigeradora y su costo de compra. Muestra qué tan rentable es la venta de los productos sin gastos
(-) Gastos Operacionales	Gastos necesarios para que la empresa funcione en su día a día.	Incluyen gastos de venta y gastos administrativos (sueldos de vendedores, pago de arriendo del local, servicios básicos)

Cuenta		Definición	Ejemplo
(=) Utilidad Operacional		Resultado que muestra cuánto ganó la empresa en sus operaciones	Ganancia después de cubrir gastos operativos, pero antes de impuestos.
(-) Gastos operacionales	no	No provienen de la actividad principal, sino del financiamiento	Comisiones bancarias
(=) Utilidad del Ejercicio	del	Es la utilidad generada por la empresa antes de impuestos	Ganancia obtenida antes de calcular impuestos y participación de trabajadores.
(-) 15% Participación de los trabajadores	15%	Beneficio laboral obligatorio sobre la utilidad.	15% de la utilidad distribuida entre empleados de la empresa.
(=) Utilidad antes de impuestos		Resultado después de restar la participación de los trabajadores.	Utilidad previa al cálculo del impuesto a la renta.
(-) 25% Impuesto a la Renta		Impuesto que la empresa paga al Estado sobre sus utilidades.	Pago del impuesto sobre las utilidades generadas por la venta de electrodomésticos.
(=) Utilidad antes de Reservas		Beneficio que queda después de pagar impuestos.	Ganancia disponible antes de aplicar la reserva legal.
(-) 10% Reserva Legal		Obligación de destinar un 10% de la utilidad para fortalecer patrimonio.	Fondo obligatorio que la empresa guarda como reserva legal.
(=) Utilidad Neta del período		Ganancia final que queda para los socios después de cumplir con obligaciones.	Utilidad real que reciben los dueños de la empresa.

Nota: (Autores, 2025).

Para reforzar lo aprendido, se propone el siguiente ejercicio práctico. Se debe partir del ciclo contable en su fase de Balance de Comprobación, y a partir de allí clasificar las cuentas en activos, pasivos, patrimonio, ingresos, costos y gastos.

Con estos datos, se procede a elaborar el Estado de Resultados.

Electroandina S.A
Estado de resultados
Del 01 al 31 de diciembre de 2024

Ingresos operacionales		
Ventas brutas	120,000.00	
(-) devoluciones sobre ventas	2,000.00	
(+) total ingresos operacionales		118,000.00
(-) costos de ventas		70,000.00
(=) utilidad bruta en ventas		48,000.00
Gastos operacionales		
Publicidad	12,000.00	
Sueldos y salarios	9,000.00	
Depreciación edificios	6,000.00	
(=) total gastos operacionales		27,000.00
(=) utilidad operativa		21,000.00
Gastos no operacionales		2,000.00
Comisiones bancarias	2,000.00	
(=) utilidad del ejercicio		19,000.00

(-) 15% participación trabajadores		2,850.00
(=) utilidad antes de impuestos		16,150.00
(-) 25% impuesto a la renta		4,037.50
(=) utilidad antes de reservas		12,112.50
(-) 10% reserva legal		1,211.25
(=) utilidad neta del período		10,901.25

El Estado de Resultados muestra cómo la empresa convierte sus ventas en utilidades. El proceso inicia con los ingresos operacionales (ventas netas), a los cuales se restan los costos de ventas para obtener la utilidad bruta. Posteriormente, se descuentan los gastos operacionales —como sueldos, publicidad o depreciación—, que son indispensables para el funcionamiento diario de la empresa.

Después se consideran los gastos no operacionales, como las comisiones bancarias, que no forman parte de la actividad principal, pero igualmente reducen la ganancia. Finalmente, la normativa ecuatoriana exige reconocer tres deducciones importantes:

- 15% de participación a los trabajadores, como beneficio laboral obligatorio.
- 25% de impuesto a la renta, que corresponde al pago al Estado, sin considerar algunas consideraciones legalmente establecidas.
- 10% de reserva legal, que fortalece el patrimonio y protege la estabilidad financiera. De igual manera se considera este porcentaje que se aplica a las sociedades anónimas.

De este proceso resulta la utilidad neta, entendida como el beneficio real para los socios. No se trata únicamente de una cifra contable: refleja la eficiencia de la gestión empresarial después de cumplir con obligaciones laborales, fiscales y legales.

Ahora bien, surge la pregunta clave: ¿para qué calcular todo esto? Más allá de las operaciones matemáticas, el objetivo es comprender la fortaleza o vulnerabilidad de la rentabilidad de la empresa. Si los costos aumentan, la utilidad bruta es la primera en verse afectada; este efecto se traslada a la utilidad operativa y termina reduciendo la utilidad neta.

Cada nivel de utilidad aporta información estratégica:

- La utilidad bruta mide la eficiencia de las ventas frente al costo directo de los bienes.
- La utilidad operativa evidencia la capacidad de controlar los gastos necesarios para sostener la actividad.
- La utilidad neta representa el beneficio final disponible para los propietarios y la verdadera medida de sostenibilidad.

Figura 13

Utilidad como indicador clave



Nota: Se refleja en cada utilidad las fórmulas requeridas (Autores, 2025).

El Estado de Resultados mide la capacidad de la empresa para generar ganancias, comparar resultados con los gastos incurridos y detectar oportunidades para reducir costos o potenciar ingresos. Según el Departamento de Ciencias de la Administración – UNS (2019), se convierte en una base esencial para decidir sobre precios, inversiones en marketing y estrategias de expansión. Sin embargo, investigaciones como la de Bakhtigozina et al. (2018) advierten que, sin adecuados controles internos, los estados financieros pueden ser objeto de manipulación o fraude, lo que refuerza la necesidad de sistemas de verificación confiables.

En conclusión, el Estado de Resultados no es un simple listado de cifras, sino una herramienta de análisis que permite evaluar la solidez de cada etapa de la

rentabilidad. Comprender cómo las decisiones en costos, gastos y financiamiento afectan los resultados ayuda a anticipar riesgos y a fortalecer la gestión empresarial.

3.5.3. Estado de flujo del efectivo

El Estado de Flujos de Efectivo (EFE) refleja cómo circula el dinero en la empresa, mostrando las entradas y salidas de efectivo durante un período contable. De acuerdo con la NIC 7, este estado permite evaluar la liquidez, la capacidad de generar efectivo y las necesidades de financiamiento (IASB, 2020b).

A diferencia del Balance General o del Estado de Resultados, el EFE revela la posición real de liquidez, pues distingue entre utilidad contable y disponibilidad de efectivo. Como señalan Chong et al. (2019), “el flujo de efectivo ofrece una visión más clara de la solvencia inmediata de la empresa, identificando si realmente existen recursos líquidos para enfrentar las obligaciones” (p. 61).

3.5.3.1. Procedimiento para elaborar el estado del flujo del efectivo

El flujo de efectivo es clave porque las utilidades no siempre significan dinero disponible. Una empresa puede mostrar ganancias, pero si sus ventas fueron a crédito, no tendrá liquidez inmediata para cumplir con pagos.

Ejemplo: si una empresa debe cancelar \$2,000.00 de préstamo al banco y no dispone de efectivo suficiente, podría caer en insolvencia a pesar de reportar utilidades.

El Estado de Flujos de Efectivo se estructura en tres actividades principales que se presentan de forma esquematizada en la Tabla 19.

Tabla 19
Clasificación de las actividades de Flujo de Efectivo

Tipo de actividad	Descripción	Ejemplos	Interpretación financiera
Operación	Flujos derivados de la actividad principal de la empresa: venta de bienes o prestación de servicios.	Cobros por ventas, pagos a proveedores y trabajadores.	Evalúa si la gestión diaria genera efectivo suficiente para sostener la empresa.

Inversión	Movimientos relacionados con la adquisición o venta de activos a largo plazo.	Pagos por compra de propiedades, planta y equipo; ingresos por venta de activos.	Refleja la capacidad de la empresa para reinvertir en su crecimiento.
Financiamiento	Flujos asociados con la obtención o devolución de capital.	Préstamos, emisión de acciones, pago de dividendos.	Permite analizar la estructura financiera y la dependencia de recursos externos.

Nota: Base en IASB (2023), NIIF para PYMES, Sección 7.2-7.4. (Autores, 2025).

Ejercicio práctico

- a) Identificar cómo se generan los movimientos y su registro en el flujo de efectivo:

Descripción	Flujo positivo o negativo	Actividad
Se cobró por ventas: 5,000.00		
Compra de maquinaria: 2000		
Venta de acciones que tenemos de otra empresa: 500		
Préstamo bancario: 3000		
Pago del préstamo: 2000		

- b) Registrar en el flujo de efectivo

ACTIVIDADES OPERATIVAS	
Cobros por ventas	
ACTIVIDADES DE INVERSIÓN	
Adquisición de activos fijos	
Venta de acciones	
ACTIVIDADES DE FINANCIAMIENTO	
Préstamos obtenidos	
Pago de pasivos	
Aumento o disminución del efectivo	

3.5.3.2. Métodos de elaboración del Estado de Flujos del Efectivo

Método Directo:

Presenta de forma explícita las entradas y salidas de efectivo, mostrando los cobros y pagos relacionados con la operación: ventas, cuentas por cobrar, pagos a proveedores, sueldos e impuestos. Este método “proporciona información que

puede ser útil al estimar los flujos de efectivo futuros" (IASB, 2020a, NIC 7, párr. 19).

Figura 14
Método Directo

Ventaja: Da una visión clara de cómo se mueve el dinero en la operación

Desventaja: Requiere mayor detalle en la recopilación de datos

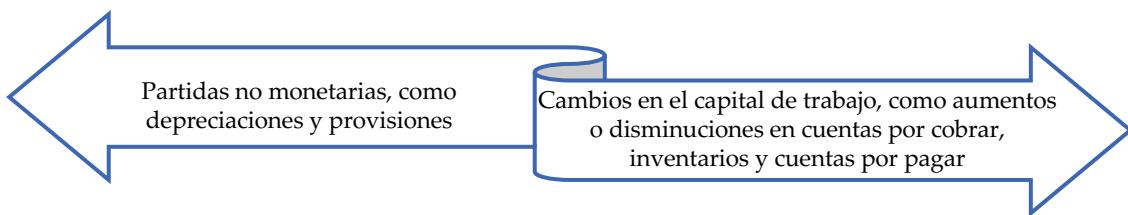
Nota: (Autores, 2025).

Chong et al. (2019) explican que el método directo "muestra en términos brutos las entradas y salidas de efectivo, lo cual resulta más ilustrativo para la interpretación de la liquidez empresarial" (p. 61).

Método Indirecto:

Inicia con la utilidad neta del Estado de Resultados y se ajusta considerando:

Figura 15
Método indirecto



Nota: (Autores, 2025).

Según la NIC 7, este método "ajusta la utilidad neta o la pérdida por los efectos de transacciones que no son en efectivo" (IASB, 2020b, párr. 20).

Ventaja: Es el más utilizado en la práctica, ya que se construye a partir de los estados financieros existentes sin necesidad de detallar cada cobro y pago.

Desventajas: No muestra directamente los cobros y pagos de efectivo, lo que lo hace menos intuitivo para los usuarios sin formación contable (Estado-de-Flujo-del-Efectivo.pdf) y puede ocultar problemas de liquidez, ya que parte de la utilidad neta y realiza ajustes contables, pero no refleja de manera explícita cómo se movió realmente el efectivo (Chong et al., 2019).

Chong et al. (2019) destacan que el método indirecto "facilita la conciliación entre el resultado contable y el efectivo disponible, lo que lo convierte en el más empleado en la práctica empresarial" (p. 62).

Ejemplo aplicado (misma empresa – dos métodos)

Suponga que al final del período contable, la empresa cuenta con estos saldos:

- Cobros de clientes: \$20.000
- Pago a proveedores: \$8.000
- Pago de sueldos: \$5.000
- Pago de impuestos: \$2.000
- Depreciación del período: \$1.000
- Aumento de cuentas por cobrar: \$500
- Aumento de cuentas por pagar: \$700
- Utilidad neta del ejercicio: \$3.800

Tabla 20

Comparación entre métodos de Estado de Flujo de Efectivo

Método Directo	Método Indirecto
Cobros de clientes: \$20,000.00	Utilidad neta del ejercicio \$ 3,800.00
(-) Pagos a proveedores: -\$ 8,000.00	Ajustes:
(-) Pagos de sueldos: -\$ 5,000.00	(+) Depreciación (no sale efectivo) \$ 1,000.00
(-) Pagos de impuestos: -\$ 2,000.00	(-) Aumento de cuentas por cobrar -\$ 500.00
(=) Flujo neto de efectivo de operación = \$ 5,000.00	(+) Aumento de cuentas por pagar \$ 700.00
	(=) Flujo neto de efectivo de operación \$ 5,000.00

Nota: (Autores, 2025).

Análisis:

Como se puede observar, ambos métodos llegan al mismo resultado, pero el camino es distinto:

- El método directo es más claro, pero poco usado y muestra los cobros y pagos reales
- El método indirecto es más práctico, pero menos transparente reconcilia la utilidad contable con el efectivo disponible.

La NIC 7 permite aplicar cualquiera de los dos métodos, aunque recomienda el directo por ser más informativo.

Para evidenciar su importancia, se realiza un análisis comparativo del Balance General que servirá como base para construir el flujo de efectivo.

**Empresa ElectroAndina
Análisis comparativo año 2024- 2023**

Concepto	Saldo 2024	Saldo 2023	Variación 2024-2023	Fuentes / entradas	Salidas / usos	Actividad
Activo						
Activo corriente	74,000.00	60,961.25	13,038.75			
Bancos	32,000.00	25,000.00	7,000.00			
Cuentas por cobrar	18,000.00	12,500.00	5,500.00		5,500.00	Operación
Inventarios	22,000.00	22,461.25	- 461.25	461.25		Operación
Seguros pagados por anticipado	2,000.00	1,000.00	1,000.00		1,000.00	Operación
Activo no corriente	48,000.00	54,000.00	6,000.00			
Propiedad, planta y equipo	60,000.00	60,000.00	-			Inversión
Depreciación acumulada	- 12,000.00	6,000.00	6,000.00			(no monetaria)
Total activos	122,000.00	114,961.25	7,038.75			
Pasivo			-			
Pasivo corriente	34,637.50	27,961.25	6,676.25			
Cuentas por pagar	20,000.00	18,000.00	2,000.00	2,000.00		Operación
Sueldos por pagar	3,000.00	2,000.00	1,000.00	1,000.00		Operación
Acreedores diversos	4,750.00	4,461.25	288.75	288.75		Operación
15% participación trabajadores	2,850.00	-	2,850.00	2,850.00		Operación
25% impuesto a la renta	4,037.50	3,500.00	537.50	537.50		Operación
Pasivo no corriente	30,000.00	41,750.00	- 11,750.00			
Préstamo bancario lp	30,000.00	41,750.00	- 11,750.00		11,750.00	Financiamiento
Total pasivos	64,637.50	69,711.25	- 5,073.75			
Patrimonio						
Capital	57,362.50	45,250.00	12,112.50			
Utilidades acumuladas ant.	35,250.00	35,250.00	-			Financiamiento
Reserva legal	10,000.00	10,000.00	-			(no monetaria)
Utilidad del período	1,211.25	-	1,211.25			Operación
Total pasivo y patrimonio	122,000.00	114,961.25	7,038.75			

Este cuadro comparativo permite identificar qué partidas representaron entradas (fuentes) y salidas (usos) de efectivo, así como aquellas que fueron ajustes contables sin impacto monetario (ej. depreciación).

3.5.3.3. Elaboración del flujo por el método directo

Con el mismo estado de resultados y el análisis de variaciones en las cuentas, es posible estructurar el flujo de efectivo directo.

Auxiliar del Flujo de Efectivo – Método Directo

a) Efectivo recibido de clientes

Concepto	Monto	Ánalysis
Ventas netas	118,000.00	Ventas 2024 (netas de devoluciones)
± Cuentas por cobrar	- 5,500.00	↑ CxC ⇒ aún no se cobra esa parte
Total cobros de clientes	112,500.00	

b) Efectivo pagado a proveedores

Concepto	Monto	Ánalysis
Costo de ventas	70,000.00	Punto de partida
± Inventarios	- 461.25	↓ Inv ⇒ parte del costo provino de existencias (resta)
Compras netas	69,538.75	
± Cuentas por pagar	- 2,000.00	↑ CxP ⇒ se difirió pago (se resta)
Pago a proveedores	67,538.75	

c) Otros pagos operativos (efectivo)

Concepto	Monto	Ánalysis
Publicidad + Sueldos	21,000.00	Gastos del período sin depreciación
± Sueldos por pagar	- 1,000.00	↑ saldo ⇒ menor pago
± Acreedores diversos	- 288.75	↑ saldo ⇒ menor pago
Gasto administrativo neto	19,711.25	
Pagos anticipados (seguros)	1,000.00	Desembolso de efectivo
Comisiones bancarias	2,000.00	Gasto no operativo en efectivo
Impuesto a la renta (efectivo)	3,500.00	Gasto (4.037,50) - Variación (537,50)
Total otros pagos operativos	26,211.25	

Empresa Electroandina S.A
 Flujo del efectivo – método directo
 Del 1 de enero al 31 de diciembre de 2024
 En miles de dólares

Flujo de operación	
Total cobros de clientes	\$ 112,500.00
Pago a proveedores	-\$ 67,538.75
Total otros pagos operativos	-\$ 26,211.25
Total flujo de operación	\$ 18,750.00
Flujo de inversión	
Compras/ventas de propiedad, planta y equipo e inversiones	\$ -
Flujo de financiamiento	
Pago neto de préstamo lp (↓ 11.750)	-\$ 11,750.00
Flujo neto del efectivo	
Flujo neto = flujo de operación - flujo de inversión - flujo de financiamiento	\$ 7,000.00
Flujo neto del efectivo + el saldo año 2023 = saldo año 2024	\$ 32,000.00
Elaborado por:	Aprobado por:
Contador	Gerente

Este método detalla los cobros y pagos reales: clientes, proveedores, gastos operativos, impuestos y comisiones. El resultado muestra un flujo neto de operación positivo de 18,750.00 lo que significa que las actividades principales generaron efectivo suficiente para cubrir pagos. Luego de cancelar un préstamo bancario de 11,750.00 el efectivo neto aumentó en 7,000.00, consistente con la variación en bancos (de 25,000.00 a 32,000.00). Es un método muy didáctico, pues evidencia cómo la utilidad contable se traduce en efectivo disponible.

3.5.3.4. Elaboración del flujo por el método indirecto

Se concilia la utilidad contable con el efectivo generado mediante el método indirecto.

Empresa Electroandina S.A
 Flujo del efectivo – método indirecto
 Del 1 de enero al 31 de diciembre de 2024
 En miles de dólares

Utilidad neta	10,901.25
+ Depreciación	6,000.00
Reserva legal	1,211.25
Variaciones en capital de trabajo	
Cuentas por cobrar (↑)	- 5,500.00
Inventarios (↓)	461.25
Seguros pagados por anticipado (↑)	- 1,000.00

Cuentas por pagar (↑)	2,000.00
Sueldos por pagar (↑)	1,000.00
Acreedores diversos (↑)	288.75
Participación trabajadores por pagar (↑)	2,850.00
Impuesto a la renta por pagar (↑)	537.50
Flujo neto de operación (CFO)	18,750.00
Flujo de inversión (CFI)	0,00
Flujo de financiamiento (CFF)	-11,750.00
Aumento neto de efectivo	7,000.00
Efectivo inicial → final	25,000.00 → 2,000.00

Elaborado por:

Contador

Aprobado:

Gerente general

Para este método se inicia de la utilidad neta (10,901.25) y se ajusta con partidas no monetarias (depreciación y reserva legal), además de las variaciones en capital de trabajo. El resultado vuelve a ser un flujo neto de operación de 18,750.00 coincidiendo exactamente con el método directo y confirmando que ambos llegan a la misma conclusión. La ventaja es que se construye con base en los estados financieros, sin detallar cobros y pagos.

Así se puede concluir que el Estado de Flujos de Efectivo constituye una herramienta fundamental para comprender la salud financiera de una organización, pues permite ir más allá de la utilidad contable y centrarse en la liquidez real. La comparación entre los métodos directo e indirecto evidencia que, aunque el camino de construcción difiere, ambos convergen en un mismo resultado: mostrar si la empresa genera el efectivo suficiente para operar, invertir y financiarse. Este análisis enseña que la sostenibilidad empresarial no depende únicamente de la rentabilidad, sino de la capacidad de transformar las operaciones en efectivo disponible para cumplir obligaciones y proyectar crecimiento.

3.5.4. Estado de cambios en el patrimonio

El Estado de Cambios en el Patrimonio (ECP) es un informe esencial porque muestra cómo se ha transformado el patrimonio neto de una empresa durante un período contable. A diferencia del balance, que ofrece una fotografía estática, este estado revela la “película” de los movimientos patrimoniales, evidenciando

cómo influyen la utilidad neta, la constitución de reservas, los aportes de capital y otros factores en la solidez financiera de la organización (IASB, 2020a). En otras palabras, es el mapa que explica de dónde vino y hacia dónde fue el capital de los dueños.

El Estado de Cambios en el Patrimonio constituye uno de los estados financieros básicos porque detalla cómo evolucionó el patrimonio de la empresa a lo largo de un período contable. A diferencia del Balance General, que refleja la situación en una fecha puntual, este estado permite observar la dinámica interna del capital social, las reservas y las utilidades acumuladas, mostrando con claridad los aportes de los propietarios, la constitución de reservas legales o voluntarias y el impacto de las utilidades generadas en el ejercicio (Chong et al., 2019). En palabras sencillas, responde a la pregunta: ¿cómo y por qué cambió el patrimonio de la empresa durante el año?

3.5.4.1. Componentes principales del Estado de Cambios en el Patrimonio

1) Capital social: Es el dinero, bienes o derechos que los socios o accionistas aportan a la empresa para su funcionamiento. Constituye la base patrimonial de la entidad y brinda seguridad a los acreedores, pues funciona como respaldo de sus créditos y puede variar por emisión de nuevas acciones o reducciones de capital. Ejemplo: Si cinco socios aportan \$10,000.00 cada uno, el capital social será de \$50,000.00 y existiría dos posibilidades:

- Puede aumentar cuando se emiten nuevas acciones o se hacen nuevos aportes.
- Puede disminuir si se devuelve parte del aporte a los socios o si se reduce el capital.

2) Reservas: Son utilidades retenidas que no se reparten como dividendos, sino que se guardan para fines específicos.

- Legales: Exigidas por ley (en Ecuador el 10% de utilidades), en el caso de sociedades anónimas. Funciona como un “colchón” de seguridad financiera.
- Estatutarias: Definidas en los estatutos sociales y destinadas, por ejemplo, a financiar proyectos o cubrir pérdidas.

- Facultativas: Creada por decisión voluntaria de los socios o accionistas. Se puede usar para inversiones futuras, expansiones u objetivos definidos por la asamblea.
- 3) Resultados acumulados: Ganancias o pérdidas retenidas de ejercicios anteriores más la utilidad neta del período. Son las ganancias de años anteriores que no se distribuyeron como dividendos, o las pérdidas que no se cubrieron. Ejemplo: Si la empresa obtuvo \$20,000.00 de utilidad y solo distribuyó \$5,000.00 en dividendos, los \$15,000.00 restantes se registran como utilidades retenidas. Pueden usarse para reinversión, pago de deudas o reforzar reservas.
- 4) Otros resultados integrales: Incluyen partidas que no pasan por el Estado de Resultados, pero que afectan directamente al patrimonio.
- Revalorizaciones: aumento en el valor de activos, como terrenos o edificios, reflejado en el patrimonio. Ejemplo: un terreno que estaba registrado por \$50,000.00 y ahora se valora en \$80,000.00 genera un incremento de \$30,000.00 en “superávit por revalorización”.
 - Ajustes por conversión de moneda extranjera: cuando una empresa tiene operaciones en otros países y debe ajustar los valores a la moneda local.
 - Ganancias o pérdidas actariales: ajustes relacionados con planes de pensiones o beneficios a empleados a largo plazo.

A continuación, se muestra la Tabla 21 donde se denota la importancia del Estado de Cambios en el Patrimonio, el cual permite identificar cómo y por qué varió el capital de la empresa durante el período contable:

Tabla 21
Importancia del Estado de Cambios en el Patrimonio

Muestra la transparencia en la gestión de utilidades	Apoya la toma de decisiones de los propietarios	Refleja la solidez financiera de la empresa	Facilita la comparabilidad internacional
Permite ver qué hizo la empresa con las ganancias obtenidas: si las distribuyó como dividendos, si las guardó como aumentos de reservas o si las reinvertió	Brinda información clave para decidir sobre nuevas inversiones, capital o reparto de dividendos	El ECP permite evaluar si el patrimonio crece de forma sostenible gracias a utilidades retenidas, revalorizaciones de activos o nuevos aportes	Bajo NIIF, el ECP incluye “otros resultados integrales” como revalorizaciones o ajustes de moneda, lo que permite comparar la situación de empresas locales con multinacionales en un mismo estándar.

En una compañía ecuatoriana, los socios pueden cuestionar si las utilidades se están usando solo para dividendos o si se destinan también a fortalecer la reserva legal obligatoria	Una empresa familiar puede decidir no repartir cuestionar si las utilidades este año y destinarlas a comprar maquinaria, lo cual quedará reflejado en el ECP.	Un banco que analiza dar crédito observa si la empresa ha fortalecido su patrimonio con reservas o si ha tenido pérdidas acumuladas que debilitan su posición	Una ecuatoriana que busca atraer inversión extranjera debe mostrar claramente sus reservas, utilidades retenidas y ajustes contables en el ECP para ganar confianza.
---	---	---	--

Nota: (Autores, 2025).

3.5.4.2. Proceso de elaboración del Estado de Cambios en el Patrimonio

- Recopilación de datos: identificar cambios que afecten el patrimonio (utilidad neta, dividendos, emisión de acciones, reservas).
- Registro y análisis: clasificar los movimientos en capital, reservas y resultados acumulados.
- Informe final: presentar un cuadro que muestre el patrimonio al inicio, los movimientos del período y el patrimonio al final

El patrimonio no solo cambia por lo que los dueños aportan o retiran; también evoluciona por decisiones de política (reservas), por el resultado del ejercicio y por ciertos ajustes que no pasan por el Estado de Resultados. Este estado financiero muestra “la historia del capital” durante el año y ayuda a responder preguntas clave de socios y acreedores: ¿de dónde provino el aumento patrimonial?, ¿se fortalecieron las reservas?, ¿las utilidades se distribuyeron o se reinvertieron?

En la empresa ElectroAndina S.A. el capital social se mantuvo constante, mientras que el crecimiento patrimonial provino de la utilidad neta del período y de la constitución de la reserva legal. Este movimiento es pedagógico: la utilidad antes de reservas (12,112.50) se fracciona en reserva legal (1,211.25) y utilidad neta (10,901.25), y ambas partidas incrementan el patrimonio. Frase clave para tus estudiantes: “El Estado de Cambios en el Patrimonio traduce el resultado del negocio en fortalecimiento del capital de los dueños.”

A continuación, se presenta el Estado de Cambios en el Patrimonio con base en los saldos 2023–2024 (no hubo aportes, reparto de dividendos ni otros resultados integrales):

Empresa Electroandina S.A
Estado de cambios en el patrimonio
Del 1 de enero al 31 de diciembre de 2024
En miles de dólares

Grupo	Cuentas contables	Saldo inicial	Movimientos	Saldo final	Total patrimonio por grupos de cuentas
Capital	Capital	35,250.00	-	35,250.00	35,250.00
	Aportes de socios o accionistas para futura capitalización	-	-	-	
Reservas	Legal	-	1,211.25	1,211.25	1,211.25
	Facultativa y estatutaria	-	-	-	
Otros resultados integrales	Superávit por revaluación de propiedades, planta y equipo	-	-	-	-
Resultados acumulados	Ganancias acumuladas	10,000.00	-	10,000.00	20,901.25
	(-) pérdidas acumuladas	-	-	-	
	Reserva por donaciones	-	-	-	
	Ganancia neta del periodo	-	10,901.25	10,901.25	
	(-) pérdida neta del periodo	-	-	-	
Total patrimonio		45,250.00	12,112.50	57,362.50	57,362.50

Elaborado por:

Aprobado

CONTADOR**GERENTE GENERAL**

El saldo final del patrimonio en el Balance General del año 2024 asciende a 57,362.50, lo que representa un incremento neto de 12,112.50 con respecto al ejercicio anterior, confirmando la coherencia y consistencia entre los estados financieros presentados. Este aumento refleja que la empresa ha logrado fortalecer su base patrimonial principalmente a través de la utilidad generada en el período y la constitución de la reserva legal, lo que evidencia una gestión positiva de los resultados y una mayor capacidad para respaldar futuras operaciones y obligaciones financieras.

En síntesis, el Estado de Cambios en el Patrimonio es la radiografía del capital de los propietarios: muestra cómo se fortaleció, se mantuvo o disminuyó a lo largo del período contable. Este estado garantiza transparencia en la gestión de utilidades y refuerza la confianza de socios, inversionistas y acreedores sobre la solidez financiera de la empresa.

3.5.5. Elaboración de las notas aclaratorias

Las notas aclaratorias son parte integral de los estados financieros, pues complementan y explican las cifras presentadas. No se limitan a ampliar información, sino que garantizan que los usuarios comprendan las políticas contables, estimaciones y contingencias aplicadas por la empresa. Según la NIC 1, estas notas deben incluir la base de preparación de los estados financieros, resumir las políticas contables significativas, presentar información requerida por las NIIF que no figure en los estados principales y proporcionar detalles adicionales relevantes para la comprensión global de la situación financiera (IASB, 2020a, párrs. 112–117; Alcarria Jaime, 2012).

El desarrollo de las notas aclaratorias abarca los siguientes aspectos fundamentales:

Políticas contables:

Las políticas contables constituyen el conjunto de principios, criterios, normas y prácticas que una entidad adopta para la elaboración y presentación de sus estados financieros. Estas políticas definen la manera en que se reconocen, miden, presentan y revelan las operaciones económicas, de conformidad con las disposiciones de las Normas Internacionales de Información Financiera (NIIF) o la normativa local aplicable (IASB, 2020a; NIC 8, párr. 5).

En términos prácticos, las políticas contables garantizan la consistencia y comparabilidad de la información financiera entre distintos períodos y frente a otras entidades. Por ejemplo, una empresa puede optar por aplicar el método de depreciación lineal a su maquinaria, distribuyendo el costo del activo en partes iguales a lo largo de su vida útil de diez años. Esta elección, documentada como política contable, no solo define el reconocimiento del gasto por depreciación,

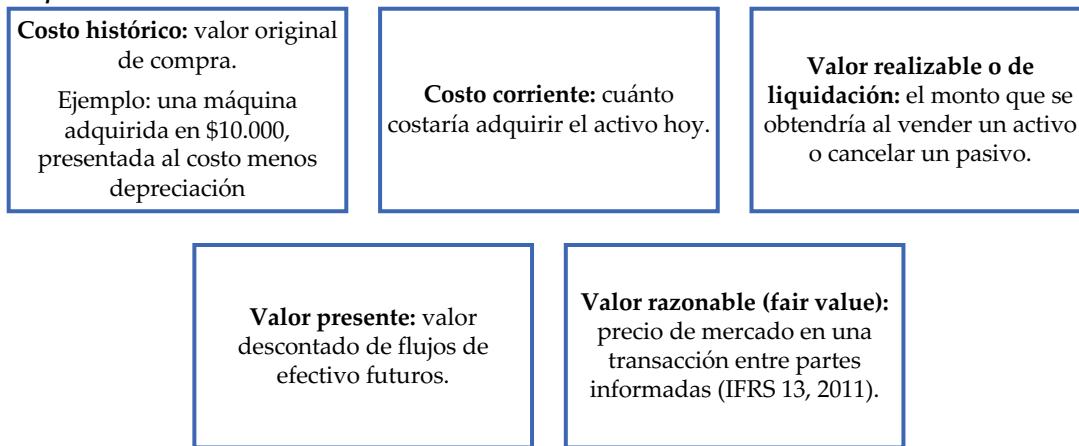
sino que también incide directamente en los resultados y en la valoración del patrimonio de la entidad.

Bases de valuación o medición:

Las bases de valuación o medición son los criterios que determinan el valor por el cual se registran y presentan los activos, pasivos y patrimonio en los estados financieros. Su elección depende de la naturaleza de cada rubro y busca asegurar información confiable y comparable para los usuarios (IASB, 2020a).

Existen diferentes enfoques (Figura 14) como el costo histórico, el costo corriente, el valor realizable o de liquidación, el valor presente y el valor razonable (fair value). Estos se sintetizan en el siguiente esquema:

Figura 16
Enfoques de valoración



Nota: (Autores, 2025).

En la práctica, se aplican de la siguiente manera: las propiedades, planta y equipo suelen valuarse al costo histórico menos depreciación acumulada; los inventarios, al costo o al valor neto realizable, el menor de ambos (NIC 2); los instrumentos financieros, con frecuencia al valor razonable; y las cuentas por cobrar al costo amortizado, considerando posibles incobrabilidades (Chong et al., 2019).

En la Tabla 22 se realiza una explicación detallada de cómo elaborar las notas aclaratorias,

Tabla 22

Guía para la elaboración de notas aclaratorias

Sección	Contenido sugerido	Ejemplo aplicado
Base de preparación de los estados financieros	Indicar bajo qué marco normativo se elaboraron los estados financieros (NIIF/IFRS o normativa local).	"Los estados financieros se han preparado de acuerdo con las Normas Internacionales de Información Financiera (NIIF) emitidas por el IASB."
Políticas contables significativas	Descripción de los criterios adoptados para el reconocimiento y medición de activos, pasivos, ingresos y gastos.	"Las propiedades, planta y equipo se registran al costo histórico de adquisición y se deprecian por el método lineal durante la vida útil estimada."
Bases de valuación o medición	Explicar qué criterio de medición se utiliza: costo histórico, valor razonable, valor presente, etc.	"Los inventarios se presentan al costo de adquisición o al valor neto realizable, el menor de ambos (NIC 2)."
Detalle de rubros importantes	Presentar información adicional de cuentas relevantes del Balance General o Estado de Resultados.	- Propiedades, planta y equipo: detalle de activos, depreciación acumulada y vida útil. - Pasivos financieros: préstamos, tasas de interés y plazos. - Patrimonio: movimientos de capital social, reservas y resultados acumulados.
Juicios, estimaciones y contingencias	Señalar supuestos utilizados en la preparación de los estados, provisiones y riesgos relevantes.	"Se constituye una provisión por cuentas incobrables considerando una pérdida esperada del 5% de las cuentas por cobrar."
Hechos posteriores al cierre	Incluir eventos ocurridos después de la fecha de cierre que impactan en la empresa.	"Al 15 de enero de 2025, la empresa enfrenta un litigio laboral cuyo posible impacto económico no ha sido estimado con precisión."

Nota: (Autores, 2025).

Para culminar el ejercicio contable desarrollado, se presentan las notas aclaratorias correspondientes, las cuales complementan y explican las cifras expuestas en los estados financieros. Estas notas constituyen un elemento indispensable, ya que detallan las políticas contables aplicadas, las bases de valuación empleadas y otra información relevante que garantiza la comprensión integral de la situación financiera de la empresa.

ElectroAndina S.A
Notas Aclaratorias
Al 31 de diciembre de 2024

1) Base de preparación de los estados financieros

Los estados financieros se han elaborado de conformidad con las Normas Internacionales de Información Financiera (NIIF) emitidas por el IASB, bajo el principio de empresa en marcha y utilizando la moneda funcional dólar de los Estados Unidos de América (USD).

2) Políticas contables significativas

- Propiedades, planta y equipo: se registran al costo histórico y se deprecian por el método lineal en función de la vida útil estimada de cada activo.
- Inventarios: se presentan al costo de adquisición o al valor neto realizable, el menor de ambos (NIC 2).
- Ingresos: se reconocen cuando se transfiere el control de los bienes o servicios al cliente.
- Cuentas por cobrar: se registran al costo amortizado, deducidas de la provisión estimada para cuentas incobrables.

3) Bases de valuación o medición

- Activos fijos: costo histórico menos depreciación acumulada.
- Inventarios: costo o valor neto realizable, el menor.
- Instrumentos financieros: valor razonable cuando aplican variaciones de mercado.
- Cuentas por cobrar: costo amortizado considerando incobrabilidad estimada.

4) Detalle de rubros importantes

- Capital social: asciende a USD 35,250.00, sin variación en el período.
- Reservas: en el ejercicio se constituyó la reserva legal por USD 1,211.25 (10% de la utilidad neta).
- Resultados acumulados: al inicio del período eran USD 10,000.00,00, incrementándose con la utilidad neta del ejercicio (USD 10,901.25).

5) Juicios, estimaciones y contingencias

- Se constituyó provisión por incobrables equivalente al 5% de las cuentas por cobrar, atendiendo al análisis histórico de recuperación.
- No se registran contingencias legales relevantes al cierre del ejercicio.

6) Hechos posteriores al cierre

Con posterioridad al 31 de diciembre de 2024 no se han producido hechos que afecten de manera significativa la razonabilidad de los estados financieros presentados.

Elaborado por:

CONTADOR

Sin duda, las notas aclaratorias representan la voz explicativa detrás de los números, pues permiten comprender las reglas internas, supuestos y criterios que sustentan la preparación de los estados financieros. Sin ellas, la información contable sería insuficiente para interpretar con precisión la situación real de una empresa. De allí que su función esencial sea garantizar transparencia al detallar los criterios de valuación aplicados, asegurar la comparabilidad al facilitar el análisis entre diferentes períodos o entidades, y fortalecer la confianza al revelar de forma explícita las políticas contables y estimaciones utilizadas (Chong et al., 2019).

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS



Referencias Bibliográficas

- Acosta Chávez, D. A., & Navarrete Navarrete, G. (2013). Importancia del uso del software contable en pequeñas, medianas y grandes empresas del cantón Portoviejo. *Revista Yachana*, 10(2), 62–72.
- Albuquerque, F., Gomes dos Santos, P., & Ribeiro, M. (2025). Los factores explicativos de los intereses como cuestión clave de auditoría en los estados financieros separados de las entidades cotizadas de la Unión Europea. GCG. *Revista de Globalización, Competitividad y Gobernabilidad*, 19(1), 55–70. <https://doi.org/10.58416/GCG.2025.V19.N1.03>
- Alcarria Jaime, J. (2012). Introducción a la contabilidad. Universitat Jaume I. <https://doi.org/10.6035/Sapientia66>
- Alvear Vega, S., & Tello Ávila, J. (2014). El discurso directivo en la comunicación de los estados financieros: El caso de dos empresas chilenas. *Contaduría y Administración*, 59(3), 261–283. [https://doi.org/10.1016/S0186-1042\(14\)71272-0](https://doi.org/10.1016/S0186-1042(14)71272-0)
- Bakhtigozina, E. I., Efremova, E., Shevereva, E. A., Kurashova, A. A., & Nalbatova, E. I. (2018). Fraude en la organización y dirección de control para prevenirlo. *Revista Espacios*, 39(39), 29.
- Barral Rivada, A., Cordobés Madueño, M., & Ramírez Sobrino, J. N. (2014). Los arrendamientos operativos: impacto de su reconocimiento en los estados financieros y en la política de financiación de las compañías españolas y del Reino Unido. *Revista de Contabilidad – Spanish Accounting Review*, 17(2), 212–223. <https://doi.org/10.1016/j.racsar.2014.08.001>
- Cando Zumba, A. R., Villa Sánchez, H. V., Cunuhay Patango, L. O., & Guerrero Espinosa, M. E. (2022). Contabilidad administrativa y financiera. CID – Centro de Investigación y Desarrollo. https://doi.org/10.37811/cli_w740
- Carvajal Fierro, C. A. (2022). Importancia de la contabilidad en las pequeñas y medianas empresas. *Polo del Conocimiento*, 7(12), 1347-1357. <https://doi.org/10.23857/pc.v7i12.6166>
- Hernández, J. (2025). La importancia de la contabilidad financiera en la gestión empresarial. *Integración*, 9(1), 78-86. <https://doi.org/10.36881/ri.v9i1.1129>
- Herrera Estrella, M., Zúñiga, M. A., & Vera Santistevan, V. (2024). *Normas Internacionales de Información Financiera (NIIF) Un enfoque desde la Academia*. <https://doi.org/10.17163/abyaups.64>
- Herrera-Sánchez, M. J., Casanova-Villalba, C. I., & Ruiz-López, S. E. (2023). Adaptación de las normativas de auditoría frente a los avances tecnológicos emergentes. *Revista Científica Ciencia Y Método*, 1(3), 1-15. <https://doi.org/10.55813/gaea/rcym/v1/n3/16>
- Hurtado-Guevara, R. F., Almeida-Blacio, J. H., & López-Pérez, P. J. (2023). Desafíos éticos en la adopción de tecnologías emergentes en

Referencias:

- contabilidad. *Revista Científica Ciencia Y Método*, 1(2), 29-42. <https://doi.org/10.55813/gaea/rcym/v1/n2/13>
- IFRS Fundation. (Marzo de 2018). *Marco Conceptual para la Información Financiera*. https://www.mef.gob.pe/contenidos/conta_publ/con_nor_co/niif/Marco_Conceptual_BV2023_GVT.pdf
- Montenegro-Pérez, A. S., Ruiz-Cortez, S. L., Verdezoto-Águila, P. M., Romero-Mera, W. W., & Padilla-Romero, F. A. (2024). Análisis del cumplimiento de obligaciones del Impuesto a la Renta, en las PYMES de Urdaneta. *Journal of Economic and Social Science Research*, 4(4), 258–277. <https://doi.org/10.55813/gaea/jessr/v4/n4/145>
- Nieto Dorado, W. F., Caminos Manjarrez, W. G., & Guevara Chinlle, V. M. (2022). Importancia de la Implantación del Proceso Contable en una Microempresa Ferretera. *Polo del Conocimiento*, 7(5), 633-647. <https://doi.org/10.23857/pc.v7i5.3985>
- Ramírez Casco, A. d., Berrones Paguay, A. V., & Calderón Morán, E. V. (2021). *FUNDAMENTOS DE CONTABILIDAD FINANCIERA*. CIDEPRO. <https://doi.org/10.29018/978-9942-823-95-3>
- Segura-Suárez, A. C., & Espinel-Camejo, M. X. (2025). Procesos contables como herramientas para la toma de decisiones en la Industrias Lácteas Toni S.A. *Revista Científica Zambos*, 4(1), 293-309. <https://doi.org/10.69484/rcz/v4/n1/91>
- Verdesoto-Caiza, S. B., & Tigre-Mendez, J. K. (2025). Impacto del incremento en el impuesto al valor agregado y su incidencia en los contribuyentes en la ciudad de Guayaquil, 2023-2024. *Journal of Economic and Social Science Research*, 5(1), 265–283. <https://doi.org/10.55813/gaea/jessr/v5/n1/176>
- Villalta-Santana, V. E., & Monroy-Baquerizo, C. A. (2025). Impacto de las reformas fiscales recientes en las pequeñas y medianas empresas. *Revista Científica Zambos*, 4(1), 273-292. <https://doi.org/10.69484/rcz/v4/n1/90>
- Zambrano-Plua, N. D., Arias-Perez, M. G., & Salazar-Mejía, C. A. (2024). Regímenes Tributarios en Latinoamérica y Estrategias Efectivas para Mitigar la Evasión Fiscal. *Journal of Economic and Social Science Research*, 4(4), 122–135. <https://doi.org/10.55813/gaea/jessr/v4/n4/137>
- Zapata Sánchez, P. (2017). *Contabilidad General*. Alfaomega Colombiana.



RESUMEN

La contabilidad a nivel empresarial es una herramienta indispensable sin importar su actividad o tamaño, pues es la base principal para la toma de decisiones. Es así como este libro pretende describir los fundamentos de la contabilidad inicial orientada a estudiantes que se encuentran por primera vez con el registro y análisis de operaciones económicas; pues dentro del contenido se puede observar que existen definiciones y ejemplos fáciles de comprender, permitiendo relacionar los conceptos con situaciones reales. Se ha considerado partir de conocimiento previos como el ciclo contable, entender de manera práctica que consta en cada fase para irlo aplicando durante su desarrollo, además se profundiza en la ecuación patrimonial, los elementos que componen los estados financieros y la lógica que existe detrás de la elaboración del libro diario y libro mayor. A la vez, se desarrollan casos prácticos explicados paso a paso enfocados en las operaciones principales, como compras y ventas, logrando que el lector comprenda que cada transacción influye en la estructura financiera y en los resultados de un negocio. Por esta razón dentro de los ejercicios prácticos se ha contemplado el desarrollo de los estados financieros y su análisis correspondiente.

Palabras Clave: estados financieros, empresa, ciclo contable, contabilidad, compras y ventas.

Abstract

Accounting at the business level is an indispensable tool regardless of your activity or size, as it is the main basis for decision-making. This book aims to describe the fundamentals of introductory accounting for students who are encountering the recording and analysis of economic transactions for the first time. The content includes easy-to-understand definitions and examples, allowing readers to relate the concepts to real-life situations. It is based on prior knowledge such as the accounting cycle, providing a practical understanding of each phase so that it can be applied as it develops. It also delves into the balance sheet equation, the elements that make up financial statements, and the logic behind the preparation of the journal and ledger. At the same time, practical cases are developed and explained step by step, focusing on the main operations, such as purchases and sales, helping the reader understand that each transaction influences the financial structure and results of a business. For this reason, the practical exercises include the development of financial statements and their corresponding analysis.

Keywords: financial statements, company, accounting cycle, accounting, purchasing and sales.



<http://www.editorialgrupo-aea.com>

ISBN: 978-9942-651-98-3



[Editorial Grupo AeA](#)



[editorialgrupoaea](#)



[Editorial Grupo AEA](#)



9 789942 651983