



Facultad de Ciencias Económicas

Licenciatura en Contaduría Pública y Auditoría

**Rotación de inventarios como base para la importación de producto en
las empresas de distribución de bebidas en la ciudad de Guatemala**

(Artículo Científico – Trabajo de Graduación)

Xenia Denisse Álvarez Ramírez

Guatemala, 24 de agosto de 2020

**Rotación de inventarios como base para la importación de producto en
las empresas de distribución de bebidas en la ciudad de Guatemala**

(Artículo Científico – Trabajo de Graduación)

Xenia Denisse Álvarez Ramírez

Lic. Adrián Pineda García (**Asesor**)

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

Guatemala, 24 de agosto de 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. Ronaldo Antonio Girón Díaz

Decano

M. Sc. Samuel Aron Zabala Vásquez

Coordinador

Guatemala, 06 de abril 2020.

Señores

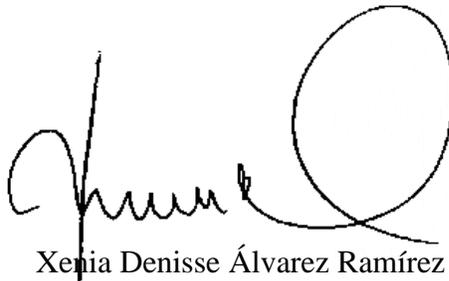
Facultad de Ciencias Económicas

Presente

Por este medio doy fe que soy autor del Artículo científico titulado **“Rotación de inventarios como base para la importación de producto en las empresas de distribución de bebidas en la Ciudad de Guatemala”** y confirmo que respeté los derechos de autoría de las fuentes consultadas y consigné las citas correspondientes.

Acepto la responsabilidad por la publicación del presente estudio y para efectos legales soy el único responsable de su contenido.

Atentamente,

A handwritten signature in black ink, consisting of a stylized first name followed by a large, circular flourish.

Xenia Denisse Álvarez Ramírez

Licenciatura en Contaduría Pública y Auditoría

Carné No.: 201507453

REF.: C.C.E.E.LIC.CPA.A03-PS.14.2020

LA DECANATURA DE LA FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS
GUATEMALA, 1 DE JULIO DE 2020

DICTAMEN

Tutor: Licenciado Adrian Pineda García
Revisor: Licenciada Noelia Figueroa Duarte
Carrera: Licenciatura En Contaduría Pública Y Auditoría

En el Artículo Científico titulado: “Rotación de inventarios como base para la importación de producto en las empresas de distribución de bebidas en la ciudad de Guatemala,”

Presentada por: Xenia Denisse Álvarez Ramírez.

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

En el grado de: Licenciada


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



Guatemala, 23 marzo de 2020

Señores:
Facultad de Ciencias Económicas
Universidad Panamericana
Presente

Estimados Señores:

En relación a la Asesoría del Artículo Científico titulado: **"Rotación de inventarios como base para la importación de producto en las empresas de distribución de bebidas en la ciudad de Guatemala"**, realizado por Xenia Denisse Álvarez Ramírez, carné No.201507453, estudiante de la Licenciatura en Contaduría Pública y Auditoría, he procedido a la Asesoría de la misma, observando que cumple con los requerimientos establecidos en la reglamentación de Universidad Panamericana.

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

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



Lic. Adrian Pineda Garcia
Colegiado Activo No. 9,137

Guatemala, 25 de abril 2020

Señores

Facultad de Ciencias Económicas

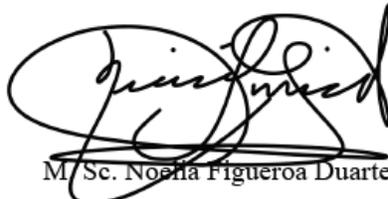
Universidad Panamericana

En relación al artículo científico titulado: **“Rotación de inventarios como base para la importación de producto en las empresas de distribución de bebidas en la ciudad de Guatemala”**, realizado por Xenia Denisse Álvarez Ramírez, carné 201507453, estudiante de la carrera de Licenciatura en Contaduría Pública y Auditoría, 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 a lo anterior, extiendo por este medio dictamen de aprobado.

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

Atentamente,

A handwritten signature in black ink, appearing to read 'Noelia Figueroa Duarte', written in a cursive style.

M/ Sc. Noelia Figueroa Duarte

Colegiada Activa No. 8,164

Dedicatoria

A Dios

Por ser mi proveedor y fuerza en todos los aspectos de mi vida.

A mi familia:

A mi esposo, por todo su amor, paciencia y motivación para que yo sea cada día una mejor mujer. A mis padres Ramiro Álvarez y Verónica Ramírez por haberme motivado a alcanzar esta meta, su amor incondicional, los consejos y valores que toda la vida me han acompañado. A mis hermanos Marielos Álvarez e Ismael Álvarez, por su ejemplo y apoyo en todo momento, a mis Pastores porque con su ejemplo me enseñan a seguir adelante, y a mi demás familia, abuela suegra, cuñados, tíos y primos por estar siempre pendiente de mi vida.

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. Investigación descriptiva	2
1.4.1 Investigación descriptiva	2
1.5. Sujetos de investigación	2
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 muestra finita	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	21
Discusión	21
3.1 Extrapolación	21
3.2 Hallazgos y análisis general	27
3.3 Conclusiones	31
Referencias	32
Anexos	

Abstract

Para las empresas que importan y distribuyen bebidas en la ciudad de Guatemala, el inventario representa una de las inversiones más importante con relación al resto de sus activos, es un factor fundamental para las ventas e indispensables para la optimización de las utilidades. En la práctica empresarial, muchas empresas cometen el error de no reconocer la importancia de llevar a cabo un eficiente control de rotación de inventario, desde capacitar al recurso humano, hasta ejecutarlo para conocer la demanda de los clientes. Es por ello, la importancia de emplear técnicas y controles para la gestión del inventario.

En la presente investigación se obtuvo información necesaria para medir la importancia y la frecuencia de ejecutar un buen control de rotación de inventario, por medio de conocer los tiempos de producción y despacho de los proveedores, el tiempo de entrega a clientes, disminuir las pérdidas de producto por caducidad y el aprovechamiento de espacio para almacenar producto.

Los resultados de las encuestas proporcionadas a los colaboradores de contabilidad, auditoría interna y bodega de estas empresas, establecieron que los principales beneficios que aporta el control de rotación de inventarios para la generación de mayores ganancias en la empresa, es el mejor aprovechamiento de espacio para almacenar, entregas oportunas a clientes, disminución de pérdida por productos vencidos.

Introducción

La presente investigación descriptiva se realiza con el objetivo de determinar la importancia del control interno de rotación de inventario como base para la importación de producto en las empresas de distribución de bebidas en la Ciudad de Guatemala.

La creciente necesidad de las empresas de reducir los costos en sus operaciones diarias e incrementar su ganancia y los beneficios para los accionistas ha generado que vean a las actividades logísticas como un foco para alcanza restos dos objetivos. La administración de inventarios es una de las actividades logísticas en donde se encuentran más posibilidades de reducir costos para las empresas, mediante una mejor gestión de los productos almacenados y su transporte. Una buena administración permite reducir la cantidad de productos importados en los almacenes, y aumentar los niveles de cumplimiento para satisfacer las necesidades o demanda de los clientes.

Derivado que los inventarios representan una considerable inversión de recursos financieros, las decisiones respecto las cantidades de inventario son importantes. Uno de los problemas comunes, por ejemplo, es la existencia de excesos y de faltantes de inventarios, con producto demasiado de lo que no se vende o consume, y muchos agotados de los productos que más rotan. El origen de las causas del control de inventarios, en cualquier empresa, son las fluctuaciones aleatorias de la demanda y de los tiempos de reposición o compra. Los inventarios también surgen del desfase que existe entre la demanda de los consumidores y la producción de dichos productos. Se puede reducir estas causas mediante un control de rotación de inventario, que proporcione información precisa y en tiempo real sobre la demanda en el punto de consumo. A mayor información disponible oportunamente, la planeación será mucho más fácil y eficaz para una acertada compra e importación de producto.

Capítulo 1

Metodología

1.1. Planteamiento del problema

La rotación de inventario como base para la importación de productos en las empresas de distribución de bebidas, puede utilizarse como una herramienta de control interno para evitar pérdidas de producto ante una temporada de baja distribución y permite tomar decisiones en tiempo adecuado sobre cómo vender el producto antes de su caducidad. Con anterioridad el control de rotación de inventario ha sido favorable en empresas que han realizado estudios para mejorar sus ganancias en diferentes giros de negocio, tales como: transformadoras metalúrgicas, en alquiler de vehículos de reparto y en la industria de fabricación de alimentos de empaque flexible. El enfoque de dichos estudios ha sido desarrollar una propuesta para empresas específicas, resolviendo problemas puntuales.

El control de rotación de inventario como herramienta para evitar almacenar inventario de poca rotación representa pérdida de dinero para las empresas. El inventario sin vender terminará siendo obsoleto, causando una responsabilidad financiera para la compañía, convirtiendo en vital importancia estudiar las estrategias para mantener su inventario dentro de los parámetros necesarios para tener un margen de ganancias aceptable.

Para desarrollar la presente investigación se cuenta con una muestra lo suficientemente importante para desarrollar una encuesta en la industria de bebidas importadas en la Ciudad de Guatemala.

Dado el crecimiento de la industria de bebidas en nuestro país, es necesario desarrollar un estudio que permita conocer las oportunidades de mejora que se puedan realizar, debido a que en la actualidad no se cuenta con ninguno que se enfoque en el control de este tipo de inventarios, el cual se pueda analizar y obtener conclusiones útiles para tomar decisiones.

1.2. Pregunta de investigación

¿La rotación de inventarios como herramienta de control para la generación de mayores ganancias en las empresas que importan y distribuyen bebidas en la ciudad de Guatemala?

1.3. Objetivos de investigación

1.3.1. Objetivo general

Determinar si la rotación de inventarios en empresas que importan y distribuyen bebidas en la ciudad de Guatemala es una herramienta de control para la generación de mayores ganancias.

1.3.2. Objetivos específicos

- Estudiar el impacto de pérdidas de productos por no tener un control de inventarios.
- Establecer cómo medir una correcta rotación de inventarios
- Establecer las estrategias de distribución de bebidas de baja rotación antes de su caducidad.

1.4. Investigación descriptiva

1.4.1 Investigación descriptiva

La investigación desarrollada es del tipo descriptiva, la cual tiene como objetivo conocer el escenario que se pueda encontrar al querer mejorar la rotación de inventarios de empresas que importan bebidas en la Ciudad de Guatemala.

1.5. Sujetos de investigación

Empresas que distribuyen bebidas en Guatemala. Contando aproximadamente 18,000 empleados de los cuales 2 personas de contabilidad, 1 personas de auditoría interna y 1 persona de bodega pertenecen al departamento de control de inventario.

Según ISDE Bebidas, mini talleres respaldado por: Dalberg, Fundesa, Cacif, existen 39 empresas que distribuyen bebidas en la ciudad de Guatemala. (Resumen Ejecutivo, 2016). El universo total sería de 156 personas.

1.6. Alcance de la investigación

1.6.1 Temporal

La investigación abarcó el periodo comprendido entre el 1 de diciembre del 2,019 y el 22 de febrero 2,020.

1.6.2 Geográfico

La investigación se desarrolló en las empresas que distribuyen bebidas ubicadas en la Ciudad de Guatemala.

1.7. Definición de la muestra

1.7.1 Empleo de muestra finita

De acuerdo con el sujeto de investigación, el universo es de 156 personas, dato que no supera las 30,000 personas, por lo que se hace necesario el empleo de la fórmula finita para el cálculo de la muestra. Para definir el número de personas a encuestar se trabajará con un nivel de confianza de 93%, representado por el estadístico z con valor de 1.81; adicional el error de la muestra con el que se trabajará será del 8%. Al no realizar una prueba piloto, se trabajará con valores para “p” y “q” de 50%.

A continuación, se presenta el cálculo de la muestra finita

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

$$n = \frac{(1.81^2)(0.5)(0.5)(156)}{(0.08^2)(156 - 1) + (1.81^2)(0.5)(0.5)}$$

$$n = 70.5500$$

Dando como resultado una muestra de 70.5500 personas, el cual se aproxima a 71 personas a encuestar.

1.8. Definición de los instrumentos de investigación

El instrumento consistió en 16 preguntas, integradas en 7 dicotómicas que se conforman de 6 en primera escala, 1 en escala nominal, y 8 de selección múltiple.

1.9. Recolección de datos

Se procedió con la recopilación de información en la Ciudad de Guatemala, en las empresas comercializadoras de bebidas, en el mes de diciembre del año 2019 y febrero 2020, utilizando el instrumento previamente descrito a una muestra de 71 personas.

1.10. Procesamiento y análisis de datos

Luego de recopilar la información, se procedió a vaciar la información en hojas de cálculo electrónicas para procesarla, posteriormente se representó la información en gráficas circulares para una mejor comprensión de esta.

Capítulo 2

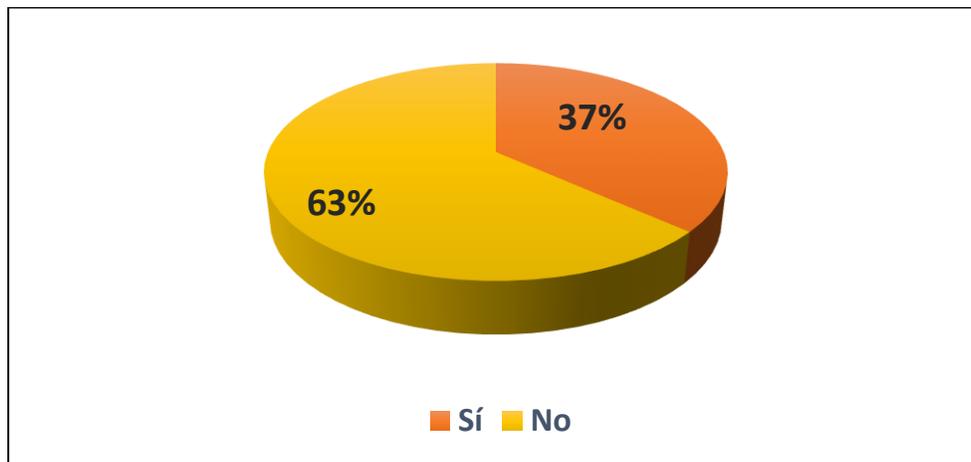
Resultados

2.1 Presentación de resultados

A continuación, se presentan los resultados de las encuestas realizadas en diciembre 2019 a una muestra de 61 personas del personal que labora en el departamento de inventarios de las empresas que importan y distribuyen bebidas de la Ciudad de Guatemala.

Gráfica 1

¿Recibe capacitaciones constantes sobre el control de inventario para optimizar la rotación de inventario?

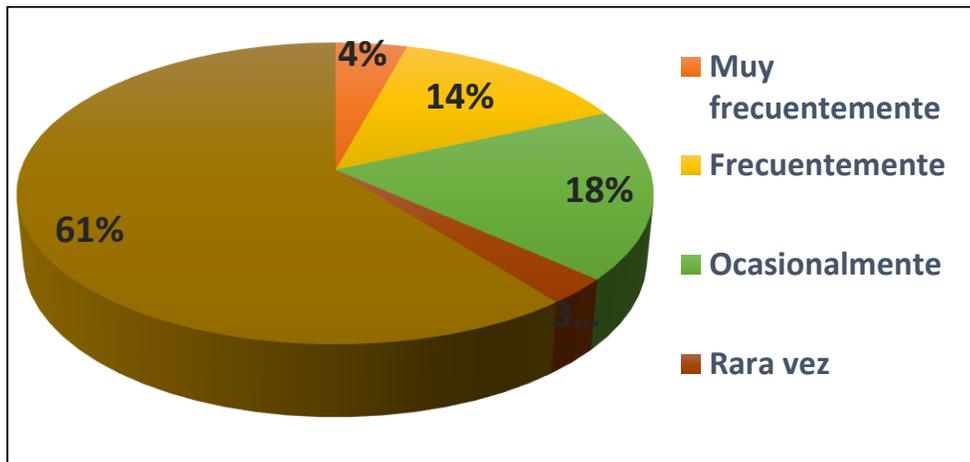


Fuente: elaboración propia, 2020

El 63% indicó que si recibe capacitación el 37% que no.

Gráfica 2

¿Con que frecuencia recibe capacitaciones sobre el control de inventario para optimizar la rotación de inventario?

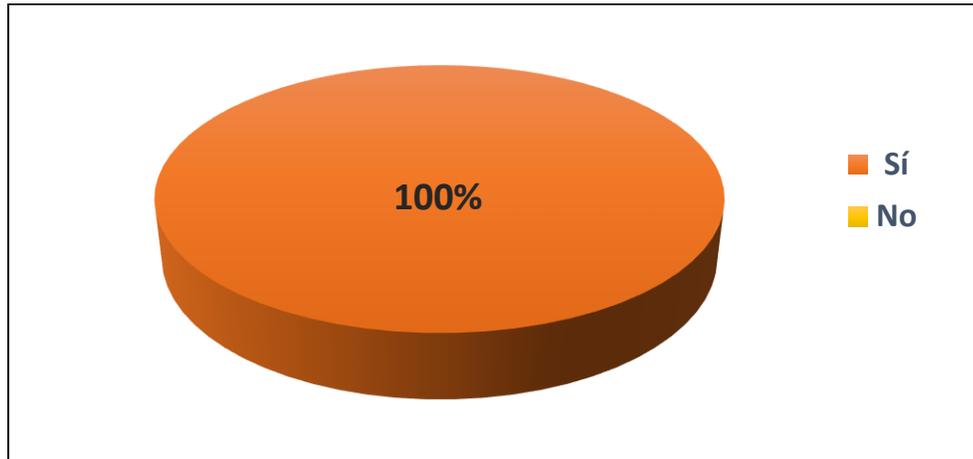


Fuente: elaboración propia, 2020

El 61% indicó que rara vez recibe capacitación, el 18% indicó que ocasionalmente, 14% indicó que frecuentemente y 4% indicó muy frecuente.

Gráfica 3

¿Cree necesario recibir capacitaciones sobre control de inventario?



Fuente: elaboración propia, 2020

El 100% indicó que si creé necesario recibir capacitaciones sobre control de inventario.

Gráfica 4

¿Seleccione cuál de los siguientes problemas es el principal motivo por el cual es necesario tener un control de rotación de inventario?

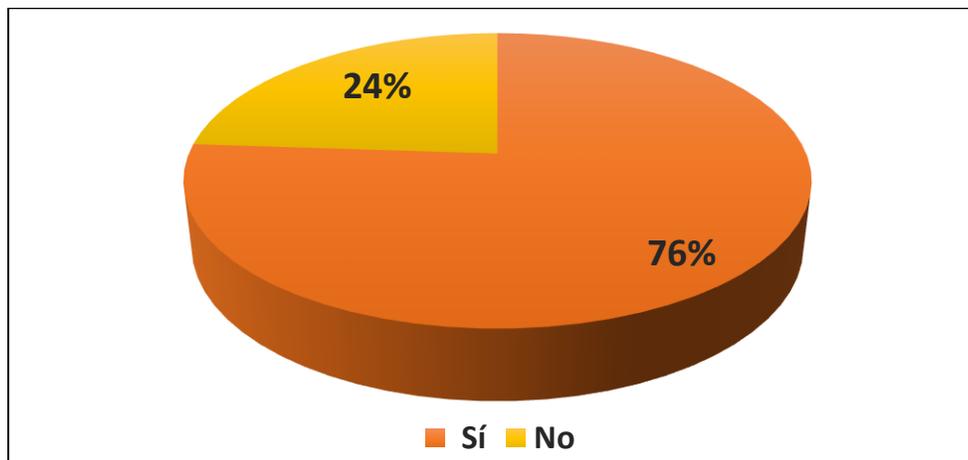


Fuente: elaboración propia, 2020

El 49% indicó uno de los principales motivos por el cual es necesario tener un control de rotación de inventario es por incumplimiento en entregas de pedidos a clientes por stock bajo, el 28% indicó por producto vencido, el 23% indicó por despachos de lotes sin contemplar la fecha de caducidad (PEPS).

Gráfica 5

¿En la empresa donde labora, cuenta con procedimiento de control de rotación de inventario?

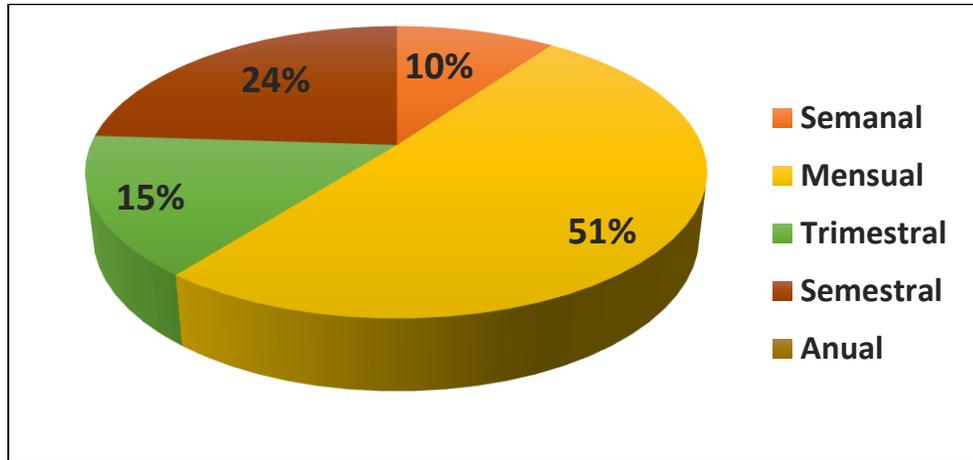


Fuente: elaboración propia, 2020

El 76% indicó que en la empresa donde labora si cuenta con procedimiento de control de rotación de inventario, el 24% indicó que no.

Gráfica 6

¿Con que frecuencia debe realizarse el análisis de rotación de inventario?

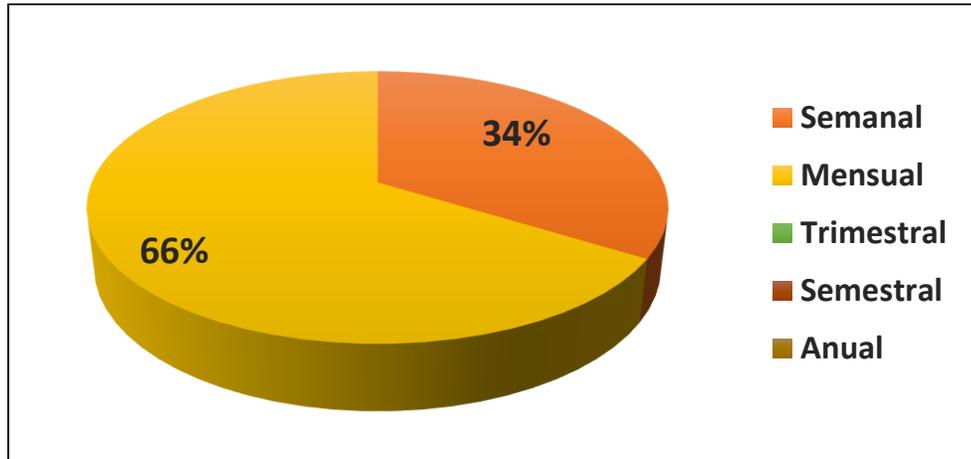


Fuente: elaboración propia, 2020

El 51% indicó que la frecuencia con la que debe realizarse el análisis de rotación de inventario es mensual, el 24% indicó que semestral, el 15% indicó que trimestral y el 10% indicó que semanal.

Gráfica 7

¿Con que frecuencia se debe de realizar tomas de inventario físico para validar el despacho de mercadería en base a fecha de caducidad?

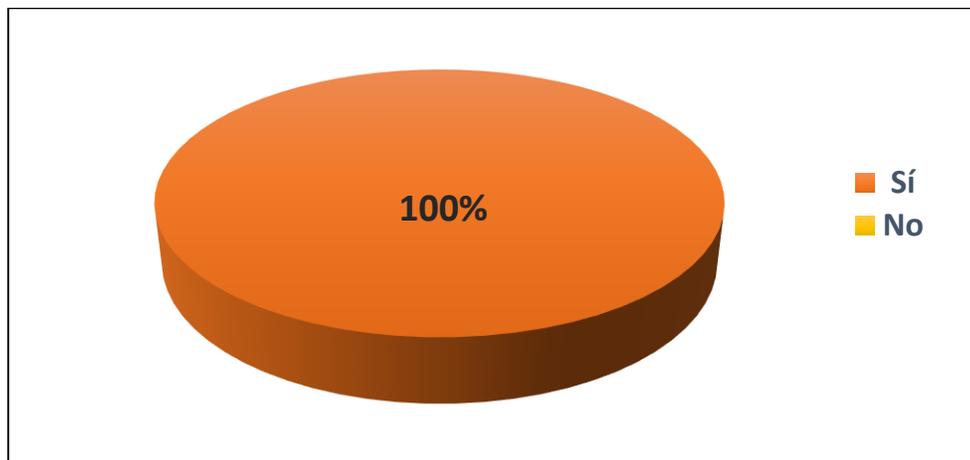


Fuente: elaboración propia, 2020

El 66% indicó que la frecuencia con la que se debe realizar toma de inventario físico para validar el despacho de mercadería en base a fecha de caducidad es mensual y el 34% indico semanal.

Gráfica 8

¿Tienen reporte de análisis de venta por producto?

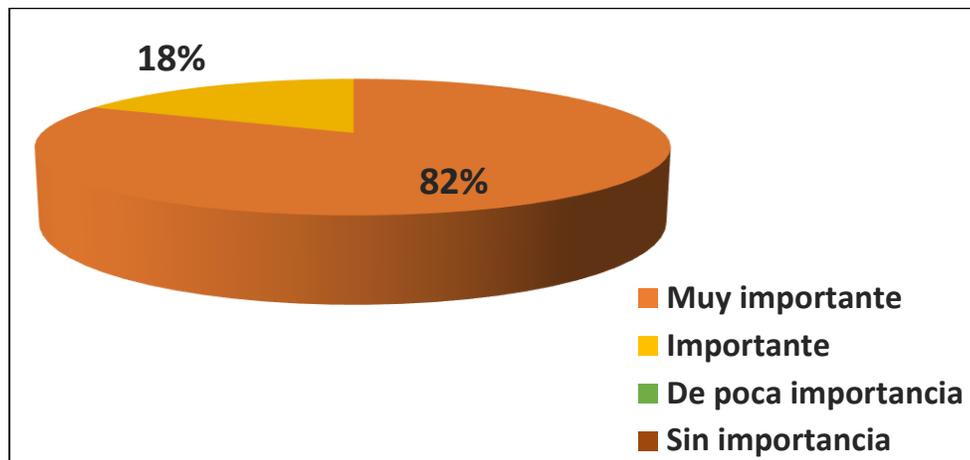


Fuente: elaboración propia, 2020

El 100% indicó que si tiene reporte de análisis de venta por producto.

Gráfica 9

¿Qué importancia tiene el contar con un análisis de venta por producto?

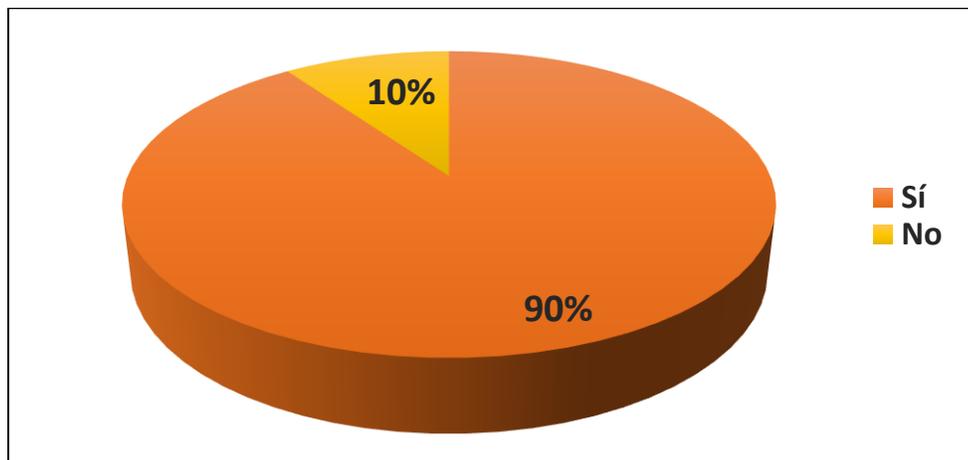


Fuente: elaboración propia, 2020

El 82% indicó que es muy importante contar con un análisis de venta por producto, y un 18% indicó que únicamente es importante.

Gráfica 10

¿En la empresa donde labora tienen proyección de venta por cliente y por producto?

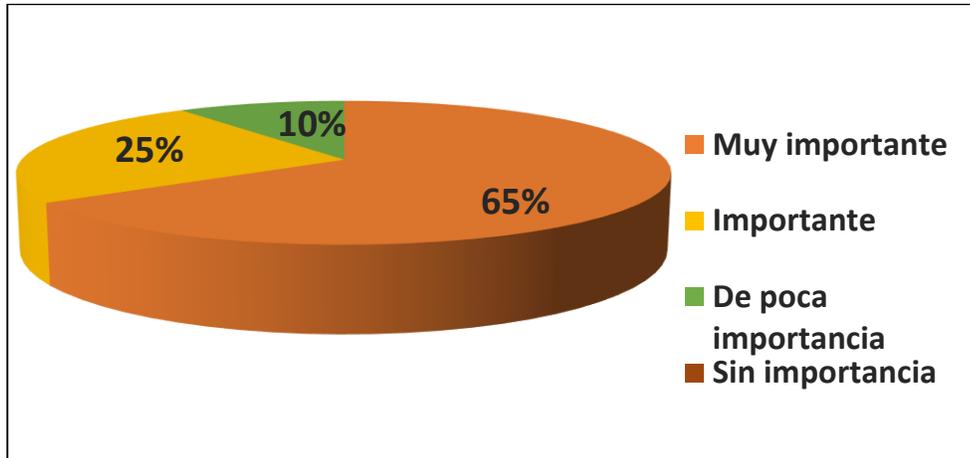


Fuente: elaboración propia, 2020

El 90% indicó que la empresa donde labora si tienen proyección de venta por cliente y por producto, el 10% indico que no.

Gráfica 11

¿Considera importante que la empresa tenga una proyección de venta por cliente y por producto?

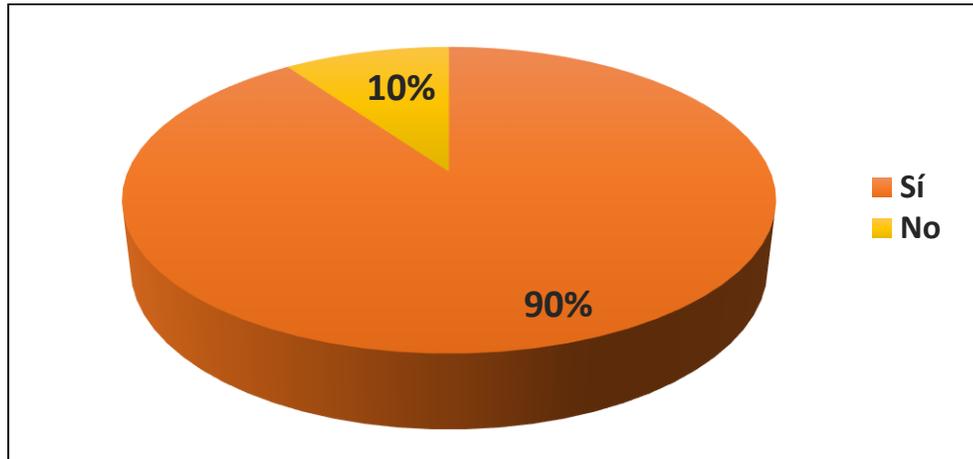


Fuente: elaboración propia, 2020

El 65% indicó que considera muy importante que la empresa tenga una proyección de venta por cliente y por producto, el 25% indicó que es importante, y el 10% indicó que es de poca importancia.

Gráfica 12

¿La empresa para la que labora conoce los días que transcurren al realizar compras de mercadería, iniciando con el pedido, producción, despacho, ETA en puerto, hasta llegar a bodega?

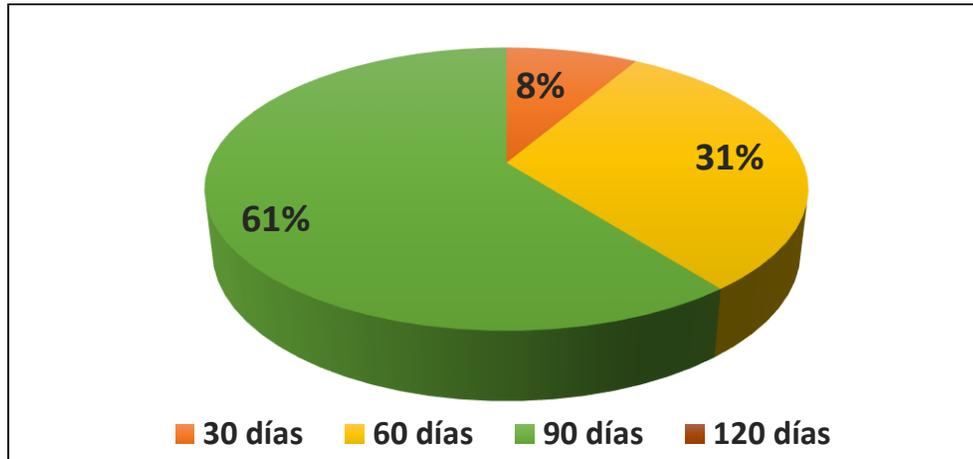


Fuente: elaboración propia, 2020

El 90% indicó que la empresa para la que labora sí conoce los días que transcurren al realizar compras de mercadería, iniciado con el pedido, producción, despacho, ETA en puerto, hasta llegar a bodega, un 10% indicó que no.

Gráfica 13

¿Cuántos días transcurren al importar producto de bebidas iniciando con el pedido hasta llegar a bodega?

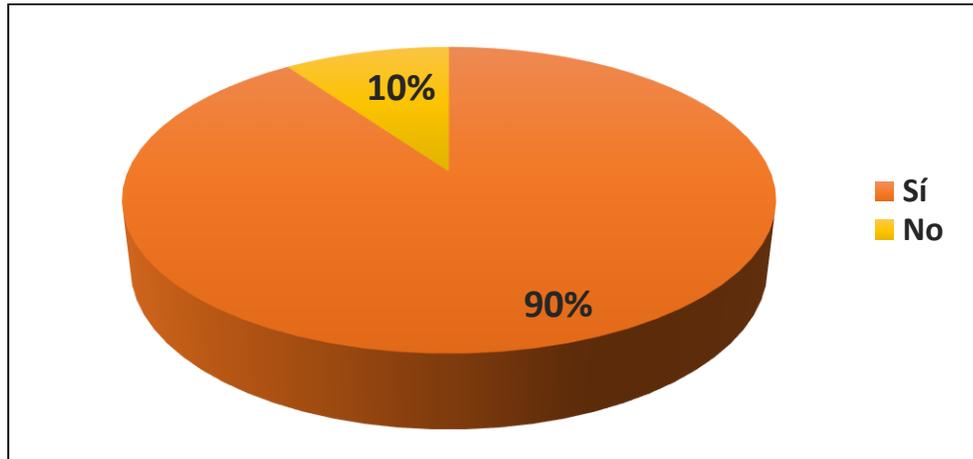


Fuente: elaboración propia, 2020

El 61% indicó que 90 días transcurren al importar producto de bebidas iniciando con el pedido hasta llegar a bodega, un 31% indicó que 60 días, y un 8% indicó que 30 días.

Gráfica 14

¿La empresa para la que labora conoce cuantas horas transcurren en los despachos a clientes, iniciando con el pedido, hasta ser entregado al cliente?

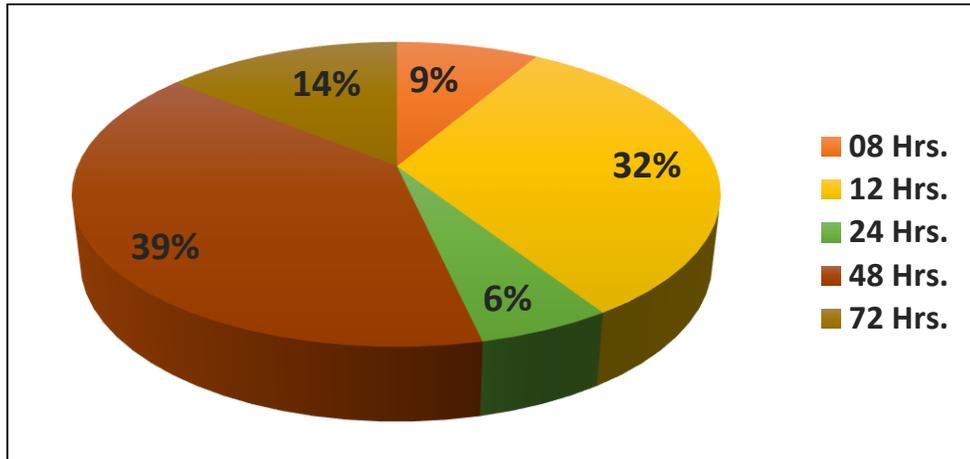


Fuente: elaboración propia, 2020

El 90% indicó que la empresa para la que labora sí conoce cuantas horas transcurren en los despachos a clientes, iniciando con el pedido, hasta ser entregado al cliente, un 10% indicó que no.

Gráfica 15

¿Cuántas horas transcurren en entregar al cliente producto de bebidas desde que se realiza el pedido hasta que el cliente lo recibe?

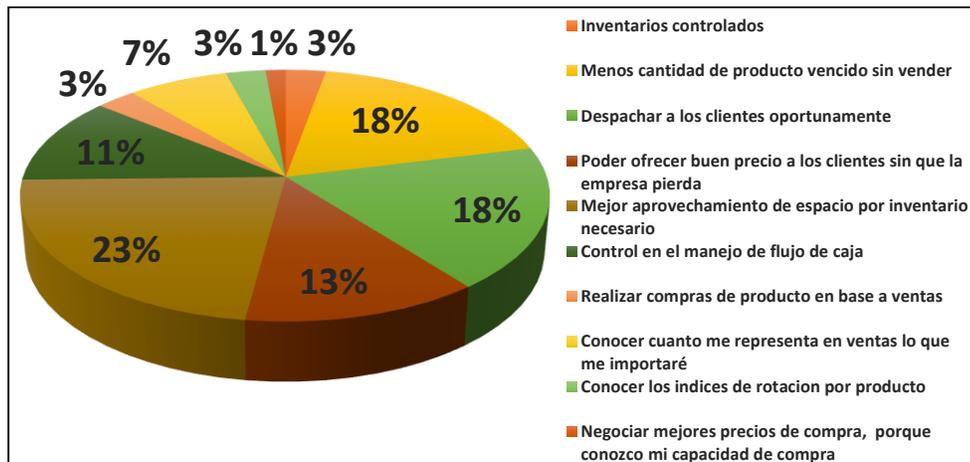


Fuente: elaboración propia, 2020

El 39% indicó que 48 horas transcurren en entregar al cliente producto de bebidas desde que se realiza el pedido hasta que el cliente lo recibe, un 32% indicó que transcurren 12 horas, un 14% indicó que transcurren 72 horas, un 9% indicó que transcurren 8 horas y un 6% indicó que transcurren 24 horas.

Gráfica 16

¿Qué beneficio aporta el control de rotación de inventarios para la generación de mayores ganancias en la empresa?



Fuente: elaboración propia, 2020

El 23% indicó que el beneficio que aporta el control de rotación de inventario para la generación de mayores ganancias es mejor aprovechamiento de espacio por inventario necesario, un 18% indico es despachar a los clientes oportunamente y conocer cuánto me representa en ventas lo que importaré, 13% indicó que poder ofrecer buen precio a los clientes sin que la empresa pierda, un 11% indicó que control en el manejo de flujo de caja, un 7% menos cantidad de producto vencido sin vender, un 3% indicó realizar compras de productos en base a ventas, conocer los índices de rotación por producto y por inventarios controlados, y un 1% indicó negociar mejores precios de compra, porque conocen su capacidad de compra.

Capítulo 3

Discusión

3.1 Extrapolación

Pregunta 1, 2, 3

Los resultados de las encuestas indican que los colaboradores con mayor antigüedad en las empresas, son los que recibieron en una ocasión una capacitación sobre control de inventarios y por costumbre es que han logrado que los colaboradores actuales se apeguen al estilo de trabajo.

Vidal Holguín, 2010 p. 34

Las relaciones interpersonales y los aspectos de gestión humana. Ninguna empresa puede funcionar sin seres humanos, al menos hasta la fecha. El elemento más importante de cualquier organización es su recurso humano. Por ello, todo lo que tiene que ver con los aspectos humanos y sociales influye significativamente el desempeño de cualquier operación, aun, por supuesto, la gestión de inventarios. Algo que se ha observado en todos los proyectos de mejoramiento de cadenas de abastecimiento e inventarios, es el fenómeno de “resistencia al cambio” de las personas involucradas en dichos proyectos. Una tendencia muy humana es querer seguir haciendo las cosas como se han venido haciendo por años, así se le demuestre a la persona los beneficios que podría tener si las hace de una forma diferente, cuya

conveniencia está garantizada por múltiples experiencias exitosas similares.

Afortunadamente, todo ser humano es capaz de recapacitar y cambiar de actitud y, en la mayoría de los casos, se dan estos cambios y la persona acepta modificar sus prácticas de trabajo y utilizar la tecnología de punta como herramienta para la toma de decisiones. A veces, incluso, la persona se vuelve muy dependiente de la nueva tecnología que antes rechazaba acérrimamente, lo cual tampoco es conveniente porque nadie debe ceder su deber de tomar las decisiones a ninguna herramienta tecnológica por más avanzada que sea.

Es importante considerar que, para un buen control de rotación de inventario, se necesita de capacitaciones constantes, que midan el resultado de los controles y una buena segregación de funciones de las personas que participan en el control, el cual sirve para la toma de decisiones e implementar estrategias que generen mayores ventas representadas en mejores ganancias.

Pregunta 4, 5, 6, 8, 9, 10, 11

La mayoría de colaboradores encuestados indican que el motivo principal de hacer uso de la herramienta de control de rotación de inventarios es dejar de incumplir en entregas de pedidos a clientes por stock bajo, debido al descontrol de inventarios derivado de los controles antiguos que manejan los departamentos de contabilidad, bodega, compras y ventas.

Vidal Holguín, 2010 p. 20)

Las principales ventajas de mantener inventarios son las siguientes:

Mejoramiento del tiempo de respuesta y servicio al cliente, en el sentido de satisfacer sus órdenes directamente del inventario disponible en forma inmediata, sin producir despachos pendientes u órdenes perdidas. El nivel de respuesta es también un factor fundamental en cualquier cadena de abastecimiento, muy apreciado por los clientes actualmente, y está directamente relacionado con los niveles de inventario que se mantengan en lugares clave de la cadena. Este factor puede, incluso, generar aumento de ventas.

Guerrero Salas, 2010 p. 2

Costos involucrados en los modelos de inventarios. Dentro de los costos involucrados en los modelos de inventarios se mencionan los siguientes:

Costo de mantenimiento: este costo se causa en el momento que se efectúa el almacenamiento de un determinado artículo; dentro de él se pueden involucrar el costo del dinero invertido o lucro cesante, el costo de arrendamiento o almacenaje, los salarios

involucrados en el personal de vigilancia y administración de los almacenes, seguros, impuestos, mermas, pérdidas y costos generados por servicios públicos (si se requieren, tales como agua, luz, teléfono).

El control de rotación de inventarios permite conocer y tomar en cuenta factores importantes y aspectos tales como el estudio de las cadenas de abastecimiento, los costos asociados al mantenimiento de stock, el resultado negativo de no disponer de bienes para satisfacer al cliente en tiempo y forma y la necesidad de mantener cubierta la demanda.

Pregunta 7

Gran parte de los encuestados menciona que para llevar un mejor control en inventario es necesario realizar la toma de inventario físico de forma mensual para evitar la caducidad de los productos que tienen menos demanda, para dimensionar las pérdidas que ocasiona el faltante de producto y sobre todo identificar que producto es.

Yosmary, 2012 p.59

Los inventarios existen por múltiples razones, las cuales se justifican principalmente porque prevén la escasez, es preferible ahorrar productos que dinero en efectivo por la rentabilidad que genera, permite obtener ganancias adicionales cuando hay alzas de precios, entre otros. A pesar de esto, trae como consecuencia una inmovilización de recursos financieros que podrían usarse mejor en otras actividades con mayor

rentabilidad, es decir, podría optarse por mejor uso de los recursos financieros y optimizar así las utilidades.

La frecuencia de la toma físico de inventario es importante realizarla de manera mensual, la cual ayuda a controlar las pérdidas por faltante de producto por malos despachos, evitar pérdidas por productos vencidos, debido a que el fundamental propósito del inventario es proveer a la empresa de materiales necesarios para su continuo y regular desenvolvimiento, adicional a que ayuda a un mejor control de la información proporcionada a la Superintendencia de Administración Tributaria – SAT – en donde todas las empresas que tienen bienes disponibles para la venta, están obligadas a reportar de forma semestral su inventario en unidades y costo.

Pregunta 12, 13, 14, 15

Un alto porcentaje de los colaboradores encuestados confirman la importancia del control de rotación de inventarios, el cual ayuda a conocer los días de tránsito por compra de mercadería, iniciando con la realización del pedido hasta llegar a bodega.

Molina, 2015 p. 35

Planeamiento de Compras: analizar el circuito de compras desde el pedido de cotización de la mercadería hasta su ingreso y registración para estar en condiciones de ser comercializada. Es una cuestión importante, conocer la duración de todo el circuito puede achicar el tiempo de pedido, si los Desarmaderos no pueden manejar las unidades que compran, podrán al menos estandarizar y manejar los tiempos de pedido, retrasando algunas partidas para ajustarlas lo máximo posible a las posibilidades financieras.

El control de inventarios se realiza con el fin de brindar datos para proyecciones y estimaciones de compras que puedan permitir contar con el stock adecuado y suficiente para atender la demanda de los clientes.

Pregunta 16

Los colaboradores de las empresas que importan y distribuyen bebidas en la Ciudad de Guatemala, consideran que el principal beneficio del control de rotación de inventarios como herramienta de control para la generación de mayores ganancias impacta en el mejor aprovechamiento de espacio en bodega y así maximizar el almacenamiento de producto de alta rotación por alta demanda, o bien el producto estrella que representa mayor ganancia.

Zapata Cortez, 2014 p. 28

Tener el tipo de materiales adecuados en stock lleva a reducción del inventario global de la empresa y a evitar los problemas mencionados al tener exceso de inventarios, donde en este caso se puede resaltar que se evita la obsolescencia de materiales en la bodega, lo cual al final es un gasto para la compañía. Como se mencionó anteriormente, el primer problema de la gestión de stocks radica en encontrar cuales son los materiales que efectivamente se deben mantener en la organización, sin embargo, este tan solo es el inicio de la problemática, ya que debe realizarse un manejo adecuado de cada uno de esos materiales. Lo anterior lleva a las otras dos preguntas globales del manejo de stocks que son: ¿Qué cantidad debo ordenar?, ¿Cuándo se debe hacer una orden?

Para evitar la caducidad del inventario, un adecuado control del mismo permite que este caiga en obsolescencia, en este sentido se requiere conocer con la mayor precisión posible cuanta cantidad de cada producto debe mantenerse en la empresa, de tal manera que los costos de almacenamiento sean los menores posibles, pero también debe conocerse el momento en que la empresa debe comprar, de manera que no haya desabastecimiento.

(Anexo 3).

3.2 Hallazgos y análisis general

Después de haber realizado las encuestas a los colaboradores de los departamentos de contabilidad, auditoría interna y bodega de las empresas que importan y distribuyen bebidas en la ciudad de Guatemala, se determinó que de las 71 personas encuestadas el 76% cuenta con un control de rotación de inventario, y el 63% del 76% no recibe capacitaciones constantes sobre control de rotación de inventario, lo cual refleja una alta probabilidad de pérdidas por no contar con los procedimientos, controles y reportes adecuados para optimizar la rotación del mismo, dejando como evidencia la falta de cumplimiento de entrega a los clientes, porque no se conoce la demanda, generando inventario insuficiente o bien comprando producto de baja rotación.

Los colaboradores afirman que todas las empresas encuestadas cuentan con un análisis de venta por producto, derivado a que existe un impuesto específico de distribución de bebidas, que regula el cumplimiento de pago por los litros distribuidos.

Acuerdo Gubernativo Numero 205-2004 Reglamento de la ley del impuesto sobre la distribución de bebidas alcohólicas destiladas, cervezas y otras bebidas fermentadas

Artículo 8. De la declaración jurada

La declaración jurada mensual que para declarar y pagar el impuesto establece el artículo

11 de la Ley, debe contener como mínimo la siguiente información:

- a. Lugar y fecha de presentación;
- b. Período de imposición;
- c. Nombre, razón o denominación social del fabricante o importador;
- d. Número de Identificación Tributaria (NIT);
- e. Clase de producto;
- f. Tarifa del impuesto por producto;
- g. Cantidad de litros distribuidos y envases utilizados;
- h. Impuesto a pagar por producto.

Los importadores registrados para obtener los distintivos a que se refiere el artículo 12 de la Ley deberán informar la cantidad de litros distribuidos y de envases utilizados.

Quienes importen eventualmente y para su propio consumo, no deberán presentar declaración jurada mensual. Para presentar la declaración y efectuar el pago del impuesto en el momento de la importación, procederán conforme la legislación aduanera específica.

(Acuerdo Gubernativo Numero 120-2002 Reglamento de la ley del impuesto específico sobre la distribución de bebidas gaseosas, bebidas isotónicas o deportivas, jugos y

néctares, yogures, preparaciones concentradas o en polvo para la elaboración de bebidas y agua natural envasada)

Artículo 7. Obligaciones de los sujetos pasivos.

Los informes a que se refiere el artículo 7, numerales 1 y 2, literales a) de la Ley, que deberán presentar los fabricantes y los importadores, podrán presentarse por medios electrónicos.

Para el caso de importaciones, el informe a que se refiere la ley, deberá presentarse la copia sellada o el aviso de recepción del informe, según el caso, ante la Aduana correspondiente para los efectos de la autorización de la importación respectiva. Respecto de los registros a que se refiere el artículo 7, numeral 1, literal b) de la ley, los sujetos pasivos deben llevar los registros siguientes:

a) Registro detallado de las bebidas distribuidas, consignando en el mismo las operaciones diarias realizadas en orden cronológico y separar el impuesto a la distribución del precio de venta al consumidor final; y,

b) Registro pormenorizado de los costos de producción de las bebidas y del envase, de adquisición del envase, de distribución y la utilidad.

Respecto de los registros a que se refiere el artículo 7, numeral 2, literal b) de la ley, los sujetos pasivos, aparte del registro indicado en la literal a) mencionada en el párrafo anterior, deben llevar el registro pormenorizado de los costos de importación de las bebidas, de distribución y la utilidad.

Los registros mencionados pueden ser llevados por medios electrónicos u otro que autorice la SAT.

Los contribuyentes o responsables que presenten los informes antes referidos, en forma electrónica, conservarán en su poder la documentación original por el plazo legalmente establecido y deben exhibirlos o presentarlos cuando lo requiera la SAT. El formato electrónico debe expresar que los documentos originales que obran en poder del contribuyente, se encuentran debidamente firmados.

Los acuerdos citados regulan el control de distribución de bebidas tributando un porcentaje según su categoría de distribución de bebidas en litros, por ende, toda empresa que importa y distribuye bebidas debe estar afiliada al impuesto específico de distribución de bebidas en la

Superintendencia de Administración Tributaria. Esto hace que las empresas lleven un control constante de las ventas por producto. (Anexo 1 y 2)

3.3 Conclusiones

Debido a la falta de control de rotación de inventario se afirma y concluye con los resultados de las encuestas realizadas, la generación de pérdidas mayores, las cuales se pueden disminuir por medio de capacitaciones que mejore la eficiencia, se confirma la determinación si la rotación de inventarios en empresas que importan y distribuyen bebidas en la ciudad de Guatemala es una herramienta de control para la generación de mayores ganancias por medio de obtención de información eficaz y oportuna para la toma de decisiones.

Por medio de las encuestas realizadas, se concluye que el control de rotación de inventario disminuye el impacto de pérdidas de producto por faltantes en inventario, como pérdida de producto por caducidad, malos despachos a clientes, pérdidas de producto por sobre almacenamiento en bodega por cambios climáticos.

Para medir una correcta rotación de inventario se necesita contar con reportes e información de ventas, compras, demanda, stock, transporte, que nos permitirá tener un panorama amplio para determinar la cantidad de veces que queremos que cierto producto rote al mes, nosotros podemos controlar la cantidad de veces a rotar, con una buena proyección, tomando en cuenta la importancia de conocer la logística de compra y despacho por parte del proveedor, y la logística de venta y despacho a nuestro clientes.

En base a las encuestas realizadas, se concluye que para las empresas es de vital importancia el control de rotación de inventario como herramienta para obtener información precisa y oportuna sobre los productos de baja rotación, para la toma de decisiones antes evitando que el producto caduque, introduciendo ofertas o descuentos, o cambios en precio de venta, y así desalojar el producto próximo a vencer, evitando pérdida total del producto. Para la generación de estrategias de venta de productos bajos de rotación, es importante conocer el consumo de los clientes.

Referencias

Acuerdo Gubernativo Numero 120-2002 *Reglamento de la ley del impuesto específico sobre la distribución de bebidas gaseosas, bebidas isotónicas o deportivas, jugos y néctares, yogures, preparaciones concentradas o en polvo para la elaboración de bebidas y agua natural envasada.*

Acuerdo Gubernativo Numero 205-2004 *Reglamento de la ley del impuesto sobre la distribución de bebidas alcohólicas destiladas, cervezas y otras bebidas fermentadas.*

Durán, Yosmary (2012) *Administración del inventario: elemento clave para la optimización de las utilidades en las empresas.* Universidad de los Andes Venezuela.

Guerrero Salas, Humberto (2010) *Inventario manejo y control.* ECOE EdicionesMolina, Dolores
(2015) *Gestión de Inventarios: una herramienta útil para mejorar la rentabilidad.*
Universidad FASTA Facultad de Ciencias Económicas.

Vidal Holguín, Carlos Julio (2010) *Fundamentos de control y gestión de inventarios.* Programa Editorial Universidad del Valle.

Zapata Cortes, Julián Andrés (2014) *Fundamentos de la gestión de inventarios.* Centro Editorial Esumer.

Anexos

Anexo 1

		CONSTANCIA DE INSCRIPCIÓN Y MODIFICACIÓN AL REGISTRO TRIBUTARIO UNIFICADO	
NIT			
ESTADO	ACTIVO		
RAZÓN O DENOMINACIÓN SOCIAL			
FECHA DE CONSTITUCIÓN	30/07/2009		
NÚMERO DEL DOCUMENTO DE CONSTITUCIÓN	31		
FECHA DEL DOCUMENTO DE CONSTITUCIÓN	30/07/2009		
FECHA INSCRIPCIÓN EN EL REGISTRO MERCANTIL	03/08/2009		
DOMICILIO FISCAL			
FECHA INSCRIPCIÓN RTU	16/09/2009		
ACTIVIDAD ECONÓMICA	VENTA AL POR MAYOR DE MATERIAS PRIMAS AGROPECUARIAS Y ANIMALES VIVOS		
SISTEMA INVENTARIO	PROMEDIO PONDERADO		
SISTEMA CONTABLE	Devengado		
CALIFICACIÓN DEL CONTRIBUYENTE	GRANDES CONTRIBUYENTES REGIONALES, GRC		
1. DATOS REPRESENTANTE(S) LEGAL(ES) ACTIVO(S)			
No.	NIT	NOMBRE	FECHA NOMBRAMIENTO
1.1			31/05/2017
2. DATOS ÚLTIMO ESTABLECIMIENTO ACTUALIZADO			
NÚMERO Y NOMBRE ESTABLECIMIENTO			
ACTIVIDAD ECONÓMICA	VENTA AL POR MENOR DE ALIMENTOS, BEBIDAS Y TABACO EN ALMACENES ESPECIALIZADOS		
FECHA INICIO OPERACIONES	11/09/2009		
ESTADO	ACTIVO		
3. DATOS DE AFILIACIONES			
IMPUESTO AFILIADO	RÉGIMEN	NOMBRE DE LA OBLIGACIÓN	FRECUENCIA DE PAGO
ISR	SOBRE UTILIDADES	DECLARACIÓN JURADA Y PAGO ANUAL	PAGO ANUAL
ISR	SOBRE UTILIDADES	DECLARACIÓN JURADA Y PAGO MENSUAL	PAGOS MENSUALES
ISR	SOBRE UTILIDADES	DECLARACIÓN JURADA Y PAGO TRIMESTRAL	PAGOS TRIMESTRALES
ISR	SOBRE UTILIDADES	INFORME SEMESTRAL DE SALDOS DE INVENTARIOS	PRESENTACIÓN SEMESTRAL
Iva Dom.	GENERAL	IVA PERSONA JURÍDICA	PAGOS MENSUALES
Bebidas	IMPORTADOR / PATENTADO	DECLARACIÓN JURADA MENSUAL Y RECIBO DE PAGO IDB	PAGOS MENSUALES
Bebidas	IMPORTADOR / PATENTADO	INFORME DE IMPORTADORES	FRECUENCIA NO DEFINIDA
Bebidas	IMPORTADOR / PATENTADO	INFORME DE PRECIOS Y VENTA A CONSUMIDOR FINAL	FRECUENCIA NO DEFINIDA
Bebidas	IMPORTADOR / PATENTADO	PAGO ADUANAL POR IMPORTACIÓN	FRECUENCIA NO DEFINIDA
Vehiculos	CIRCULACIÓN DE VEHICULOS	PAGO ANUAL DE CIRCULACIÓN DE VEHICULOS	PAGO ANUAL
De Solidaridad	IMPUESTO DE SOLIDARIDAD ACREDITABLE A ISR	PAGOS TRIMESTRALES	PAGOS TRIMESTRALES
4. OTRAS OBLIGACIONES			
ISR Pagos Trimestrales Forma de Cálculo: RENTA BRUTA X 8 X 25 %			

Anexo 2

 SAT Superintendencia de Administración Tributaria	BEBIDAS ALCOHOLICAS Y OTRAS Declaración jurada y recibo de pago de los impuestos a la distribución de bebidas alcohólicas y otras. Decretos No. 21-04 y 9-2002 del Congreso de la República de Guatemala 26/04/2016. Rango de numeración de la 30.001 a la 45.000 (15.000 Unidades). Datos adicionales: Libro 4-ASCC Folio 193. SAT NIT 1669394-9 Cuentaduría 53-16	SAT-3035 Release 1.5 No. 22592428																		
Autorizado según resolución de Contraloría General de Cuentas, Bv./04304 Clas.: 3201-20000-A-17-2004 de fecha 19-08-2004. Número correlativo y fecha de autorización de impresión 169/2016 de fecha 26/04/2016. Envío Fiscal 4-ASCC 12934 de fecha 26/04/2016.																				
NIT del contribuyente	Nombre, razón o denominación social del contribuyente																			
PERIODO DE IMPOSICIÓN																				
Mes	Enero																			
Año	2020																			
Tipo de Contribuyente																				
IMPORTADOR																				
Cervezas y otras Bebidas de Cereales Fermentados fracción arancelaria 2203.00.00.00																				
No.	Clase de Bebida	DETALLE DE INVENTARIO (En Unidades)										DETERMINACIÓN DEL IMPUESTO								
		Saldo Inicial		(+) Producción del mes	(+) Importación del mes	(+) Entradas por devoluciones (de clientes)	(-) Salidas por devoluciones (a proveedores)	(-) Autoconsumo		(-) Distribución		(-) Exportaciones y/o reexportaciones		Saldo final para el mes siguiente		Ventas a precios sugeridos al consumidor final		Total en Q.	Tarifa	Impuesto a pagar en Q.
		Producción	Importación				Producción	Importación	Producción	Importación	Producción	Importación	Producción	Importación	Presentación en Mililitros	Unidades				
Sub total 1																				
Vinos partida arancelaria 2204. Vino Espumoso fracción arancelaria 2204.10.00.00 Vino "Vermouth" partida arancelaria 2205. Sidras fracción arancelaria 2206.00.00.00																				
No.	Clase de Bebida	DETALLE DE INVENTARIO (En Unidades)										DETERMINACIÓN DEL IMPUESTO								
		Saldo Inicial		(+) Producción del mes	(+) Importación del mes	(+) Entradas por devoluciones (de clientes)	(-) Salidas por devoluciones (a proveedores)	(-) Autoconsumo		(-) Distribución		(-) Exportaciones y/o reexportaciones		Saldo final para el mes siguiente		Ventas a precios sugeridos al consumidor final		Total en Q.	Tarifa	Impuesto a pagar en Q.
		Producción	Importación				Producción	Importación	Producción	Importación	Producción	Importación	Producción	Importación	Presentación en Mililitros	Unidades				
Sub total 2																				
Bebidas Alcohólicas destiladas partida arancelaria 2208.																				
No.	Clase de Bebida	DETALLE DE INVENTARIO (En Unidades)										DETERMINACIÓN DEL IMPUESTO								
		Saldo Inicial		(+) Producción del mes	(+) Importación del mes	(+) Entradas por devoluciones (de clientes)	(-) Salidas por devoluciones (a proveedores)	(-) Autoconsumo		(-) Distribución		(-) Exportaciones y/o reexportaciones		Saldo final para el mes siguiente		Ventas a precios sugeridos al consumidor final		Total en Q.	Tarifa	Impuesto a pagar en Q.
		Producción	Importación				Producción	Importación	Producción	Importación	Producción	Importación	Producción	Importación	Presentación en Mililitros	Unidades				
Sub total 3																				
Bebidas Alcohólicas destiladas partida arancelaria 2208.																				
No.	Clase de Bebida	DETALLE DE INVENTARIO (En Unidades)										DETERMINACIÓN DEL IMPUESTO								
		Saldo Inicial		(+) Producción del mes	(+) Importación del mes	(+) Entradas por devoluciones (de clientes)	(-) Salidas por devoluciones (a proveedores)	(-) Autoconsumo		(-) Distribución		(-) Exportaciones y/o reexportaciones		Saldo final para el mes siguiente		Ventas a precios sugeridos al consumidor final		Total en Q.	Tarifa	Impuesto a pagar en Q.
		Producción	Importación				Producción	Importación	Producción	Importación	Producción	Importación	Producción	Importación	Presentación en Mililitros	Unidades				
Sub total 3																				
Bebidas Alcohólicas mezcladas fracción arancelaria 2208.00.90.00 y Otras Bebidas Fermentadas fracción arancelaria 2206.00.00.00																				
No.	Clase de Bebida	DETALLE DE INVENTARIO (En Unidades)										DETERMINACIÓN DEL IMPUESTO								
		Saldo Inicial		(+) Producción del mes	(+) Importación del mes	(+) Entradas por devoluciones (de clientes)	(-) Salidas por devoluciones (a proveedores)	(-) Autoconsumo		(-) Distribución		(-) Exportaciones y/o reexportaciones		Saldo final para el mes siguiente		Ventas a precios sugeridos al consumidor final		Total en Q.	Tarifa	Impuesto a pagar en Q.
		Producción	Importación				Producción	Importación	Producción	Importación	Producción	Importación	Producción	Importación	Presentación en Mililitros	Unidades				
Sub total 4																				
GASEOSAS Y LAS OTRAS BEBIDAS A LAS QUE SE REFIERE EL DECRETO 9-2002																				
Descripción	Tarifa Q.	Litros afectos	Impuesto Q.																	
Bebidas gaseosas, jarabes y concentrados	0.18	25.00	4.50																	
Bebidas isotónicas o deportivas	0.12	100.00	12.00																	
Jugos y néctares naturales y jugos artificiales	0.10	25000.00	2500.00																	
Bebidas de yogur	0.10	50000.00	5000.00																	
Agua natural envasada	0.08	6.00	0.48																	
Sub-total 5		525125.00	52516.50																	
DETERMINACIÓN DEL IMPUESTO A PAGAR																				
Impuesto total (sumatoria subtotales 1 al 5)		52516.50																		
(-) Impuesto causado por distribución de bebidas previamente recibidas por devolución (de clientes)		10000.00																		
(=) Impuesto a pagar		42516.50																		
RECTIFICACIONES (llenar exclusivamente en caso de ser esta una rectificación)																				
No. de declaración que se rectifica																				
(-) Valor ingresado (con la declaración que se rectifica)																				
(=) Valor a ingresar (impuesto a pagar menos valor ingresado)		42516.50																		
MULTA, INTERESES Y MORA																				
(-) Multa																				
(+/-) Intereses																				
(+/-) Mora																				
(=) Saldo a pagar (valor a ingresar más multa, intereses y mora)		42516.50																		
(=) TOTAL A PAGAR		42516.50																		
A) Los documentos de soporte han sido elaborados y certificados de acuerdo a la ley, permanecerán en mi poder por el plazo legalmente establecido y los exhibiré y presentaré a requerimiento de la SAT. B) Declaro y juro que son verdaderos los datos contenidos en este formulario y que conozco la pena correspondiente al delito de perjurio.																				

Anexo 3



Encuesta

Universidad Panamericana
Facultad de Ciencias Económicas
Contaduría Pública y Auditoría

Encuesta para artículo científico (trabajo de graduación)

Instrucciones: Lea las preguntas y marque con una X en el recuadro la opción que más se adecúe a la situación de la empresa.

En la pregunta número 16 debe desarrollar de manera amplia su respuesta.

Objetivo: Determinar si la rotación de inventarios en empresas que importan y distribuyen bebidas en la ciudad de Guatemala es una herramienta de control para la generación de mayores ganancias.

A qué departamento pertenece marque con:

Depto. Contable Depto. Auditoría Depto. Bodega

1. ¿Recibe capacitaciones constantes sobre el control de inventario para optimizar la rotación de inventario?

Si No

2. ¿Con qué frecuencia recibe capacitaciones sobre el control de inventario para optimizar la rotación de inventario?

Muy frecuentemente Frecuentemente Rara vez Nunca Ocasionalmente

3. ¿Cree necesario recibir capacitaciones sobre control de inventario?

Si No

4. ¿Seleccione cuál de los siguientes problemas es el principal motivo por el cual es necesario tener un control de rotación de inventario?

- Incumplimiento en entregas de pedidos a clientes por stock bajo
 Producto vencido Faltante de inventario
 Despachos de lotes sin contemplar la fecha de caducidad (PEPS)

5. ¿En la empresa donde labora, cuenta con procedimiento de control de rotación de inventario?

Si No

6. ¿Con qué frecuencia debe realizarse el análisis de rotación de inventario?

Semanal Mensual Trimestral Semestral Anual

7. ¿Con qué frecuencia se debe de realizar tomas de inventario físico para validar el despacho de mercadería en base a fecha de caducidad?

Si No

8. ¿Tienen reporte de análisis de venta por producto? Si No

9. ¿Qué importancia tiene el contar con un análisis de venta por producto?
Muy importante Importante De poca importancia Sin importancia

10. ¿En la empresa donde labora tienen proyección de venta por cliente y por producto?
Si No

11. ¿Considera importante que la empresa tenga una proyección de venta por cliente y por producto?
Muy importante Importante De poca importancia Sin importancia

12. ¿La empresa para la que labora conoce los días que transcurren al realizar compras de mercadería, iniciando con el pedido, producción, despacho, ETA en puerto, hasta llegar a bodega?
Si No

13. ¿Cuántos días transcurren al importar producto de bebidas iniciando con el pedido hasta llegar a bodega?
30 días 60 días 90 días 120 días

14. ¿La empresa para la que labora conoce cuantas horas transcurren en los despachos a clientes, iniciando con el pedido, hasta ser entregado al cliente?
Si No

15. ¿Cuántas horas transcurren en entregar al cliente producto de bebidas desde que se realiza el pedido hasta que el cliente lo recibe?
08 Hrs. 12 Hrs. 24 Hrs. 48 Hrs. 72 Hrs.

16. ¿Qué beneficio aporta el control de rotación de inventarios para la generación de mayores ganancias en la empresa?

¡Gracias por su colaboración!

*“Sabiduría, ante todo; adquiere sabiduría; Y sobre todas tus posesiones adquiere inteligencia. –
Proverbios 4:7*