



Facultad de Ciencias Económicas  
Licenciatura en Contaduría Pública y Auditoría

**Métodos de valuación de inventarios para incrementar las ventas en las  
empresas farmacéuticas en Huehuetenango, Huehuetenango**

(Artículo científico – Trabajo de graduación)

Marleni Yojana Argueta Hernández

Guatemala, julio de 2020

**Métodos de valuación de inventarios para incrementar las ventas en las  
empresas farmacéuticas en Huehuetenango, Huehuetenango**

(Artículo científico – Trabajo de graduación)

Marleni Yojana Argueta Hernández

Licda. Liliana Margoth De León Sánchez (**Asesora**)

M.Sc. Eddy Giovanni Miranda Medina (**Revisor**)

Guatemala, julio de 2020

**AUTORIDADES DE LA 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

**Lic. Cristian René Velásquez Mont**

Coordinador



Guatemala, 21 de septiembre 2019

Señores

Facultad de Ciencias Económicas

Por este medio doy fe que soy autora del Artículo científico titulado **“Métodos de valuación de inventarios para incrementar las ventas en las empresas farmacéuticas en Huehuetenango, Huehuetenango”** y confirmo que respeté los derechos de autor de las fuentes consultadas y consigné las citas correspondientes.

Acepto la responsabilidad como autora del contenido de este Artículo Científico y para efectos legales soy la única responsable de su contenido.

Atentamente,

A handwritten signature in black ink, appearing to read "Marleni Yojana Argueta Hernández", is written over a horizontal line.

Marleni Yojana Argueta Hernández  
Licenciatura en Contaduría Pública y Auditoría  
Carné No. 201904004

**REF.:C.C.E.E.L.CPA.-PS 001 -2020  
SEDE HUEHUETENANGO**

**LA DECANATURA DE LA FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS  
GUATEMALA, 11 DE JUNIO DEL 2020  
ORDEN DE IMPRESIÓN**

**Tutor:** Licda. Liliana Margoth de León Sánchez  
**Revisor:** MSc.. Eddy Giovanni Miranda Medina  
**Carrera:** Licenciatura en Contaduría Pública y Auditoría

**Artículo científico:** Métodos de valuación de inventarios para incrementar las ventas en las empresas farmaceuticas en Huehuetenango, Huehuetenango.

**Presentada por:** Marleni Yojana Argueta Hernández

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, 21 de septiembre 2019


Señores  
Facultad de Ciencias Económicas  
Universidad Panamericana  
Presente

Estimados señores:

En relación a la Asesoría del Artículo científico titulado: **“Métodos de valuación de inventarios para incrementar las ventas en las empresas farmacéuticas en Huehuetenango, Huehuetenango”**, realizado por Marleni Yojana Argueta Hernández, carné 201904004, estudiante 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 la Universidad Panamericana.

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

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

  
Licda. Lilia Margot de León Sánchez  
Colegiado Activo 2011

*Licda. Lilia de León de Cordona*  
CONTADORA PÚBLICA Y AUDITORA  
Colegiada No. 2011

Guatemala, 25 de octubre de 2019

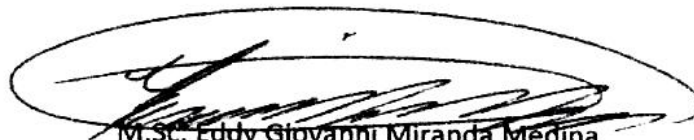
Señores  
Facultad de Ciencias Económicas  
Universidad Panamericana  
Presente

Estimados Señores:

En relación al trabajo de Artículo Científico titulado: "Métodos de valuación de inventarios para incrementar las ventas en las empresas farmacéuticas en Huehuetenango, Huehuetenango" realizado por Marleni Yojana Argueta Hernández, carné 201904004, estudiante de la Licenciatura en Contaduría Pública y Auditoría, he procedido a Revisión del mismo, haciendo constar que cumple con los requerimientos de estilo establecidos en la reglamentación de Universidad Panamericana.

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

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



Mr.Sc. Eddy Giovanni Miranda Medina  
Colegiado Activo 7452



## **Dedicatoria**

### **A Dios**

Por ser la guía y fortaleza en mi camino para continuar cuando he estado a punto de caer ya que gracias a Él se puede lograr lo que se desee.

### **A mis Padres**

Josefa María Hernández viuda de Argueta y Emilio de Jesús Argueta (QEPD) por ser los mejores padres que Dios me dio, mi fortaleza y por haberme inculcado valores como responsabilidad, respeto, tolerancia y sobre todo el amor por brindarme su apoyo incondicional y a enseñarme a enfrentar la vida venciendo cada obstáculo encontrado; mi amor y cariño eternamente para ustedes, infinitas gracias madre por cuidar de mis dos hijos.

### **A mis hermanos y sobrinos**

Por ser parte de mi vida, de mi felicidad que este triunfo sea un modelo de ejemplo a seguir y que detrás del mío vengan los suyos.

### **A mis hijos**

Génesis María Emilia y David Emilio por ser mi bendición, felicidad, entusiasmo e ilusión, y sobre todo por estar allí siempre esperando mi llegada.



## 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	4
1.7.1. Empleo de muestra finita o infinita	4
1.8. Definición de los instrumentos de investigación	6
1.9. Recolección de datos	6
1.10. Procesamiento y análisis de datos.	7
Capítulo 2	8
Resultados	8
2.1. Presentación de Resultados	8

Capítulo 3	14
Discusión y conclusiones	14
3.1 Extrapolación	14
3.2 Hallazgos y análisis general	16
3.3 Conclusiones	17
Referencias	18
Anexos	19
Anexo 1	19
Modelo de boleta de encuesta	19
Anexo 2	22
Gráficas resultado encuesta	22
Gráfica No.1	22
Gráfica No. 2	22
Gráfica No. 3	22
Gráfica No. 4	23
Gráfica No. 5	23
Gráfica No. 6	23
Gráfica No. 7	24
Gráfica No. 8	24
Gráfica No. 9	24
Gráfica No. 10	25
Gráfica No. 11	25
Gráfica No. 12	25
Gráfica No. 13	26

Gráfica No. 14	26
Gráfica No. 15	26
Gráfica No. 16	27
Gráfica No. 17	27
Gráfica No. 18	27
Gráfica No. 19	28
Gráfica No. 20	28

## **Abstract**

Las farmacias de Huehuetenango son negocios de importancia relativa, generadoras de empleo y su función principal es la de servir con productos farmacéuticos, satisfaciendo las necesidades de salud. Actualmente existen setecientas ochenta y nueve (789) farmacias inscritas legalmente, es por ello que la investigación se realizó con la finalidad de determinar cuáles son los métodos de valuación de inventarios que utilizan las empresas farmacéuticas para incrementar las ventas en Huehuetenango, Huehuetenango.

Se determinaron cuatro sujetos de estudio; siendo estos propietarios, administradores, dependientes y profesionales contables, y el instrumento a utilizar fue el cuestionario estructurado.

Después de los estudios realizados, se determinó que el setenta y uno por ciento de las empresas farmacéuticas ubicadas en Huehuetenango, Huehuetenango no utilizan un método adecuado para evaluar sus inventarios, porque no lo tienen inscrito o autorizado por parte de la Superintendencia de Administración Tributaria; además; dirigentes o encargados del área de inventarios no reciben capacitaciones de forma constante que les permita llevar un proceso de medicamentos tanto en entradas como en salidas de productos de almacén o bodega. Dado lo anterior, se recomienda a los dirigentes de las empresas farmacéuticas deben analizar y aplicar de forma general el mejor método que les permita valorar los inventarios y así medir su rentabilidad conforme a las ventas anuales.

## **Introducción**

Las farmacias son empresas muy valiosas para la sociedad ya que proporcionan productos para sanar o al menos aliviar el sufrimiento causado por enfermedades ajenas a su voluntad, la salud es un elemento importante, un factor económico social, de ahí la importancia para los propietarios, administradores, contadores y dependientes de promover el comercio en los habitantes del departamento de Huehuetenango, son fuentes de crecimiento económico ya que el número de habitantes está aumentando constantemente por lo cual existe más demanda de productos farmacéuticos.

Estas empresas deben tomar en cuenta la importancia que existe en ejercer una adecuada administración de los inventarios para garantizar el éxito y estar en la vanguardia ante la sociedad, permitiendo el manejo adecuado de herramientas para efficientar el control de sus movimientos de productos y conocer su rentabilidad en un periodo de tiempo.

La presente investigación tiene como base para su elaboración tres capítulos en los cuales se realizan las investigaciones necesarias para el desarrollo adecuado de la investigación.

Capítulo uno: metodología, en este se plantea el problema, se define y estructura de manera formal la idea que promueve al realizar la investigación en este caso se establece los métodos de valuación de inventarios para incrementar las ventas en las empresas farmacéuticas en Huehuetenango, Huehuetenango; la pregunta de investigación es una base en el cual se determina las conclusiones a las que se pretende llegar; los objetivos de investigación, en este apartado se trazan las metas que se pretenden alcanzar; la definición del tipo de investigación, describe la forma en que se realiza la investigación; sujeto de la investigación, este sirve para determinar que sujetos o individuos son los adecuados para la investigación; el alcance de la investigación, en este se describe el tiempo que llevará realizar la investigación, la determinación de la muestra sirve para determinar el universo a investigar para después obtener la muestra; definición de los instrumento de investigación, en este proceso se define el instrumento de investigación, que se

utiliza durante el proceso; la recolección de datos, se realiza por medio de una encuesta dirigida a las farmacias de Huehuetenango, Huehuetenango; procesamiento y análisis de datos, en éste se operan los elementos y se analizan para la obtención de los resultados.

Capítulo dos: resultados, en este capítulo se presentan y analizan los resultados de las encuestas realizadas a las empresas farmacéuticas de Huehuetenango, Huehuetenango; la encuesta dirigida a los sujetos de las farmacias fue dividida en 20 preguntas, cada una enfocada a responder y analizar los objetivos de la investigación; para la tabulación de las encuestas se tomó cada pregunta y al obtener los resultados se analizaron y se determinó la problemática que existen en la mayoría de farmacias.

Capítulo tres: discusión y conclusiones, en este apartado, se determina lo que en teoría existe acerca de la investigación, apoyándose en fuentes bibliográficas, en contraste con los resultados de la investigación, lo que determina los hallazgos, análisis general y conclusiones que son las que le dan respuesta a la pregunta de investigación, y a los objetivos: general y específicos.

# Capítulo 1

## Metodología

### 1.1. Planteamiento del problema

La mayoría de las empresas farmacéuticas del municipio de Huehuetenango, departamento de Huehuetenango en los últimos años se han incrementado y muchas de ellas no tienen un método de valuación de inventario que les permita conocer los costos de producción y venta de los medicamentos en existencia, también no tienen el control de valorizar su rentabilidad de ventas en un periodo fiscal y con esto contrarrestar e implementar estrategias que les permitan ser competitivos en un mercado.

Para esto es necesario aplicar un método de valuación que determine una utilidad que sea representativa de la actividad.

El objetivo de los métodos de valuación es determinar el costo que será asignado a las mercancías vendidas y el costo de las mercancías disponibles al terminar el periodo, seleccionar el que brinde al negocio la mejor forma de medir la utilidad neta del periodo y el que sea representativo de su actividad. Debido a que en las empresas existen distintos tipos de inventarios y cada uno puede tener diferente comportamiento (Guajardo Cantú, 1999, p. 125)

El no seleccionar el método adecuado para el control de inventarios o la ausencia de este, y de no brindarle eficiencia a las empresas farmacéuticas, provoca en muchos casos obsolescencia de los inventarios por no medir su adecuada rotación, pérdidas de clientes y utilidades, disminución de ventas y desconocimiento del valor real de la mercadería. Si esto continua puede provocar que las empresas farmacéuticas no alcancen sus metas y que sus egresos sean mayores que sus ingresos lo que provocaría un déficit al final del ejercicio fiscal.

## 1.2. Pregunta de investigación

¿Qué método de valuación de inventarios utilizan las empresas farmacéuticas de Huehuetenango, Huehuetenango para medir su utilidad de ventas?

## 1.3. Objetivos de investigación

### 1.3.1. Objetivo General

Determinar que método de valuación de inventarios utilizan las empresas farmacéuticas de Huehuetenango, Huehuetenango para medir su utilidad de ventas.

### 1.3.2. Objetivos Específicos

- Diagnosticar el proceso de inventarios que aplican las empresas farmacéuticas en el municipio de Huehuetenango, departamento de Huehuetenango.
- Analizar en forma general el método de valuación de inventarios que aplican las empresas para medir su utilidad en ventas.
- Plantear un método de valuación de inventarios que permita aumentar el porcentaje de utilidades en las ventas de las empresas farmacéuticas.

## 1.4. Definición del tipo de investigación

### 1.4.1. Investigación descriptiva

El presente estudio se realizó por medio de la investigación descriptiva, la cual permite describir y analizar el conjunto de datos recabados, por medio de características cualitativas y cuantitativas que presenten sin manipulación alguna, con el fin de obtener una mayor seguridad en la información presentada por medio de una muestra en que fueron extraídos.



## 1.5. Sujeto de investigación

La presente investigación se realizará en las empresas farmacéuticas que se encuentran ubicadas la cabecera municipal de Huehuetenango, y del departamento de Huehuetenango, para lo cual se realizaran visitas de entrevista, encuestas e instrumentos que permitan tener acceso a la información.

Se establecieron 4 sujetos:

- Sujeto 1: Propietarios (de farmacias que tienen relación directa con los inventarios y la administración de las empresas)
- Sujeto 2: Administradores (de farmacias que tienen relación directa con los inventarios y la administración de la empresa).
- Sujeto 3: Dependientes (de farmacia que contribuyen en el área de inventarios).
- Sujeto 4: Profesionales contables (quienes son los responsables de la aplicación de políticas contables y velar porque en la presentación de los estados financieros se revele información veraz y fácil de interpretar).

## 1.6. Alcance de la investigación

### 1.6.1. Temporal

La investigación se realizará en un período comprendido de junio a septiembre de 2019.

### 1.6.2. Geográfico

La presente investigación sobre métodos de valuación de inventarios para incrementar las ventas se realizará en las empresas farmacéuticas en Huehuetenango, Huehuetenango.

## 1.7. Definición de la muestra

Puede asumirse como una parte de algo de una cosa determinada y en efecto de eso se trata no obstante un autor ha tratado la materia y ha dado su apreciación teórica.

“Es una fracción o una parte de un grupo poblacional (universo) que reúne ciertas características que las hace compatibles y por tanto representativas de ese grupo” (Gabriel Piloña, 2004, p. 82)

Para determinar la muestra que formara parte de la unidad de análisis la que estará comprendida por el área de administración, profesionales contables, propietarios y dependientes se realizara por medio de muestreo probabilístico en la selección de la muestra de manera aleatoria dicha muestra deberá abarcar todas empresas farmacéuticas que existen en el municipio de Huehuetenango, Huehuetenango.

En tal sentido se puede decir que el muestreo probabilístico son todas las personas que conforman el universo y tienen la probabilidad de ser objeto de estudio.

### 1.7.1. Empleo de muestra finita o infinita

Para esta investigación se aplicará la formula finita, la inferencia del universo da como resultado una población menor de 30,000 personas; derivado a que en el Departamento de Huehuetenango según información proporcionada por la Unidad de Información Pública de la Superintendencia de Administración Tributaria SAT, existen setecientos ochenta y nueve (789) empresas farmacéuticas inscritas; y tomando en consideración que los sujetos de investigación son cuatro (4) quienes son propietarios, administradores, dependientes y profesionales contables, se pasaron 1200 encuestas. Para el efecto la formula aplicar es:

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

Se hace necesario identificar los elementos empleados en la formula presentadas, en donde:

N= universo estimado o inferido

n = muestra buscada

z = valor de z

p = probabilidad de éxito

q = probabilidad de fracaso

e = error muestral

Para tal efecto se desarrolla la formula finita en la muestra y el resultado es el siguiente:

N= 1200

n=?

z= 1.96

p= 0.5

q= 0.5

e= 0.05

$$n = \frac{1.95^2 * 0.5 * 0.5 * 1200}{0.05^2 (1200-1) + 1.95^2 * 0.5 * 0.5}$$

$$n = \frac{3.8025 * 0.5 * 0.5 * 1200}{0.0025 * 1199 + 3.8025 * 0.5 * 0.5}$$

$$n = \frac{1,140.75}{2.9975 + 0.950625}$$

$$n = \frac{1,140.75}{3.9448125}$$

$$n = 289.18 = 289$$

La interpretación del resultado indica que 289 es el nivel de confianza de la muestra lo que significa que del total del universo que es 1200, 289 es la probabilidad de éxito de la muestra, es decir, 289 encuestas que fueron pasadas en las empresas objeto de estudio.

## 1.8. Definición de los instrumentos de investigación

Un instrumento de investigación es la herramienta utilizada por el investigador para recolectar la información de la muestra seleccionada y resolver el problema de la investigación que luego facilita resolver el problema del mercado.

Todos los pasos previos realizados hasta este punto se resumen en la elaboración de un instrumento apropiado para la investigación.

En este sentido se puede decir que el instrumento de recolección de datos debe ser válido y confiable de lo contrario no podemos basarnos en los resultados.

Al respecto el cuestionario “es uno de los que se utilizan y consiste en una serie de preguntas cuyas características permiten obtener información escrita de los respondientes” (Universidad Nacional Abierta, 1999, p.276).

## 1.9. Recolección de datos

La recolección de datos se refiere al uso de una gran diversidad de técnicas y herramientas que pueden ser utilizadas por el analista los cuales pueden ser las entrevistas, la encuesta, el cuestionario, la observación, el diagrama de flujo y el diccionario de datos. Todos estos datos se aplicarán en un momento en particular con la finalidad de buscar información que será útil en una investigación en común.

Para la recopilación de la información, el instrumento a utilizar en esta investigación será la siguiente herramienta:

- Cuestionario: Dirigido a propietarios, administradores, dependientes y profesionales contables que prestan sus servicios en las diferentes empresas farmacéuticas del departamento de Huehuetenango, el cuestionario consta de 20 preguntas.

## 1.10 Procesamiento y análisis de datos.

En este título de la investigación se interpretaron y analizaron los resultados que arrojaron los instrumentos lo que permitieron proponer soluciones al problema planteado. Este punto es muy relevante porque contiene la definición de los datos y el resumen de los resultados.

Una vez tabulado los datos registrados en los instrumentos aplicados a la población seleccionada se procederá a realizar un análisis descriptivo de la frecuencia de opiniones sobre los ítems que midieron las variables de resultados en el estudio. En tal sentido, se puede decir que esta investigación representa los datos de manera gráfica para que de esta manera sea fácil de entender.

Los datos emanados de los instrumentos se anotarán en cuadros, con distribución absoluta y porcentual en relación a los objetivos y recomendaciones dirigidos a establecer acciones tendientes a solventar el problema investigado.

Se aplicará el estudio descriptivo porque será el propicio para ser utilizado y permitirá de una mejor manera especificar las propiedades, características y rasgos importantes de las empresas farmacéuticas en el departamento de Huehuetenango.

## Capítulo 2

### Resultados

#### 2.1 Presentación de Resultados

A continuación, se presentan los resultados de las encuestas aplicadas a las empresas farmacéuticas en Huehuetenango, Huehuetenango

1. ¿Cuántos años tiene la farmacia que inició operaciones al servicio de la población?

La encuesta determinó que el 43% de las empresas farmacéuticas tienen entre 0 y 5 años de estar funcionando en el mercado, esto les permite tener oportunidades para expandirse a otros lugares para generar mayores utilidades, el 33% de las empresas farmacéuticas tienen entre 5 y 10 años de estar laborando en el mercado, esto significa que están tomando estabilidad empresarial con ganancias altas por las ventas generadas de forma anual.

2. El local donde se encuentra ubicada la empresa farmacéutica es:

Se pudo determinar que el 55% de las empresas farmacéuticas alquilan el local donde se encuentran ubicadas y el 45% de las citadas empresas tiene un local propio. Esto significa que la mayoría está incurriendo en salidas mensuales de efectivo por alquileres y al final se convierten en gastos fijos o variables no recuperable, a diferencia de las empresas que tienen local propio que dicho dinero podrían utilizarlo en invertir en compra de medicamentos.

3. ¿En la farmacia aplican una forma para llevar el control de los inventarios de la mercadería existente?

La encuesta permitió determinar que el 69% de las farmacias en Huehuetenango no aplican una forma para llevar el control de los inventarios de la existencia de mercadería, esto no les permite tener un análisis eficiente y reducir la sobre existencia de mercadería en bodega, también; no pueden llevar un adecuado control de productos que estén próximo a vencer.

4. ¿Ha recibido procesos de capacitación en cuanto al manejo del inventario que se lleva en la farmacia?

El 62% del personal perteneciente a las farmacias encuestadas indicó que no han recibido proceso de capacitación en cuanto al manejo del inventario. De este resultado se tiene una disminución en la actualización en materia de manejo adecuado del inventario perteneciente a las empresas farmacéuticas. Esto es porque no existe un departamento de asistencia interna o externa que los capacite de forma constante.

5. ¿Conoce el término valuación de inventarios?

Según datos obtenidos del instrumento aplicado, el 73% del personal, afirma que no conoce el término valuación de inventarios. Este resultado establece que solo un 27% lo conoce, lo que indica que les falta asesoría profesional en cuanto al manejo de los inventarios tanto en entradas como en salidas de los mismos.

6. ¿Tiene registrado algún método de valuación de inventarios ante la SAT?

En la gráfica anterior se determina que el 71% de los encuestados pertenecientes a las empresas farmacéuticas no llevan algún método de valuación de inventarios inscrito en la Superintendencia de Administración Tributaria. Es una deficiencia por parte las empresas porque no tienen una autorización para costear sus productos previos a sacarlos de bodega, unos de los métodos que podría aplicar son: a) primeros en entrar primeros en salir; costo de producción; últimos en entrar primeros en salir; promedio ponderado; precio histórico del bien.

7. ¿Le interesaría implementar un método o procedimiento que le permita tener el control de la mercadería en la farmacia?

De acuerdo a estos resultados el 100% afirma que les interesaría implementar un método o procedimiento que les permita tener un control de la mercadería en existencia. Como parte del trabajo de campo desarrollado se estableció que es de importancia que ellos legalicen el método para valuar inventarios, porque es una forma de establecer como ellos van a costear los productos que compran, que venden, así como establecer un sistema donde les permita plasmar la fecha de vencimiento para que a futuro no tengan pérdidas de mercaderías por obsolescencia.

8. ¿Conoce usted las obligaciones tributarias a las cuales está sujeta la farmacia?

Tomando como base las obligaciones formales y sustanciales que deben cumplir ante la Administración Tributaria, el 97% desconoce sobre dichas obligaciones y el 3% si las conoce de forma parcial, derivándose de esta situación un incumplimiento de dichas obligaciones, lo que se traduciría en ajustes a las empresas farmacéuticas al momento de una fiscalización por parte de la Administración Tributaria; también; se considera que deben de tomar conciencia en lo que representa a la materia impositiva en la determinación de la renta para las empresas, toda vez que se deba precisar la magnitud de la carga tributaria. De este resultado se tiene una disminución en la actualización en materia tributaria por parte del personal encargado en las empresas farmacéuticas, también deben responsabilizarse en el cumplimiento de estas obligaciones tributarias que enmarca nuestra legislación vigente.

9. ¿Considera que la farmacia con el proceso de registro y control de sus inventarios es rentable en sus ventas?

Según datos obtenidos del instrumento aplicado, el 79% del personal, afirma que no considera que la farmacia con el proceso de registro y control de sus inventarios es rentable en sus ventas, el 21% afirma lo contrario. Este resultado indica que no llevan un registro y control en inventarios, y esto viene a afectarles en las ventas y en las utilidades anuales.

10. ¿Ha buscado asesoría profesional para llevar un registro adecuado de su inventario?

El 69% del personal administrativo y financiero encuestado indicó que no existe una asesoría profesional en relación al registro adecuado del inventario que manejan. De este resultado se tiene una disminución en la actualización y control de mercaderías, también deben responsabilizarse en el cumplimiento de estas obligaciones internas que enmarca las leyes y normas vigentes. Esto es porque no existe un departamento interno o asesoría externa para apoyarlos en cualquier momento.



11. ¿Cuándo la farmacia necesita abastecerse de medicamentos utilizan el procedimiento adecuado para hacerlo?

El resultado arrojó que el 52% utiliza un procedimiento adecuado cuando la farmacia necesita abastecerse de medicamentos, el resto indica lo contrario. Se maneja casi la misma tendencia en las dos respuestas y lo que deben hacer es estar actualizados en leyes y normas para hacer dichos procedimientos y no tener en un futuro problemas fiscales por malas operaciones.

12. ¿Considera que la farmacia tiene un mecanismo para registrar los medicamentos cuando ingresan y se clasifican por su precio y venta al mercado?

El 69% de los encuestados establecen que la farmacia no tiene un mecanismo para registrar los medicamentos cuando ingresan y se clasifican por su precio y venta al mercado. Esta consideración es importante que la conozcan y la pongan en práctica, por medio de una fijación de precios en compras y ventas es como se logra una rentabilidad al finalizar el período fiscal.

13. ¿Las personas que se encargan de clasificar y ordenar los medicamentos en la farmacia están capacitados para realizarlo?

En este ítem, el 83% no afirmó que las personas que se encargan de clasificar y ordenar los medicamentos en las farmacias están capacitadas para realizarlo. Este resultado viene afectar a las empresas, porque tienen personal que en algún momento puede traerles pérdidas por no ubicar los productos en donde corresponde y no llevar un reporte justo a tiempo cuando se solicite por parte de la junta de accionistas, junta directiva, o personas ajenas a las empresas.

14. ¿La farmacia tiene políticas internas escritas para el manejo de sus inventarios?

El 93% de la muestra afirmó que la farmacia no tiene políticas internas escritas para el manejo de sus inventarios. De lo anterior se tiene que los empleados realizan sus funciones no de acuerdo a un manual de operaciones, sino a órdenes que les dan sus subalternos según conveniencias ajenas a la empresa.

15. ¿Cuándo los medicamentos de la farmacia vencen utilizan un procedimiento para su registro? Se delimitó que el 69% de las empresas farmacéuticas de Huehuetenango, consideran que cuando los medicamentos de la farmacia vencen utilizan un procedimiento para su registro. Del resultado a las encuestas se tiene que llevan un adecuado registro en contabilidad de este rubro; pero si tuvieran una adecuada administración y control de entradas y salidas de productos en inventarios, no estarían esperando un vencimiento de los mismos; y esto para ejecutarlo es necesario que tengan un asesoramiento en inventarios con capacitaciones, charlas y así mejorar su forma de trabajo.

16. ¿Con qué frecuencia realizan el inventario físico de los medicamentos?

Está grafica indica que el 52% realiza su inventario físico a cada año, y el 48% lo realiza a cada seis meses, en algún momento puede representar una deficiencia de control interno, que puede tener como consecuencia que no esté cuantificado, ordenado e identificado, así como controlar el nivel de abastecimiento que permita atender la demanda de los clientes. Así también, corroborar que la existencia física corresponda con la existencia teórica del libro auxiliar.

17. ¿Cuándo los medicamentos son devueltos al proveedor por alguna razón, la farmacia cuenta con el procedimiento para el registro contable?

Se observa que 62% de los encuestados respondió que cuando los medicamentos son devueltos al proveedor el departamento contable realiza el registro correspondiente. De los resultados obtenidos, se deduce que tienen buena práctica contable para ver dicha situación empresarial y así evitar el aumento de gastos por dejar de hacerlo.

18. ¿Cuándo un pedido de medicamentos no viene completo la farmacia utiliza un procedimiento para su ingreso al inventario?

La muestra censal arrojó que el 69% consideran que cuando un pedido de medicamentos no viene completo utilizan un procedimiento para su ingreso a inventario. En este aspecto se busca aminorar el nivel de riesgo de orden formal y/o material; en este sentido, la mayoría tiene claro este aspecto tan importante porque existe una revisión previa al ingreso a bodega.

19. ¿Conoce el término de ventas?

El 100% del personal administrativo-financiero encuestado indicó que si conocen el termino ventas. De este resultado se tiene que los jefes y empleados conocen en qué consisten las ventas, como está conformado, y que elementos se necesitan para lograr la rentabilidad, este es el resultado porque la mayoría del personal trabaja por metas, es decir, que, si venden, logran mayores ingresos por comisiones sobre ventas.

20. ¿La farmacia tiene un promedio mensual en compras y ventas de medicamentos?

En cuanto a esta gráfica, el 62% de los encuestados niegan tener un promedio mensual en compras y ventas de medicamentos. De esta respuesta se deduce que varían sus ventas y compras, es decir; que no manejan un presupuesto que les permita llegar a la meta de forma mensual.

## **Capítulo 3**

### **Discusión y conclusiones**

#### **3.1 Extrapolación**

Roldán (2010) comenta que: “Los inventarios son los bienes tangibles propiedad de la entidad, que se tiene para la venta y/o para usarse en la producción de bienes y servicios” (p. 146). Roldán (2010) define que: “La revisión, estudio y evaluación de la efectividad del control relativo a inventarios deberá dirigirse principalmente a los procedimientos relativos...” (p. 148); según respuestas a las encuestas se determinó que los funcionarios y empleados no aplican una forma adecuada para llevar el control interno de mercaderías, dado lo anterior, deben tener un análisis eficiente y reducir la sobre existencia de mercaderías, delegando y capacitando de forma constante a los empleados encargados del área mencionada. Gennaro (2010) indica: “En el análisis final, la clave para la administración efectiva de las mercaderías es el control diario de las existencias... es su responsabilidad la capacitación adecuada de los empleados con respecto a la importancia del control de las mercaderías...” (p. 1985); el personal encuestado indicó que no han recibido proceso de capacitación en el manejo del inventario, de este resultado se tiene una disminución en la actualización en materia de manejo adecuado de los mismos, y lo que se pretende es que exista un departamento de asistencia interna que los capacite de forma constante en el área de valuación de inventarios. Horngren (2010) afirma que: “La valuación de inventarios consiste en asignar los costos históricos específicos de adquisición a las unidades vendidas o a las que queden en el inventario final” (p. 251); según datos obtenidos del instrumento aplicado el personal afirma que no conoce el término valuación de inventarios. Este resultado establece y recomienda que exista una asesoría profesional en cuanto a entradas y salidas de productos, con la utilización adecuada de uno de los métodos de valuación que la Administración Tributaria indica en el artículo 41, ley de actualización tributaria, decreto 10-2012, del congreso de la república de Guatemala. Aguirre (2011) comenta que: “Los métodos de valuación de inventarios se aplican al momento de costear los consumos de inventarios, salidas o ventas de mercaderías,

productos terminados, mercancías o bienes para la venta” (p. 32); según investigaciones las empresas farmacéuticas de Huehuetenango no llevan algún método de valuación de inventarios inscrito en la Superintendencia de Administración Tributaria, es una deficiencia por parte las empresas porque no tienen una autorización para costear sus productos previo a sacarlos de bodega, y dejarían de cumplir con las obligaciones tributarias formales y sustanciales que indica el código tributario y otras leyes específicas. El Código Tributario, decreto 6-91, del Congreso de la República de Guatemala, afirma de forma literal: “Artículo 25. Obligado por deuda ajena. Es, asimismo responsable, toda persona sujeta por la ley al cumplimiento de obligaciones formales ajenas aun cuando de las mismas no resulte la obligación de pagar tributos”; según respuestas a las encuestas, desconoce sobre dichas obligaciones, derivándose de esta situación un incumplimiento de dichas obligaciones formales y sustanciales, lo que se traduciría en ajustes a las empresas farmacéuticas al momento de una fiscalización; se considera que deben de tomar conciencia en lo que representa a la materia impositiva en la determinación de la renta por las ventas. Faga (2011) indica: “Podemos medir la rentabilidad de la venta calculando el índice conocido como resultado neto sobre ventas, y tener así un primer indicador de la salud de la operación” (p. 160); según datos obtenidos del instrumento aplicado, el personal administrativo/financiero, afirma que no considera que la farmacia con el proceso de registro y control de sus inventarios es rentable en sus ventas, este resultado indica que no llevan un registro y control en inventarios, y esto viene a afectarles en las ventas y en los precios de los productos cuando ingresan y egresan de bodega o almacén. Diez (2010) refiere que: “Son diversos los planteamientos acerca del proceso que deben seguir las empresas para establecer el precio de venta de sus productos. La característica común que presentan la mayoría de ellos es que incluyen tres elementos fundamentales: demanda, costos y competencia” (p. 48); los encuestados establecen que la farmacia no tiene un mecanismo para registrar los medicamentos cuando ingresan y se clasifican por su precio y venta al mercado, esta consideración es importante que la conozcan y la pongan en práctica, así como que los responsables sean capacitados en clasificación y ordenación de los productos. Horngren (2010) comenta que: “La clave de los controles es que el costo de éstos no debería exceder el beneficio (ahorro) que resulte del establecimiento de ese control. Algunos ejemplos de otros controles comunes son: ... Capacitación de los empleados de la compañía por especialistas en prevención de pérdidas, para

aprender a detectar actividades sospechosas” (p. 384); en las empresas farmacéuticas las personas que se encargan de clasificar y ordenar los medicamentos en las farmacias no están capacitadas para realizarlo. Este resultado viene afectar a las empresas, porque no tienen políticas escritas en que el personal sea responsable en la buena administración y control de los inventarios. Díez (2014) afirma que: “Las políticas son planteamientos generales que guían o canalizan el pensamiento y la acción en la toma de decisiones” (p. 293); según la muestra encuestada afirmó que la farmacia no tiene políticas internas escritas para el manejo de sus inventarios. De lo anterior se tiene que los empleados deben realizar sus funciones de acuerdo a un manual de operaciones, donde incluyan los derechos y obligación por parte del personal, uno de las obligaciones financieras escritas es incrementar las ventas. Ballou (2010) indica que: “El nivel promedio de inventario para este artículo es el total de las existencias regulares más las existencias de seguridad” (p. 351); cuando se cuestionaron que si los directivos tienen un promedio mensual de compras y ventas de medicamentos, indicaron que no tener un promedio mensual. De esta respuesta se deduce que varían sus ventas y compras, es decir; que no manejan un presupuesto que les permita llegar a la meta de forma mensual.

### 3.2 Hallazgos y análisis general

Al determinar los métodos de valuación de inventarios para incrementar las ventas en las empresas farmacéuticas en Huehuetenango, Huehuetenango, se busca contribuir al logro de uno de los objetivos fundamentales que tienen todas las empresas farmacéuticas, brindar un mejor servicio a sus clientes, de esta forma incrementar sus ventas, para que la rotación de inventarios sea con mayor frecuencia, con el fin de obtener mejores utilidades, y tener un mejor control en las operaciones administrativas y financieras. Uno de los hallazgos que se determinó es que las farmacias indican no conocer en que consiste la inspección, comprobación y fiscalización de los medicamentos, los mismos comentan que es innecesario llevar registros, y durante el transcurso de la investigación se dieron resultados que si llevan sus registros no en su totalidad. Con la determinación de la aplicación de métodos en valuación de inventarios se busca contar con un elemento práctico y concreto que permita: contribuir a la definición del marco legal que regula al tema de inventarios, definir quién y cuáles son las funciones del encargado de los medicamentos

que entran y salen de bodega, identificar cuáles son los principios o pasos en el área de inventarios, entre otros. La importancia de determinar si aplican los métodos de valuación de inventarios permitiría incrementar las ventas cada año, lo cual sería de gran beneficio para los propietarios, con el uso adecuado de sus recursos. Al tener bien definidos los controles internos en el área de inventarios, se evitarían futuras sanciones por parte de la Administración Tributaria y los informes fiscales se realizarían en el momento adecuado.

### 3.3 Conclusiones

- 3.3.1 Las empresas farmacéuticas no utilizan un método adecuado para valorar sus inventarios, porque no lo tienen inscrito o autorizado por parte de la Administración Tributaria.
- 3.3.2 Las empresas farmacéuticas de Huehuetenango, Huehuetenango, no miden sus utilidades de forma anual, porque no llevan un método que les permita valorar sus inventarios.
- 3.3.3 Los dirigentes o encargados del área de inventarios no reciben capacitaciones de forma constante que les permita llevar un proceso de medicamentos tanto en entradas como en salidas de productos de almacén o bodega.
- 3.3.4 Los dirigentes de las empresas farmacéuticas deben analizar y aplicar de forma general el mejor método que les permita valorar los inventarios y así medir su rentabilidad conforme a las ventas anuales.
- 3.3.5 Por la naturaleza de las empresas que se dedican a la compra y venta de medicamentos, es recomendable que utilicen el método de valuación de inventarios: primeros entrar, primeros en salir.

## Referencias

- Aguirre Flórez, José Gabriel. (2011). *Sistema de costeo: la asignación del costo total a productos y servicios*. Primera Edición. Bogotá: director editorial. Alfonso Velásco.
- Alberto Faga, Héctor. (2011). *Cómo profundizar en el análisis de sus costos para tomar mejores decisiones empresariales*. Edición 2011. Buenos Aires: Ediciones Granica, S.A.
- Ballou, Ronald H. (2010). *Logística: administración de la cadena de suministro*. Quinta edición. México: Pearson educación.
- Congreso de la República de Guatemala. (1991). Decreto 6-91. *Código Tributario*. Publicado en el Diario oficial del 3 de abril de 1991.
- Congreso de la República de Guatemala. (2012). Decreto 10-2012. *Ley de Actualización Tributaria*. Publicado en el Diario oficial del 20 de enero 2012.
- Cortes, J. A. (2014). *Fundamentos de la gestión de Inventarios*. Medellín: Esumer.
- Díez de Castro, Enrique Carlos, & Díaz, Isabel María Rosa. (2014). *Gestión de precios*. 4ª. Edición. Madrid España: Editora Esic.
- Gennaro, Alfonso R. (2010). *Remington Farmacia*. Buenos Aires, Bogotá: Editorial Medica Panamericana.
- Horngren, Charles T. (2010). *Contabilidad*. Octava Edición. México: Editorial Pretince Hall.
- Horngren, Charles T., Sundem, Gary L., y John A. (2010). *Introducción a la contabilidad financiera*. Séptima edición. Companion Website. Buenos Aires: Pearson Pertice Hall.
- Montenegro, B. L. (2011). *Sistemas y Modelos de Inventarios*. Colombia: Universidad Manuela Beltran.
- Ruiz Chávez, Luis. (2012). *Diccionario Comercial*. Segunda Edición. México D.F.: Editorial Santa Lucía, S.A.



## Anexos

### Anexo 1

#### Modelo de boleta de encuesta

**Boleta de encuesta**

Fecha: \_\_\_\_\_

Entrevistador: Marleni Yojana Argueta Hernández

**Tema:**

**Métodos de valuación de inventarios para incrementar las ventas en las empresas farmacéuticas en Huehuetenango, Huehuetenango**

**Sexo:** Masculino ( ) Femenino ( ) **Cargo:** \_\_\_\_\_

**Instrucciones:** A continuación, encontrará una serie de preguntas, se le solicita que responda de forma escrita donde corresponda y marcando con una X en los espacios que sea necesario.

1. ¿Cuántos años tiene la farmacia que inició operaciones al servicio de la población?

De 0 a 5 años \_\_\_\_\_

De 5 a 10 años \_\_\_\_\_

De 10 años en adelante \_\_\_\_\_

2. El local donde se encuentra ubicada la empresa farmacéutica es:

¿Propia? \_\_\_\_\_

¿Alquilada? \_\_\_\_\_

3. ¿En la farmacia aplican una forma para llevar el control de los inventarios de la mercadería existente?

SI \_\_\_\_\_ NO \_\_\_\_\_

¿De qué manera lo realizan? \_\_\_\_\_

4. ¿Ha recibido procesos de capacitación en cuanto al manejo del inventario que se lleva en la farmacia?

SI \_\_\_\_\_ NO \_\_\_\_\_

¿Cuáles? \_\_\_\_\_

5. ¿Conoce el término valuación de inventarios?

SI \_\_\_\_\_ NO \_\_\_\_\_

6. ¿Tiene registrado algún método de valuación de inventarios ante la SAT?

SI \_\_\_\_\_ NO \_\_\_\_\_

¿Cuál?

---

---

7. ¿Le interesaría implementar un método o procedimiento que le permita tener el control de la mercadería en la farmacia?

SI \_\_\_\_ NO \_\_\_\_

¿Por qué? \_\_\_\_\_

8. ¿Conoce usted las obligaciones tributarias a las cuales está sujeta la farmacia?

SI \_\_\_\_ NO \_\_\_\_

¿Mencione cuáles? \_\_\_\_\_

9. ¿Considera que la farmacia con el proceso de registro y control de sus inventarios es rentable en sus ventas?

SI \_\_\_\_ NO \_\_\_\_

¿Porque? \_\_\_\_\_

10. ¿Ha buscado asesoría profesional para llevar un registro adecuado de su inventario?

SI \_\_\_\_ NO \_\_\_\_

Describe \_\_\_\_\_

11. ¿Cuándo la farmacia necesita abastecerse de medicamentos utilizan el procedimiento adecuado para hacerlo?

SI \_\_\_\_ NO \_\_\_\_

¿Cuál es el procedimiento? \_\_\_\_\_

12. ¿Considera que la farmacia tiene un mecanismo para registrar los medicamentos cuando ingresan y se clasifican por su precio y venta al mercado?

SI \_\_\_\_ NO \_\_\_\_

¿Porque? \_\_\_\_\_

13. ¿Las personas que se encargan de clasificar y ordenar los medicamentos en la farmacia están capacitados para realizarlo?

SI \_\_\_\_ NO \_\_\_\_

¿Porque? \_\_\_\_\_

14. ¿La farmacia tiene políticas internas escritas para el manejo de sus inventarios?

SI \_\_\_\_ NO \_\_\_\_

¿Cuáles? \_\_\_\_\_

15. ¿Cuándo los medicamentos de la farmacia vencen utilizan un procedimiento para su registro?

SI \_\_\_\_ NO \_\_\_\_

¿Indique cuál? \_\_\_\_\_

16. ¿Con qué frecuencia realizan el inventario físico de los medicamentos?

¿Cada tres meses? \_\_\_\_\_

¿Cada seis meses? \_\_\_\_\_

¿Cada año? \_\_\_\_\_

¿No lo realizan? \_\_\_\_\_

17. ¿Cuándo los medicamentos son devueltos al proveedor por alguna razón, la farmacia cuenta con el procedimiento para el registro contable?

SI \_\_\_\_\_ NO \_\_\_\_\_

¿Cuáles? \_\_\_\_\_

18. ¿Cuándo un pedido de medicamentos no viene completo la farmacia utiliza un procedimiento para su ingreso al inventario?

SI \_\_\_\_\_ NO \_\_\_\_\_

¿Cuál? \_\_\_\_\_

19. ¿Conoce el término de ventas?

SI \_\_\_\_\_ NO \_\_\_\_\_

20. ¿La farmacia tiene un promedio mensual en compras y ventas de medicamentos?

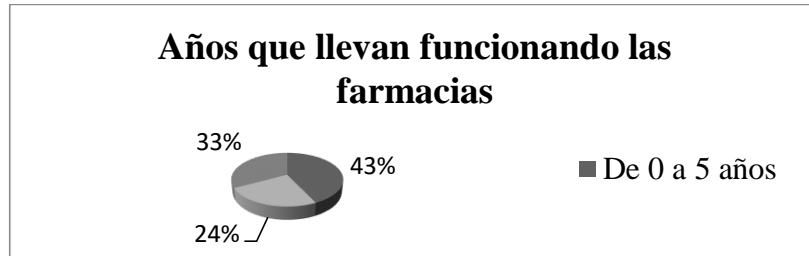
SI \_\_\_\_\_ NO \_\_\_\_\_

¿Indique un estimado? \_\_\_\_\_

## Anexo 2

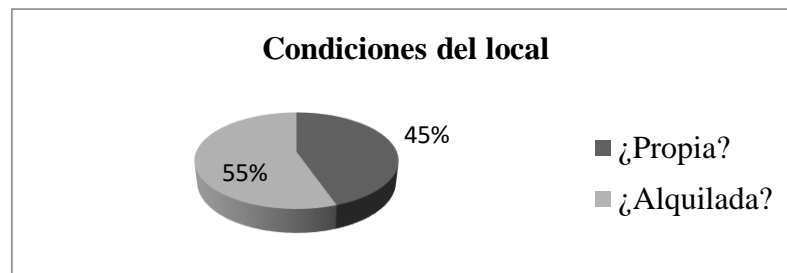
### Graficas resultado encuesta

Gráfica No.1



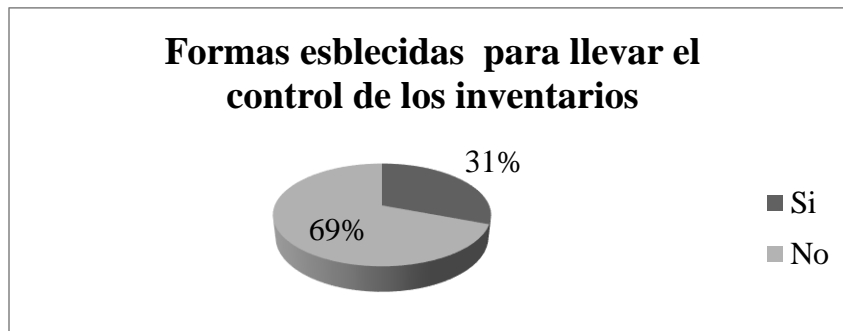
De 0 a 5 años: 124; De 5 a 10 años: 70; De 10 años en adelante: 95  
Fuente: elaboración propia, año 2019.

Gráfica No. 2



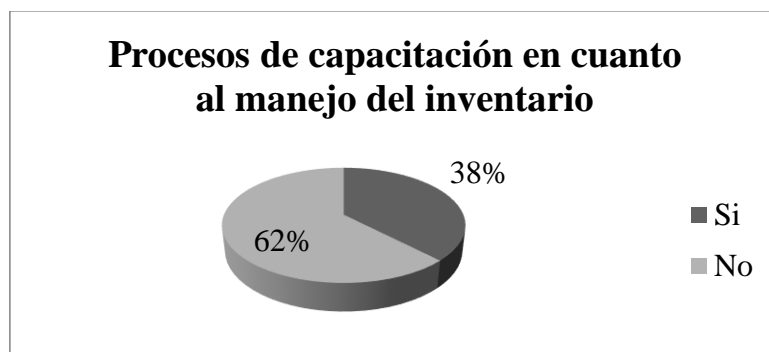
¿Propia?: 129; ¿Alquilada?: 160  
Fuente: elaboración propia, año 2019

Gráfica No. 3



Si: 89; No: 200  
Fuente: elaboración propia, año 2019.

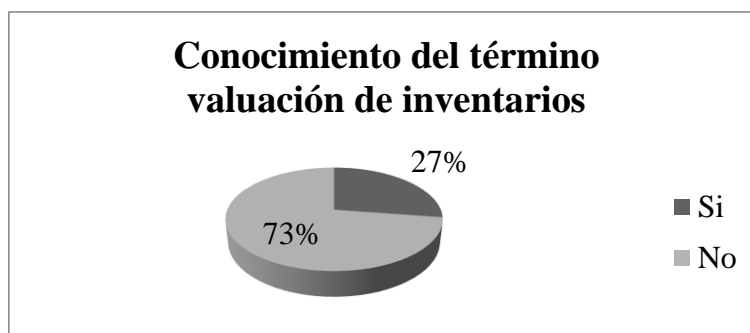
Gráfica No. 4



Si: 109; No: 180

Fuente: elaboración propia, año 2019.

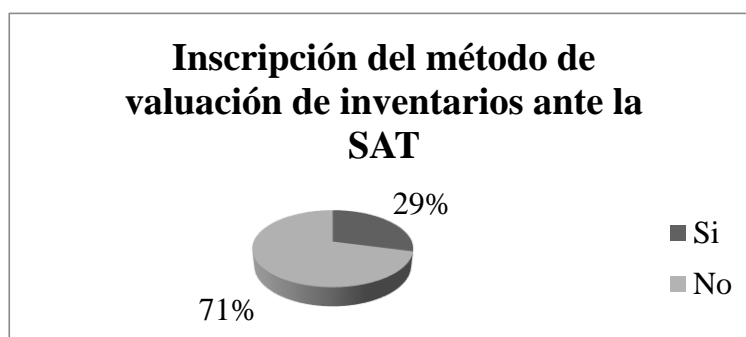
Gráfica No. 5



Si: 79; No: 210

Fuente: elaboración propia, año 2019.

Gráfica No. 6



Si: 84; No: 205

Fuente: elaboración propia, año 2019.

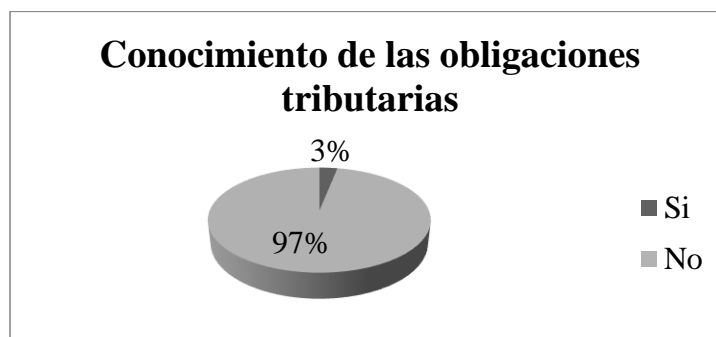
Gráfica No. 7



Si: 289; No: 0

Fuente: elaboración propia, año 2019.

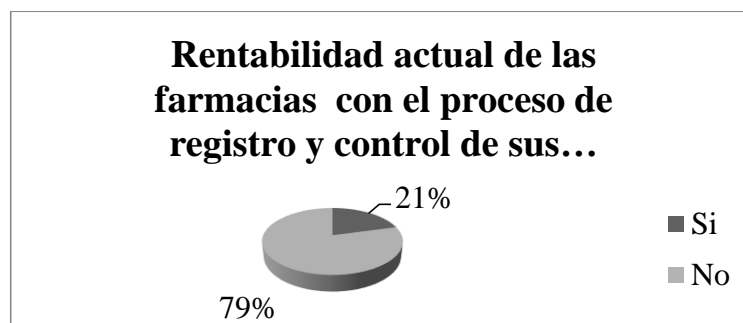
Gráfica No. 8



Si: 9; No: 280

Fuente: elaboración propia, año 2019.

Gráfica No. 9



Si: 60; No: 229

Fuente: elaboración propia, año 2019.

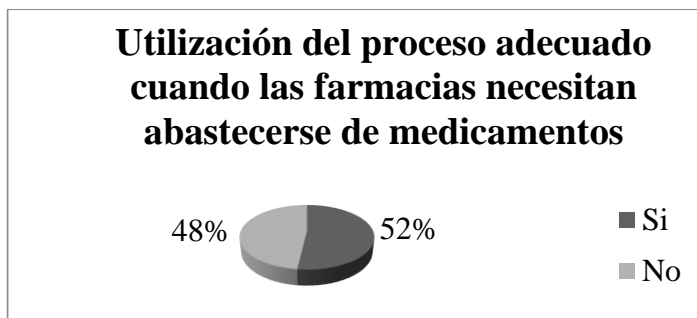
Gráfica No. 10



Si: 89; No: 200

Fuente: elaboración propia, año 2019.

Gráfica No. 11



Si: 150; No: 139

Fuente: elaboración propia, año 2019

Gráfica No. 12

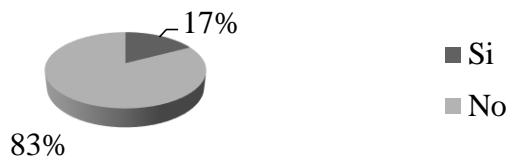


Si: 90; No: 199

Fuente: elaboración propia, año 2019.

Gráfica No. 13

**Capacitación de las personas que se encargan de clasificar y ordenar los medicamentos**



Si: 50; No: 239

Fuente: elaboración propia, año 2019.

Gráfica No. 14

**Políticas internas escritas de las farmacias para el manejo de sus inventarios**

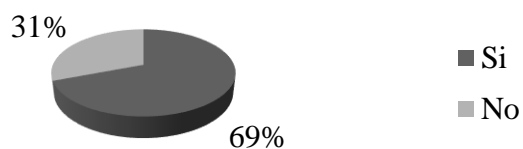


Si: 20; No: 269

Fuente: elaboración propia, año 2019.

Gráfica No. 15

**Utilización de procedimientos en los registros contables cuando los medicamentos vencen**

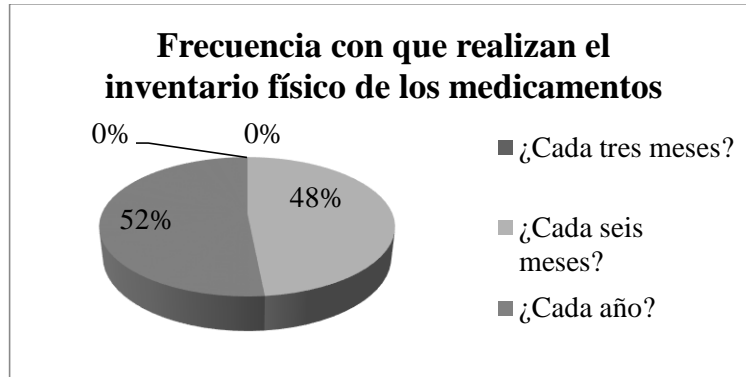


Si: 200; No: 89

Fuente: elaboración propia, año 2019.

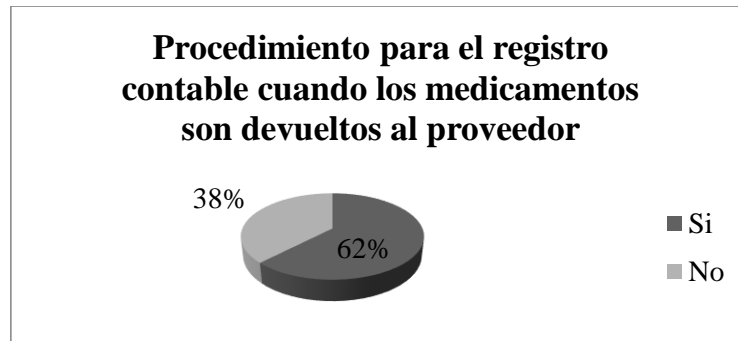


Gráfica No. 16



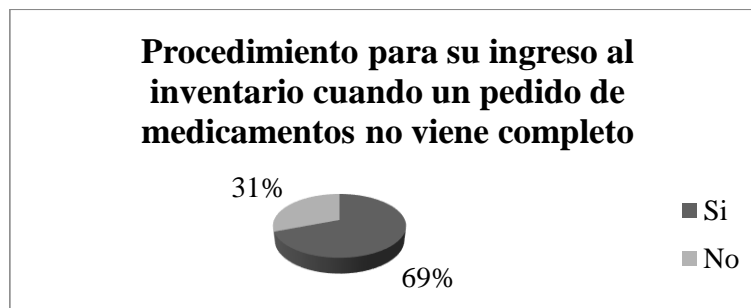
¿Cada tres meses?: 0; ¿Cada seis meses?: 140;  
¿Cada año?: 149; ¿No lo realizan?: 0  
Fuente: elaboración propia, año 2019.

Gráfica No. 17



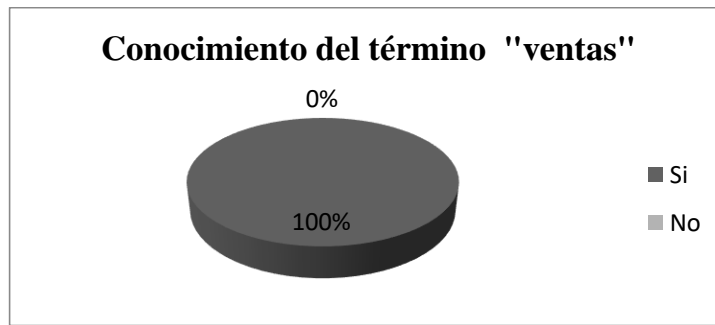
Si: 180; No: 109  
Fuente: elaboración propia, año 2019.

Gráfica No. 18



Si: 200; No: 89  
Fuente: elaboración propia, año 2019.

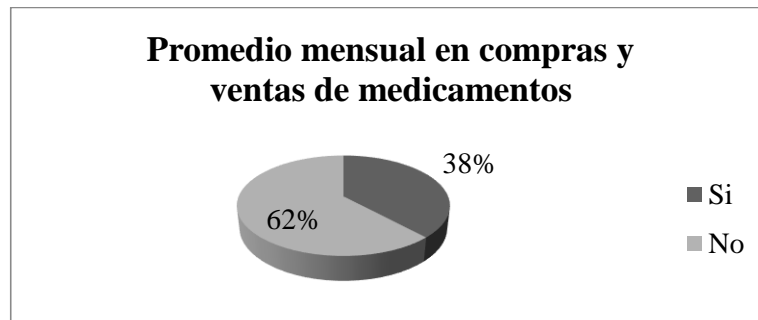
Gráfica No. 19



Si: 289; No: 0

Fuente: elaboración propia, año 2019.

Gráfica No. 20



Si: 110; No: 179

Fuente: elaboración propia, año 2019.