



Facultad de Ciencias Económicas  
Licenciatura en Contaduría Pública y Auditoría

**Inventario como método de desarrollo en tiendas de  
consumo diario de Retalhuleu**

(Artículo Científico - Trabajo de Graduación)

Byron Alberto Colop Chávez

Guatemala, septiembre 2020

**Inventario como método de desarrollo en tiendas de  
consumo diario de Retalhuleu**

(Artículo Científico - Trabajo de Graduación)

Byron Alberto Colop Chávez

Licda. Claudia Inés López González (**Asesora**)

M. Sc. Noelia Figueroa Duarte (**Revisor**)

Guatemala, septiembre 2020.

**AUTORIDADES DE UNIVERSIDAD PANAMERICANA**

**M. Th. Mynor Augusto Herrera Lemus**

Rector

**Dra. Alba Aracely Rodríguez de González**

Vicerrectora Académica

**M.A. César Augusto Custodio Cobar**

Vicerrector Administrativo

**EMBA. Adolfo Noguera Bosque**

Secretario General

**AUTORIDADES FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS**

**M.A. Rolando Antonio Girón Díaz**

Decano

**Lic. Juan Francisco Lara**

Guatemala, 06 de diciembre de 2019

Señores  
Facultad de Ciencias Económicas  
Presente

Por este medio doy fe que soy autor del Artículo científico titulado **“Inventario como método de desarrollo en tiendas de consumo diario de Retalhuleu”** 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,



Byron Alberto Colop Chávez

Licenciatura en Contaduría Pública y Auditoría

ID: 000090822

**REF.: CCEE. LAE. 015-2020  
SEDE RETALHULEU**

**LA DECANATURA DE LA FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS  
GUATEMALA, 26 DE OCTUBRE DEL 2020  
ORDEN DE IMPRESIÓN**

**Asesor (a):** Licenciada Claudia Inés López González

**Revisor (a):** Licenciada Noelia Figueroa Duarte

**Carrera:** Licenciatura en Contaduría Pública y Auditoría

**Artículo científico titulado: "Inventario como método de desarrollo en tiendas de consumo diario de Retalhuleu"**

**Presentada por:** Bayron Alberto Colop Chávez

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

**En el grado de:** Licenciado

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



 1779

 upana.edu.gt

 Diagonal 34, 31-43 Zona 16

Retalhuleu, Retalhuleu, 07 de diciembre de 2019.

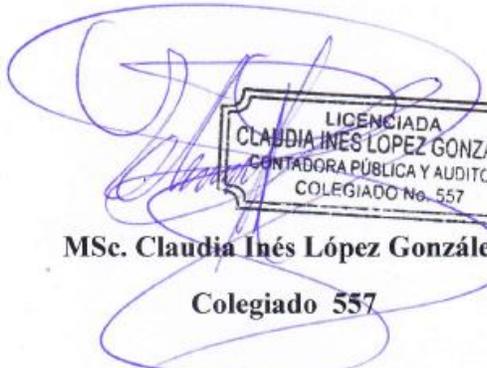
Señores  
Facultad de Ciencias Económicas  
Universidad Panamericana  
Presente.

Estimados Señores:

En relación a la Asesoría del Artículo Científico titulado **“Inventario como método de desarrollo en tiendas de consumo diario de Retalhuleu”** realizado por el estudiante **Byron Alberto Colop Chávez**, ID 000090822, de la Licenciatura en Contaduría Pública y Auditoría, he procedido a la asesoría del mismo, observando que cumple con los requerimientos establecidos en la reglamentación de Universidad Panamericana.

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

Al ofrecerme por cualquier aclaración adicional, me suscribo de ustedes.



LICENCIADA  
CLAUDIA INÉS LOPEZ GONZÁLEZ  
CONTADORA PÚBLICA Y AUDITORA  
COLEGIADO No. 557

**MSc. Claudia Inés López González**  
**Colegiado 557**

Guatemala, 26 de febrero 2020

Señores  
Facultad de Ciencias Económicas  
Universidad Panamericana  
Ciudad.

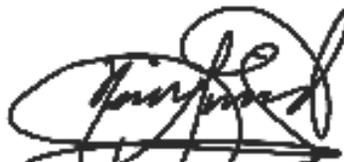
Estimados Señores:

En relación al trabajo de artículo científico titulado, **Inventario como método de desarrollo en tiendas de consumo diario de Retalhuleu**, realizado por Byron Alberto Colop Chávez, carné 000090822, estudiante de Licenciatura en Contaduría Pública y Auditoría, he procedido a la revisión del mismo, observando que cumple con los requisitos establecidos en la reglamentación de la Universidad Panamericana.

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

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

Atentamente,



M. Sc. Noelia Figueroa Duarte  
Colegiado No. 8,164

## **Dedicatoria**

### **A Dios**

Por darme la fortaleza y sabiduría para poder lograr mis objetivos en esta etapa de mi vida.

### **A mi familia**

Por estar incondicionalmente a mi lado, dándome el apoyo necesario para no desfallecer y poder alcanzar mis metas.

## Contenido

Abstract	i
Introducción	ii
Capítulo 1	1
Metodología	1
1.1 Planteamiento del problema	1
1.2 Pregunta de investigación	2
1.3 Objetivos de investigación	2
1.3.1 Objetivo general	2
1.3.2 Objetivos específicos	2
1.4 Definición del tipo de investigación	2
1.4.1 Investigación descriptiva	2
1.5 Sujeto de investigación	3
1.6 Alcance de la investigación	3
1.6.1 Temporal	3
1.6.2 Geográfico	3
1.7 Definición de la muestra	3
1.7.1 Empleo de la muestra finita o infinita	3
1.8 Definición de los instrumentos de investigación	4
1.9 Recolección de datos	4
1.10 Procesamiento y análisis de datos	4
Capítulo 2	5
Resultados	5
2.1 Presentación de resultados	5
Capítulo 3	22
Discusión y conclusiones	22
3.1 Extrapolación	22
3.2 Hallazgos y análisis general	25
3.3 Conclusiones	27
Referencias	29



## **Abstract**

Las tiendas de consumo diario son consideradas como uno de los negocios que presenta mayor crecimiento en Guatemala, como un aporte a los comerciantes que cuentan con este tipo de negocio o deseen aperturar uno, la investigación se centra en la toma de inventarios y el manejo de los mismos como una herramienta para el crecimiento del negocio, los resultados obtenidos indican que hay mucha debilidad en cuanto a la implementación de controles lo cual deja abierto espacios importantes que impiden alcanzar los objetivos de crecimiento, así también el desconocimiento de las leyes vigentes. La investigación fue dirigida a los propietarios, administradores o encargados de las tiendas ubicadas en la zona 1 del municipio de Retalhuleu.

## **Introducción**

La presente comprende el estudio del manejo, conocimiento y utilización de los inventarios enfocado a las tiendas de consumo diario del municipio de Retalhuleu, que muestran un crecimiento significativo y que forman parte importante de la economía del municipio como una fuente de ingresos inmediata para las familias y empresarios que deciden formar parte de la comercialización de productos de primera necesidad.

La investigación busca establecer si los comerciantes consideran este procedimiento como una herramienta de desarrollo para su negocio, si suponen que los inventarios brindan varios tipos de información que puede ser de gran ayuda para la orientación o reorientación del negocio.

Los inventarios adecuan al comerciante a tomar las mejores decisiones relacionadas con su negocio y es una herramienta útil para la determinación correcta del pago de impuestos, determinando el impuesto por diferencia, partiendo de la venta del mes a la que se le aplica el porcentaje legal establecido, así como el ejemplo anterior se investiga si los comerciantes han establecido este control o qué tipo de control le dan a sus productos y considerar cualquier otro método de revisión que realicen para examinar y manejar su utilidad.

El primer capítulo establece la metodología utilizada para el desarrollo de la investigación, siendo esta una investigación descriptiva que pretende determinar si el desarrollo de las tiendas de consumo diario depende de los inventarios o de otros aspectos que limitan o apoyan al crecimiento de estos negocios.

El segundo capítulo de la investigación presenta los resultados obtenidos en el trabajo de campo en la que se detallan los resultados obtenidos de la encuesta presentada a los propietarios, administradores o encargados de las tiendas de consumo diario.

Finalmente el tercer capítulo establece cual fue el hallazgo obtenido de la investigación, determinando que el interés del comerciante en relación a los inventarios se limita a el conteo de productos, y el resultado sirve únicamente para verificar si existe o no un faltante de producto que afecta sus ganancias.

# Capítulo 1

## Metodología

### 1.1 Planteamiento del problema

Debido al crecimiento de tiendas de consumo diario en el territorio guatemalteco, como una fuente de ingresos, para muchos comerciantes se puede decir que no es difícil establecer un negocio de esta naturaleza, sin embargo, al no contar con los conocimientos necesarios para el manejo de este tipo de empresa el comerciante puede ver afectada su inversión o no obtener los resultados esperados por no considerar las características propias he inherentes a la apertura de un establecimiento de estas características.

Motivo por el cual se realiza la investigación que pretende informar sobre la evolución de estas empresas, así como sus principales características, enfocadas al manejo de sus inventarios como proceso primordial para optimizar la inversión que realizan los empresarios, tanto en materia tributaria como en una mejor atención a los consumidores que son su fuente de ingresos.

La investigación es realizada en la zona 1, del casco urbano del municipio de Retalhuleu, que presenta un volumen alto de este tipo de negocios, el cual es accesible para generar los resultados que busca la investigación, de fácil acceso que permite el desarrollo del trabajo de campo.

El manejo de inventarios es uno de los procesos más importantes en el desarrollo de los negocios, gracias a ellos es posible tomar decisiones sobre como corregir el rumbo de la empresa, identificar áreas de oportunidad, entre otros, así también permite conocer la factibilidad de un negocio evitando así pérdidas, en materia tributaria brinda una visión clara en cuanto a la cantidad de impuestos a pagar conforme los movimientos que se registran de las operaciones realizadas.

## **1.2 Pregunta de investigación**

¿Son los inventarios un método para el desarrollo de las tiendas de consumo diario en el municipio de Retalhuleu?

## **1.3 Objetivos de investigación**

### **1.3.1 Objetivo general**

Identificar si los inventarios son un método para el desarrollo de las tiendas de consumo diario en el municipio de Retalhuleu.

### **1.3.2 Objetivos específicos**

- Determinar la frecuencia en la práctica de inventarios en las tiendas de consumo diario.
- Identificar si se conocen las disposiciones legales relacionadas a la presentación, manejo y valuación de inventarios.
- Evaluar si han tenido pérdidas a causa de un mal manejo de inventarios.

## **1.4 Definición del tipo de investigación**

### **1.4.1 Investigación descriptiva**

La investigación descriptiva es un método que implica observar y describir, consiste en llegar a conocer las situaciones, los procesos, las actitudes y el comportamiento a través de la descripción exacta de las actividades del sujeto sin influir sobre él de ninguna manera.

El objetivo de este tipo de investigación es el de describir cuales son las principales características del objeto de estudio brindar una idea clara de los procesos y procedimientos que realiza, con el fin de proporcionar toda esta información a las persona interesadas en esta inversión.

## **1.5 Sujeto de investigación**

Los sujetos de investigación son los propietarios, administradores o encargados de las tiendas de consumo diario ubicadas en la zona 1 de Retalhuleu.

## **1.6 Alcance de la investigación**

### **1.6.1 Temporal**

La investigación se realiza a partir del treinta de marzo del año dos mil diecinueve y finaliza el siete de septiembre del año dos mil diecinueve.

### **1.6.2 Geográfico**

La investigación se realizará en la zona uno de la cabecera departamental de Retalhuleu.

## **1.7 Definición de la muestra**

### **1.7.1 Empleo de la muestra finita o infinita**

La población que será sujeta de investigación está conformada por las 120 tiendas de consumo diario de la zona 1 de Retalhuleu, para un universo que sea menor a los 30,000 elementos se utiliza la fórmula finita.

Determinando la muestra de la siguiente forma:

Universo Finito

N: Tamaño de la población

n: Muestra buscada

Z: Nivel de confianza (93%)

p: Probabilidad de éxito

q: Probabilidad de fracaso

e: Margen de error (8%)

$$n = \frac{Z^2 (p)(q)(N)}{e^2 (N-1) + Z^2 (p) (q)}$$

Despeje de fórmula:

$$n = \frac{1.81^2 (0.50)(0.50)(120)}{0.08^2(120-1) + 1.81^2(0.50)(0.50)}$$

Muestra: 49 tiendas

## **1.8 Definición de los instrumentos de investigación**

El artículo utilizó el instrumento de la encuesta, para lo cual se elaboró un cuestionario de 16 preguntas, estas divididas en 13 preguntas de tipo cerradas con dos opciones de respuesta y 3 preguntas abiertas, las cuales fueron presentadas a los propietarios, administradores o encargados de las tiendas de consumo diario de la zona 1 de Retalhuleu. (Ver anexo 1).

## **1.9 Recolección de datos**

El trabajo de campo para la recolección de datos se llevó a cabo del 26 al 28 de octubre de 2019, en esta acción se visitaron las principales tiendas de consumo diario de la zona 1 de Retalhuleu, la encuesta fue presentada a cada uno de los propietarios o encargados de las tiendas quienes personalmente respondieron a cada una de las preguntas que se plantearon.

## **1.10 Procesamiento y análisis de datos**

Al concluir con la recolección de datos estos fueron clasificados para determinar si las encuestas cumplían con los requisitos para ser considerada en el análisis y esta era que la primera pregunta fuera afirmativa, se tabuló la información para obtener la totalidad de las respuestas proporcionadas por los encuestados y clasificar las respuestas más comunes de las preguntas abiertas, el análisis de la información establece cuales son los resultados obtenidos de cada uno de los cuestionamientos que se presentaron a los encuestados, las gráficas permiten una apreciación clara y rápida de estos resultados.

## Capítulo 2

### Resultados

#### 2.1 Presentación de resultados

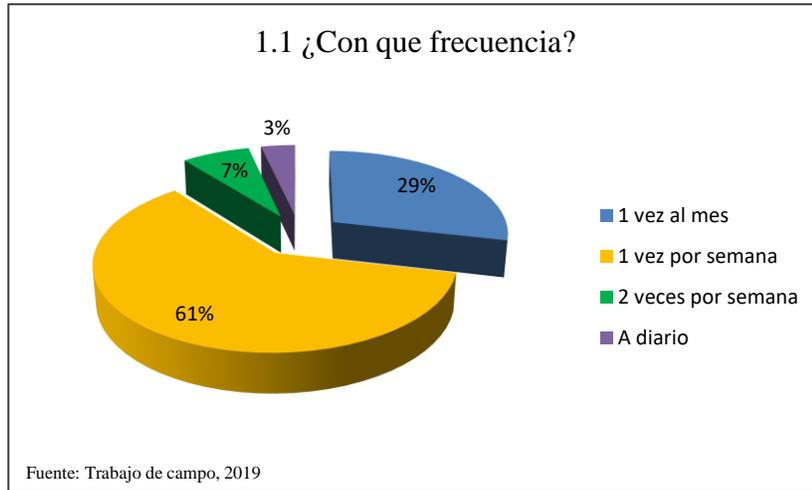
Resultados obtenidos de las encuestas realizadas a propietarios, administradores o encargados de las tiendas de consumo diario, bajo el tema “Inventario como método de desarrollo en tiendas de consumo diario de Retalhuleu”.

Gráfica 1



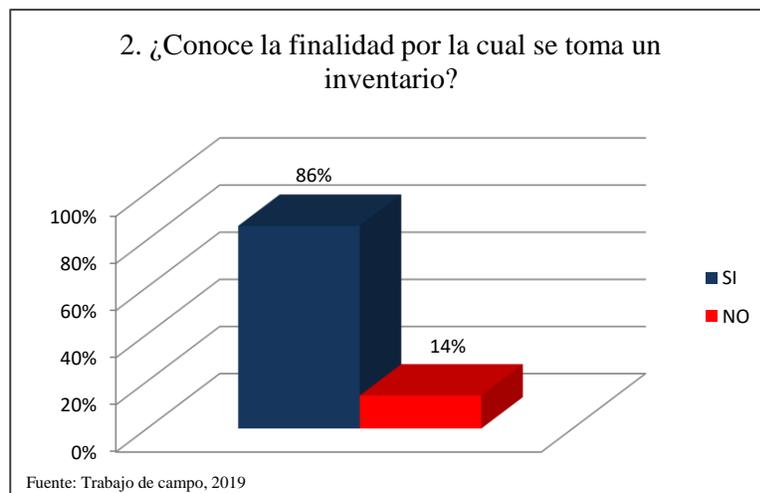
Se muestra que un 85% de la población practica el procedimiento de toma de inventario contra un 15% de la población que no lo realiza. El manejo de los inventarios como se ha citado es uno de los procedimientos más importantes en relación al desarrollo de todo tipo de negocio en este caso las tiendas de consumo diario, los resultados muestran claramente que en su mayoría los comerciantes tienen el compromiso y saben la importancia de la toma de un inventario.

## Gráfica 2



La gráfica dos, presenta a detalle la frecuencia con la que los comerciantes realizan la toma de inventario, en donde se puede observar que un 61% de la población realiza este procedimiento una vez por semana, que es el tiempo que consideran prudente para poder llevar el control de sus productos, el 29% de la población realiza la toma de inventario una vez por mes, el 7% de la población dos veces por semana y únicamente el 3% realiza la toma de inventario a diario, sin embargo dependiendo de la necesidad y del movimiento en la tienda esto puede variar.

## Gráfica 3



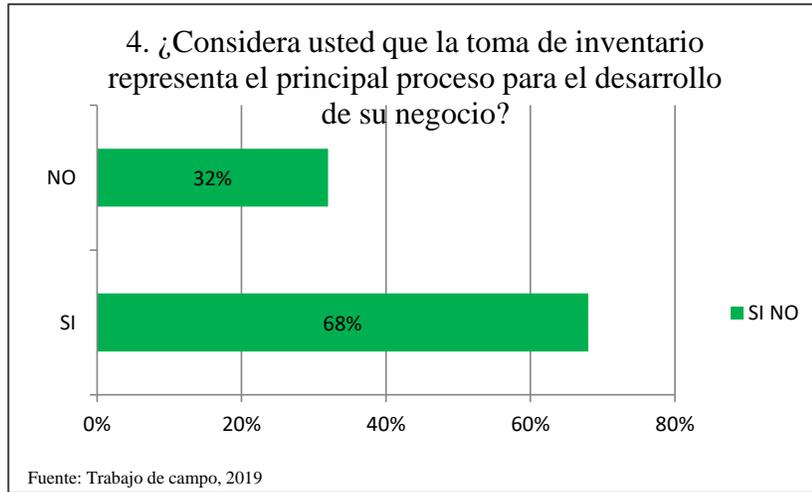
En la presente, el 86% de la población encuestada conoce cuál es la finalidad por la cual se toma un inventario, esto refleja que hay un interés evidente por este procedimiento debido a que el inventario es considerado como una herramienta de control que permite dar seguimiento a varias necesidades o eventualidades que se desarrollen en el ejercicio diario de las operaciones de las tiendas. El 14% de la población no conoce la finalidad por la cual se toma el inventario, este es un resultado importante porque demuestra que hay empresarios que no le prestan la importancia que merece el realizar este procedimiento, lo realizan por realizarlo sin saber todos los beneficios que se puede obtener con el simple hecho de llevar al día su inventario.

**Gráfica 4**



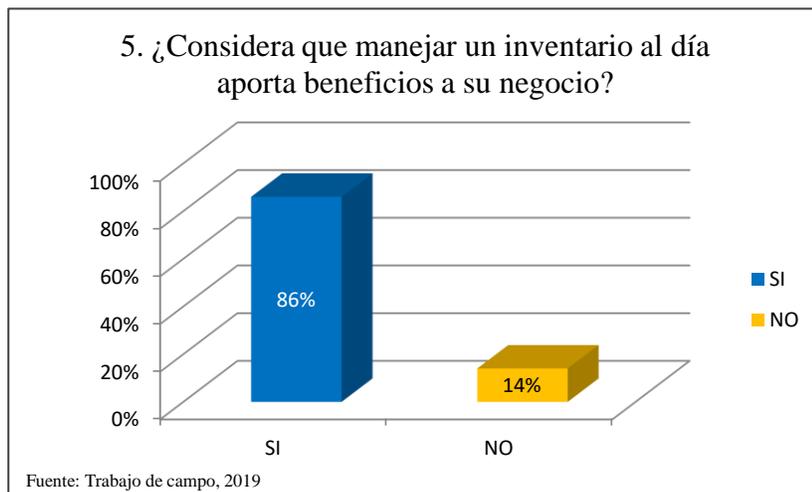
El 32% de la población encuestada admite haber tenido pérdidas por no practicar la toma de inventario, esto contrasta con el 68% de la población que indica no haber tenido pérdidas, esta es una situación contradictoria, como hemos observado en las gráficas anteriores la mayoría de la población encuestada realiza la toma de inventario, sin embargo queda claro que no es únicamente por las pérdidas que pudiera tener el negocio que realizan este procedimiento sino más bien es un mecanismo de control que tiene diversos fines, como por ejemplo: ventas, compras, rendición de cuentas, etc.

**Gráfica 5**



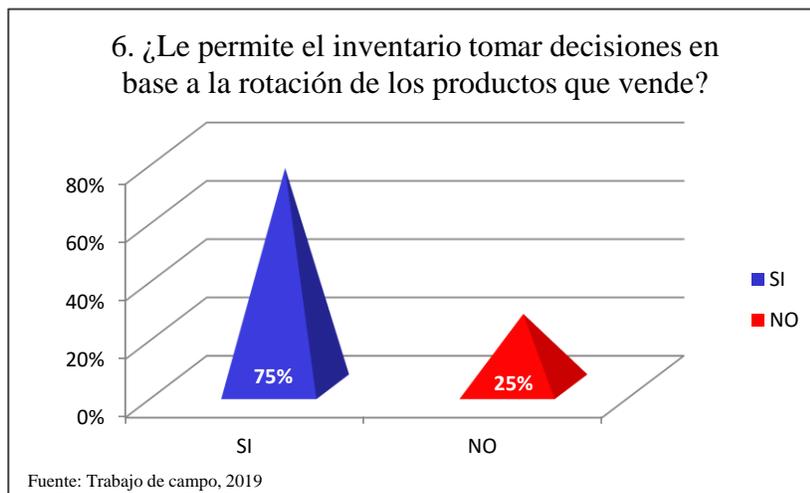
En la presente, el 68% de la población encuestada afirma que el inventario representa el principal proceso de desarrollo de su negocio, si bien es cierto que es una herramienta de control esta no solo brinda un tipo de información, sino abarca varios aspectos que son de utilidad para el comerciante, se puede decir que este procedimiento es aplicable para la búsqueda de nuevas estrategias que permitan el desarrollo de las tiendas, toma de decisiones, etc., sin embargo el 32% de la población encuestada no considera al inventario como un proceso de desarrollo sino únicamente de control.

**Gráfica 6**



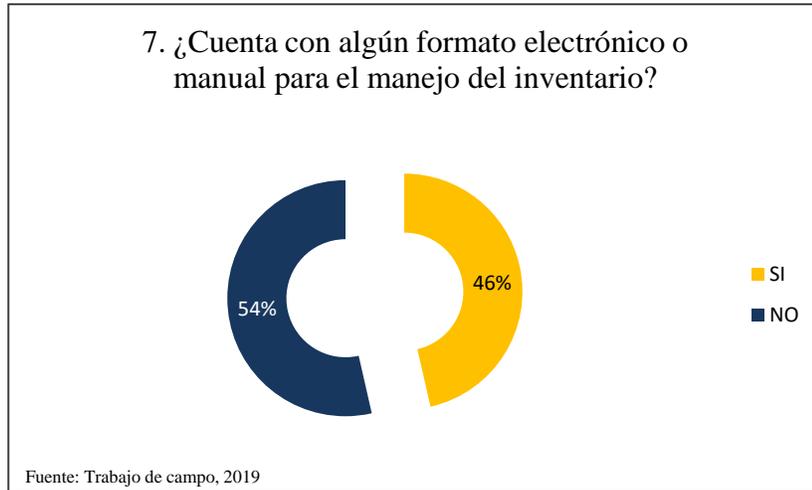
El 86% de la población afirma que manejar un inventario al día aporta beneficios a su negocio, ya que la calidad de la información depende de la exactitud, oportunidad, actualidad y contenido que obtienen del inventario, esto con el fin de tomar las mejores decisiones con respecto al rumbo del negocio, el 14% de la población indica que manejar un inventario al día no aporta mayores beneficios que el estricto control de la existencia de sus productos.

**Gráfica 7**



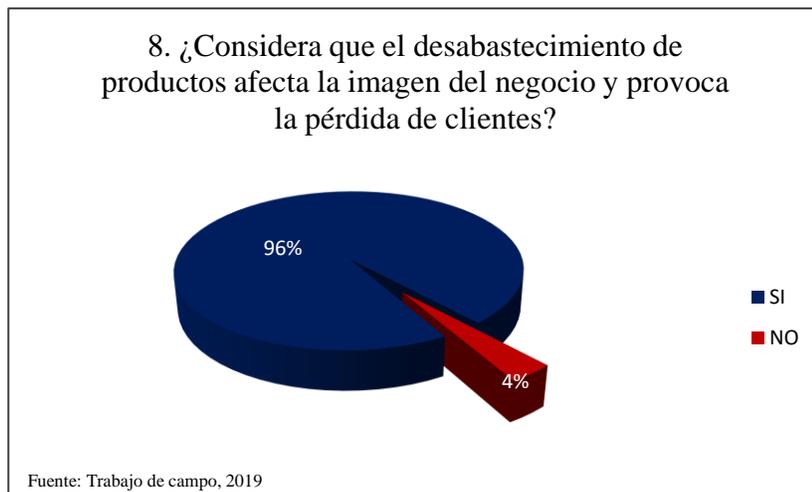
El 75% de los sujetos encuestados afirma que el inventario permite tomar decisiones en base a la rotación de los productos que vende, siendo esta la única estrategia que tiene para poder realizar los requerimientos de producto a sus proveedores, el 25% restante indica que no utiliza el inventario para la toma de decisiones de este tipo debido a que ellos mantienen una cuota de producto determinada por la experiencia con la cual consideran cubrir la demanda de los clientes.

### Gráfica 8



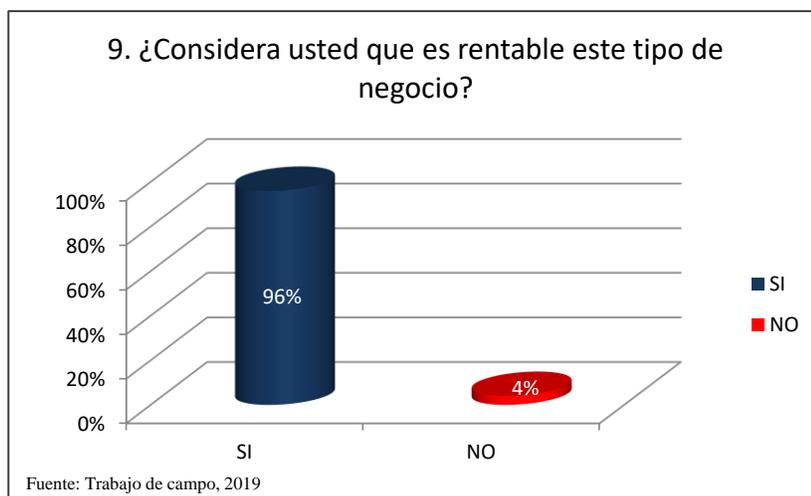
En la presente gráfica se ve reflejado que el 54% de la población encuestada no cuenta con un formato definido para el manejo del inventario, esto pone de manifiesto la debilidad que existe en el proceso de toma de inventario, seguimiento a productos foco, historial, debido a que no se cuenta con la documentación de soporte que garantice la información, así también el 46% de la población encuestada indica que si cuenta con un formato sin embargo este es manual y únicamente es utilizado para la toma del inventario no para verificar los movimientos de los productos.

### Gráfica 9



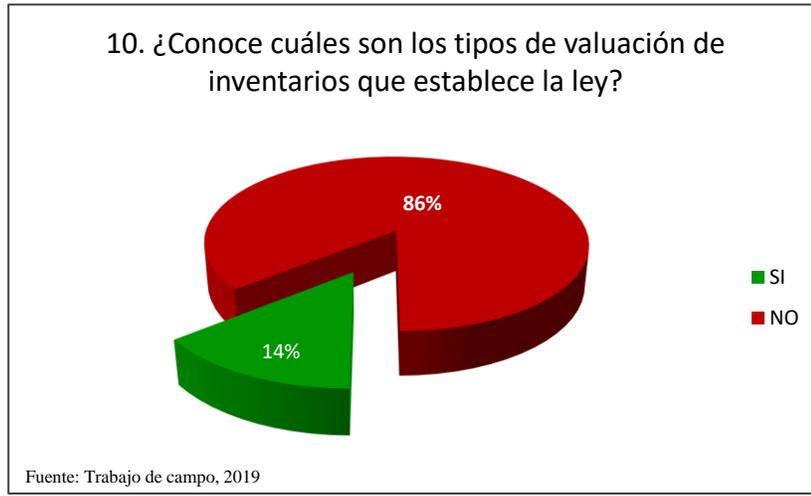
El 96% de los sujetos encuestados está de acuerdo y considera que el desabastecimiento de productos afecta la imagen del negocio y provoca la pérdida de clientes, debemos considerar que el seguimiento a las necesidades del negocio es parte fundamental del éxito de cada empresa, el llevar un inventario al día y entenderlo nos proporciona varias oportunidades y este es un ejemplo claro de qué área debemos fortalecer para darle una mejor atención a nuestros clientes, el 4% de la población considera que el desabastecimiento de productos no afecta la imagen del negocio.

**Gráfica 10**



La presente gráfica refleja que el 96% de la población encuestada confirma que es rentable este tipo de negocio, sobre todo por la disponibilidad inmediata de efectivo que genera, así como de la oportunidad de crecimiento mediante la introducción de nuevos productos y servicios que son de consumo popular, el 4% de la población encuestada indica que no es rentable este tipo de negocio porque el margen de utilidad en los productos es mínima y se debe vender demasiado para que las ganancias sean considerables.

**Gráfica 11**



El 86% de la población encuestada no conoce los tipos de valuación de inventarios que establece la ley, esto representa una debilidad importante en el desarrollo del negocio, conociendo la valuación o valoración del inventario podemos determinar nuestro margen de utilidad, el **Decreto 10-2012** en su **artículo 41** establecen los tipos de valuación de inventario, siendo:

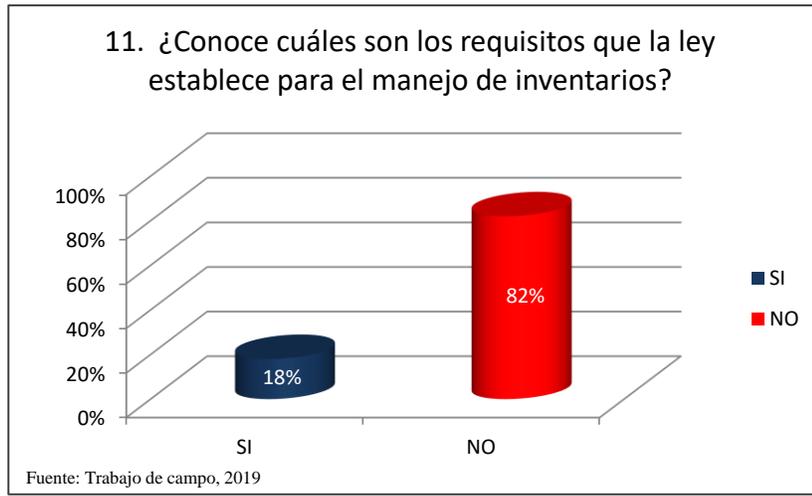
- Costo de Producción
- Primero en entrar primero en salir
- Promedio ponderado
- Precio histórico del bien

Así también se establece que los contribuyentes pueden solicitar a la Administración Tributaria que les autorice otro método de valuación distinto de los anteriores, cuando demuestren que no les resulta adecuado ninguno de los métodos indicados.

Para las tiendas de consumo diario se recomienda el método del promedio ponderado debido a las fluctuaciones en los precios durante el periodo, se debe considerar que este método no se puede cambiar durante el periodo de liquidación anual, es por ello de la importancia de conocer como valuar o valorar los productos ya que de esta manera el empresario conoce y puede manejar su margen de utilidad.

El 14% de la población encuestada que indica conocer los métodos de valuación de inventarios, tiene conocimiento limitado con respecto al tema y posee dudas de cómo aplicarlos.

**Gráfica 12**



El 82% de la población encuestada no conoce cuales son los requisitos que la ley establece para el manejo de inventarios, siendo uno de ellos la valuación de inventarios citado con anterioridad, así también las diferentes leyes vigentes en el país que nos indican cual es la forma de llevar y presentar esta información para que tenga valides ante una fiscalización.

**El Código de Comercio** en su **artículo 368** establece que 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.

Para ese efecto deberán llevar, los siguientes libros o registros: 1.- Inventarios; 2.- De primera entrada o diario; 3.- Mayor o centralizador; 4.- De Estados Financieros, cabe mencionar que estos registros son indispensable pues se cita al final del artículo que los comerciantes que tengan un activo total que no exceda de dos mil quetzales, pueden omitir en su contabilidad los libros o registros enumerados antes, a excepción del registro o libro de inventarios, el de estados financieros y aquellos a que los obliguen leyes especiales.

Esto nos indica que aunque el comerciante sea pequeño, mediano o grande el libro de inventarios es obligatorio, desde esta perspectiva el estado también reconoce como una de las principales herramientas de control y fiscalización al inventario.

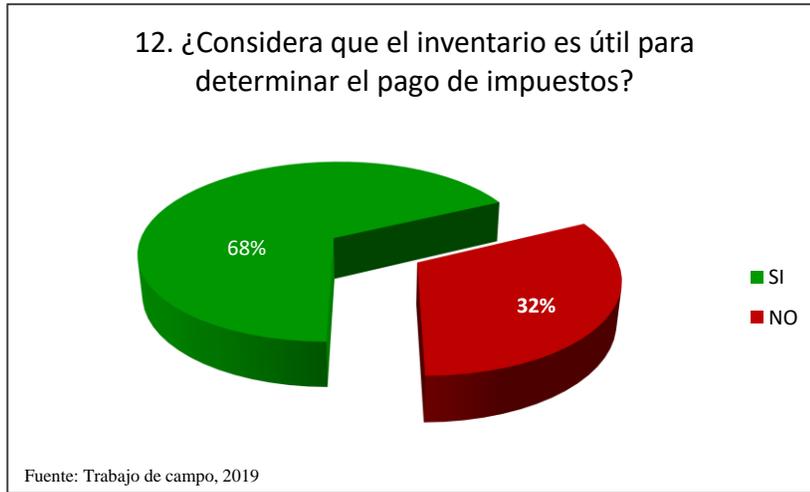
El **Decreto 10-2012** en su **artículo 53** estipula los libros y registros. Los contribuyentes obligados a llevar contabilidad de acuerdo con el Código de Comercio, deben cumplir con las obligaciones contenidas en dicho Código, en materia de llevar libros, registros y estados financieros.

Los contribuyentes deben preparar y tener a disposición de la Administración Tributaria el balance general, el estado de resultados, el estado de flujo de efectivo y el estado de costo de producción, este último cuando se lleve contabilidad de costos; todos a la fecha de cierre de cada período de liquidación definitiva anual. Dichos estados financieros deben ser debidamente auditados cuando corresponda.

Por último el **Decreto 10-2012** en su **artículo 42** establece en el numeral 3. Elaborar inventarios al treinta y uno (31) de diciembre de cada año y asentarlos en el libro correspondiente, debiendo reportar a la Administración Tributaria por los medios que ponga a disposición, en los meses de enero y julio de cada año, las existencias en inventarios al treinta (30) de junio y al treinta y uno (31) de diciembre de cada año.

El 18% de la población encuestada indica que conoce cuales son los requisitos que la ley establece para el manejo de inventario, este es un porcentaje muy reducido lo que nos indica que no hay interés de parte de los comerciantes que tienen este tipo de negocios por involucrarse en los aspectos legales en los que se encuentra inmerso al establecer este tipo de negocio.

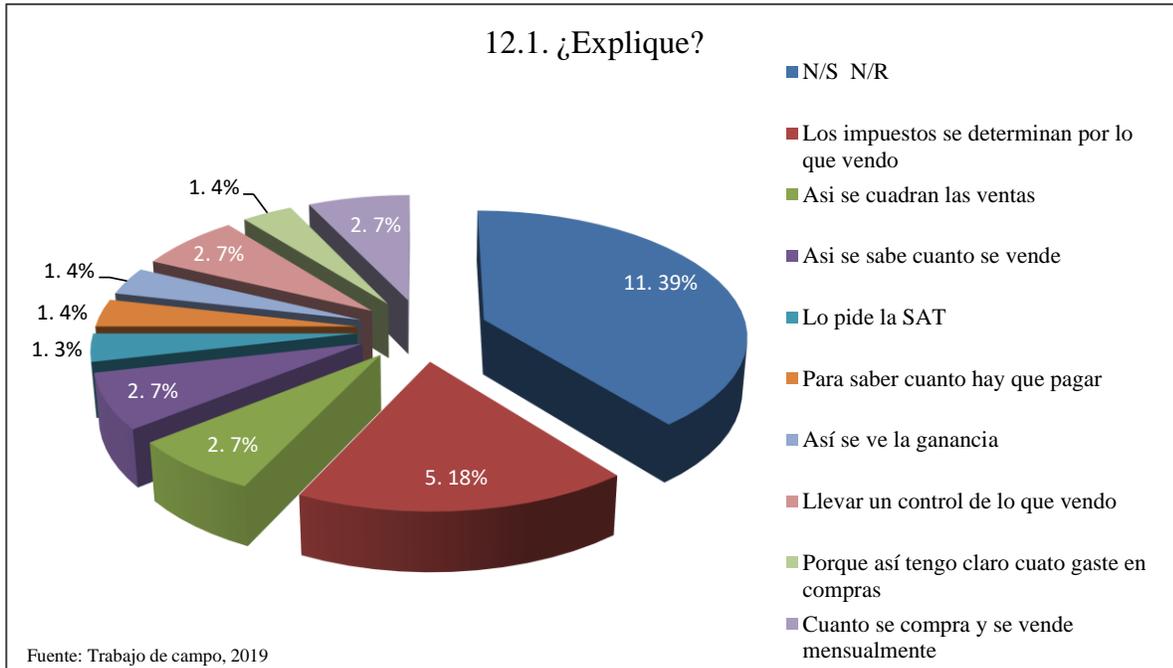
**Gráfica 13**



La presente muestra que 68% de la población encuestada considera que el inventario es útil para determinar el pago de impuestos mientras que el 32% de la población indica que no es útil, como se ha venido analizando del inventario se desprenden varios reportes que son de importancia para el control del negocio, el pago de los impuestos es una de las ventajas que brinda el inventario pues conociendo cual es nuestro inventario inicial más las compras restado de nuestro inventario final determinamos cuales fueron la ventas durante el periodo, esto en relación a los productos.

El 68% de la población encuestada que afirma la utilidad del inventario para el pago de impuestos se le solicito que nos indicara porque razón creían que es útil el inventario, en la siguiente gráfica se detallan las respuestas más comunes utilizadas por los encuestados:

**Gráfica 14**



Como se puede observar el 11.39 % de la población al cuestionarle porque creen que es útil el inventario para determinar el pago de impuestos no supo responder al cuestionamiento, el 5.18% de la población indicó que los impuestos se determinan por la ventas que realizan y el 2.70% indicó que así se cuadran las ventas, estas respuestas nos indican un evidente desconocimiento de los beneficios y aportes que nos brinda el inventario, el 2.70% responde que así se sabe cuánto se vende, el 1.30 % lo pide la SAT, 1.40% para saber cuánto hay que pagar, son las principales definiciones proporcionadas por los encuestados.

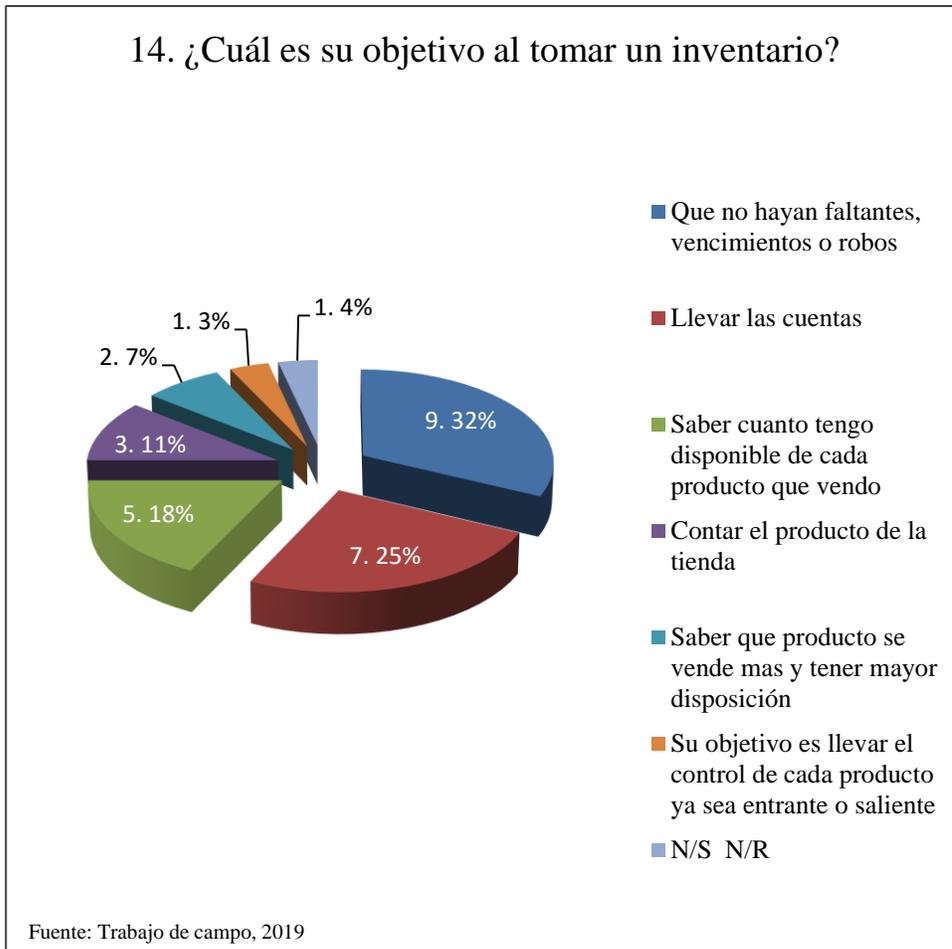
**Gráfica 15**



La presente gráfica nos presenta las principales definiciones que la población encuestada emite con respecto a lo que considerar es el inventario, siendo un 13.46 % Contar el producto que hay en tienda, el 9.32% Llevar las cuentas de la tienda, siendo estas las principales respuestas de los encuestados.

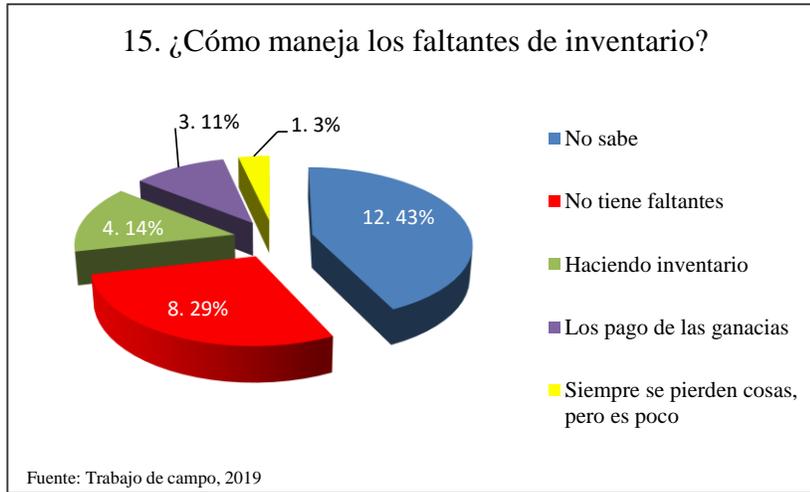
Si bien es notable que las definiciones son limitadas se puede observar que todas tiene en común la palabra contar y en efecto contar es el principal objetivo de un inventario sin embargo al practicar la toma de inventario utilizando herramientas actualizadas como hojas de cálculo, se pueden tener muchos más beneficios que únicamente cuanto producto hay en existencia.

**Gráfica 16**



La presente gráfica nos muestra cuales son los principales objetivos de nuestros encuestados por la toma de inventario, en la que el 9.32% de la población indica que el objetivo principal por la que toman el inventario es para evitar faltantes, vencimientos y robos, el 7.25% Llevar las cuentas y el 5.18% Es saber cuánto tengo disponible de cada producto que vendo, estas definiciones reflejan que llevar controles es la principal causa del porque se toma un inventario.

**Gráfica 17**



La gráfica nos presenta los principales procesos o procedimientos utilizados por los encuestados en relación a los faltantes de producto, en donde el 12.43 % de la población indica que no sabe cómo manejar los faltantes, lo cual es preocupante porque si bien es cierto los negocios no se hicieron para perder si debe existir un proceso para manejar los faltantes o el robo de producto, el 8.29% de la población indica que no tiene faltantes lo que muy bueno pues esto nos indica que tiene un eficiente control de sus existencias, el 4.14% de los encuestados indica que haciendo inventario es como evita los faltantes, estas son las principales respuesta en relación al manejo de faltantes, como se puede observar no se cuenta con un procedimiento adecuado y establecido para estas situaciones, sin considerar que en materia tributaria existen procedimientos establecidos para cuando ocurran este tipo de eventualidades.

En la **Ley del impuesto al valor agregado**, es su **artículo 3**, del hecho generador, el impuesto es generado por: según el numeral 7) La destrucción, pérdida o cualquier hecho que implique faltante de inventario, salvo cuando se trate de bienes percederos, casos fortuitos, de fuerza mayor o delitos contra el patrimonio.

Así también el **artículo 4** de **La ley del impuesto al valor agregado**, de la fecha de pago del impuesto. El impuesto de esta ley debe pagarse por: según el numeral 6) los faltantes de inventarios a que se refiere el numeral 7) del Artículo 3, en el momento de descubrir el faltante.

Este procedimiento se amplía en los **decretos 4-2012** en su **artículo 9** y **10-2012** en su **artículo 155**, en donde se modifica el **artículo 29** de la **ley del impuesto al valor agregado**, el cual indica. Documentos obligatorios. Los contribuyentes afectos al impuesto de esta Ley están obligados a emitir con caracteres legibles y permanentes, o por medio electrónico, para entregar al adquirente, y, a su vez, es obligación del adquirente exigir y retirar los siguientes documentos:

a) Facturas por las ventas, permutas, arrendamientos, retiros, destrucción, pérdida o cualquier hecho que implique faltante de inventario y por los servicios que presten los contribuyentes afectos, incluso respecto de las operaciones exentas o con personas exentas.

Para el manejo de faltantes de inventario es necesario conocer estas disposiciones ya que nos indican que debemos hacer a presentarse un faltante en el negocio, cabe mencionar que únicamente se hizo referencia a los párrafos y numerales que se refieren a faltantes de inventario, los artículos cuentan con más contenido que es de mucha utilidad en el desarrollo de cualquier negocio en materia tributaria.

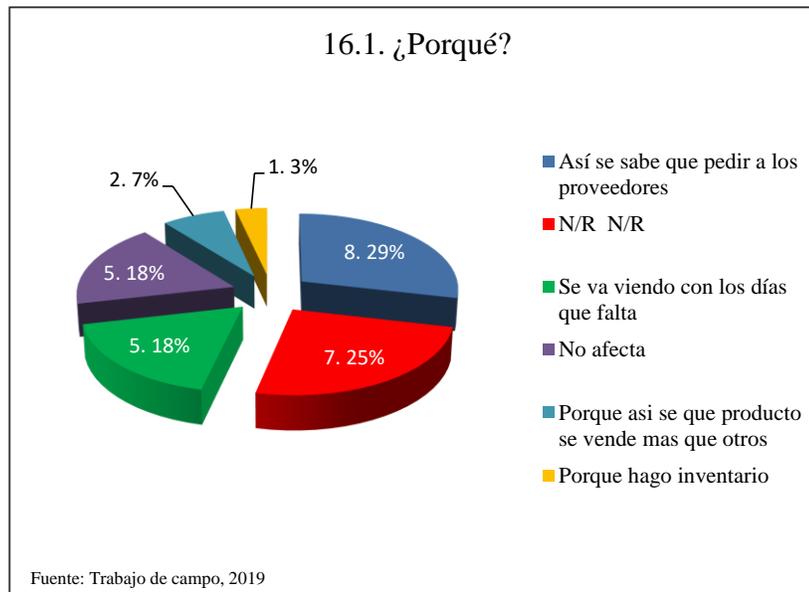
**Grafica 18**



La presente grafica nos muestra que el 61% de la población encuestada indica que efectivamente la disponibilidad de sus productos está sujeta a los resultados de su inventario, mientras que el 39 % de la población indica que no, esto se debe a que los comerciantes confían mucho en su

experiencia y esto dificulta que exista una apertura a nuevas técnicas y procedimientos de venta que mejoren su calidad como empresario.

**Gráfica 19**



La presente gráfica refleja a detalle porqué la disponibilidad de productos está sujeta a los resultados del inventario, indicando el 8.29% que de esta manera se sabe que pedir a los proveedores, el 7.25% no respondió a esta interrogante, lo que afirma el alto grado de desconocimiento del porque se realiza este procedimiento, el 5.18% indica que se va viendo con los días que productos faltan y el 5.18 % indica que esto proceso no afecta.

Con los resultados presentados con anterioridad se demuestra porque los comerciantes dejan a la experiencia tomar las decisiones importantes en relación a las existencias de producto, estas son las principales causas del porque las cuales los encuestados consideran o no que la disponibilidad de sus productos está sujeta a los resultados del inventario.

Como se puede observar cada una de estas definiciones no refleja un procedimiento que vaya de la mano con el inventario, se toma el inventario efectivamente pero no se considera adecuadamente para estas transacciones.

## **Capítulo 3**

### **Discusión y conclusiones**

#### **3.1 Extrapolación**

Las existencias o inventario de productos son todos los artículos que tiene una empresa disponible para la venta, dicho en otras palabras son las mercaderías de los cuales se obtienen las ganancias para el éxito de una empresa, “Los inventarios son bienes reales y concretos, es decir bienes muebles e inmuebles. Éstos forman el caudal comercial de una persona o de una empresa. Dichos bienes son para vender, de ahí el carácter de comercial, o para consumición de bienes y/o servicios” (Raffino, 2019).

El inventario como tal es el proceso por el cual se determinan las existencias de productos disponibles para la venta. Según (Albarrán Francisco, 2014) se denomina inventario a una relación detallada de los elementos patrimoniales de la empresa. Dicha relación estará compuesta por cada uno de los elementos patrimoniales, detallándose por unidades y valorándose unitaria y totalmente cada elemento patrimonial. (Pág. 53)

Teniendo un adecuado sistema de control inventario se pueden dar a conocer las principales debilidades que existen en el manejo, rotación y existencia de productos. Como lo indica (Zapata Cortes, 2014) el control de inventarios busca mantener disponible los productos que se requieren para la empresa y para satisfacer las necesidades de bienes y servicios de los clientes. (Pág. 11)

La valuación de los inventarios es un procedimiento sumamente importante esto nos permite conocer cuál es el costo de la mercancía y cuál es nuestro margen de utilidad. Según lo indica (Meza Vargas, 2007) al valuar el inventario de mercaderías, nos referimos al costo del artículo, independientemente de su movimiento físico. (Pág. 118)

La valuación de inventarios se encuentra normada en El decreto 10-2012 la cual indica. La valuación de la existencia de mercancías al cerrar el período de liquidación anual debe establecerse en forma consistente con alguno de los métodos siguientes:

1. Costo de producción.
2. Primero en entrar primero en salir (PEPS).
3. Promedio ponderado.
4. Precio histórico del bien.

Para la actividad pecuaria puede utilizarse los métodos indicados anteriormente y además el método de costo estimativo o precio fijo. Los contribuyentes pueden solicitar a la Administración Tributaria que les autorice otro método de valuación distinto de los anteriores, cuando demuestren que no les resulta adecuado ninguno de los métodos indicados. Al adoptar uno de estos métodos de valuación, no puede ser variado sin autorización previa de la Administración Tributaria y en este caso deben efectuarse los ajustes pertinentes, de acuerdo con los procedimientos que disponga el reglamento, según las normas técnicas de la contabilidad. Para hacer frente a fluctuaciones de precios, contingencias del mercado o de cualquier otro orden no se permite el uso de reservas generales.

El inventario se considera como una reserva de productos disponibles para la venta estos deben ser los suficientes para satisfacer las necesidades de nuestros clientes, esta es una de las finalidades del inventario de productos la cual también busca la continuidad de nuestra clientela esto hace ver a la empresa como una institución responsable y que se compromete con su función en el caso de las tiendas de consumo diario disponer de la mayor cantidad de productos requeridos por nuestra clientela. Proporcionar un buen nivel de servicio según (Míguez Pérez & Bastos Boubeta, 2006) supone que el cliente pueda llevarse el producto cuando lo necesite. Los inventarios se crean con la finalidad de servir a los clientes y permitir el flujo productivo. Por esta razón, la empresa se ve en la necesidad de disponer de conveniente de mercancías que compense las posibles oscilaciones relativas a la demanda y el plazo de entrega de los proveedores. (Pág. 4)

Determinar la existencia física de los productos para la venta y otros bienes propiedad de la empresa que se encuentren almacenados en bodegas o en las tiendas son resultado de la toma de inventario, para (Venegas, 2007) La toma de inventarios es la prueba de auditoría que consiste en la comprobación del levantamiento físico de inventarios e incluye todo los productos disponibles para la venta y el mobiliario que está a disposición de la empresa. (Pág. 93)

La disponibilidad de productos refleja una buena interpretación del resultado de los inventarios pues este brinda información de varios tipos, se hace importante conocer a detalle estos resultados pues estos son los que dirigen o marcan el rumbo del negocio, para (Amaya Amaya, 2010) En los negocios existe una realidad reconocida por muchos, pero desafortunadamente racionalizada e implementada por pocos “quien compra bien, vende bien”. El tener una buena política de compras, le va a permitir un manejo fluido a la empresa y disminuir sus costos lo que obviamente mejorará su rentabilidad. Debido a lo anterior es necesario estudiar los inventarios desde el momento en que se proyecta la compra, es decir involucrarse en el proceso de planeación.

Los faltantes de inventario se pueden dar por diversas razones, existe la posibilidad de que al descuidar la entrega de los productos no se reciba la cantidad acordada o el producto se encuentre dañado y no se percaten de ello hasta cuándo se va a hacer uso del mismo es por ello que involucrarse en este proceso evita correr el riesgo de tener pérdidas de inventario, según lo indica (Álvarez Orozco, 2012) El proceso de recepción de la mercancía y su posterior alta en los sistemas de existencias es vital para poder llevar una correcta gestión de la mercancía. Una parte muy importante de las diferencias de inventario que se produce en tu negocio son debidas a errores en el momento de la recepción. Se trata de una tarea simple pero es necesario que la persona se haga responsable de esta tarea haya recibido formación suficiente y que sea consciente de la vital importancia que tiene para el negocio hacer bien este trabajo.

La implementación de controles eficientes nos facilita el manejo del inventario, ya que estos tienen la función indicarnos cuál es el rumbo correcto dependiendo de las necesidades que se presenten, para (Olavarrieta de la Torre, 1999) El control efectivo de los inventarios consiste en

el equilibrio de lo que se tiene en inventario y las necesidades de venta. Por lo tanto el control de inventarios involucra la planeación de las compras y el pronóstico de las ventas. (Pág. 43)

La función de los comerciantes al manejar un inventario es que este sea lo más efectivo posible para evitar incurrir en inversiones fallidas y que cumpla con satisfacer las necesidades de sus clientes, según (Krajewski & Ritzman, 2000) La labor de la persona que administra un inventario consiste en establecer el balance entre las presiones de los consumidores y los costos que actúan a favor de los inventarios. La principal razón para tener inventarios bajos es que el inventario representa una inversión monetaria temporal por la cual la empresa paga el costo de tener los productos a la mano. (Pág. 545)

### **3.2 Hallazgos y análisis general**

Dentro de los hallazgos encontrados en la investigación realizada, se determinó que la mayoría de la población encuestada realiza la toma de inventario de sus productos, en diferentes periodos de tiempo y con distintos fines, en estas diferencias es donde notamos la mayor debilidad si consideramos al inventario como una herramienta para el desarrollo de las tiendas de consumo diario, la idea principal de tomar el inventario no es con fines propiamente de control, seguimiento o atención al cliente, es más que todo por simplemente contar los bienes, esto se comprobó porque en ninguna de la tiendas sabe que hacer o como proceder ante un faltante, se paga o es perdida pero no saben cómo manejar los faltantes, inclusive hay comerciantes que no realizan inventario que únicamente al llegar el proveedor de cualquier producto cuentan su existencia y en base a ello realizan su pedido.

Hemos citado con anterioridad que el inventario es una inversión que el empresario realiza para disponer de mercancías y así satisfacer las necesidades de sus clientes, sin embargo según la investigación este concepto no se aplica en las tiendas de consumo diario, esto se debe a que no hay un seguimiento a los productos de mayor demanda, a las necesidades de los consumidores, enfocando de manera adecuada el inventario le facilitaría este trabajo ya que en base a los

resultados el empresario sabría dónde invertir y que mejorar en su negocio de manera que este cumpla con la función de satisfacer las necesidades de sus clientes de forma inmediata.

Otro aspecto importante es que no cuentan con equipo o herramientas para la adecuada toma de inventario, un formato electrónico que permita determinar si hay diferencias, que muestre los productos de baja rotación, productos críticos, historial de compras y ventas, etc., esta sería una herramienta de utilidad para una adecuada toma de decisiones, sin embargo la realidad es que el inventarios se toma en hojas sueltas o cuadernos en donde no existe un seguimiento a los movimientos de producto, los cuales son fácilmente alterables o se corre el riesgo de extravió o deterioro, esta es una práctica común en este tipo de negocios que no permite tener confianza sobre la información, que deja un vacío enorme en los controles por lo vulnerable de los procedimientos o la carencia de procedimientos, esto viene a debilitar todas las estrategias de crecimiento que se consideraron al iniciar con este negocio ya que no se pueden establecer mecanismos para corregir el rumbo del negocio si no se cuenta con la información necesaria para hacerlo.

La debilidad en este tipo de negocios es que la toma de decisiones se deja a la experiencia, lo que se considera un riesgo para las inversiones pues nos hay claridad en el rumbo y los objetivos que se desean alcanzar, si no se establecen controles, procedimientos, reglamentos es muy difícil que se logre conseguir todos los beneficios que puede obtener un negocio como este.

Un aspecto importante al que no se le ha prestado la importancia que merece, es el tema tributario, la mayoría de estos empresarios tiene conocimientos muy superficiales de la ley, algunos no se encuentran inscritos y los que si no realizan sus pagos acorde a lo que indica su cuentas, más bien realizan un estimado de sus ventas y eso es lo que declaran, este es un procedimiento erróneo a todas luces, las disposiciones tributarias no debería interferir en las utilidades que desean obtener, tal es el caso del Impuesto al Valor Agregado y en el caso de los que se encuentren inscritos como pequeño contribuyente se debe pagar el 5% de las ventas realizadas durante el periodo de imposición; una de las deficiencias más comunes es la valuación de inventarios, son muy pocos los empresarios que conocen este procedimiento y como bien se

ha citado esto nos indica el costo del producto y en base a esta información podemos determinar nuestro margen de utilidad el cual no sirve para identificar el beneficio o no de los productos que estamos ofreciendo, si la empresa es rentable o no, esto nos marca la valuación de los inventarios, es importante estar informados sobre los cambios en la legislación no se puede dejar a un lado este tema y el inventario amarra estas situaciones porque es el que brinda mayor información a nuestra contabilidad.

### **3.3 Conclusiones**

1. El inventario como una herramienta para el desarrollo de las tiendas de consumo diario es un procedimiento que tiene como función principal el informar a los empresarios cual es la situación actual de su negocio, cuales son los puntos de mejora, opciones de inversión, áreas críticas y áreas de oportunidad.
2. Los comerciantes deben preocuparse por implementar procedimientos que vayan acordes a las necesidades de su negocio, no pueden restarle importancia a este tema solo asegurándose que cuenta con información confiable van a poder tomar las mejores decisiones en relación al rumbo que deseen darle a su negocio.
3. La implementación de sistemas de información, formatos definidos para la toma de inventarios harán mucho más eficiente el manejo y procesamiento de la información, considerando esto como una inversión que garantizara la exactitud de los resultados obtenidos.
4. La toma de inventario permite manejar de manera eficiente las existencias de producto esto mejora los pedidos que se realicen, ya que con base en el historial de compras y ventas se puede identificar el comportamiento del mercado, fechas importantes para prepararse con los productos necesarios, así como planes de acción para el desalojo de productos de baja rotación.
5. El comerciante debe involucrarse en la legislación tributaria ya sea porque decida llevar él mismo su contabilidad o contrate los servicios de un profesional, solo conociendo las leyes puede estar seguro que está cumpliendo con lo establecido, los inventarios son procedimientos que están establecidos en la ley que deben practicarse dos veces al año de

manera obligatoria, sin embargo estos pueden realizarse en el tiempo que mejor se adecue a las necesidades del negocio.

6. Según los resultados de la investigación se determinó que a pesar de las deficiencias y la falta de controles adecuados, la mayoría de los comerciantes no presentan pérdidas debido a no practicar el inventario, sin embargo hay comerciantes que si se han visto afectados por esta situación, deben implementarse controles que aseguren la continuidad de este resultado ya que con estas acciones se minimizan los riesgos y se solidifican los resultados, de momento no existen pérdidas pero se debe estar preparado para cualquier eventualidad.
7. El efecto que tiene manejar de forma adecuada el inventario es el de asegurar las inversiones, con esto se evitan pérdidas económicas por compras innecesarias, gastos por el almacenaje de productos, pérdidas por vencimiento o deterioro, así también la disponibilidad de la información la cual permite estar preparado para cualquier decisión o eventualidad que se presente.

## Referencias

### Bibliografía

- Albarrán Francisco, J. M. (2014). *Técnica Contable*. Madrid: RA-MA.
- Álvarez Orozco, M. (2012). *100 Simples Ideas para Vender más en su Tienda*. Barcelona: Profit.
- Amaya Amaya, J. (2010). *Toma de Decisiones Gerenciales*. Ecoe Ediciones.
- Arias, F. G. (2012). *Tipos y diseño de la investigación*. Caracas, Venezuela: Editorial Episteme.
- Chapman, S. N. (2006). *Planificación y Control de la Producción*. México: Pearson Educación.
- Guerra Valverde, Y. (2014). *Sistemas y Modelos de Inventarios*. México: Yosvanys R. Guerra Valverde.
- Gutiérrez López, C., & Fernández Cuesta, C. (2014). *Introducción a la Contabilidad Financiera*. México: Ediciones Pirámide.
- Krajewski, L. J., & Ritzman, L. P. (2000). *Administración de Operaciones*. México: Pearson Educación.
- Meza Vargas, C. (2007). *Contabilidad, Analisis de Cuentas*. Costa Rica: Universidad Estatal a Distancia.
- Míguez Pérez, M., & Bastos Boubeta, A. (2006). *Introducción a la Gestión de Stocks*. España: Ideas Propias.
- Muller, M. (2005). *Fundamentos de la Administración de Inventarios*. Norma.
- Olavarrieta de la Torre, J. (1999). *Conceptos Generales de Productividad, Sistemas, Normalización y Competitividad para la Pequeña y Mediana Empresa*. México: Universidad Iberoamericana.
- Raffino, M. E. (2019). *Inventario. Conceptos de*.
- Venegas, W. (2007). *El Trabajo de Campo en Auditoría*. Costa Rica: Universidad Estatal a Distancia.
- Zapata Cortes, J. A. (2014). *Fundamentos de la gestión de inventarios*. Medellín: Esumer.

## **Anexos**



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

**INVESTIGACIÓN**

**“Inventario como método de desarrollo en tiendas de consumo diario de Retalhuleu”**

La información obtenida servirá para fines académicos de la investigación, por lo que se garantiza su estricta confidencialidad.

**ENCUESTA:**

**Indicaciones:** Por favor responda los cuestionamientos siguientes marcando con una X la opción que considere correcta y amplíe la respuesta en casos que corresponda.

1. ¿Practica la toma de inventarios?

SÍ \_\_\_\_\_

NO \_\_\_\_\_

1.1. ¿Con que frecuencia?

\_\_\_\_\_

2. ¿Conoce la finalidad por la cual se toma un inventario?

SÍ \_\_\_\_\_

NO \_\_\_\_\_

3. ¿Ha tenido pérdidas por no practicar la toma de inventario?

SÍ \_\_\_\_\_

NO \_\_\_\_\_

4. ¿Considera usted que la toma de inventario representa el principal proceso para el desarrollo de su negocio?

SÍ \_\_\_\_\_

NO \_\_\_\_\_

5. ¿Considera que manejar un inventario al día aporta beneficios a su negocio?  
SÍ \_\_\_\_\_ NO \_\_\_\_\_
6. ¿Le permite el inventario tomar decisiones en base a la rotación de los productos que vende?  
SÍ \_\_\_\_\_ NO \_\_\_\_\_
7. ¿Cuenta con algún formato electrónico o manual para el manejo del inventario?  
SÍ \_\_\_\_\_ NO \_\_\_\_\_
8. ¿Considera que el desabastecimiento de productos afecta la imagen del negocio y provoca la pérdida de clientes?  
SÍ \_\_\_\_\_ NO \_\_\_\_\_
9. ¿Considera usted que es rentable este tipo de negocio?  
SÍ \_\_\_\_\_ NO \_\_\_\_\_
10. ¿Conoce cuáles son los tipos de valuación de inventarios que establece la ley?  
SÍ \_\_\_\_\_ NO \_\_\_\_\_
11. ¿Conoce cuáles son los requisitos que la ley establece para el manejo de inventarios?  
SÍ \_\_\_\_\_ NO \_\_\_\_\_
- 11.1 ¿Cuáles? \_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_
12. ¿Considera que el inventario es útil para determinar el pago de impuestos?  
SÍ \_\_\_\_\_ NO \_\_\_\_\_

11.1 ¿Explique? \_\_\_\_\_

---

---

---

13. ¿Qué es para usted un inventario?

---

---

---

14. ¿Cuál es su objetivo al tomar un inventario?

---

---

---

15. ¿Cómo maneja los faltantes de inventario?

---

---

---

16. ¿La disponibilidad de sus productos está sujeta a los resultados de su inventario?

SÍ \_\_\_\_\_

NO \_\_\_\_\_

16.1 ¿Por qué?

---

---

---

