

UNIVERSIDAD PANAMERICANA
Facultad de Ciencias Económicas
Licenciatura en Contaduría Pública y Auditoría



**Rotación de inventarios y su efectiva aplicación para una mayor rentabilidad
en las empresas comerciales de la ciudad de Guatemala**

(Artículo científico – Trabajo de graduación)

Luis Enrique Sagastume Barahona

Guatemala, Agosto de 2019

**Rotación de inventarios y su efectiva aplicación para una mayor rentabilidad
en las empresas comerciales de la ciudad de Guatemala**

(Artículo científico – Trabajo de graduación)

Luis Enrique Sagastume Barahona

M.A. Jessica Manuela Alvarez Flores **(Asesora)**

M.Sc. Julio César Alvarez García **(Revisor)**

Guatemala, Agosto de 2019

AUTORIDADES DE UNIVERSIDAD PANAMERICANA

M. Th. Mynor Augusto Herrera Lemus

Rector

Dra. Alba Aracely Rodríguez de González

Vicerrectora Académica

M.A. Cesar Augusto Custodio Cobar

Vicerrector Administrativo

EMBA. Adolfo Noguera Bosque

Secretario General

AUTORIDADES FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS

M.A. Ronaldo Antonio Girón Díaz

Decano

M.SC. Samuel Aron Zabala Vásquez

Coordinar



Guatemala, 9 de marzo de 2019

Señores

Facultad de Ciencias Económicas

Presente

Por este medio doy fe que soy autor del Artículo científico titulado “Rotación de inventarios y su efectiva aplicación para una mayor rentabilidad en las empresas comerciales de la ciudad de Guatemala” y confirmo que respeté los derechos de autor de las fuentes consultadas y consigné las citas correspondientes.

Acepto la responsabilidad como autor del contenido de este Artículo científico y para efectos legales soy el único responsable de su contenido.

Atentamente,

Luis Estudiante Upana Ejemplar

Licenciatura en contador público y auditor

Carné No. 1014063

REF.:UPANA.C.C.E.E.0000030-2019-L.

**LA DECANATURA DE LA FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS
GUATEMALA, 16 de agosto de 2019
DICTAMEN**

Tutor: Licenciada Jessica Alvarez Flores
Revisor: Licenciado Julio César Alvarez
Carrera: Licenciatura en Contaduría Pública y Auditoría

Artículo Científico: "Rotación de inventarios y su efectiva aplicación para una mayor rentabilidad en las empresas comerciales de la ciudad de Guatemala".

Presentada por: Luis Enrique Sagastume Barahona.

Decanatura autoriza la impresión, como requisito previo a la graduación profesional.

En el grado de: Licenciado

M.A. Ronaldo Antonio Giró Díaz
Decano
Facultad de Ciencias Económicas



Guatemala, 11 de marzo 2019

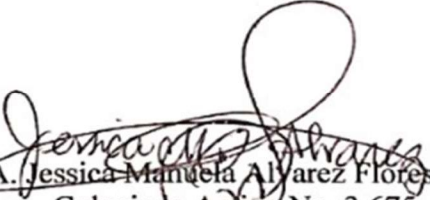
Señores
Universidad Panamericana
Presente

Estimados Señores:

En relación a la Asesoría del Artículo científico titulado: **“Rotación de inventarios y su efectiva aplicación para una mayor rentabilidad en las empresas comerciales de la ciudad de Guatemala”**, realizado por Luis Enrique Sagastume Barahona, carné 1014063, estudiante de la Licenciatura en Contaduría y Auditoría Pública, he procedido a la Asesoría del mismo, observando que cumple con los requisitos establecidos en la reglamentación de Universidad Panamericana.

De acuerdo con lo anterior, extiendo por este medio dictamen de aprobado.

Al ofrecerme para cualquier aclaración adicional, me suscribo de ustedes,


M.A. Jessica Manuela Alvarez Flores M.Sc.
Colegiado Activo No. 3,675

Guatemala, 11 de abril 2019

Señores

Universidad Panamericana

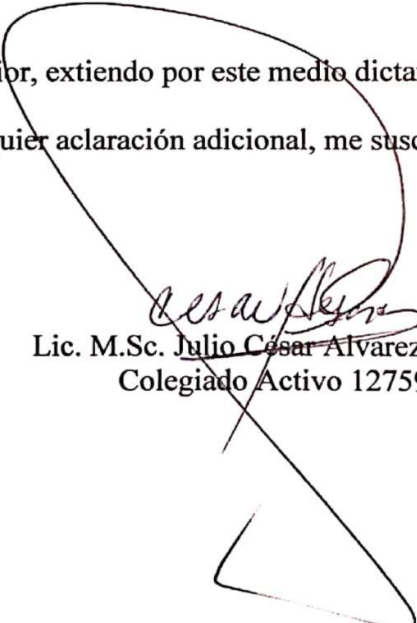
Presente

Estimados Señores:

En relación al Artículo científico titulado: **“Rotación de inventarios y su efectiva aplicación para una mayor rentabilidad en las empresas comerciales de la ciudad de Guatemala”**, realizado por Luis Enrique Sagastume Barahona, carné 1014063, estudiante de la Licenciatura en Contaduría y Auditoría Pública, he procedido a la Revisión del mismo, haciendo constar que cumple con los requerimientos de estilo establecidos en la reglamentación de Universidad Panamericana.

De acuerdo con lo anterior, extiendo por este medio dictamen de aprobado.

Al ofrecerme para cualquier aclaración adicional, me suscribo de ustedes,



Lic. M.Sc. Julio César Álvarez García
Colegiado Activo 12759

Dedicatoria

A Dios Por darme la sabiduría necesaria durante todo el proceso y ayudarme a finalizar otra etapa más de mi vida, al mostrarme siempre y su mano y favor.

A mi esposa Karen Marroquín, por su comprensión y apoyo incondicional en mi vida.

A mis hijos Mía y Gabriel, por su acompañamiento y comprensión, lo cual manifiesta que no existen edades para estar allí.

A mi hermana

y Abuela Que por fe se, que donde quiera que se encuentren se sienten orgullosas por la meta alcanzada, quienes han sido en mi vida fuente de inspiración y motivo para haber seguido esta maravillosa Carrera.

Contenido

	Páginas
Abstract	i
Introducción	ii
1. Metodología	
1.1 Planteamiento del problema	1
1.2 Pregunta de investigación	4
1.3 Objetivos de investigación	4
1.3.1 Objetivo general	4
1.3.2 Objetivos específicos	4
1.4 Definir el tipo de investigación	4
1.4.1 Investigación descriptiva	4
1.5 Sujeto de investigación	5
1.6 Alcance de la investigación	5
1.6.1 Temporal Geográfico	5
1.6.2 Geográfico	5
1.7 Definición de la muestra	5
1.7.1 Empleo muestra finita o infinita	5
1.7 Definición de los instrumentos de investigación recolección de datos	6
1.8 procedimiento y análisis de datos	6
2. Resultados	7
2.1 Presentación de resultados	7
3. Discusión y conclusiones	18
3.1 Extrapolación	18
3.2 Hallazgos y análisis general	25
3.3 Conclusiones	31
4. Referencias	33

4.1 Bibliográficas	33
4.2 Digitales	33
4.3 Legislación	33
4.4 Revistas	33
5. Anexos	34

Abstract

El tema rotación de inventarios, ha sido y en la actualidad es muy importante, debido a que varias empresas no controlan las existencias que poseen en sus productos, y al existir temporadas bajas de ventas, les ha repercutido en una mala rotación, lo que no les ha permitido lograr las metas planteadas en sus ventas, lo que hace que sus inventarios se vuelven lentos, y les genere pérdidas.

Por tal razón y al tomar en consideración lo expuesto, se pretende con este trabajo, brindar a las Gerencias, las herramientas necesarias para la toma de decisiones, lo que coadyuvará de forma significativa en sus actividades.

Este tipo de estrategias, permite la no existan productos obsoletos, deteriorados o dañados en las salas de ventas, por lo que indispensable, prestar atención a estos factores, para así, poder tener éxito en los negocios y manejar de manera apropiada todos los recursos de las empresas.

Introducción

Este artículo científico, se realiza con el objetivo de dar a conocer, todos los aspectos relacionados con una adecuada rotación de inventarios y cómo ésta, afecta la rentabilidad de las empresas del sector de la zona 1 de la Ciudad de Guatemala. Este artículo, se desglosa por capítulos, los cuales contienen lo siguiente:

En el capítulo uno, se incluye la metodología, pregunta de investigación, objetivos general y específicos que dictan la finalidad del trabajo, asimismo se plantea la naturaleza de la investigación, sujetos, temporalidad, alcance y definición de la muestra e instrumentos, como la recolección de datos para lograr definir los procedimientos y el análisis de éstos.

En el capítulo dos, se muestran los resultados obtenidos por medio del instrumento de investigación aplicado a la muestra seleccionada, y en el capítulo tres se presentan los resultados de la extrapolación, los hallazgos, y el análisis general del trabajo, así como las conclusiones a que se llegó, y que dan conocer con certeza los datos del trabajo, así mismo se incluyen las referencias utilizadas, los anexos e instrumentos que fueron de utilidad y contienen información adecuada y fidedigna.

Capítulo 1

Metodología

1.1 Planteamiento del problema

A través de esta investigación, se estudió lo relacionado con el tema de las temporadas bajas de ventas y cómo éstas repercuten en una mala rotación de los inventarios; lo cual no permite que se logren las metas planteadas y por consiguiente la existencia de demasiado producto con rotación una lenta.

Por tal motivo, se logró establecer la urgencia de erradicar dicha situación en las empresas comerciales del sector de la zona 1, para darle así una solución a dicho problema. Se observó que existe un porcentaje alto para realizar estrategias que permiten una rotación apropiada de los activos.

Para iniciar se evaluaron algunas tiendas, quienes dieron a conocer que poseen la dificultad en ciertas épocas del año para que el inventario rote de forma efectiva y en relación a este tema, existe un estudio realizado por la Asociación de comercio textil y complementos y piel -ACOTEX- que determina que en los últimos doce meses el mayor movimiento de ventas es durante los meses de abril, a diciembre, mientras que en enero, febrero y marzo las ventas disminuyen, lo que evidencia las variaciones que existen en los movimientos y la rotación de inventarios.

Se debe considerar que la rotación de inventarios es el indicador que permite conocer el número de veces en que el inventario es realizado en un periodo determinado y que a su vez, permite identificar cuántas veces el inventario se convierte en dinero o en cuentas por cobrar, es decir que de esta manera el encargado de una empresa o negocio obtiene un mejor control acerca de cuáles son sus ganancias, sus pérdidas y sus cuentas por pagar. Conviene remarcar que esta rotación ayuda a la compañía a entender ciertas cosas, incluyendo si:

- El precio del producto debe ser ajustado,

- Las agendas de compra deben ser cambiadas,
- Los volúmenes de fabricación deben cambiar, y
- La promoción es necesaria para vender el inventario.

Además, guardar inventario vale dinero, que no está generando cuando se guarda en un almacén o en otro lugar. El inventario sin vender puede de forma eventual ser obsoleto y que no se pueda vender, causando una responsabilidad financiera para la compañía. Se concluye que es una frecuencia media de renovación de las existencias consideradas, durante un tiempo dado. Se obtiene al dividir el consumo (venta, expediciones...), durante un período, entre el valor del inventario medio, de ese mismo período.

A continuación se muestran algunos métodos de evaluación y el control de inventario:

- Método ABC. Este método de valuación también es conocido como método 80/20 y consiste en definir la importancia de tus productos con base en la cantidad y el valor que representan. Según este concepto, si se tiene un problema con muchas causas, es decir que el 20% de las causas resuelven el 80% del problema y el 80% de las causas solo resuelven el 20% del problema.
- Método PEPS (Primeras entradas primeras salidas) consiste básicamente en darle salida del inventario a aquellos productos que se adquirieron primero, por lo que en los inventarios quedarán aquellos productos comprados más recientemente.
- Método EOQ (Cantidad Económica de Pedido) El principio del EOQ es simple, y se basa en encontrar el punto en el que los costos por pedir un producto y los costos por mantenerlo en inventario son iguales.
- Conteo cíclico: Es un método para mejorar la exactitud y fiabilidad del control de inventarios y que consiste en contar las existencias del almacén, agrupadas según un criterio, de forma que se cuenten con frecuencia y de forma periódica, en lugar de realizar un único inventario físico anual.

Por lo general, las pequeñas y medianas empresas no cuentan con un sistema de administración bien definido, donde muchas veces los objetivos y planes no se encuentran por escrito, sino que se trabajan de manera de cálculo; solucionando problemas conforme se presentan, invirtiendo sin planificación, creando departamentos a medida que surgen las necesidades, entre otras cosas.

Todo esto puede llevar a que se den situaciones no previstas y con un impacto financiero, como ser malas inversiones o pérdida de activos, incumplimientos de normas ya sean legales o no positivas que generen un pasivo contingente, fraudes asociados a información financiera fraudulenta que podrían dañar la imagen de la empresa, entre otros.

Dichas situaciones podrían ser prevenidas gestionando el control interno con anticipación, inclusive, muchos podrían pensar que esto no se aplica a su empresa o emprendimiento porque “nosotros somos chicos todavía”.

Sin embargo, el control de la organización no es un factor que defina la importancia o existencia del sistema de control, ya que en organizaciones donde existe un solo dueño, que toma las decisiones, participa en la operación y lleva el sistema contable, igualmente debe contar con un sistema de control interno, adecuado al tamaño y actividades de la organización.

Desarrollar un Control Interno adecuado a cada tipo de organización nos permitirá optimizar la utilización de recursos con calidad para alcanzar una adecuada gestión financiera y administrativa, logrando mejores niveles de productividad.

Ya hemos visto el trabajo que conlleva realizar un inventario dentro de una empresa, estamos de acuerdo en que es un método simple de emplear dentro de la empresa u oficio. De manera que ahora se describen a continuación ciertos tips que se utilizan para realizar un inventario interno y que sea válido para las leyes de nuestro país.

- Pueden ser hojas donde pueda ser contable y fiscalizable el producto
- De cualquier manera, debe ser fiable, viable y fácil de realizar para el empleado o encargado de realizarlo

- Las hojas utilizadas para hacer el coteo físico deben ir adjuntadas a un cuaderno al cual llamaremos diario, por motivos de evidencia física para respaldar el trabajo mostrado en dicho cuaderno.

1.2 Pregunta de investigación

¿De qué manera es la rotación de inventarios una solución efectiva para obtener mayor rentabilidad en las empresas comerciales de la zona 1 del Departamento de Guatemala?

1.3 Objetivos de la investigación

El Artículo, procura demostrar la importancia que tiene una buena rotación del inventario para que los controles sean efectivos.

1.3.1 Objetivo general

Comprobar la excesiva cantidad de productos en las empresas comerciales, para el logro del punto de equilibrio de las mismas y la recuperación apropiada de la inversión.

1.3.2 Objetivos específicos

- Eliminar la mayor cantidad posible de las prendas del inventario.
- Mantener un flujo monetario capaz de sostener los gastos permanentes y no permanentes.

1.4 Definición del tipo de investigación

1.4.1 Investigación descriptiva

Es el tipo de investigación concluyente que tiene como principal objetivo la descripción de algo, por lo regular características o funciones del mercado. La investigación descriptiva se realiza por las siguientes razones:

- Describir las características de grupos pertinentes, como consumidores, vendedores, organizaciones o áreas del mercado,

- Calcular el porcentaje de unidades de una población específica que muestran cierta conducta,
- Determinar la percepción de las características de los productos,
- Determinar el grado en que las variables de marketing están asociadas, y
- Hacer predicciones específicas.

La investigación que se realizará será de tipo descriptiva, por tal razón, el planteamiento de objetivos basta; no siendo necesario a causa de ello, la definición de variables dependientes de una hipótesis.

1.5 Sujetos de la investigación

Los encargados del departamento de Inventarios de las empresas comerciales de la ciudad de Guatemala, en el área de zona 1.

1.6 Alcance de investigación

1.6.1 Temporal

El estudio se realizará en los meses comprendidos de octubre de 2018 a marzo de 2019.

1.6.2 Geográfico

La investigación se realizará en las empresas comerciales de la ciudad de Guatemala, en el área de zona 1.

1.7 Definición de la muestra

1.7.1 Empleo muestra finita o infinita

Para la determinación de la muestra se tomaron en cuenta 96 sujetos de investigación, que corresponden a los involucrados en el área de Inventarios de las Empresas comerciales en la ciudad de Guatemala, zona 1, de acuerdo a la aplicación de la fórmula.

Fórmula finita

n = muestra búsqueda

N = número de datos

Z = nivel de confianza

P = probabilidad de que ocurra

q = probabilidad de fracaso

e = error admisible

n =	$N * Z^2 * p * q$
	$e^2(N-1) + Z^2 * p * q$

$$\frac{100 * 1.96^2 * 0.5 * 0.5}{0.05^2(100-1) + 3.8025 * 0.5 * 0.5}$$

$$\frac{100 * 3.92^2 * 0.5 * 0.5}{0.0025 * (100-1) + 3.8025 * 0.5 * 0.5}$$

$$\frac{98}{1.0125}$$

$$96$$

El resultado obtenido corresponde a las encuestas a realizar en el trabajo de investigación.

1.9 Recolección de datos

Se recolectaron los datos a través de la aplicación de encuestas realizadas de forma personal.

1.10 Procedimiento y análisis de datos

La información se vació en una tabla de Excel y se realizaron gráficas para su representación

Capítulo 2

Resultados

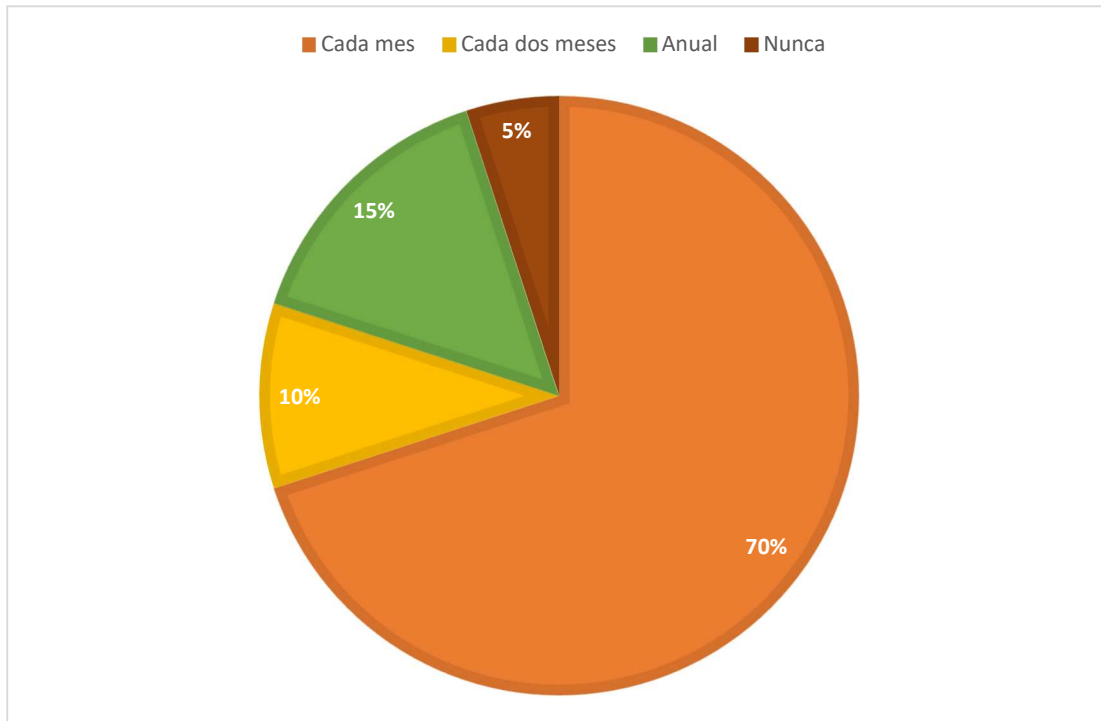
2.1 Presentación de resultados

Este apartado, detalla los resultados obtenidos de una encuesta aplicada a treinta peritos contadores que laboran en empresas diferentes del sector ya mencionado, a los que se les requirió que la contestaran con sinceridad, lo que permitió que se logrará obtener información significativa de las empresas que utilizan la rotación de inventarios y como lo ponen en práctica.

A continuación y en página separadas por la información que contiene, se detalla cada pregunta con su respectiva gráfica:

Gráfico No. 1

¿Con que frecuencia realiza inventarios físicos en sus bodegas?

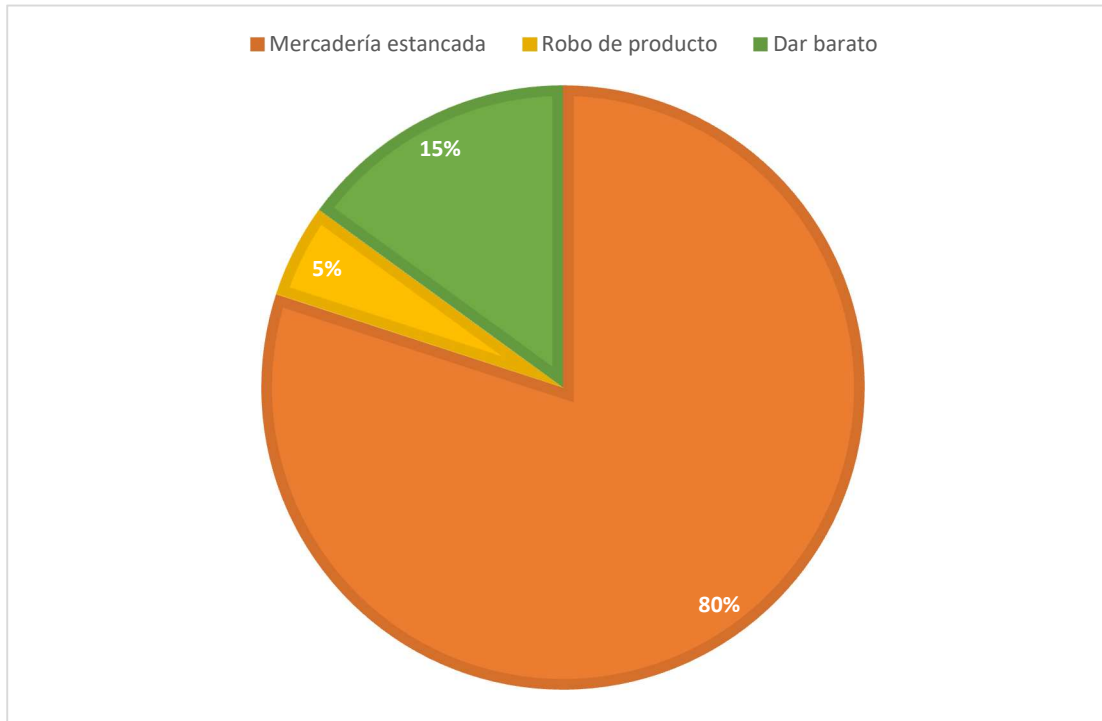


Fuente: elaboración propia, Agosto año 2019

Interpretación: De 30 encuestados un 70% opta por realizar un inventario con una frecuencia aproximada de cada mes. 15% No importando si se realiza a fin de mes o a quincena. Un 5% anual. Respondió 10% que nunca realizan inventario, respuesta la cual nos lleva a cuestionarnos una nueva interrogante ¿Qué hace que los propietarios de negocios no tengan interés por realizar un inventario físico de su producto?

Gráfico No. 2

¿A la hora de analizar el costo de un inventario cual representa una amenaza mayor para su negocio?

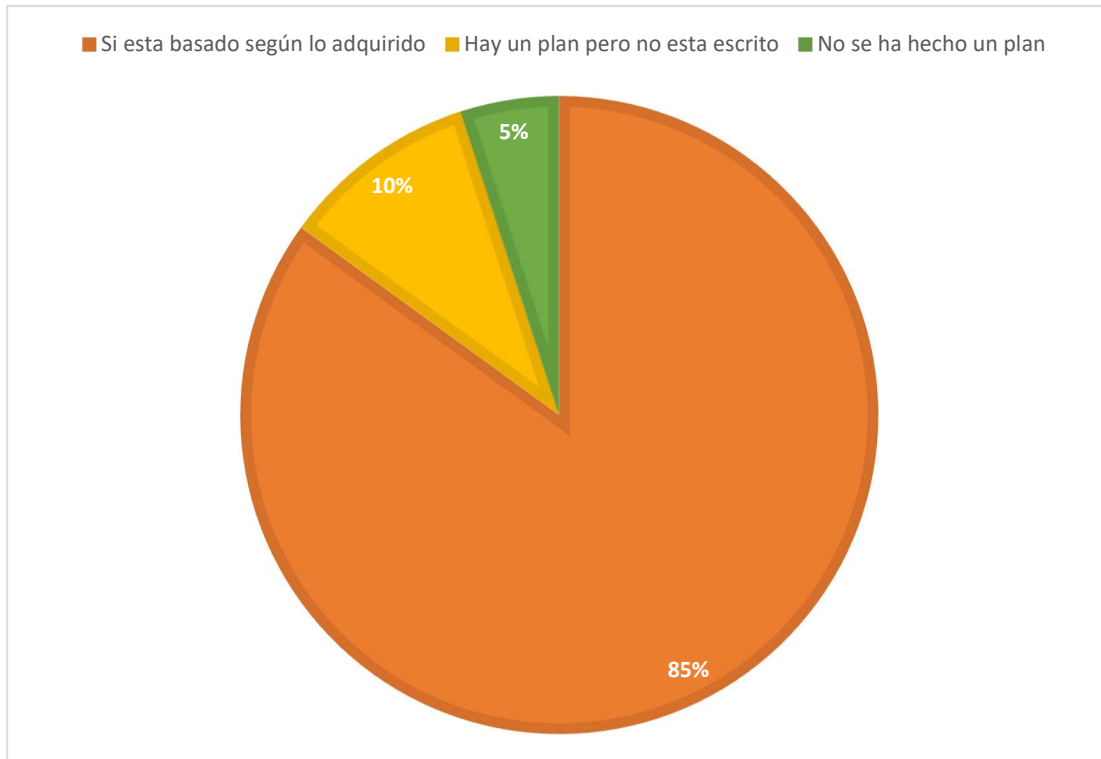


Fuente: elaboración propia, Agosto año 2019

Interpretación: Dentro de las interrogantes realizadas en la encuesta se encontraba la siguiente: ¿A la hora de analizar el costo de un inventario cual representa una amenaza mayor para su negocio? El 80% respondió que era el tener mercadería estancada, un 5% dijo que el robo de producto y el 15% restante optó por la opción dar el producto barato por la competencia.

Gráfico No 3

¿La empresa cuenta con un plan de negocios?

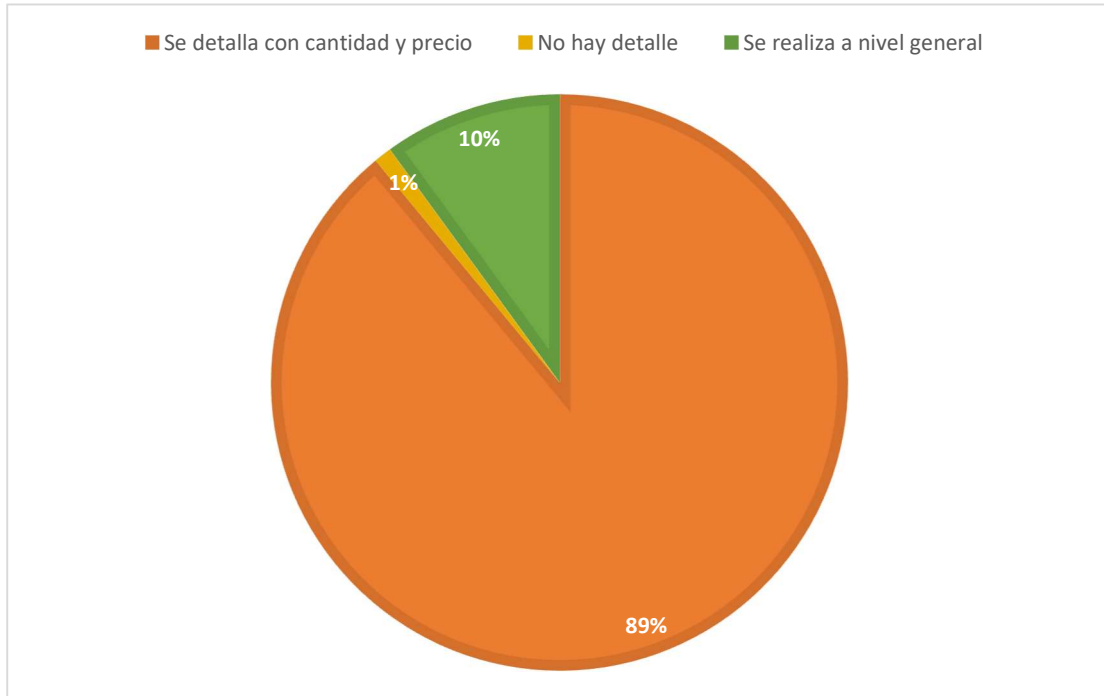


Fuente: elaboración propia, Agosto año 2019

Interpretación: Un 85% de los encuestados dieron a conocer que su inventario está basado según lo adquirido y es detallado para guiar y conducir el negocio. Una minoría del 5% no tiene un plan es decir que estos resultados nos llevan a preguntar ¿Cómo controlan el producto, ventas y adquisiciones que hace el almacén? Y un 10% tiene un plan, pero no lo tiene escrito o detallado.

Gráfico No. 4

¿Cómo hace la valoración de su producto?

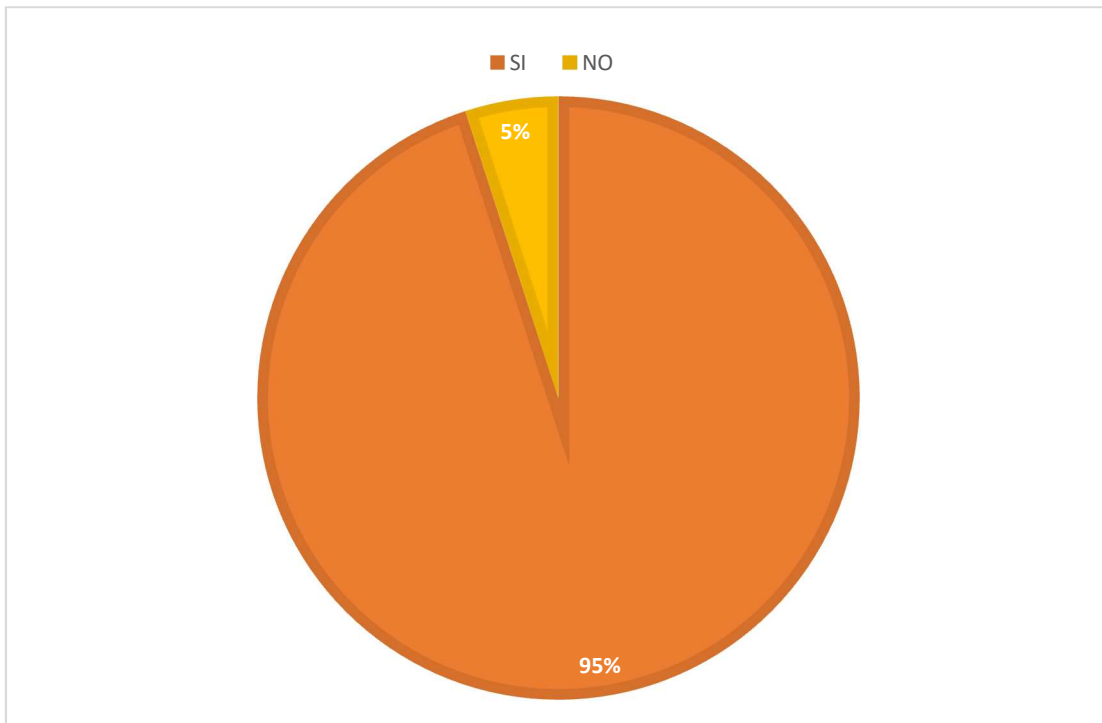


Fuente: elaboración propia, Agosto año 2019

Interpretación: A continuación, se detallan los resultados de como la mayoría de almacenes hacen la valoración de su producto. El 89% de los encuestados lo valoran a nivel general, es decir hacen un estimado entre el costo del producto y se realiza un margen de precio entre lo barato y lo que nos llevaría a obtener la ganancia justa. De esta manera el cliente puede elegir llevar algo acorde a su bolsillo.

Gráfico No. 5

¿Los objetivos y metas de los principales procesos y proyectos de su empresa son difundidos entre los empleados para lograr un mejor control y llevar a cabo lo necesario?

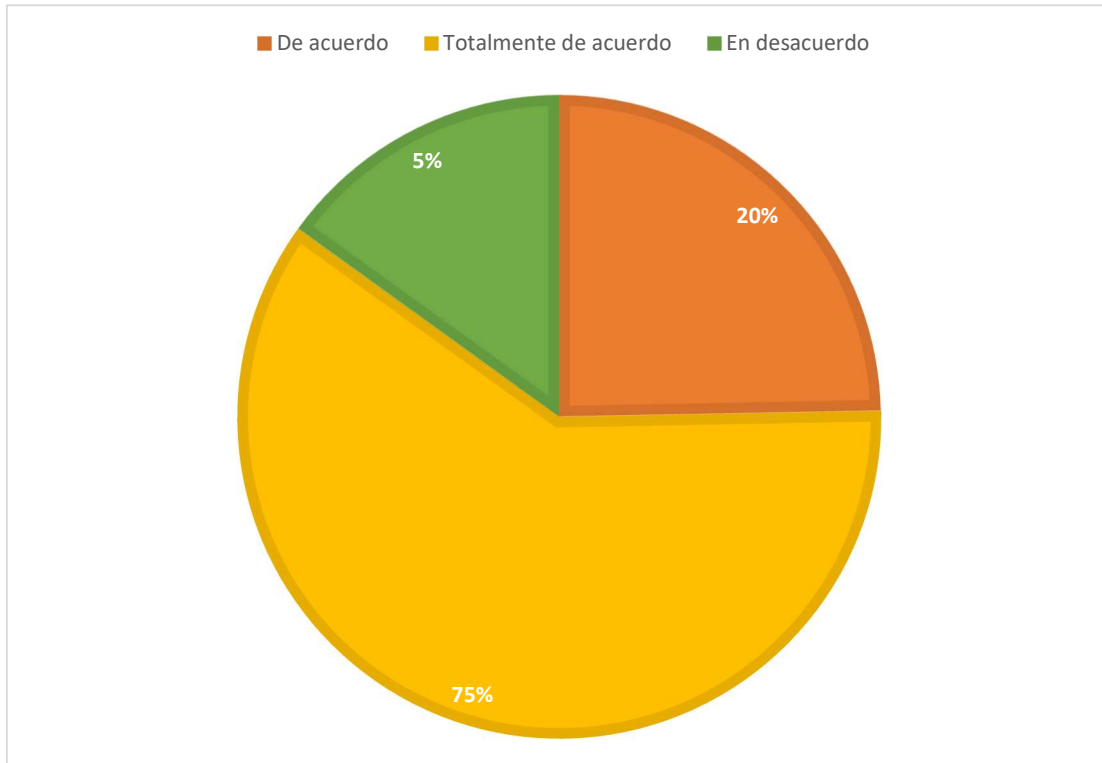


Fuente: elaboración propia, Agosto año 2019

Interpretación: Los resultados de esta interrogante hacen referencia hacia que un 95% de los encargados hacen del conocimiento de los empleados cuales son los objetivos, metas, procesos y proyectos principales, de esta manera tienen asegurado el rendimiento y control necesario de su empresa. El 5% no lo informa lo que nos lleva a preguntarnos ¿Cuál será la forma o formula que utilizan?

Gráfico No. 6

¿Considera que implementar un plan de contingencia interno como herramienta dentro de su empresa es una manera de evitar pérdidas o excederse en compra al no tener un inventario acorde?

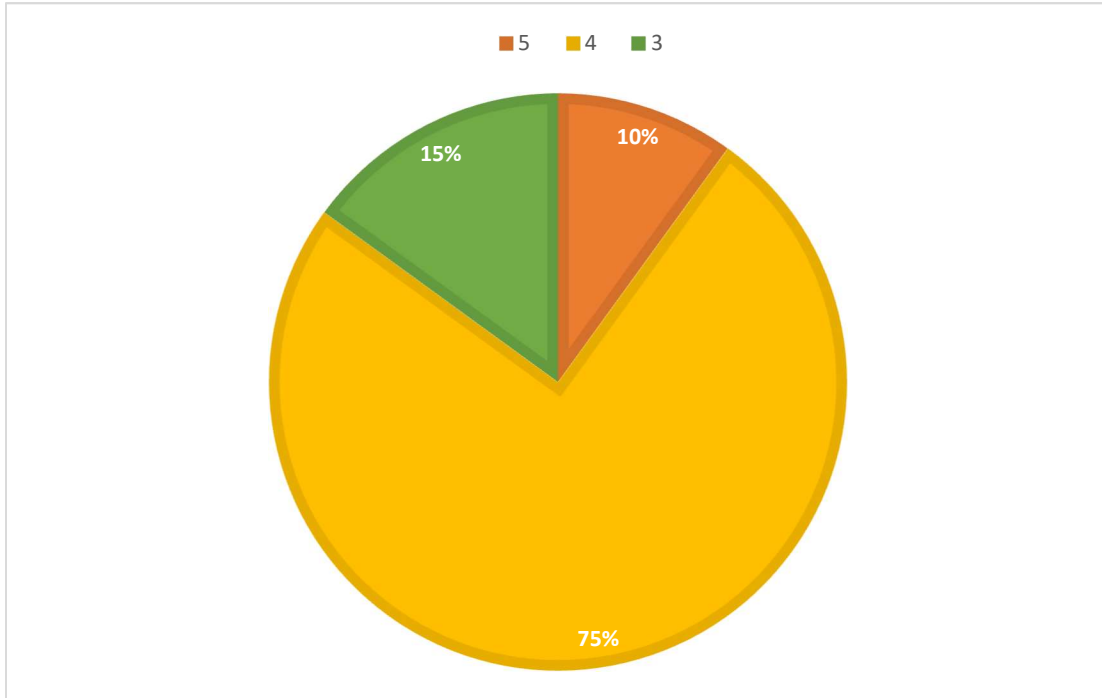


Fuente: elaboración propia, Agosto año 2019

Interpretación: Un 75% dijo estar de acuerdo con implementar un plan de contingencia interno como herramienta dentro de su empresa, pues es una manera de evitar pérdidas o excederse en compra al no tener un inventario acorde a sus metas. 20% expreso estar totalmente de acuerdo y un 5% presento su descontento con dicha idea. Lo que genera la siguiente interrogante ¿Cómo tener un margen de producto sin errores ni pérdidas?

Gráfico No. 7

¿De 1 a 5, siendo el número 5 el mayor ¿Qué tanto le parece eficiente el control en su empresa?

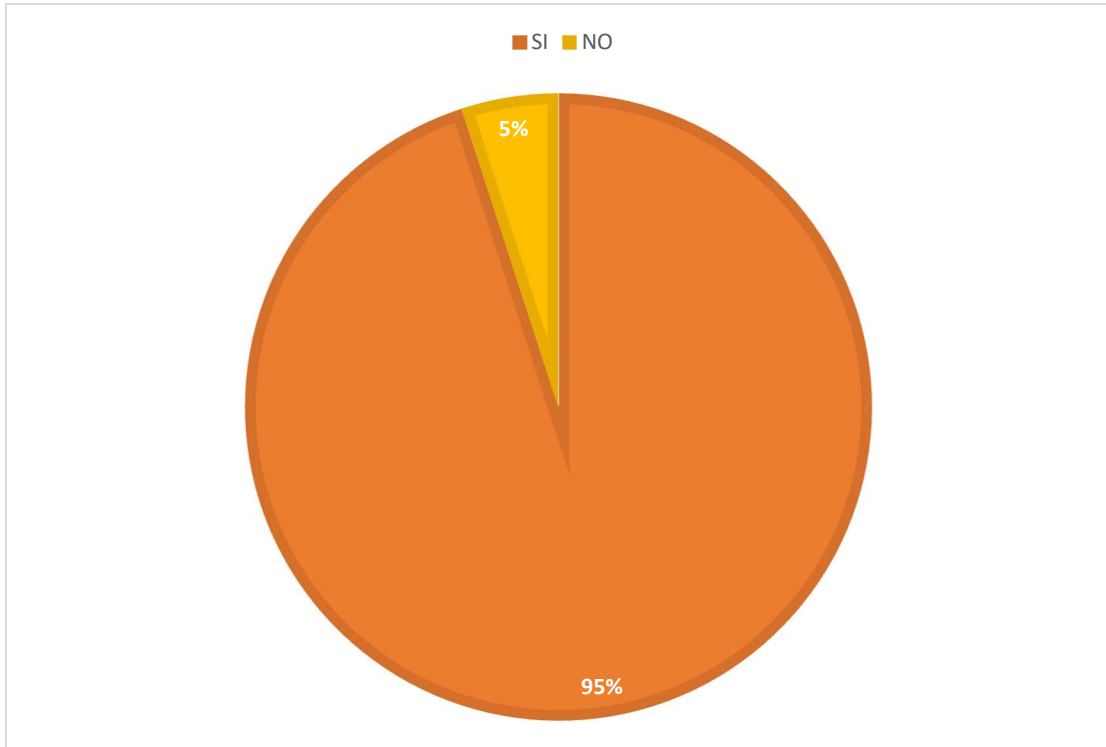


Fuente: elaboración propia, Agosto año 2019

Interpretación: En la categoría de 1 a 5 siendo 5 el mayor, un 75% opina que el control de su empresa se encuentra en un 4, un 15% se encuentra en 5 y el 10% restante se encuentra en el rango de 1 a 3. Lo que nos lleva a preguntarnos ¿Qué fallas existen en el control interno para calificarlo dentro de los rangos 1, 2 y 3?

Gráfico No. 8

¿Existe interés por parte de la alta dirección por el desarrollo del sistema del chequeo del área de bodegas?

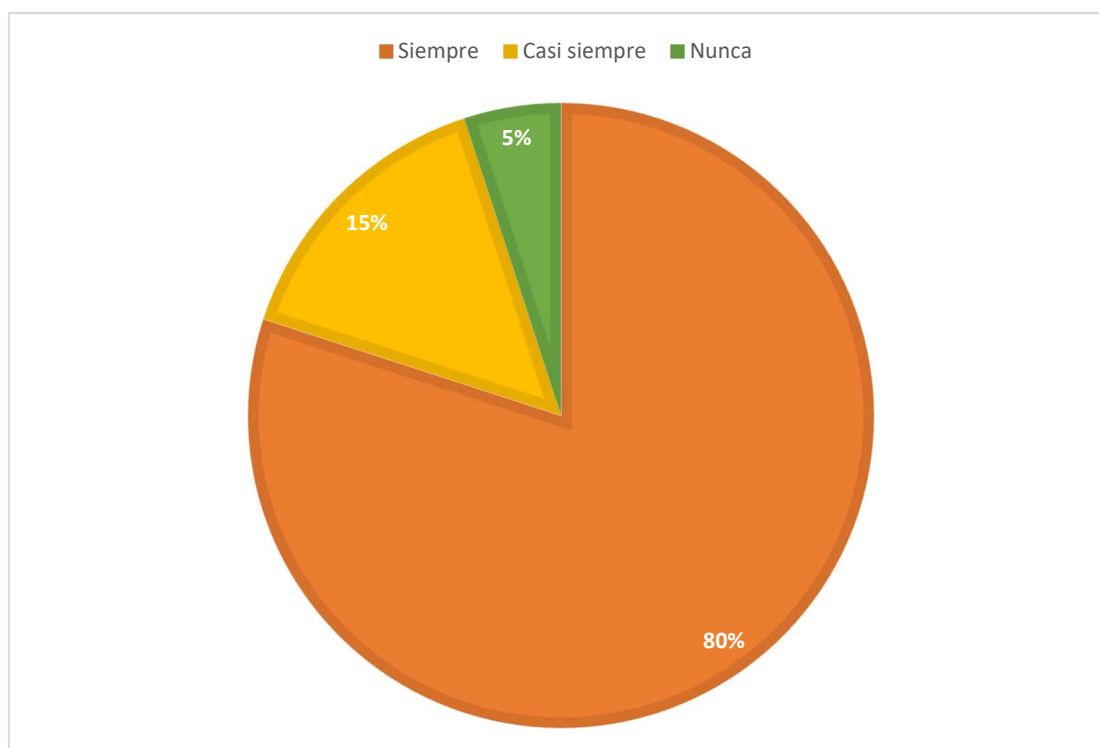


Fuente: elaboración propia, Agosto año 2019

Interpretación: El 95% de las empresas muestra interés por parte de la alta dirección por el desarrollo del sistema del chequeo del área de bodega. Lo que deja ver claramente que ha quedado atrás la costumbre en donde solo el empleado se involucraba. El otro 5% expresa que la alta dirección no coloca la atención adecuada a dicho proceso.

Gráfico No. 9

¿Existen planes de corrección para las irregularidades encontradas dentro del inventario y son informadas oportunamente?

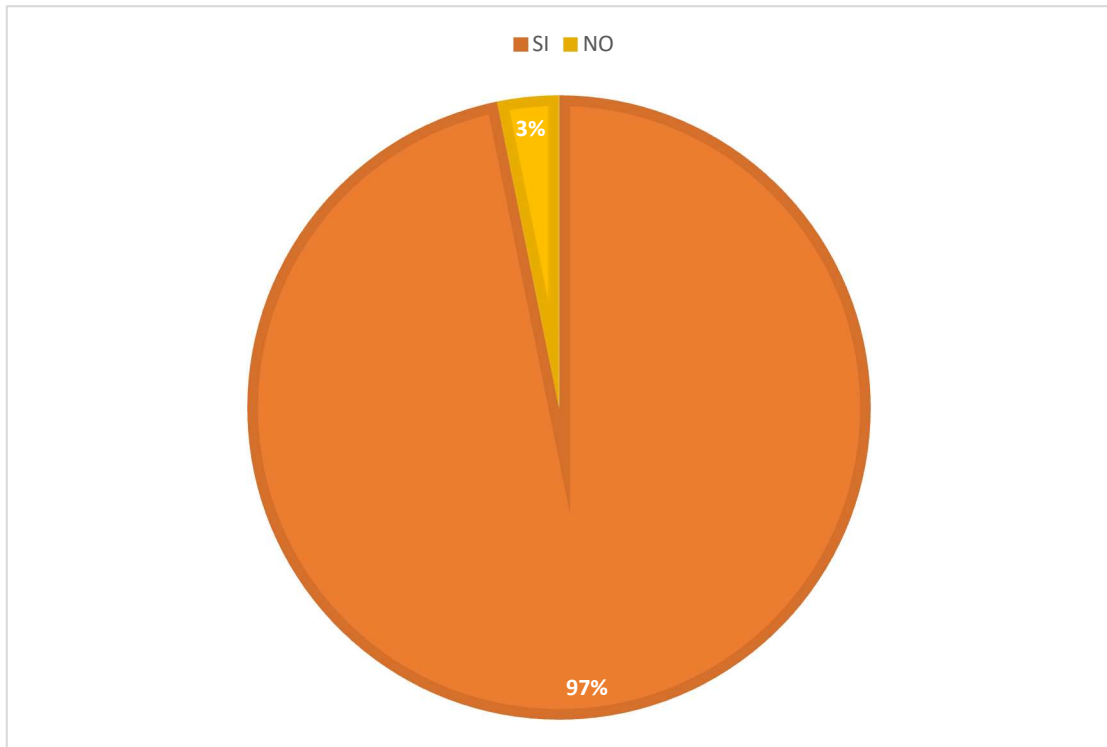


Fuente: elaboración propia, Agosto año 2019

Interpretación: Los resultados dejan ver claramente que la mayoría de empresas cuentan con planes para la corrección de irregularidades dentro del inventario y lo comunican a encargados oportunamente. Un 15% dijo que casi siempre se corrigen estas irregularidades y un 5% opina que no son necesarios. Lo que deja espacio a preguntarnos ¿Será correcto el evadir las irregularidades del inventario dentro de la empresa?

Gráfico No. 10

¿Existe control sobre el máximo y mínimo de existencias de producto dentro de la empresa?



Fuente: elaboración propia, Agosto año 2019

Interpretación: El 97% de las encuestas demuestran que, si se lleva un control sobre el máximo y mínimo de existencia de producto dentro de la empresa, de manera que la empresa cuenta con un margen acorde a la compra y cantidad que sus consumidores suelen llevar.

Capítulo 3

Discusión y Conclusiones

3.1 Extrapolación

En la presente investigación se ha podido determinar que las razones, de la baja de rotación de inventarios en las empresas comerciales de la ciudad capital de Guatemala, en especial en la zona 1, se debe a la falta de controles internos, al no realizar inventarios de forma periódica y a la mala aplicación en los métodos de evaluación de éstos y de igual forma, que es una herramienta que permite a las empresas tomar decisiones correctas para mover los productos en sus inventarios de forma segura y lograr de esta manera, una rotación normal.

Los empresarios describen, que una de las estrategias que les ayuda a mover sus productos, es la promoción por medio de ofertas exhibidas en su sala de ventas, unos indican que el 80% lo mueven por medio de ofertas en otros casos utilizan la técnica de valuación de inventarios para poder determinar los precios que van a colocar a sus productos que permita lograr obtener ganancias en los vendidos, de igual forma indican que en algunos elementos que su rotación es demasiado baja los ofertan hasta el costo de fabricación de forma que no pierdan y logren recuperar la inversión realizada.

En lo que respecta a una rotación bastante variada, comparando todas las empresas encuestadas, estas indican, que lo que influye son las técnicas que cada una utilice en la rotación de sus inventarios, y de ello dependerán los resultados con respecto la rentabilidad de las mismas.

Esta situación, evidencia una amplia perspectiva sobre lo importante que es llevar un control efectivo, el que dará como resultado una rotación de inventario adecuada, y como resultado se obtendrá una mayor rentabilidad y estabilidad empresarial, lo que en un determinado momento permitirá que sean auto sustentables y con una base sólida para poder sustentar los gastos permanentes y no permanentes que se realizan, de forma diaria, mensual o anual.

Para comprender mejor la importancia de un control interno, primero conviene conocer el propósito del control interno, que tiene como objetivo resguardar los recursos de una empresa o negocio evitando pérdidas por fraude o negligencia, como así la detección de las desviaciones que se presenten en la empresa. Se dice que el control interno es una herramienta sugerida para accionar

de forma proactiva efectos positivos dentro de un negocio y disminuir de manera significativa la multitud de riesgos a los cuales se encuentre expuesta la empresa.

Entre otros, este control contribuye a la seguridad del sistema contable que se utiliza, fijando y evaluando los procedimientos administrativos, contables y financieros que ayudan a que la entidad realice su objeto. Detecta las irregularidades y errores y propugna por la solución factible evaluando todos los niveles de autoridad, la administración del personal, los métodos y sistemas contables para que así el auditor pueda dar cuenta veraz de las transacciones y manejos empresariales.

Control Interno, es una expresión empleada con el objetivo de especificar y detallar todas aquellas medidas que son tomadas por directores y accionistas de una empresa para así controlar y dirigir de forma eficaz todas las operaciones que desempeña la misma.

Por lo general para una empresa, en concreto hace referencia a lo que sería su sistema de control interno, las técnicas empleadas para poder observar todos aquellos recursos y operaciones pueden variar de una a otra empresa dependiendo de la naturaleza, complejidad, magnitud, así como la dispersión geográfica de todas las operaciones que lleve a cabo la empresa o entidad.

Sin embargo, si se quiere lograr que nuestro sistema de control interno sea de manera total eficaz, se deberá que atender algunas pautas básicas y cumplir unos pasos obligatorios:

- En primer lugar, lo más importante es establecer unas metas, objetivos y normas, unos criterios concretos.
- En segundo lugar, se debe analizar detalladamente el rendimiento y realizar una evaluación de los resultados conseguidos.
- Por último, tomar las acciones correctivas pertinentes para mejorar la gestión y así, el sistema de control interno de la empresa.

Es importante reconocer, que todos estos pasos requieren de algún tipo de acción concreta, y la eficacia de dichos pasos dependerá de todos los empleados que estén directamente encargados de llevar una tarea y explicar el porqué de los resultados obtenidos.

La eficacia del proceso administrativo de la empresa en todos los niveles de supervisión, será el resultado de los esfuerzos de sus empleados, por lo que hablar de control interno es fácil, pero implica unas acciones a través de las cuales se hagan palpables los resultados evaluables y medibles, a su vez es necesario subrayar con letras negritas, que el plan de acción que se elabore sea realista, factible y sencillo de llevar a cabo, por ello es mejor olvidarse de planes inalcanzables, y sofisticados, donde no se lograrán las metas propuestas.

Para ello es importante que un plan de acción cuente con una misión, visión, actividades, objetivos y metas de la empresa (o entidad). En consecuencia para que el control interno funcione de manera correcta, se debe seguir un ordenamiento racional, proporcionarle los elementos preciosos para su buen funcionamiento y por último, orientarlo a unas metas específicas, de tal manera que, su efecto por la acción producida pueda ser medible y evaluable, la puntualidad y la fiabilidad de la información es otra preocupación fundamental dirigida por medio de controles internos.

Los controles internos son técnicas empleadas por los directivos para asegurar que los objetivos del control específicos son constantemente cumplidos y éstos se pueden implementar para proteger cualquier cosa de valor para el rendimiento económico de la empresa o sostenibilidad continua.

Los objetivos comunes de los sistemas de control interno incluyen la corrección de transacciones, la fiabilidad de la información, el cumplimiento de la normativa, la seguridad y la eficiencia, siendo importante definir qué es lo que se entiende por ambiente de control interno.

El concepto puede ser muy general y utilizarse como punto central para el sistema administrativo y contable por lo que al hablar de ambiente de control interno, se comprende al plan de organización y todos los métodos y procedimientos que en forma coordinada se adoptan en un negocio para salvaguardar sus activos, verificar con exactitud y confiabilidad su información financieros, promover eficiencia operacional y provocar adherencia a las apolíticas prescritas por la administración.

El ambiente de control se define al conjunto de circunstancias que enmarcan el accionar de una entidad desde la perspectiva del control interno y que son por lo tanto determinantes del grado en que los principios de este último imperan sobre las conductas y los procedimientos organizacionales.

Es fundamentalmente, consecuencia de la actitud asumida por la alta dirección, la gerencia, y por carácter reflejo, los demás agentes con relación a la importancia del control interno y su incidencia sobre las actividades y resultados. Fija el tono de la organización y, sobre todo, provee disciplina a través de la influencia que ejerce sobre el comportamiento del personal en su conjunto.

La valoración de los inventarios es relevante para la presentación de la información financiera independientemente del conjunto de normas que rijan dicha presentación. Los inventarios poseen características únicas, que se distinguen con facilidad a las de otros activos, sin embargo, muchas no son incluidas en los análisis realizados por los usuarios, o simplemente no son tomadas en cuenta.

Esto ocurre por la complejidad que se relaciona con este activo, por lo que es importante tener en cuenta todos los factores que afectan directa e indirectamente el importe por el cual los inventarios son presentados en los estados financieros.

A toda empresa le interesa conocer la información relativa a sus inventarios y la conformación y la dinámica de éstas. Inventario inicial y final, compras, devoluciones en compras, gastos de compras, costo de ventas, devoluciones en ventas, existencias en tránsito, existencias en consignación.

- Inventario perpetuo: Se lleva en continuo acuerdo con las exigencias en el almacén.
- Inventarios intermitentes: Son las que se llevan cada cierto periodo de tiempo: cada fin de semana, mes o año.
- Inventario final: Es el que levanta al final del ejercicio económico, por lo general al final del año, después de realizar todas las operaciones de la entidad. Esta información se emplea también para formular los estados financieros.
- Inventario inicial: Es el que levanta al inicio del ejercicio, puede la misma que el final del año anterior.
- Inventario físico: Es el inventario real, consiste en contar, pesar, o medir y anotar todas y cada una de las diferentes clases de bienes, que se hallen en los almacenes de la entidad; esta misma práctica se emplea para los bienes de activo fijo, frecuentemente desperdigados en las diferentes oficinas e instalaciones de la entidad.

- Inventario en bienes en tránsito: se levanta con la finalidad de que sirva de soporte a la valuación de la cuenta de igual denominación. Se refiere a las existencias que no se encuentran físicamente en los almacenes de la entidad; que están por recibir, o que están en proceso de traslado a otra repartición.

Aplica aquellos que se adecúen a tus objetivos y necesidades, el sistema de inventarios periódico realiza un control del inventario cada determinado tiempo o periodo, y para eso es necesario hacer un conteo físico. Para poder determinar con exactitud la cantidad de inventarios disponibles en una fecha determinada.

Con la utilización de este sistema, la empresa no puede saber en determinado momento cuantas son sus mercancías, ni cuanto es el costo de los productos vendidos, así como conocer el cómo llevar un control interno físico, el cual le es importante.

El seguimiento y control de inventarios es una actividad medular en las empresa ya que al tener una visibilidad confiable del mismo pueden tomar mejores decisiones además de reducir costos al no cargar con excesos o faltantes de mercancía y por lo tanto ofrecer un mejor servicio a los cliente, no hay que descartas que el tener niveles óptimos de inventario ayudar a liberar flujo de efectivo.

Un sistema de control de inventario, es el mecanismo (proceso) a través del cual una empresa lleva la administración eficiente del movimiento y almacenamiento de las mercancías y del flujo de información y recursos que surge a partir de esto.

Al contar con un sistema para gestionar el inventario se encontrará con dos agentes importantes de decisión que son: la clasificación del inventario y la confiabilidad en los registros, es decir, es tan importante saber qué cantidad se tiene en existencia como el tener bien identificados cada uno de los productos que manejan. Para comprender bien cómo se mide el control de los inventarios, es necesario tomar en cuenta tres indicadores importantes:

- El máximo,
- El mínimo, y
- El punto de re-orden.

A juzgar por los hallazgos, en determinado momento la falla del control de inventario se debe a que muchas veces los dueños o encargados de la situación no tienen conocimiento de lo que deben realizar.

Condición: durante la indagación del proceso de auditoría, muestra que la empresa aplicó de manera correcta los controles de inventario lo que dio como resultado datos positivos acerca de cómo disminuir el inventario y la excesiva cantidad de mercadería en bodegas.

Criterio: se muestra que el encargado respectivo está satisfecho con dichos resultados, de manera que los objetivos y metas establecidas durante el tiempo establecido fueron alcanzados lo que nuevamente demuestra que el tener un control interno interviene mucho en la correcta rotación de un inventario.

Se aplica también a muestra que llevar fin diario ayuda al correcto cuadro del inventario, el mantener evidencias físicas del conteo de cada artículo modifica de forma amplia y positiva el control de los artículos vendidos.

El no tener un control adecuado de lo que se encuentra dentro de la empresa o negocio nos conlleva a tener resultados meramente negativos. El inventario se satura, la rotación es lenta y en ocasiones se hace pérdida de producto por no ofertarlo o exhibirlo de manera correcta.

Efecto: como efecto de la aplicación del método durante el tiempo adecuado se muestra que una cantidad bastante significativa salió del almacén con su ganancia correspondiente y logro cubrir los gastos que realiza el negocio mensual o semanal. De forma que nuevamente se puede ver como un control interno realizado que tiene un enfoque significativo dentro de la empresa o negocio.

Recomendaciones: se debe llevar anotaciones que sean verídicas de cuál es el total de lo que se posee dentro del negocio. Se transfiere al libro diario con fecha del día realizado y que efectos tuvo durante el periodo establecido para colocar a prueba el método y si en dado caso no cuadra el conteo es necesario llevar a cabo un conteo nuevo para establecer la posible pérdida de producto.

Parece que una buena gerencia de inventario es de suma importancia para la empresa ya que desempeña una función vital: proveer a la compañía de materiales suficientes para que ésta pueda continuar su funcionamiento dentro del mercado.

El control del inventario garantiza la calidad en la prestación del servicio y la experiencia del cliente. Los inventarios incluyen materia prima, productos en proceso y productos terminados, mercancías para la venta, materiales y repuestos para ser consumidos en la producción de bienes fabricados o usados en la prestación de servicios.

Se puede decir que el inventario es capital en forma de material, ya que éste tiene un valor para las compañías, sobre todo para aquellas que se dedican a la venta de productos. Es por esto que es de suma importancia, ya que permite a la empresa cumplir con la demanda y competir dentro del mercado.

El reto de administrar un inventario está en decidir cuánto se necesita para cumplir con los requerimientos del mercado, lo que implica decidir qué cantidad se necesita, cuándo debemos colocar los pedidos, y recibir, almacenar y llevar el registro de dicho inventario, ya que el objetivo primordial será mantener los costos bajos y los suficientes productos terminados para las ventas o para la reposición de los productos consumidos.

Al considerar todas estas premisas, se puede concluir que es necesario contar con un sistema automatizado que nos permita llevar un control continuo y actualizado del inventario, los pedidos realizados y las ventas de los productos.

Esto simplemente se consigue haciendo recuentos de mercancías cortos y por tramos, en los que previamente habremos anotado la fecha y la hora en la que fue contado. Luego se introducen en el sistema de igual forma, cada tramo por separado anotando la fecha y la hora. Estos inventarios quedarán totalmente integrados en el sistema junto a las ventas y compras que se hayan podido producir.

Este sistema le permite controlar de forma permanente aquellos productos que más lo necesitan y tener su inventario al día, sin tener que realizar un recuento completo del almacén a final de cada año.

Algunos inventarios son inevitables, todo o cuando menos una parte del inventario de manufactura en proceso es inevitable. Al momento de llevar a cabo el recuento del inventario, parte de él estará en las máquinas otra parte estará en la fase de traslado de una máquina a otra, o en tránsito del almacén de materias primas a la línea de producción o de ésta, al almacén de artículos terminados.

Si se va a tener producción es inevitable tener inventarios en proceso, sin embargo, se puede minimizar este inventario mediante una mejor programación de la producción, o bien mediante una organización más eficiente de la línea de producción, o bien mediante una organización más eficiente de la línea de producción.

Como una alternativa, podríamos pensar en subcontratar parte del trabajo, de tal manera que la carga de llevar dicho inventario en proceso fuera para el subcontratista. En ocasiones conviene acumular inventario en proceso para evitar problemas relacionados con la programación y planeación de la producción. Si se trata de una política bien pensada, está bien; sin embargo, frecuentemente resulta ser un camino fácil para obviar una tarea difícil.

La administración de inventario implica la determinación de la cantidad de inventario que deberá mantenerse, la fecha en que deberán colocarse los pedidos y las cantidades de unidades a ordenar.

Existen dos factores importantes que se toman en cuenta para conocer lo que implica la administración de inventario:

El inventario mínimo es cero, a empresa podrá no tener ninguno y producir sobre pedido, esto no resulta posible para la gran mayoría de la empresa, puesto que debe satisfacer de inmediato las demandas de los clientes o en caso contrario el pedido pasara a los competidores que puedan hacerlo, y deben contar con inventarios para asegurar los programas de producción.

La empresa procura minimizar el inventario porque su mantenimiento es costoso. Los diversos aspectos de la responsabilidad sobre los inventarios afectan a muchos departamentos y cada uno de éstos ejerce cierto grado de control sobre los productos, a medida que los mismos se mueven a través de los distintos procesos de inventarios.

3.2 Hallazgos y análisis en general

Se observa que al no realizar ninguna prueba de inventarios se dificulta en gran manera la toma de decisiones y no permite determinar la baja rotación de los productos, por lo que según las encuestas el 5% de las empresas que no realizan inventarios son las que tienen problemas en la baja rotación de los artículos. Llama la atención que un 75% de empresas opinan que están totalmente de acuerdo

en implementar un plan de contingencia interno para su empresa un porcentaje significativo muestra inconformidad al realizarlos, esto nos da el asertivo que la baja rotación en los inventarios en estas empresas se debe a la falta de voluntad de realizar inventarios, esto dificulta tener un control de los productos en las salas de ventas o dentro de las bodegas.

En las empresas que llevan un control interno determinado y lo practican de forma eficiente, esto evidencia una mejora, por lo que se puede determinar que las empresas que no practican el control interno tendrán dificultades en la rotación de sus productos.

Encuestas que se realizaron:

Operaciones y logística muestran que hay un cambio 5% mostrando un proceso diferente. El 75% de empresas que cambiaron su sistema interno para un mejor control de rotación de inventarios. El 20% restantes utilizan otras técnicas que muestran que la rotación de inventarios circulo, con diferente método.

De esta forma se está dando a conocer las preferencias de los clientes y las causas de la problemática, en ese sentido se observan las herramientas que pueden contribuir al logro de una mayor rentabilidad en las empresas, al efectuar una rotación efectiva de los inventarios de productos existentes.

Cuestionando muchos de los estudios el aumento de las empresas a utilizar este método es grande, lo que hace un enfoque hacia que la investigación. En efecto de las encuestas realizadas se encontró un porcentaje aproximado del 75% que afirman que la rotación de inventarios ha logrado hacer un cambio grande, teniendo como resultado un control eficaz y eficiente en el control interno de la empresa.

El 25% lo definen solo como una herramienta para contabilizar su producto, pero no lo ven como un control directo de la empresa, en conclusión, las empresas utilizan un control ya sea físico o virtual de lo que sus empresas contienen, por tal razón tienen una mejor rotación de su producto,

lo que hace que en ocasiones salga con precio de fabricación o con ganancias, de igual forma no afecta a los gastos permanentes y no permanentes de la empresa.

Con este método el encargado de manejar el sistema económico de la empresa puede verificar que productos son más agradables y codiciados por el cliente y cuales prefiere pagar una cantidad estimable o pagar ofertado.

Se refleja en ocasiones que el cliente prefiere pagar una cantidad significativa por calidad del producto, cantidad o ya sea una etiqueta de marca, que pagar ofertado. Por otro lado, el llevar un control interno da un resultado claro que el tener mercadería exhibida y guardada, ayuda a verificar las cantidades estimadas que salen o entran como producto de la empresa, lo que acerca más a un resultado confiable a cuanto producto se posee dentro de la empresa genera pequeña ganancia al comerciante, durante el día realizando ventas significativas, que refleja perdida por los gastos de operación, salas ventas y administrativos.

En determinadas ocasiones es posible que el inventario no cuadre con exactitud, esto no significa que no sea verídico o confiable; simplemente que se debe tener mayor cuidado al momento de realizar las ventas, pues son estas las que afectan más al inventario por ser salidas.

A lo largo del presente trabajo se muestra de manera general el concepto de inventarios, y para que el tema sea ameno, se presentan tablas y gráficos que permiten comprender de manera más práctica los factores y términos que conlleva la realización de inventarios, sus resultados e implicaciones.

Se tiene claro que el concepto no es algo nuevo, sin embargo lo que se busca es aportar en base a la experiencia profesional, factores característicos, pero sobre todo crear en el lector la conciencia que a gran o menor escala, sigue siendo un tema que es difícil manejar y que pasa a segundo plano en muchas organizaciones, por lo que se espera despertar el interés y la clave para cambiar y tener una nueva visión de algo que quizás siga siendo básico, pero sin lugar a dudas es significativo.

El concepto de inventario hoy en día es un término cotidianamente utilizado, dentro de las empresas sin importar su tamaño o giro, pero desde cuándo se puede hablar de la aparición de este concepto y es que desde tiempos inmemorables pueblos de la antigüedad como los Egipcios solían almacenar grandes cantidades de alimentos para ser utilizados en épocas de sequía y escasez, de esta forma surge el dilema de llevar un registro, distribución y cuidado de los recursos, para hacer frente a la travesía de sobrevivir.

El correcto orden y administración de inventarios es uno de los principales factores que inciden en el desempeño de las empresas y en las ganancias que se obtienen. Por lo cual es de vital importancia para las compañías contar con un inventario bien administrado y controlado. El enfoque en esta área debe ser el de mantener un nivel óptimo para no generar costos innecesarios.

Código de comercio. Título 3 de la contabilidad y correspondencia mercantil capítulo 1 contabilidad. En el artículo: 368, 374, hacen referencia hacia que todo comerciante debe llevar por obligación un control interno de su comercio. Describe como necesario un diario, libro mayor o inventario físico, debe ser necesario hacer presente o físico por lo menos una vez al año un balance general de pérdidas y ganancias que el comerciante ha tenido durante todas sus ventas. Por tanto, se hace ver de nuevo que una rotación correcta de inventarios interviene correctamente en el control interno de cualquier empresa o comercio. La conclusión final determinó que si debe ser necesaria la utilización de dicho método.

De aquí en adelante se observa que no solo por beneficio propio de una empresa o negocio es necesario un control. También interfiere algunos artículos que como anteriormente fueron citados es por obligación que se cuente con algunos documentos que demuestren que se lleva un control adecuado dentro del comercio.

También podrán llevar la contabilidad por procedimientos mecanizados, en hojas sueltas, fichas o por cualquier otro sistema, siempre que permita su análisis y fiscalización. Los comerciantes que tengan un activo total que no exceda de veinticinco mil quetzales (Q25,000.00), pueden omitir en su contabilidad los libros o registros enumerados anteriormente, a excepción de aquellos que

obliguen las leyes especiales. Contabilidad y registros indispensables. Los comerciantes están obligados a llevar su contabilidad en forma organizada, de acuerdo con el sistema de partida doble y usando principios de contabilidad generalmente aceptados.

Artículo 370. Sanciones. La infracción a lo dispuesto en el artículo anterior, lo mismo que a lo determinado en el artículo 368 de este código, hará incurrir al empresario en una multa no menor de cien quetzales, ni mayor de mil, en cada caso. El registro mercantil impondrá las multas anteriores y deberá exigir el cumplimiento de este artículo, pudiendo compeler judicialmente a la traducción, conversión y corrección en su caso, a costa del infractor.

Artículo 371. Forma de operar. Los comerciantes operarán su contabilidad por sí mismos o por persona distinta designada expresa o tácitamente, en el lugar donde tenga su domicilio la empresa, o en donde tenga su domicilio fiscal el contribuyente, a menos que el registrador mercantil autorice para llevarla en lugar distinto dentro del país. Hay una excepción a la regla general, ya que los comerciantes que tengan un activo total que no exceda de Q. 25,000.00, pueden no llevar en su contabilidad los libros y registros anteriores mencionados, a excepción de los que obliguen las leyes especiales.

Los comerciantes individuales cuyo activo total exceda de Q. 20,000.00 y toda sociedad mercantil están obligados a llevar la contabilidad por medio de un contador (Artículo 371 del Código de Comercio).

Los libros contables antes mencionados deben de ser autorizados por el Registro Mercantil y habilitados por la Superintendencia de Administración Tributaria (SAT), en virtud del artículo 371 y 372 del Código de Comercio. Hago la aclaración que el Código establece que la entidad que debe de habilitarlos es la Dirección General de Rentas Internas, pero actualmente es la SAT.

¿En Guatemala están obligados los comerciantes a presentar Estados Financieros Auditados por Contador y Auditores Públicos?

La regla general es que no están obligados los comerciantes a presentar estados financieros auditados. Sin embargo, el artículo 40 de la ley de Actualización Tributaria, Decreto 10-2012, establece la excepción a la regla, ya que regula la obligación de presentar como documentación de respaldo a la declaración jurada de renta los estados financieros debidamente auditados por Contador Público y Auditor independiente, los contribuyentes siguientes:

- Agentes de Retención del Impuesto al Valor Agregado; y
- Los contribuyentes especiales.

El presentar estados financieros auditados se refiere a que deben presentarse con detalle el balance general, estado de resultados, estado de flujo de efectivo y estado de costo de producción cuando corresponda.

3.3 Conclusiones

1. Se demuestra que la rotación de inventarios es esencial para un comerciante o encargado de tienda ya sea para un mayor control interno o para cumplir con ciertos dictámenes de leyes que muestra nuestro país. De una u otra forma el dueño o encargado de tienda tiene la suma obligación de llevar un inventario y contar con las herramientas necesarias para realizarlo ya sea con un conteo manual o a máquina, y como ya antes se vio quien no lleve este control será penalizado con una multa no menor a cien quetzales (Q.100.00) ni mayor a mil quetzales (Q.1,000.00) Código Tributario artículo 94 Infracciones a los deberes formales.
2. Se observó un cambio drástico en las empresas seleccionadas que se aplicaron el método manejo de rotación de inventarios. En cuestión de tres meses se constató que teniendo un mejor control interno y efectuando estrategias, las ventas aumentan, lo que da como resultado un equilibrio económico dentro de la empresa.
3. Durante la aplicación del método en las empresas, se demostró que en el primer mes en una de ellas, se contaba con una cantidad aproximada 17, 000 prendas dentro de inventario ya fueran guardadas y otras exhibidas. Luego de aplicar la rotación de inventarios la cantidad bajo a un mínimo de 10,000 actualmente, luego de aplicar el método mencionado, la empresa es capaz de pagar dos empleados extras a los que ya contaba. Esto demuestra que durante el tiempo de aplicación del método, la mercadería disminuyó en 7,000 mil prendas, lo que evidencia que el llevar un control interno si afecta dentro de un negocio para obtener resultados efectivos en la rotación de inventario.
4. El disminuir el inventario que era el objetivo principal, da la pauta para obtener nuevos estilos y poder surtir mejor el producto, por lo cual la empresa se convirtió en un almacén capaz de pagar 4 empleados, tener variedad por estaciones (de dama y niñas) de esta forma el inventario se mantiene en un límite de compra de adquisición de producto y el cliente es quien decide si llevar surtida su mercadería o solo para una uso personal.
5. La gestión de los inventarios está compuesta por el control y la planificación de los mismos, en términos generales se trata de entender tres factores importantes:

¿Con qué frecuencia debe ser determinado el nivel de inventario para cada artículo?

¿Cuándo debe colocarse un pedido al proveedor?

¿Cuál es la cantidad óptima a ordenar?

Referencias

Libros

1. Gestión de inventarios. Antonia Cruz Fernández
Editorial: Paraninfo
Fecha de publicación original: 7 de mayo de 2018
2. Inventarios manejo y control. Humberto Guerrero Salas
Editorial: Starbook
Fecha de publicación original: mayo de 2010
3. Logística de almacenaje: diseño y gestión de almacenes y plataformas. Ander Errasti
Editorial: Pirámide
Fecha de publicación original: 2011

Digitales

4. <https://destinonegocio.com/gt/gestion-gt/aprende-a-calcular-la-rotacion-de-inventarios-de-tu-negocio/>
5. <https://retos-operaciones-logistica.eae.es/rotacion-de-existencias-mejorando-la-gestion-del-stock/>
6. <https://es.shopify.com/enciclopedia/rotacion-de-inventario>

Legislación

7. Código de comercio. Título 3 de la contabilidad y correspondencia mercantiles capítulo 1 contabilidad, Artículo: 368, 374.
8. Código Tributario, Artículo 94

Revistas

9. Almacenes e inventarios – revista excelencia
10. Gestión de inventario – revista negocios globales
9. Inventarios inteligentes – revista de logística.

Anexos

Anexo 1
UNIVERSIDAD PANAMERICANA
FACULTAD DE CIENCIAS ECONOMICAS
LICENCIATURA EN AUDITORIA Y CONTADURIA PÚBLICA
Primer trimestre 2019

Lugar y fecha:

Instrucciones: Seguidamente encontrará una serie de interrogantes, mismas que tienen como finalidad la recolección de información sobre la gestión profesional del auditor en la rotación de inventarios para una mayor rentabilidad en las empresas de Guatemala. La información recolectada, únicamente es con fines académicos.

I. Información General

Género: Masculino Femenino

Edad: _____ (años)

Profesión u oficio:

1. ¿Con que frecuencia realiza inventarios físicos en sus bodegas?

- Cada mes
- Cada dos meses
- Anual
- Nunca

2. ¿A la hora de analizar el costo de un inventario cual representa una amenaza mayor para su negocio?

- Mercadería estancada
- Robo de producto

- Dar el producto barato por la competencia

3¿La empresa cuenta con un plan de negocios?

- Si está basado según lo adquirido y es detallado para guiar y conducir el negocio
- Hay un plan de negocios pero no está escrito
- No se ha hecho un plan

4¿Cómo hace la valoración de su producto?

- Se detalla con cantidad y precio de venta cada producto
- No hay detalle
- Se realiza a nivel general, utilizando un promedio de precio entre los diversos productos

5¿Los objetivos y metas de los principales procesos y proyectos de su empresa son difundidos entre los empleados para lograr un mejor control y llevar a cabo lo necesario?

- Si
- No

6 ¿Considera que implementar un plan de contingencia interno como herramienta dentro de su empresa es una manera de evitar pérdidas o excederse en compra al no tener un inventario acorde a sus metas?

- De acuerdo
- Totalmente de acuerdo
- En desacuerdo

7. ¿De 1 a 5, siendo el número 5 el mayor ¿Qué tanto le parece eficiente el control en su empresa?

- 5
- 4
- 3
- 2
- 1

8. ¿Existe interés por parte de la alta dirección por el desarrollo del sistema del chequeo del área de bodegas?

- Si
- No

9. ¿Existen planes de corrección para las irregularidades encontradas dentro del inventario y son informadas oportunamente?

- Siempre
- Casi siempre
- Nunca

10. ¿Existe control sobre el máximo y mínimo de existencias de producto dentro de la empresa?

- SI
- NO