

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



**Implementación de Software como guía, para la  
realización de los inventarios a repartidores detalle  
en la empresa Las Golosinas S.A.**  
(Tesis de Licenciatura)

Erwin Esduardo de la Cruz Cú

Guatemala, septiembre 2016

**Implementación de Software como guía, para la  
realización de los inventarios a repartidores detalle  
en la empresa Las Golosinas S.A.**  
(Tesis de Licenciatura)

Erwin Esduardo de la Cruz Cú

Lic. Víctor Hugo Estrada Santizo, (**Asesor**)  
MSc. Dora Leonor Urrutia de Morales, (**Revisor**)

Guatemala, septiembre 2016

## **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 de la Facultad de Ciencias Económicas**

**M. A. Ronaldo Antonio Girón Díaz**

Decano

**Licda. Miriam Lucrecia Cardoza Bermúdez**

Coordinadora



**UNIVERSIDAD  
PANAMERICANA**

*"Sabiduría ante todo, adquiere sabiduría"*

**REF.:C.C.E.E.ACCA.CPA.A02-PS.072.2016**

**LA DECANATURA DE LA FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS  
GUATEMALA, 04 DE AGOSTO DE 2016  
ORDEN DE IMPRESIÓN**

**Tutor:** Licenciado Víctor Hugo Estrada

**Revisor:** Licenciada Dora Urrutia

**Carrera:** Programa de Actualización de Competencias y Cierre Académico de  
Licenciatura en Contaduría Pública y Auditoría

**Tesis titulada:** "Implementación de software como guía, para la realización de los inventarios a repartidores detalle en la empresa las golosinas, S.A."

**Presentada por:** Erwin Esduardo De la Cruz Cú

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

**En el grado de:** Licenciado.



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

**LIC. VICTOR HUGO ESTRADA SANTIZO**  
Contador Público y Auditor

Bulevar Centro Médico Militar, 14-31 zona 16, Colonia Santa Amelia V, casa No. 1 Teléfonos (502) 5414-3880  
vhestradas@hotmail.com

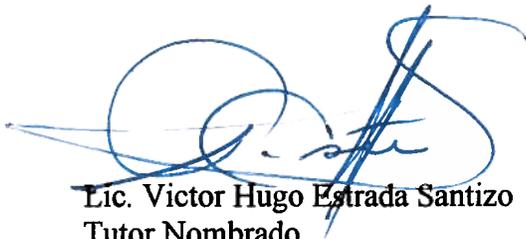
Guatemala, 17 de noviembre de 2015

Señores  
Facultad de Ciencias Económicas  
Carrera Contaduría Pública y Auditoría  
Universidad Panamericana  
Ciudad.

Estimados señores:

En relación al trabajo de Tutoría de tesis del tema denominado **“Implementación de software como guía, para la realización de los inventarios a repartidores de detalle en la empresa las golosinas, S. A.”**, realizado por **Erwin Esduardo de la Cruz Cú**, carné No. 201502674 , estudiante de la carrera de Contaduría Pública y Auditoría, he procedido a la tutoría de la misma, observando que cumple con los requerimientos técnicos y de contenido establecidos en la reglamentación de Universidad Panamericana, por lo que doy dictamen de Aprobado.

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



Lic. Victor Hugo Estrada Santizo  
Tutor Nombrado  
Colegiado No. 6546

JHES

cc. file

---

Dora Leonor Urrutia Morales de Morales  
Licenciada en Pedagogía con Orientación en Administración y Evaluación Educativa.  
Maestría en Gerencia Educativa

Guatemala 8 de enero 2016

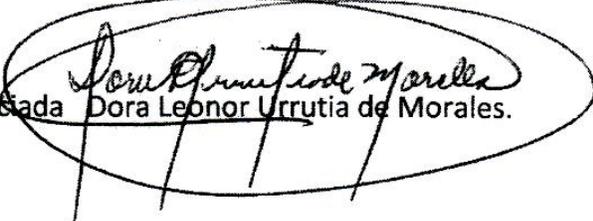
Señores.  
Facultad de Ciencias Económicas  
Universidad Panamericana  
Ciudad.

Estimado Señores:

En relación al trabajo de informe final de Tesis del tema “Implementación de software como guía, para la realización de los inventarios a repartidores detalle en la empresa las golosinas, S.A.” realizado por: Erwin Esduardo De la Cruz Cú, carné No. 201502674, estudiante de la Carrera de Contaduría Pública y Auditoría. He procedido a la revisión del mismo y se hace constar que cumple con los requerimientos de estilo establecidos en la reglamentación de la Universidad Panamericana.

Por lo tanto, doy el dictamen de aprobado para ser sometido al Examen Competencia Profesional –ECP-.

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

  
Licenciada Dora Leonor Urrutia de Morales.

## **Dedicatoria**

- A Dios: Por darme fortaleza, sabiduría e inteligencia e iluminar mi camino cada día para poder cumplir una de mis metas
- A mis padres: Elvira Cu, y Carlos Humberto de la Cruz Diéguez, por todo su amor, apoyo incondicional, comprensión y sacrificio, y enseñarme a ser fuerte para superar los obstáculos de la vida.
- A mis hermanos: Charles Josué de la Cruz Cu, Carlos Abraham de la Cruz Cu. Y Wilmar Salvador Franco porque siempre he contado con ellos para todo, gracias a la confianza que siempre nos hemos tenido; por su apoyo y cariño.
- A mis amigos y compañeros: Que Dios ha puesto en mí vida, y me han brindado sus enseñanzas, afecto, colaboración desinteresada e incondicional.
- A la empresa: Por su valiosa colaboración y aportes para el presente proyecto.

## Contenido

<b>Resumen</b>	i
<b>Introducción</b>	ii
<b>Capítulo 1 Marco Contextual</b>	1
Antecedentes	1
Aspectos de la organización	1
Misión	4
Visión	4
Información comercial	4
Aspectos legales y fiscales	5
Planteamiento del problema	6
Justificación	7
Pregunta de investigación	7
Objetivos	7
Objetivo general	7
Objetivo específico	8
Alcances y límites	8
Alcances	8
Límites	8
<b>Capítulo 2</b>	9
Marco conceptual	9
Inventario Nic 2	9
Inventario físico	10
Catalogación	11
Especificación	11
Ajustes de Inventarios	11

Ventas	11
Pre vendedor detalle	11
Repartidor detalle	11
Contabilidad	12
Factura	12
Control Interno	12
<b>Capítulo 3 Metodología</b>	<b>15</b>
Marco teórico	15
Tipo de investigación	15
Sujeto de investigación	15
Instrumentos utilizados	16
Análisis de información documental	16
Procedimientos	17
Información fiscal	18
Procedimientos analíticos	18
Aporte esperado	18
Empresa	18
Universidad	18
A los estudiantes	18
<b>Capítulo 4 Resultados de la investigación</b>	<b>19</b>
Muestreo	19
Análisis de los resultados	22
Control Interno	22
Análisis Foda	24
Aspectos Económicos y Financieros	25
Balance General Comparativo	25

Análisis capital de trabajo	27
Rotación cuentas por cobrar	28
Estado de resultados	29
Tributos Fiscales	30
<b>Capítulo 5</b>	32
Propuesta de Solución o Mejora	32
Introducción	32
Justificación	33
Objetivos	33
Generales	33
Específicos	33
Desarrollo de la propuesta	34
Programa de Implementación	36
Inventario físico	42
Avance de la Implementación	43
Presupuesto de la propuesta	43
Costo financiero de la implementación	44
Cronograma de actividades	45
<b>Conclusiones</b>	46
<b>Recomendaciones</b>	47
<b>Referencias</b>	48
<b>Anexos</b>	49

## **Listado de anexos**

Anexo No.1 Análisis Foda

Anexo No.2 Cuestionarios de Entrevistas

Anexo No.3 Cuestionarios Específicos

Anexo No.4 Formatos de Inventarios y Costos

Anexo No.5 Formato de Cuadre de Inventarios

## **Listado de cuadros**

Cuadro No. 1	Diferencias por repartidor detalle	19
Cuadro No. 2	Cuadre de inventarios diarios	20
Cuadro No. 3	Consolidado de faltantes por repartidor	21
Cuadro No. 4	Balance de situación financiera	26
Cuadro No. 5	Análisis del capital de trabajo	27
Cuadro No. 6	Análisis de cuentas por cobrar	28
Cuadro No. 7	Antigüedad de clientes	28
Cuadro No. 8	Estado de resultados	29
Cuadro No. 9	Indicadores financieros	30

## **Listado de gráficos**

Gráfico No.1	Creación de facturas	36
Gráfico No. 2	Localización de conexión y traslado de datos	37
Gráfico No. 3	Agrupando datos de productos	37
Gráfico No. 4	Creando Base de datos nueva	38
Gráfico No. 5	Confirmación de datos de clientes	38
Gráfico No. 6	Elección de equipo a conectar	39
Gráfico No. 7	Elegir conexión y transferencia de datos	39
Gráfico No .8	Confirmación de acceso a datos	40
Gráfico No. 9	Confirmar factura si/no	40
Gráfico No.10	Confirma impresión y conexión	41
Gráfico No.11	Confirma datos y conexión	41
Gráfico No.12	Confirma grabación de datos.	42

## Resumen

El desarrollo de la presente Práctica Empresarial Dirigida, estará enfocada en el área de inventarios de la empresa Las Golosinas, S.A. que ha sido identificado en el diagnóstico como área crítica.

Con base a la debilidad encontrada en esa aérea se ha decidido elaborar una “Implementación de un sistema de control de entradas y salidas de inventarios” Se proporciona a la empresa soluciones viables que puedan corregir la forma cómo llevar un mejor control y supervisión de los inventarios así como de las personas que trabajan en el área de bodegas.

Se realiza un estudio de tipo descriptivo y de control, además se evaluaron las políticas y procedimientos establecidos para la actividad de repartidores detalle los cuales serán aplicados a los a todos los repartidores.

Este sistema se adaptará a todo repartidor, debido a que se realizaron visitas al área de bodegas donde permitirá observar cómo se desenvuelve el personal de bodegas, así como el personal de repartidores detalle. Luego se tomará la información obtenida y se realizará un análisis descriptivo de la situación que presenta ese rubro en la empresa para proponer una solución al problema.

Se realizaron entrevistas con el personal encargado de dichas aéreas para conocer como se llevan a cabo los registros y poder obtener información para la realización de la práctica.

Con la implementación de este sistema se espera que la empresa pueda obtener mejores resultados con más agilidad, precisión, exactitud y confiabilidad. Para la elaboración de los inventarios y realizar los ajustes necesarios y evitar la pérdida de productos como el efectivo de las ventas.

## **Introducción**

Como parte del programa de Actualización y Cierre Académico –ACA-, se debe realizar la Práctica Empresarial Dirigida –PED-, dentro de la cual se tiene como propósito, que el estudiante aplique los conocimientos y destrezas, adquiridos durante el desarrollo de su carrera como Contador Público y Auditor.

Se presenta el plan de práctica, ¿Cuál es el impacto económico que incide en los resultados de la empresa, cuando se registran en forma incorrecta los faltantes de productos por el personal de bodega? y que toda la información en diferencias obtenidas en los inventarios se traslade al personal de contabilidad, para el correspondiente ajuste y cobro del faltante.

Este informe está compuesto de cinco capítulos, se describen a continuación:

Capítulo 1. Se consideran todos los aspectos generales de la empresa como: antecedentes, el planteamiento del problema, la justificación, los objetivos generales y específicos marco teórico, alcances y límites.

Capítulo 2. Se describe el área objeto de estudio, de la investigación (inventarios) dentro de la empresa.

Capítulo 3. Se describe la metodología utilizada, tipo de investigación, sujetos de la investigación, instrumentos, procedimientos y aportes.

Capítulo 4. Se dan a conocer los resultados y análisis de la investigación.

Capítulo 5. Contiene la propuesta o solución al proyecto, el costo financiero de la Implementación, así como las conclusiones y recomendaciones derivadas del estudio realizado, conclusiones, referencias, anexos.

## CAPITULO 1

### Marco Contextual

#### 1.1 Antecedentes

La empresa Las Golosinas S.A. fue constituida el dos de marzo del año dos mil once, según acta de constitución de 5 de abril del año dos mil once. Con la idea fundamental por parte de sus fundadores de ofrecer al mercado guatemalteco golosinas de la más alta calidad, con la mira puesta en el mercado local (ciudad de Guatemala y casco urbano, como el interior del país.)

El éxito obtenido por la buena aceptación de los clientes motivó a diversificar en otros tipos de productos como los de limpieza, aseo personal, pañales desechables, café, medicina popular.

Se encuentra inscrita en la Superintendencia de Administración Tributaria (SAT). En el régimen Opcional de Ingresos. Se encuentra inscrita en el Instituto Guatemalteco de Seguridad Social como empresa mercantil.

Según consta en la patente de comercio de empresa, su actividad económica principal es la distribución y comercialización de "Productos de Consumo Masivo a nivel local municipios de Guatemala.

En diferentes canales de distribución, Ruteo Local / departamental, domicilio de oficinas centrales. 28 Calle Final 0 Av. Zona 04 Guatemala, tel: 23-33-07-81 E- Mail: distribuidoraconfitera@gmail.com, Servicio al Cliente: sac.dicosa@gmail.com, Ventas Locales: clientesciudad.dicosa@gmail.com Ventas departamentales: [clientesinterior.dicosa@gmail.com](mailto:clientesinterior.dicosa@gmail.com)

#### 1.1.1 ASPECTOS DE LA ORGANIZACIÓN:

Las Golosinas S.A cuenta con una misión y visión institucional, misma que se da conocer en su oportunidad a todo el personal que labora en la empresa, las cuales se describen a continuación:

## **Estructura organizacional**

La Empresa objeto de estudio está estructurada de la siguiente manera:

- Gerente general/ventas.
- Coordinador de finanzas (1 contador y 2 auxiliares)
- Departamento de ventas (1 supervisor de ventas 15 pre vendedores)
- Departamento de bodega (1 bodeguero y 1 auxiliar).
- Mensajero.
- Encargada de limpieza.

a) Gerente general/Ventas.

Es la persona encargada de la gestión y dirección administrativa/comercial de la empresa, cuenta con el apoyo de un supervisor ventas para la aérea comercial de la compañía.

Con el soporte del Coordinador Financiero evalúan y desarrollan planes que permitan maximizar recursos de la empresa.

Entre sus atribuciones se pueden mencionar:

- Ejecutar los planes y disposiciones de la empresa en cuanto a crecimiento como tal.
- Someter al conocimiento y aprobación de las demás aéreas los planes.
- presupuestos de ingresos y egresos, programas de trabajo, inversión y financiamiento e informes de actividades.
- Representar, en su caso, a la empresa ante las dependencias y entidades públicas y privadas. así como a proveedores
- Velar por el buen funcionamiento de la empresa y tomar las medidas administrativas, contables, financieras y comerciales que correspondan.

b) Coordinador de Finanzas.

El área de finanzas está bajo la responsabilidad de un coordinador financiero, que cuenta con el soporte de dos auxiliares contables.

El Coordinador finanzas es el responsable de verificar que las actividades se desarrollen de acuerdo a las políticas y procedimientos de la empresa.

Evalúa los resultados y eficiencia de las operaciones, así como la confiabilidad de los registros y estados financieros.

Brinda soluciones relacionadas a inversiones presentes y futuras, costo/ beneficio en las operaciones de cualquier índole.

c) Gerente de ventas/ general

Es el responsable del departamento comercial. En igual nivel jerárquico al Gerente General de la empresa, el Gerente de ventas es responsable del cumplimiento de los objetivos de las ventas de la empresa.

Del Gerente de Ventas dependen las áreas de: ventas.

#### ATRIBUCIONES:

- El Gerente de Ventas pronostica las necesidades de los consumidores,
- Las estrategias de la competencia,
- Alcance de ventas mensual,
- Estructura de precios,
- Apertura de mercados otros.

Que luego son compartidas al supervisor de ventas y vendedores.

d) Supervisor De ventas.

Es el responsable de capacitar, supervisar a todos los vendedores tanto locales, como departamentales, para la realización de estas actividades se tienen programadas dos reuniones mensuales.

e) Bodegas.

Conformado por un bodeguero y un auxiliar de bodega. Esta área se limita al despacho de producto, documentar y registrar las operaciones de carga y devoluciones de producto de los repartidores.

### **1.1.2 Misión**

Satisfacer las necesidades de los clientes a través de un excelente servicio y distribución de las distintas líneas de productos que se ofrecen, ofreciendo puntualidad y confiabilidad al momento de interactuar con los socios comerciales (clientes).

### **1.1.3 Visión**

Ser la única y mejor opción para los clientes nacionales e internacionales, así como ser distribuidores únicos de categorías de productos a nivel nacional, (importación de productos) buscando penetrar nuevos mercados y nuevos canales de distribución.

### **1.1.4 Información comercial**

Su actividad económica principal es la distribución, comercialización y venta productos de consumo masivo, limpieza, en el área urbana, ciudad capital en el casco urbano, (Santiago Sacatepéquez, San Juan Sacatepéquez y Aldeas, San Pedro Sacatepéquez, San Francisco, Antigua Guatemala, Pastores, Ciudad Vieja, Santa María de Jesús, San Felipe, Chimaltenango, El tejar, Zaragoza, Patzicia, Patzun, Tecpan, San Raimundo, San Francisco, San Lucas, Santo Domingo Xenacoj, Sumpango Sacatepéquez Santo Thomas, Magdalena Milpas Altas otros.).

Categorías de Productos Comercializados:

- Confitería (gomas de mascar, galletas, dulces duros, paletas, bombones gelatina).
- Chocolates (cocoas, cremoras, otros.)
- Higiene Personal (pastas de dientes, Jabón de tocador, shampoo en sobres, pañales desechables, toallas sanitarias, toallas húmedas, papel higiénico, gel para el cabello, enjuague bucal, otros.)
- Café instantáneo (en sobres, en frasco de vidrio varias presentaciones)
- Medicina popular (tanto genérica, como ética, de reconocidas marcas en el mercado guatemalteco, como marcas internacionales.)
- Snacks (manía en sobres, semilla de marañón, abas).
- Limpieza (desinfectantes, detergente en polvo, pasta para zapatos liquida/solida, Suavizante de ropa.
- Alimentos(salsa de tomate, mayonesa, mostaza, salsa inglesa, aceite de comida, aceite de oliva, sopas instantáneas)
- Bebidas(tea en sobres, aea botellas)
- Otros(cerillos, fósforos)

### **1.1.5 Aspectos legales y fiscales**

#### **Código de Comercio. Decreto No. 2-70 del Congreso de la República y sus reformas.**

Establece los lineamientos a seguir en la estructura de la sociedad, la obligación de llevar contabilidad en forma organizada de acuerdo con el sistema de partida doble y usando las Normas Internacionales de Contabilidad.

#### **Ley de Actualización Tributaria, Libro I del Impuesto Sobre la Renta. Decreto No. 10-2012 del Congreso de la República.**

Impuesto Sobre la Renta “pago mensual” (Régimen Opcional de ingresos).

Como se indicó anteriormente, esta empresa se encuentra inscrita en el régimen opcional y esto con lleva que cumpla con requisitos fiscales específicos establecidos, como es cancelar de manera mensual el Impuesto al Valor Agregado IVA, Está obligado a presentar Declaración Anual de ISR de manera informativa, No está obligado a realizar pagos trimestrales de ISR, No está obligado a presentar informes de Inventario

#### **Ley del Impuesto al Valor Agregado (IVA). Decreto No. 27-92 del Congreso de la República de Guatemala.**

Cuenta con libros de compras y ventas autorizados por la Superintendencia de Administración Tributaria. Y la presentación mensual del iva, por compras y servicios adquiridos, las ventas o servicios prestados, siendo agente retenedor del IVA.

#### **Ley del Impuesto de Solidaridad (ISO). Decreto No. 73-2008 del Congreso de la República de Guatemala.**

La empresa se encuentra afecta al impuesto por ser una entidad jurídica inscrita en el régimen opcional de ingresos del ISR. Y realiza los pagos directos a la sat.

#### **Código Tributario. Decreto No. 6-91 del Congreso de la República de Guatemala**

Éste define a la entidad que le compete fiscalizar el pago correcto de impuestos, las sanciones y derechos a que se encuentra sujeta la empresa en caso de incumplir con las formalidades establecidas.

### **Código de Trabajo. Decreto No. 1441 del Congreso de la República de Guatemala.**

Regula los derechos y obligaciones de los patronos y trabajadores. Cuenta con libro de salarios autorizado por el Ministerio de Trabajo y Previsión Social. Todos los empleados cuentan con contrato individual de trabajo.

### **Régimen de seguridad social**

Inscrita en el Instituto Guatemalteco de Seguridad Social (IGSS), con su respectivo número patronal. Realiza pagos mensuales según lo establecido en el Acuerdo No. 1118, sobre la base del total de sueldos ordinarios pagados mensualmente a los trabajadores, descontando el 4.83% de la cuota laboral y pagando la empresa el 10.67% de la cuota laboral, 1% IRTRA y 1% de INTECAP.

## **1.2 Planteamiento del problema**

Durante la investigación realizada en la empresa se determinó que no cuenta con una adecuada administración, control, y registro contable de los procedimientos realizados en el área de bodegas.

La empresa realiza inventarios generales cada mes con base en la información contable obtenida de bodegas de cada período; en la evaluación que se llevó a cabo se determinó que estos no reflejan un dato confiable sobre los inventarios de la empresa, en virtud que existen diferencias entre los inventarios físicos contra el inventario teórico de sistema de kardex. Las diferencias encontradas en los inventarios no son registradas en el mes donde determino los faltantes, pero son contabilizados hasta que el personal de bodega envía las notas con más de una semana de atraso sin que la empresa haga las correcciones necesarias en el rubro de los inventarios.

Por considerarse muy vulnerable a la pérdida de los productos, cada repartidor detalle, cuenta con un inventario de producto bajo su responsabilidad que valorado al precio de venta asciende a la cantidad de Q.9, 000.00 diarios.

Debido al número de Repartidores (15 repartidores) y a la cantidad de productos (Q.54, 000.00 semanales de cada repartidor) que se transporta en cada vehículo para realizar las entregas y el tiempo que lleva elaborar los inventario y tabular la información, se considera crítica, por el impacto comercial y financiero que puede ocasionar a la empresa.

En la actualidad por el crecimiento que ha tenido la empresa, y la necesidad de extender más

rutas de ventas, se realiza uno o dos inventarios por semana a cada repartidor.

Se inicia por solicitar un inventario teórico de cada repartidor de las unidades físicas que tiene para la entrega, al obtener el inventario se inicia el conteo de las unidades físicas de producto las cuales son anotadas en un formato de Excel y a la vez conciliadas contra el inventario de sistema.

### **1.3 Justificación**

La empresa “Las Golosinas S.A.” tiene como principal objetivo la comercialización, distribución y venta de productos de consumo masivo. Para poder comercializar sus productos, es necesario que cuente con una fuerza de ventas a nivel de detalle en todo el territorio nacional, la mecánica principal para la comercialización es la visita en cada tienda que exista en el territorio de Guatemala, la mayor parte de ventas son realizadas por este canal. Por tal motivo cada vendedor cuenta con el apoyo de un repartidor, para realizar las entregas en el área asignada, y visitar a los clientes programados y para tal trabajo cuenta con una base de datos y direcciones de cada cliente.

Por tal motivo es necesario realizar inventarios a todos los repartidores con el objeto de tener el control sobre el producto y efectivo de las entregas en el tiempo oportuno, la elaboración de inventarios en el presente proceso es demasiado lento. Para establecer diferencias y realizar los ajustes correspondientes. Por lo indicado es necesario sistematizar el proceso de inventarios a repartidores detalle, para contribuir con el fortalecimiento y brindar el apoyo necesario a la empresa.

#### **1.3.1 Pregunta de Investigación**

¿Cuál es el impacto económico que incide en los resultados de la empresa, cuando se registran en forma incorrecta los faltantes de productos por el personal de bodega?

### **1.4 Objetivos**

#### **1.4.1 Objetivo general**

Proporcionar a la empresa soluciones factibles para que puedan corregir la forma cómo se deben de contabilizar los ingresos y egresos de inventarios por medio de la implementación de una guía sistemática en el área de bodegas.

### **1.4.2 Objetivos específicos**

- a. Conocer el procedimiento de control interno para la elaboración de inventarios a repartidores detalle de la empresa.
- b. Determinar la exactitud de la información contable respecto al rubro de inventarios.
- c. Evaluar las deficiencias de la incorrecta operación en el sistema de kardex.

## **1.5 Alcances y límites**

### **1.5.1 Alcances**

- Este estudio y/o proyecto se realizará en el área de bodega investigación comprenderá la evaluación de la información, y de todos los documentos necesarios para determinar cómo se llevan a cabo los registros en las diferentes formas impresas.
- Se observara de manera directa el trabajo de colocación de los diferentes productos (inventarios) en bodega. Forma de estibar, segmentación por categoría, perecederos/ no perecederos, fechas de vencimiento, otros.
- Se realizara entrevistas con el personal de bodega, personal de la contabilidad, supervisor de ventas para conocer sus diferentes impresiones con referencia a los inventarios y diferencias en bodega. Ejemplo, cuadros diarios (después de ruta) forma en que operan, cuadros de producto salida entrada diaria, recarga de mercadería para el siguiente día de entrega otros.
- Se podrá utilizar cámara fotográfica, y de video para la visita de campo a bodega y ruta de entrega, que serán utilizadas solo por personal de la empresa como apoyo y verificación de cómo realizan sus operaciones actuales (bodega distribución).

### **1.5.2 Límites**

- Al proponer este estudio la empresa de inmediato propuso las limitantes de no utilizar el nombre real, el nombre de los fundadores y no publicar datos reales de los estados financieros, los cuales fueron modificados en un porcentaje razonable.

## Capítulo 2

### 2 Marco Conceptual

#### 2.1 Inventario (NIC 2)

Valor neto realizable, es el precio estimado de venta de un activo en el curso normal de la operación, menos los costos estimados para terminar su producción y los necesarios para llevar a cabo la venta. Entre los inventarios también se incluyen los bienes comprados y almacenados para revender, entre los que se encuentran, por ejemplo, las mercancías adquiridas por un minorista para revender a sus clientes, y también los terrenos u otros activos inmobiliarios que se tienen para ser vendidos a terceros.

También son inventarios los productos terminados o en curso de fabricación por la empresa, así como los materiales y suministros para ser usados en el proceso productivo.

En el caso de un suministrador de servicios, como se describe en el párrafo 16, los inventarios estarán formados por el costo de los servicios para los que la empresa no ha reconocido todavía el ingreso correspondiente (véase la NIC 18, Ingresos).

#### Conceptos de Inventario

“La palabra inventario proviene del latín “inventarium” que significa lista de lo hallado” el concepto que se tomará de inventario se relaciona con la manufactura o distribución de productos y está ligado a la necesidad de obtener artículos en el momento y lugar exacto en el que se requieren, se puede decir entonces que el inventario es el almacenamiento de bienes y productos.

Esto requiere de recursos, que es uno de los activos más importantes dentro de la organización, se debe tener en cuenta que la empresa gasta grandes cantidades de dinero en los materiales para tener la seguridad de que la producción nunca va a ser afectada por falta de ellos o que el almacenamiento no deteriorará los insumos comprados.

#### Medición de los inventarios

Los inventarios deben ser medidos al costo o al valor neto realizable, según cuál sea menor.

## Costo de los inventarios

El costo de los inventarios debe comprender todos los costos derivados de la adquisición y conversión de los mismos, así como otros costos en los que se ha incurrido para darles su condición y ubicación actuales.

### 2.2.1. Inventario físico

El proceso empieza con la generación de las listas de recuento de inventario necesarias. En este nivel se pueden bloquear materiales para la contabilización durante el inventario físico. Una vez impresas las listas de inventario, se realiza el recuento de inventario físico para los materiales especificados.

El resultado del recuento se introduce en el sistema y se revisa cualquier discrepancia con las cantidades del sistema. Se puede volver a efectuar el recuento de inventario hasta que se acepten los recuentos finales y se registren las diferencias de inventario.

Se da el nombre de inventario de mercancía a la verificación o confirmación de la existencia de los materiales o bienes patrimoniales de la empresa. En realidad, el inventario es una estadística física o conteo de los materiales existentes, para confrontarla con la existencia anotadas en los ficheros de existencias o en el banco de datos sobre materiales.

Algunas empresas le dan el nombre de inventario físico porque se trata de una estadística física o palpable de aquellos que hay en existencias en la empresa y para diferenciarlos de la existencia registradas en los sistemas.

- Permite verificar las diferencias entre los registros de existencias en el sistema y la existencia física (cantidad real en existencia).
- Permite verificar las diferencias entre las existencias físicas contables, en valores monetarios.
- Proporciona la aproximación del valor total de las existencias (contables), para efectos de balances.

### 2.2.3 Catalogación

Significa inventario de todos los artículos los existentes sin omitir ninguna. La catalogación permite la presentación conjunta de todo los artículos proporcionando una idea general de la colección.

### 2.2.4. Especificación

Significa la descripción detallada de un artículo, como sus medidas, formato, tamaño, peso, entre otros. Cuando mayor es la especificación, se contara con más información sobre el artículo y menos dudas con respecto de su composición y características.

### 2.2.5. Ajustes de inventarios

Los ajustes de inventario se utilizan para modificaciones al inventario, suman o restan la cantidad del artículos deseados, también se puede ajustar el costo o precio del algún artículo.

### 2.2.6. Ventas

Es una transacción comercial mediante la cual se transfiere a dominio ajeno una cosa propia o se presta un servicio por un precio pactado.

### 2.2.7. Pre vendedor detalle

El distribuidor minorista, o detallista es la empresa comercial o persona en régimen de autónomo que vende productos al consumidor final. Es el último eslabón del canal de distribución, el que está en contacto con el mercado.

### 2.2.8. Repartidor detalle

El repartidor detalle es la persona que una empresa comercial o persona en régimen de autónomo que entrega productos al consumidor final. Es el último eslabón del canal de distribución, el que está en contacto con el mercado o clientes específicos.

### 2.2.9. Contabilidad

"La contabilidad es el arte de registrar, clasificar y resumir en forma significativa y en términos de dinero, las operaciones y los hechos que son cuando menos de carácter financiero, así como el de interpretar sus resultados" (Instituto Americano de Contadores Públicos Certificados).

### 2.2.10 Factura

Documento comercial emitido por una empresa de un bien o servicio, el cual sirve de comprobante tanto al vendedor como al comprador para registrar en los libros de contabilidad la transacción efectuada. La factura debe contener los siguientes requisitos: a) El nombre factura; b) Numero de orden; c) Nombre y apellidos completos y nombre comercial del proveedor contribuyente emisor, si es persona individual; razón o denominación social y nombre comercial, si es persona jurídica; d) NIT del emisor; e) Dirección del establecimiento; f) Fecha de emisión de la factura.

### 2.2.11. Control Interno

Componentes del control interno según COSO, dentro del marco integrado se identifican cinco elementos de control interno que se relacionan entre sí y son inherentes al estilo de gestión de la empresa. Los mismos son:

- Ambiente de Control
- Evaluación de Riesgos
- Actividades de Control
- Información y Comunicación
- Supervisión o Monitoreo

Al hacer un análisis de la importancia de los cinco componentes mirándolos desde el punto de vista de los objetivos organizacionales y la interrelación que existe entre ambos. La definición, establecimiento y aplicación de los objetivos organizacionales.

- Ambiente de control

El ambiente de control marca la pauta del funcionamiento de una empresa e influye en la concienciación de sus empleados respecto al control. Es la base de todos los demás componentes del control interno, disciplina y estructura. Los factores del entorno de control incluyen la integridad, los valores éticos y la capacidad de los empleados de la empresa, la filosofía de dirección y el estilo de gestión, la manera en que la dirección asigna autoridad y las responsabilidades y organiza y desarrolla a sus empleados y la atención y orientación que proporciona al consejo de administración.

El ambiente de control propicia la estructura en la que se deben cumplir los objetivos y la preparación del hombre que hará que se cumplan.

- Evaluación de los riesgos

Las organizaciones, cualquiera sea su tamaño, se enfrentan a diversos riesgos de origen externos e internos que tienen que ser evaluados. Una condición previa a la evaluación del riesgo es la identificación de los objetivos a los distintos niveles, vinculados entre sí coherentes.

La evaluación de los riesgos consiste en la identificación y el análisis de los riesgos relevantes para la consecución de los objetivos y sirve de base para determinar cómo han de ser gestionados los riesgos. Debido a que las condiciones económicas, industriales, legislativas y operativas continuarán, es necesario disponer de mecanismos para identificar y afrontar los riesgos asociados con el cambio.

- Actividades de control

Las actividades de control son las políticas y los procedimientos que ayudan a asegurar que se lleven a cabo las instrucciones de la dirección de la empresa. Ayudan a asegurar que se tomen las medidas necesarias para controlar los riesgos relacionados con la consecución de los objetivos de la empresa. Hay actividades de control en toda la organización, a todos los niveles y en todas las funciones.

Deben establecerse y ajustarse políticas y procedimientos que ayuden a conseguir una seguridad razonable de que se llevan a cabo en forma eficaz las acciones consideradas necesarias para afrontar los riesgos que existen respecto a la consecución de los objetivos de la unidad.

- Información y comunicación

Se debe identificar, recopilar y comunicar información pertinente en forma y plazo que permitan cumplir a cada empleado con sus responsabilidades. Los sistemas informáticos producen informes que contienen información operativa, financiera y datos sobre el cumplimiento de las normas que permite dirigir y controlar el negocio de forma adecuada.

Dichos sistemas no solo manejan datos generados internamente, también información sobre acontecimientos internos, actividades y condiciones relevantes para la toma de decisiones de gestión así como para la presentación de información a terceros. También debe haber una comunicación eficaz en un sentido más amplio, que fluya en todas las direcciones de todos los ámbitos de la organización, de arriba hacia abajo y a la inversa.

El mensaje por parte de la alta dirección a todo el personal ha de ser claro; las responsabilidades del control han de tomarse en serio. Los empleados tienen que comprender cuál es el papel en el sistema de control interno y como las actividades individuales estén relacionadas con el trabajo de los demás. Por otra parte, han de tener medios para comunicar la información significativa a los niveles superiores. Asimismo, tiene que haber una comunicación eficaz con terceros, como clientes, proveedores, organismos de control y accionistas.

- Supervisión o monitoreo

Los sistemas de control interno requieren supervisión, es decir, un proceso que comprueba que se mantiene el adecuado funcionamiento del sistema a lo largo del tiempo.

Esto se consigue mediante actividades de supervisión continuada, evaluaciones periódicas o una combinación de ambas cosas. La supervisión continuada se da en el transcurso de las operaciones. Incluye tanto las actividades normales de dirección y supervisión, como otras actividades llevadas a cabo por el personal en la realización de sus funciones.

## **Capítulo 3**

### **3. Metodología**

#### **3.1 Tipo de investigación**

La investigación descriptiva: en esta se selecciona una serie de cuestiones, conceptos y variables y se mide a cada una de ellas independiente de las otras con el fin, de describirlas y especificar las propiedades importantes de personas, grupos, comunidades, o cualquier otro fenómeno.

A petición de la empresa y para efectos de este estudio se le cambió el nombre por empresa: Las Golosinas S.A.

En este caso se realizara la observación de actividades operacionales, de cada una de las secciones o departamentos relacionados con la empresa, con el fin de conocer los procesos cotidianos de los mismos.

#### **3.2. Sujeto de investigación**

Son todos aquellos sujetos involucrados en la investigación, que participan en forma directa o indirecta en la ejecución de las actividades de la empresa.

- **Empresa**

Las golosinas, S.A. entidad objeto de estudio.

- **Personas involucradas.**

Gerente general/ventas.

Coordinador de finanzas.

- **Personas involucradas de bodegas.**

Supervisor de ventas.

Personal de ventas y repartidores.

- Informes

Estado de resultados, balance general y facturas de compras.

### 3.3 Instrumentos utilizados

Para todo proceso de investigación se requiere del uso de diversas técnicas que permitan al investigador obtener toda la información o datos que requiere para el desarrollo del mismo. De acuerdo a lo señalado, las técnicas utilizadas para el desarrollo del trabajo fueron las siguientes:

- Observación directa.

Se aplicara al momento de realizar el trabajo de campo en los diferentes inventarios realizados a bodegas.

Según Sabino Carlos (1,997), “La observación directa es aquella a través de la cual se puedan conocer los hechos y situaciones de la realidad social”

- Entrevista:

Se realizaran entrevistas con el Gerente de Ventas, Supervisores de ventas y repartidores para conocer sus impresiones con referencia a los inventarios y las diferencias de estos.

- Cuestionarios:

Se diseñó este tipo de instrumento como herramienta para obtener respuestas de los sujetos involucrados en la investigación y conocer a fondo sobre el problema en cuestión.

Estos cuestionarios se realizaron a los supervisores de ventas, y repartidores.

#### 3.3.1 Análisis de información documental:

El análisis documental es una forma de investigación técnica, un conjunto de operaciones intelectuales, que busca describir y representar los documentos de forma unificada sistemática, comprende el procesamiento analítico-sintético que a su vez, incluye la

descripción bibliográfica y general de la fuente, la clasificación, indagación, anotación, extracción, traducción y la confección de reseñas.

Dentro de los análisis principales se encuentran:

- Cálculo

Verificación de la exactitud aritmética de las operaciones contenidas en documentos tales como informes y comprobantes.

- Comprobación

Confirmación de la veracidad, exactitud, existencia, legalidad, y legitimidad de las operaciones realizadas por la empresa evaluada, mediante el examen de los documentos que la justifican.

- Tabulación

Agrupación de resultados importantes obtenidos en áreas, segmentos o elementos analizados para arribar o sustentar conclusiones. Se utilizará para analizar toda la información recolectada en el área evaluada, la cual se obtendrá en archivos electrónicos y físicos.

### 3.3.2 Procedimientos

Control interno.

De acuerdo con la metodología, se realizará una visita de campo para participar en la elaboración de inventarios a repartidores detalle, tabulación de información, determinación de diferencias, traslado de información, solicitud de ajustes y realización de los mismos, coordinado con los sujetos de la investigación el tiempo disponible de ellos para la aplicación de los instrumentos y la obtención paulatina de la investigación. Una vez observada y obtenida la información se procederá a analizarla

### 3.3.3 Información Fiscal.

Establece cuales son la regulaciones tributarias a las que se encuentra sujeta la empresa relacionándola las mismas con el tema objeto de estudio.

### 3.3.4. Procedimientos Analíticos.

Evaluación de información financiera hechas por un estudio de relaciones esperadas entre información financiera y no financiera.

## 3.5 Aporte esperado

### 3.5.1 Empresa

Proveer un método eficiente y efectivo para el adecuado registro contable de la entrada y salida de los inventarios, permitirá que la información financiera sea más confiable y oportuna, para que la gerencia pueda tomar decisiones acertadas.

### 3.5.2 Universidad

Que el documento de la Práctica Empresarial Dirigida, sirva como fuente de consulta a los estudiantes, catedráticos y personas ajenas, y que forme parte de esta casa de estudio.

### 3.5.3. A los estudiantes

Proporcionar herramientas útiles, que puedan desarrollar en las actividades que lleven a cabo; así como, de elementos que contribuyan en un proyecto de control de inventarios.

## Capítulo 4 Resultados de la investigación

### 4.1. Muestreo.

Del trabajo realizado de la utilización de los instrumentos para la realización del trabajo investigación, nos permitieron conocer lo siguiente:

Se estableció que de los inventarios realizados a cada repartidor detalle, con varios de ellos no se logro conciliar el inventario físico con las unidades de los listados y los resultados de los inventarios no son reportados en su momento, de igual forma los ajustes correspondientes a cada repartidor (unidad) del repartidor.

El proceso realizado en los inventarios no está definido en una forma sistemática, por tal motivo el traslado de la información y verificación de unidades no es oportuna.

El riesgo de error en el ingreso de los inventarios y así como el traslado a los repartidores detalle es alto, al igual que la pérdida de tiempo en la elaboración de inventarios.

Se determinó que del 100% de los inventarios realizados 60% tienen diferencias. Las cuales son del resultado de realizar los cruses entre consolidados de venta con los listados de salida de bodega.

Cuadro No. 1



Fuente: elaboración propia,

Cuadro No 2  
Las Golosinas S.A

Empresa Las Golosinas S.A.

Cuadro de Inventario:

COMBIVIA 30 Junio 2015

No

	CONCEPTOS	INVENTARIO 1	Entrega a Repartidor	Entrega del Día	INVENTARIO 2	Utilización	COSTO	PRECIO COSTO
1	ACCION PMS	500	50	10	40	1	42.5	42.5
2	acafite de colina	500	50	10	40	2	2.6288888	4.3888888
3	acafite limón litro 300 ml	500	50	2	42	2	22.1888888	34.8888888
4	acafite limón menta litro 445 ml	500	50	7	43	1	7.9688888	7.9688888
5	acafite limón pasapallo	500	50	6	44	0	0	3.3488888
6	ACEITE MINCIÓN 300 ML ORIGINAL	500	50	10	40	0	0	36.34
7	acafite palonca litro 300 ml	500	50	2	42	0	0	12.8888888
8	acafite palonca menta litro 430 ml	500	50	7	43	0	0	6.5
9	acafite palonca pasapallo	500	50	6	44	0	0	2.9888888
10	ACELAMINOFEN 500 MG	500	50	10	40	0	0	30
11	ACELAMINOFEN MÍDICS	500	50	2	42	0	0	12
12	agua de colita	500	50	7	43	0	0	2.9888888
13	AGUA COGEMBA	500	50	6	44	0	0	1.25
14	ACCION DETRUMBA AZUL	500	50	10	40	0	0	1.25
15	ALEFE LICOR-BOLS	500	50	300	20	1	30.32	30.32
16	ALEFE PASTRUA crujal verde	500	50	2	42	2	62.1303032	34.8888888
17	ALEFE PASTRUA Juggal en colita	500	50	7	43	1	35.39	35.39
18	ALGODON ESQUELA 100 BOLSA 25 GR	500	50	6	44	2	9.6	4.8
19	ALKA GASTRIC	500	50	2	42	4	357.34	39.46
20	ALKA SALTOS MÍDICS	500	50	7	43	4	60	25
21	ALKA-AD	500	50	6	44	2	125.704226	62.95704226
22	ALKA-AD NORMAL	500	50	10	40	2	130.1	65.55
23	ALKAGEISEN EXTREME	500	50	50	0	1	43.9	43.9
24	ALKAGEISEN LIMON extrame	500	50	2	42	1	10.24	30.24
25	ALKAGEISEN NORMAL proceso NORMAL	500	50	7	43	1	40	40
26	ALOPURINOL	500	50	6	44	1	24	24
27	AMERICILINA	500	50	10	40	0	0	35
28	angol chocolate	500	50	2	42	0	0	2.5
29	ANTIBIOP	500	50	7	43	0	0	71.3
30	ANTIBIOTICO	500	50	6	44	0	0	58.5888888
31	asapaca capcalas	500	50	10	40	0	0	171.5
32	ASMITAS	500	50	0	50	0	0	30
33	asclon verde	500	50	0	50	0	0	17.5
34	asclon morado	500	50	0	50	0	0	17.5
35	ASPIRINA FORTI	500	50	0	50	0	0	44.5
36	ASPIRINA NORMAL	500	50	0	50	0	0	34.34
37	ASPIRINA PARA MÍDICS	500	50	0	50	0	0	34.25
38	ASTRAN COMA 30 BOMBONES	500	50	0	50	0	0	3.75
39	BAMBUSA DE MICHING	500	50	0	50	0	0	35
40	Bombitas ESQUELE DE GOMA 150 unidades:	500	50	1	49	0	0	12.27
41	BOMBA CAFÉ MINI SMOOKIES	500	50	2	48	0	0	4.2988888
42	BAYIBO	500	50	3	47	0	0	21
43	BEBETINA	500	50	5	45	0	0	38.43
44	BICARBONATO	500	50	6	44	0	0	6.36
45	BISBIFIO	500	50	2	42	0	0	20
46	BOLSA chocolates marfilellos arbol	500	50	9	41	0	0	56.95
47	BOLSA DE CHOCOLATES NESTLE	500	50	5	45	0	0	25.95
48	BOLSA DE CHOCOLATES BESES	500	50	6	44	0	0	104.95
49	BOLSA DE GALLETAS BOLSA AZUL	500	50	7	43	2	60.9	34.95
50	BOLSA DE LEGES 350 unidades:	500	50	2	42	2	199.9	99.95
51	CAFÉ LA MAMBUERA BICASA	500	50	3	47	2	199.9	99.95
52	CAFÉ LA MAMBUERA TRIGALES	500	50	1	49	2	199.9	99.95
53	CAFÉ MISSON	500	50	2	42	2	199.9	99.95
54	CAFÉ MISSON suave	500	50	9	41	2	199.9	99.95
55	CAFÉ MISCALFE	500	50	4	46	2	199.9	99.95
							200254444	

Fuente: elaboración propia,

Cuadro No.3  
Las Golosinas S.A.  
**CONSOLIDADO FALTANTES POR REPARTIDOR**  
Las Golosinas S.A.

Repartidor	inventario Físico	Entregas	Saldo Inventario	inventario a panel	Diferencias	Costos
1	50	35	15	5	10	2093.54
2	50	35	15	11	9	1510.94
3	50	4	46	40	6	87.2583
4	50	45	5	5	0	0
5	50	50	0	0	0	0
6	50	50	0	0	0	0
7	50	48	2	0	2	14.5431
8	50	50	0	0	0	0
9	50	50	0	0	0	0
10	50	49	1	1	0	0
11	50	47	3	2	1	9.9
12	50	41	9	8	1	9.9
13	50	40	10	10	0	7.95833
14	50	30	20	20	0	0
15	50	38	12	11	1	9.9
					<b>30</b>	<b>3743.94</b>

Fuente: elaboración propia,

Se observó que los ajustes necesarios para conciliar los inventarios de los repartidores no se realizan en el momento de los cuadros de inventarios, por tal motivo se origina una diferencia en la elaboración de los mismos.

A continuación se detallan las partidas contables realizadas.

Pda 1 Ajustes por Faltantes			
Faltantes de Inventarios		XXXX	
Inventarios bodega tránsito			XXX

Pda 2 Ajustes por Cobro			
Inventario bodega Tránsito		XXX	
Faltantes de Inventarios			XXX

## 4.2. Análisis de los resultados

### 4.2.1. Control Interno.

La bodega general, esta área es la encargada del despacho de producto a cada repartidor, documentar y registrar las operaciones de carga y devoluciones de producto que realizan los repartidores detalle, esta información es operada en el módulo de inventario general así como a cada repartidor detalle.

Uno de los hallazgos encontrados en esta área es que la documentación que respalda el abastecimiento (se refiere a entregar producto a cada panel) de productos para el inventario del repartidor detalle no son firmadas y/o selladas por los repartidores detalle.

Cuadre de venta. Se encarga de recibir la venta diaria de los repartidores detalle, para realizar dicha actividad, solicita el consolidado de facturación emitida durante el día por cada repartidor la cual debe conciliar con el depósito bancario ó efectivo, dicha operación rebaja las unidades del inventario de cada panel.

La persona a cargo de estas operaciones es el auxiliar de finanzas, quien es el encargado de verificar que toda la venta realizada se liquide y se traslade al módulo contable. En algunas ocasiones las ventas no pueden ser liquidadas, las unidades de producto que tiene el repartidor detalle en su panel no cuadran con el inventario físico, de acuerdo con el consolidado de facturación realizada, esto indica faltantes de producto.

Este procedimiento se encarga de liquidar las ventas del día, y proporcionar una recarga adicional del producto faltante para liquidar la venta del día, este proceso no reporta las diferencias encontradas a cada repartidor y no se realiza ningún tipo de información contable para conocer las necesidades y de mejorar el control interno sobre los repartidores detalle.

Se pudo determinar que no tienen una buena planificación fiscal, con respecto al proceso de la facturación de faltantes en los inventarios a los repartidores detalle por el tema de costos.

El encargado de bodegas, no ha planificado la implementación de un proceso para documentar los faltantes de inventarios a los repartidores detalle, una factura por los faltantes

en los inventarios realizados, por lo mismo no es considerado como un factor que afecte la carga tributaria y que sea incluido en la planificación fiscal.

Contabilidad. Esta área se encarga de la operación de la información financiera oportuna y correcta, esta área se encuentra estructurada de la siguiente forma:

El área de finanzas está bajo la responsabilidad de un coordinador financiero, que cuenta con el soporte de cuatro auxiliares contables.

El coordinador finanzas es el responsable de verificar que las actividades se desarrollen de acuerdo a las políticas y procedimientos de la empresa.

Evalúa los resultados y eficiencia de las operaciones, así como la confiabilidad de los registros y estados financieros.

En la actualidad la empresa aplican los Principios de Contabilidad Generalmente Aceptados, por el giro económico del negocio.

Las ventas. Esta área se encarga de la comercializar y distribución de los diferentes productos que distribuye la empresa Las Golosinas S.A. cuenta con diferentes canales de venta entre los cuales se mencionan: mayoreo departamental, ruteo departamental, mayoristas, detalle, semi-mayoristas, institucional, autoservicio.

Además es apoyado por un departamento de Mercadeo y de Trade Marketing con diferentes promociones y anuncios a nivel nacional, y publicidad de tienda en tienda.

Las ventas al detalle cuentan con un equipo de 15 pre-vendedores distribuidos de la siguiente manera diez vendedores casco urbano en el área central, cinco vendedores departamentales.

Cuenta con políticas y procedimientos escritos y autorizados por la gerencia general, sin embargo no ha realizado una actualización de los procedimientos a los inventarios de los repartidores detalle.

#### 4.2.2. Análisis F.O.D.A.

Es una herramienta esencial que proporciona los recursos necesarios al proceso de planeación estratégica, proporcionando la información necesaria para la implementación de acciones y medidas correctivas y la generación de nuevos proyectos de mejora.

Es un método para analizar

- Fortalezas

Son las capacidades esenciales con las que cuenta la organización y gracias a las cuales tiene una posición privilegiada frente a la competencia.

- Oportunidades

Son aquellos factores que resultan positivos, favorables, explotables, que se deben descubrir en el entorno en el que actúa la organización y que permite obtener ventajas competitivas.

- Debilidades

Son aquellos factores que provocan una posición desfavorable frente a la competencia. Está asociado a los recursos de los que se carece, con las habilidades que no se poseen, actividades que no se desarrollan.

- Amenazas

Son aquellas situaciones que provienen del entorno y que pueden llegar a atentar incluso contra la permanencia de la organización.

Objetivo del Análisis F.O.D.A.

- Conocer la realidad de la situación actual.
- Tiene la finalidad de visualizar panoramas de cualquier ámbito de la organización
- Visualizar la determinación de políticas para atacar debilidades y convertirlas en oportunidades.

Durante el análisis F.O.D.A. se consideraron los factores: económicos, políticos, sociales y culturales que representan las influencias del ámbito externo a la organización, que inciden

sobre su hacer interno. A continuación detalla el análisis realizado, donde se estableció como una debilidad, la no actualización de los procedimientos a los inventarios de repartidores detalle. (Ver anexo No1)

#### 4.2.3. Aspectos Económicos y Financieros

Para el análisis de la información financiera de Las Golosinas S.A. se utilizaron los estados financieros del año 2013.

Efectuó un análisis comparativo de los balances generales de dos periodos con fechas diferentes, podemos observar los cambios obtenidos en los activos, pasivos y patrimonio de la empresa en términos de efectivo. Estos cambios reflejan una guía a la gerencia de la empresa, sobre lo sucedido, o los cambios en los diferentes rubros que integran los estados financieros, como resultado de las utilidades o pérdidas generadas durante el periodo comparado.

La herramienta más utilizada para el análisis de estados financieros, es el cálculo de razones financieras y el índice de solvencia considerada como una de las más importantes herramientas de una empresa.

#### 4.2.4. Balance General Comparativo

Un balance general comparativo muestra el activo, pasivo y capital contable de una empresa negocio en dos ó más fechas determinadas, y además, contienen aumentos y/o disminuciones que ocurren de un año a otro, en términos monetarios o expresados en porcentajes. Los cambios son importantes porque dan una guía de la dirección en que se desarrollan las operaciones de la empresa.

Cuadro No.4  
Las Golosinas S.A.  
Balance de Situación Financiera  
BALANCE DE SITUACION FINANCIERA  
EN QUETZALES (Q)

Concepto	2013		2012		Variación
<b>Activo</b>					
<b>No Corriente</b>					
Ofi-Bodegas	20000		15000	5.21%	5,000
Mobiliario y Equipo	33,300	1.60%	38,000	13.19%	-4,700
Equipo de Computo	38,900	0.50%	33,901	11.77%	4999
Vehículos (neto)	22,400	1.10%	21,100	7.33%	1300
	114,600	3.20%	108,001	37.50%	6,599
otros activos	315	0.10%	310	0.10%	5
<b>Corriente</b>					
Caja y Bancos	54,252	25.90%	31,476	10.93%	22,776
Cuentas por Cobrar	55,176	26.30%	54,277	18.84%	899
Otras Cuentas por cobrar	33,086	15.80%	33,081	11.49%	5
Inventarios	51,462	24.60%	59,529	20.67%	-8,067
Gastos Generales Diferidos	1,454	0.70%	1,360	0.47%	94
	195,430	93.30%	179,723	62.40%	15,707
<b>Suma Activo</b>	<b>310,345</b>	<b>100.00%</b>	<b>288,034</b>	<b>100.00%</b>	<b>22,311</b>
<b>Capital y Reservas</b>					
<b>Capital Social</b>					
Capital Suscrito y pagado	35,000	28.60%	35,000	12.15%	
Otras Cuentas de Capital	38,540	1.80%	32,000	11.11%	-9,060
	73,540	30.40%	67,000	23.26%	-9,060
<b>Reservas De Capital</b>					
reservas	5,875	2.80%	4,714	1.64%	1,161
Ganancias Acumuladas	50,525	19.20%	45,566	15.82%	13,107
Utilidad/Perdida del ejercicio	65,000	30.00%	70,901	24.62%	-1,036
Suma capital y reservas	121,400	52.00%	121,181	42.07%	13,232
<b>Pasivo</b>					
<b>No Corriente</b>					
Prestamo Bancario					
Provision pagos varios	29,019	4.80%	25,098	8.71%	4,572
<b>Corriente</b>					
Cuentas por pagar	24,727	11.80%	25,180	8.74%	-453
Documentos por pagar	3,000	8.16%	3,005	9.33%	1.00
impuestos por pagar	5,000	13.60%	4,959	15.39%	1.01
Gastos Acumulados Por pagar	16,897	0.90%	9,386	3.26%	418
	78,643	39.26%	67,628	45.43%	-35
<b>Suma Pasivo</b>	<b>36,762</b>	<b>12.70%</b>	<b>32,225</b>	<b>11.19%</b>	<b>4,537</b>
Suma pasivo y capital	<b>310,345</b>	<b>100.00%</b>	<b>288,034</b>	<b>100.00%</b>	<b>8,709</b>

Fuente: elaboración propia con base en información proporcionada por la empresa.

Los estados financieros están elaborados y presentados, conforme la estructura que establecen los Principios de Contabilidad Generalmente Aceptados, al momento de preparar estados financieros se elaboran las partidas necesarias a los eventos económicos que se den en transcurso del período contable.

Se puede observar el rubro de activos fijos que existió incremento en el rubro de vehículos, esto se debió a la adquisición de vehículos.

También se puede ver que el rubro de Caja y Bancos tuvo incremento significativo en el año 2012 comparado con el año 2013, y esto se debe a varios factores, dentro de los cuales se puede mencionar, baja inversión en activos fijos, hubo una rebaja en inventarios, en resumen una optimización del capital de trabajo.

#### 4.2.5. Análisis capital de trabajo.

Se considera como aquellos recursos que requiere la empresa para poder operar. En este sentido el capital de trabajo es lo que conocemos activo corriente. (Efectivo, inversiones a corto plazo, cartera e inventarios).

La empresa para poder operar, requiere de recursos para cubrir necesidades de insumos, inventarios, salarios, cambio de activos fijos, otros. Estos recursos deben estar disponibles a corto plazo para cubrir las necesidades de la empresa

Cuadro No.5  
Empresa Las Golosinas S.A.  
Análisis del Capital de Trabajo

Cuenta	Año 2013	Año 2012	Variación	% de Incremento/Decremento
Cuentas por Cobrar	55,176	54,277	899	1.70%
Inventario	51,462	59,529	-8,067	-13.60%
(-) Cuentas por Pagar	24,727	25,180	-453	-1.80%
Capital de trabajo	81,911	88,626	-6,715	-7.60%
%	36.20%	39.10%		-3.00%

Fuente: elaboración propia, con base en información de la empresa.

#### 4.2.6. Rotación de Cuentas por Cobrar Comerciales

Se obtiene de dividir el importe de las ventas netas entre el saldo a cargo de clientes. De esta forma, se determina el número de veces que los saldos de clientes se han recuperado durante el ejercicio dividiendo 365 entre el índice determinado se obtiene el número de días que tardan en cobrar las cuentas de clientes.

Cuadro No.6  
Empresa Las Golosinas S.A.  
Análisis de las Cuentas Por Cobrar

Cuenta	Año 2013	Año 2012	Variación	% de Incremento/Decremento
Cuenta por Cobrar *365 días	55,176	54,277	899	
(/) Ventas Netas Anuales	520,990	490,566	30,424	106.20%
Días de cuentas por Cobrar	38	38		

Fuente: elaboración propia, con base en la información proporcionad por la empresa.

La empresa mantiene 30 días de crédito, lo cual se puede deducir que tiene una cartera muy sana, sus días de crédito a los clientes van de 30 a 50 días de crédito de acuerdo a la clasificación de cada uno de sus clientes.

Así mismo en el cuadro siguiente se puede observar que la antigüedad de saldos al 31 de diciembre

Se concentra el 88% en el rango de 0 a 30 días

Cuadro No.7

Las Golosinas S.A.  
Antigüedad de Clientes

Antigüedad de Clientes						
Número de Clientes	De 0 a 30 Días	De 31 a 60 Días	De 61 a 90 Días	De 91 a 120 Días	De 120 a 180 Días	Total Cartera
165	45,550.00	2,663.00	65.00	8.00	1,766.00	50,052.00
	88%	5%	2%	1%	4%	100%

Fuente: elaboración propia, con base en la información proporcionad por la empresa.

#### 4.2.7. Estado de resultados

Cuadro No.8  
Las Golosinas S.A.  
Estado de resultados  
Al 31 de diciembre del 2013 (Cifras Expresadas en quetzales)

	Año 2013		Año 2012	
<b>Ventas brutas</b>	425,026	105%	410,773	103.90%
Descuentos y devoluciones	-18,357	-4.50%	-15,379	-3.90%
<b>Ventas Netas</b>	520,990	100%	490,566	100%
Total Costo	-426,432	-55.70%	-226,903	-57.40%
<b>Ganancia en Ventas</b>	94,558	44.30%	263,663	42.60%
<b>Gastos de operación</b>				
Gasto de mercadeo y ventas	-7,519	-16.80%	-5,999	-15.20%
Logística	-2,769	-4.90%	-2,176	-5.40%
Gastos de Administración	-1,863	-3.80%	-1,953	-4.40%
Otros Administrativos	-1,346	-0.40%	-987	-0.10%
<b>Total Gastos en Operación</b>	-13,497	-29.20%	-11,115	-26.90%
<b>Ganancia en operación</b>	108,055	15.20%	274,778	15.70%
<b>Otros Gastos y Productos financieros</b>				
Otros Gastos	-9,009	(1.6.%)	-8,999	-2.00%
productos	9,821	1.90%	9,693	2.50%
<b>Ganancia antes de impuesto</b>	108,867	15.40%	275,472	16.20%

Fuente: elaboración propia, con base en la información proporcionad por la empresa.

El estado de resultados resulta muy importante, muestra la rentabilidad del negocio en general, el mismo muestra el alcance de las metas de ventas, como los gastos efectuados de cada uno de los rubros que integra el estado de resultados.

El estado de resultados, se observa un incremento en las ventas netas en el año 2013 con relación al 2012 y el costo de ventas aumento durante el año 2013, esto se originó a incremento de las ventas y un incremento en los precios que se dieron en ese año.

Adicional a los índices financieros arriba presentados, se presentan otros que pueden ser tomados en cuenta para analizar el comportamiento financiero de la empresa en los años 2012 y 2013.

Cuadro No. 9  
Las Golosinas S.A.  
Indicadores Financieros

Principales Razones Financieras			Año 2013		Año 2012
Razon Circulante	Activo Corriente	195,430.00	2.48502728	179,723.00	2.65752351
	pasivo Corriente	78,643.00		67,628.00	
Prueba Acida	Activo Corriente-Inventario	143,968.00	1.83065244	120,194.00	1.7772816
	pasivo Corriente	78,643.00		67,628.00	
Dias Cuentas por Cobrar	Cuentas por Cobrar * 365	20,139,240.00	38.6557132	19,811,105.00	40.3841787
	Ventas Anuales	520,990.00		490,566.00	
Dias Cuentas por pagar	Cuentas por pagar * 365	9,025,355.00	21.1652631	9190700	40.5049735
	Compras Anuales	426,423.00		226,903.00	
Rotacion Inventario	Costo de Ventas	426,432.00	8.28634721	226,903.00	3.81163803
	Inventario Promedio	51,462.00		59,529.00	
Razon pasivo capital	pasivo total	78,643.00	65%	67,628.00	56%
	capital y Ganancias	121,400.00		121,181.00	
Margen de Utilidad	Ganancia Bruta	94,558.00	18%	263,663.00	54%
	Ventas netas	520,990.00		490,566.00	

Fuente: elaboración propia, con base en la información proporcionada por la empresa.

#### 4.2.8 Tributos fiscales.

La empresa se encuentra inscrita ante la Superintendencia de Administración Tributaria (SAT). En el régimen Opcional de Ingresos.

Los registros contables de la empresa se enmarcan dentro lo específico que establecen las leyes de nuestro país. A continuación se describen algunas disposiciones legales:

**Ley de Actualización Tributaria, Libro I del Impuesto Sobre la Renta. Decreto No. 10-2012 del Congreso de la República.**

Las personas individuales o jurídicas que lleven contabilidad de acuerdo al código de comercio, los exportadores de productos agropecuarios y a quienes la Administración Tributaria autorice, Los contribuyentes inscritos a este régimen liquidan y pagan el impuesto por medio de retenciones que le efectúen quienes realicen el pago o acreditación en cuenta por la adquisición

de bienes o servicios.

Si dicho contribuyente realiza actividades lucrativas con personas individuales que no lleven contabilidad o que por alguna razón no le hayan efectuado retención, debe aplicar el tipo impositivo del siete por ciento (7%) sobre los ingresos gravados que no fueron objeto de retención y pagar el impuesto directamente.

- Impuesto Sobre la Renta “pagos Trimestrales” (régimen optativo artículo 48).

Decreto No. 10-2012 del Congreso de la República..

Impuesto Sobre la Renta trimestral. Esta empresa como se encuentra inscrita bajo el régimen optativo del ISR, tiene obligación de presentar mensualmente una declaración jurada de ISR.

- Impuesto Sobre la Renta Anual. Como toda empresa mercantil, Las Golosinas S.A. está afecta al pago del Impuesto Sobre la Renta. Se encuentra inscrita bajo el régimen optativo, mismo que estipula el pago del 28%, sobre la renta imponible determinada anual.

- Impuesto Sobre la Renta a personas individuales en relación de dependencia. Al igual que todas las empresas que contratan personal para la operación del negocio, Las Golosinas S.A. tiene una sección en la empresa que se encarga del manejo, control de todas las personas que laboran para la empresa.

- Impuesto al Valor Agregado. Decreto del Congreso de la República de Guatemala No. 27-92 y su respectivo reglamento Acuerdo gubernativo No. 424-2006.

La empresa, de acuerdo a lo establecido en el artículo 10 establece una tarifa del impuesto del 12% de Impuesto al Valor Agregado aplicado a todas sus ventas afectas y acreditadas al Impuesto al Valor Agregado pagado en sus compras tanto locales como importadas. Debiéndose presentar el impuesto dentro del mes inmediato siguiente según artículo 40.

- Ley del Impuesto de Solidaridad. Decreto del Congreso de la República de Guatemala No. 73-008

Corresponde al pago trimestral del 1% (artículo 8) de la cuarta parte de los ingresos brutos (artículo 7), tomando como base la liquidación definitiva anual del Impuesto Sobre la Renta, debiéndose presentar el impuesto dentro del mes inmediato siguiente al trimestre artículo 6). El impuesto de solidaridad es acreditado a ISR (artículo 11).

## Capítulo 5

### 5.1. Propuesta de Solución o Mejora.

#### 5.1.1. Introducción

La profesión contable y de auditoría operacional está orientada a colaborar con las empresas para que estas puedan orientarse en la realización de sus objetivos definidos cuando se emprendió la actividad comercial. La técnica de la contabilidad y de la auditoría colabora, siendo la contabilidad el medio más adecuado de registro de las operaciones que realiza la empresa con el apoyo de la auditoría en la implementación de controles internos sobre la razonabilidad de los estados financieros de la empresa.

Por tal motivo es necesario dar a conocer a la empresa Las Golosinas S.A. sobre la conveniencia de actualización de las políticas y procedimientos de acuerdo a las necesidades y crecimiento de la empresa.

En este análisis se da a conocer las ventajas que se obtienen de la adquisición de un Software denominado Monica para la elaboración de inventarios a repartidores detalle, en estas se muestran la forma de evitar posibles contingencias fiscales por ajustes a los inventarios de vendedores.

Como parte del Programa de Actualización y Cierre académico –ACA- se realiza la presente investigación con el objetivo, que el estudiante aplique habilidades, conocimientos y destrezas, adquiridos durante el desarrollo de su carrera Como Contador Público y Auditor.

El tipo de estudio aplicado es descriptivo; en cuanto a la forma de la investigación fueron los siguientes “Las Golosinas S.A.” el área donde se realizó la investigación fue en el Departamento de Ventas las personas que formaron parte del proyecto, Gerente de Ventas, Coordinador de Finanzas, Supervisores de Venta, encargados del cumplimiento de políticas y procedimientos de la empresa.

El periodo de tiempo en realizar la PED fue de 4 meses, los instrumentos utilizados para la colección de información fueron: cuestionarios, observación directa, presencia en toma de inventarios, entrevistas e investigación documental.

### 5.1.2. Justificación

La Empresa Las Golosinas S.A. se encuentra en un periodo de aplicación de nuevos procedimientos y/o procesos, por parte de la empresa por el crecimiento comercial, dentro de esto se puede mencionar la contratación de nuevo personal para los nuevos puestos como son tesorería, sistema de control de ingreso del personal entre otros en todas las áreas de la empresa, dentro de este nuevo proceso grandes cambios que tiene la empresa, se requiere una nueva forma para optimizar el cuadro diario de efectivo producto de las ventas diarias, la forma del pago de los impuestos sin caer en contingencias fiscales y aumentar la rentabilidad de la empresa esta es la razón por la cual la propuesta de la PED es una forma de actualización en forma de realizar los inventarios a los repartidores detalle, de un software con el fin de trasladar la información de los mismos para realizar los ajustes necesarios con las leyes fiscales respectivas, mejorar los controles de la empresa y obtener la información financiera exacta para contribuir al cumplimiento de esos lineamientos.

### 5.1.3. Objetivos

#### 5.1.3.1. General.

Actualizar el control interno de la implementación de un software que llevará el control para la realización de los inventarios de forma sistemática a repartidores detalle.

Se tomaron en cuenta objetivos específicos por ejemplo: evaluar el procedimiento de control interno para la elaboración de inventarios a repartidores detalle.

Determinar las implicaciones desde el punto de vista de la Legislación Tributarias guatemalteca por las diferencias y ajustes en los inventarios, poder determinar la exactitud de la información contable respecto al rubro de inventarios de repartidores detalle y reducir el tiempo en la entrega de resultados en los inventarios realizados.

#### 5.1.3.2. Específicos.

Identificar la información económica y financiera de la empresa Golosinas S.A.

Aplicar principios y normas de contabilidad que serán utilizadas en el sistema de inventario permanente.

Elaborar una guía contable computarizada que ayude a optimizar los recursos, conocer el proceso contable y obtener una información verdadera y oportuna.

5.1.3.3. Desarrollo de la propuesta

Al efectuar los procedimientos de auditoría basados en la inspección de la toda la documentación física y de sistema, cuestionarios al personal de bodega y contabilidad, así como los procedimientos analíticos y observación física en la empresa “Las Golosinas S.A.”, se determinó que por la poca utilización de procedimientos internos, y por el la forma de trasladar los resultado de los inventarios a contabilidad para el ajuste de las diferencias a los repartidores detalle.

Por lo anterior, se detalla la actualización de procedimientos de control interno, de un software que consiste en una guía para la realización de los inventarios de una forma sistemática que proveerá al personal de bodegas y contabilidad una forma técnico administrativo de control, con el fin de aplicarlos en la realización de los inventarios físicos.

Así poder realizar los ajustes correspondientes la papelería necesaria que documente los mismos de acuerdo a la legislación tributaria del país, y evitar contingencias fiscales futuras se utilizará el siguiente proceso:

Al momento que el departamento de contabilidad reciba los resultados de los inventarios realizados, debe solicitar al departamento de facturación la emisión de una factura por todos los faltantes determinados, al repartidor detalle presentará un depósito monetario por el pago de las diferencias, debido a que se cobra la diferencia neta.

El proceso se contabiliza de la siguiente manera:

Factura No. XXX	
Cuentas por cobrar no comerciales	XXX
IVA por pagar	XXX
Ventas Locales (repartidor detalle)	XXX
Faltantes en inventario	

Así mismo se presenta el proceso para la realización de los inventarios sistematizados:

La actualización del control interno de la implementación de un software que consiste en una guía, para la realización de los inventarios de forma sistemática a los repartidores detalle.

Configuración del sistema software denominado Mónica.

Este proceso consiste que el usuario pueda utilizar otro dispositivo a la máquina de mano, como un teléfono Smartphone donde se registra el inventario de cada repartidor, para pegar por medio de bluetooth al teléfono que sirve de puente al iniciar el traslado de datos maquina tenga activado y el cual se utilice para recibir los datos de los inventarios finales.

Se debe de seguir los siguientes pasos:

a) Facturación

Le permite crear facturas, modificarlas y eliminarlas. Ordenar las facturas por diferentes criterios (fechas, clientes, vendedor, otros.). Así mismo puede realizar devoluciones sobre el inventario. Las facturas actualizan el inventario apenas son creadas. También puede realizar facturas en lotes (ideal por ejemplo cuando se tiene que facturar al mismo grupo de clientes al final del mes por un mismo concepto).

b) Inventarios

Controla los productos en la bodega: crea, modifica elimina (si el usuario tiene acceso), puede hacer su lista de precios, precios-costo, para un grupo de productos, cambiar de precios de uno o varios productos a la vez, puede. Así mismo puede enviar cotizaciones a sus proveedores (si lo desea puede imprimirlo) y luego convertirlos en órdenes de compra (está enlazado con el módulos de cuentas por pagar). Otro aspecto importante es el kárdex que puede llevar de su inventario, es fácil de actualizar y manejar, sus productos. Por ejemplo toda persona puede tener un catálogo de todos los productos en su computadora.

c) Cuentas por Cobrar

Cuando se vende al crédito, permite controlar las facturas vencidas, abiertas, pagos parciales, otros. se puede tener un listado de clientes impagos, facturas canceladas, vencimientos de las próximas facturas. Asimismo obtener el estado de cuenta de los clientes en cualquier momento

#### 5.1.3.4. Programa de implementación

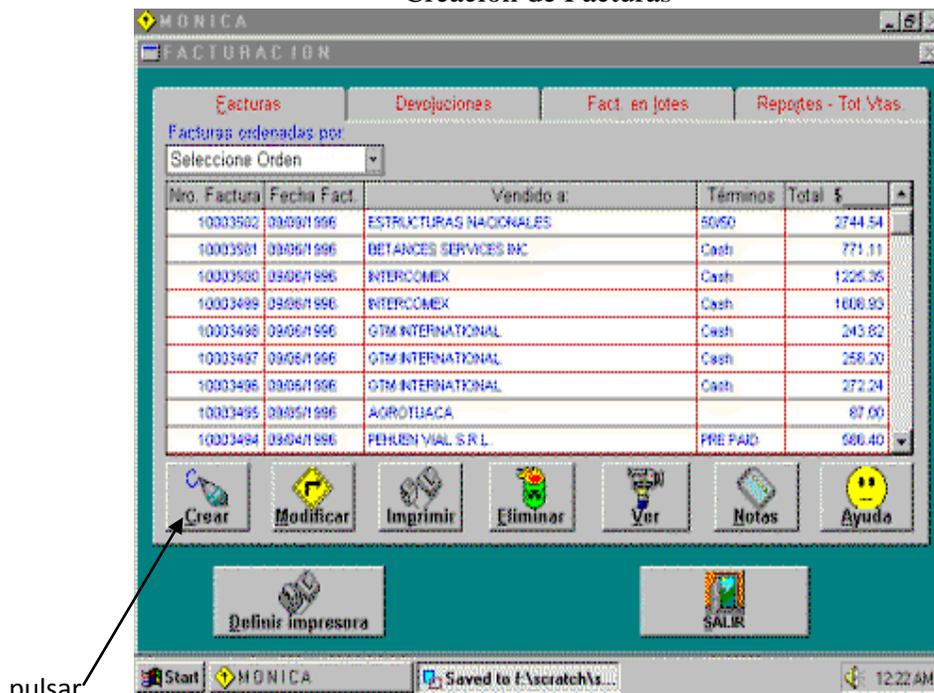
El objetivo principal es implementar un Software Contable “Mónica” para la empresa Las Golosinas S.A., con el propósito que cuente con una herramienta útil para realizar los inventarios a los repartidores detalle y a su vez de una guía para que se con las operaciones que realiza la empresa.

Guía para la realización de los inventarios de Forma Sistemática a Repartidores detalle de la empresa Las Golosinas S.A., a través de Software denominado Monica

Se debe de seguir los siguientes pasos de las diferentes Gráficos:

Al estar en la pantalla inicial, como se muestra en la Gráfico No. 1. Se presiona el ícono de crear. Para iniciar el proceso de conexión y creación de factura de la empresa Las Golosinas S.A.

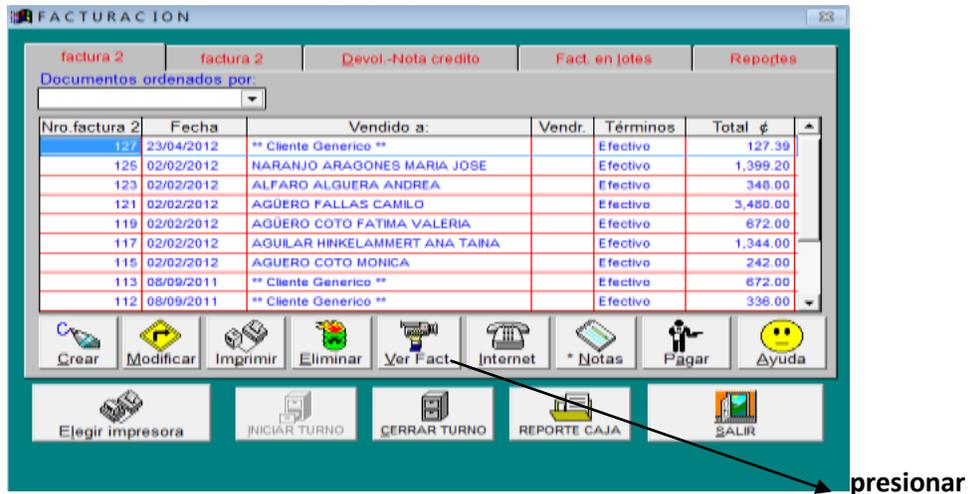
Gráfico No. 1  
Las Golosinas S.A.  
Creación de Facturas



Fuente: Manual Instructivo Sistema Mónica

Muestra varias opciones a seleccionar, presionar la opción de como se muestra en la grafico No.2. Esto servirá para localizar el teléfono con el cual se realizara la trasmisión de datos villa electrónica.

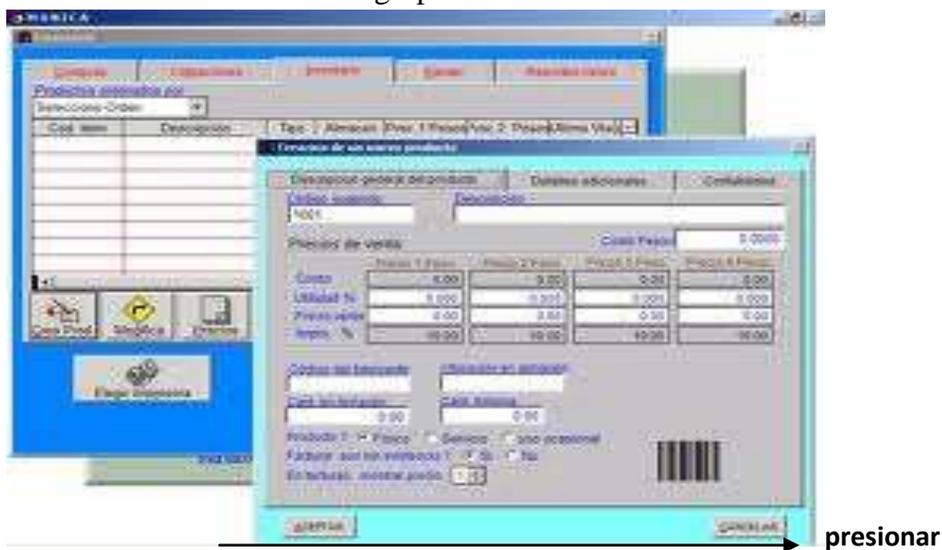
Gráfico No. 2  
Las Golosinas S.A.  
Conexión vía Internet



Fuente: Manuel Instructivo Sistema Mónica

Luego muestra la pantalla para seleccionar nueva conexión (ver grafico No.3) y en la nueva pantalla dejar posicionado, para seleccionar “New Connection”.

Gráfico No. 3  
Las Golosinas S.A.  
Agrupando Datos de Producto



Fuente: Manuel Instructivo Sistema Mónica

En esta pantalla se mostrará opciones de búsqueda, se recomienda dejar la que se muestra, presionar el botón crear/modificar según la grafico No.4

Gráfico No. 4  
Las Golosinas S.A.  
Creando base de datos



Fuente: Manuel Instructivo Sistema Mónica

Se recomienda presionar instrucciones esto servirá para actualizar la información respecto a los productos (ver grafico No. 5), ayuda actualizar los datos del inventario.

Gráfico No.5  
Las Golosinas S.A.  
Confirmación de Datos



Fuente: Manuel Instructivo Sistema Mónica

En la grafico No. 6, ver el listado de aparatos, debido a que la maquina reconocerá todos los teléfonos que tengan activado el sistema bluetooth. Si existieran varios por verificar y cerciorarse de elegir el puerto correcto.

Gráfico No. 6  
Las Golosinas S.A.  
Elección de Equipo a Conectar

Puede ordenar facturas por fechas, cliente, por pagos, vencidas, por no. de factura, etc.

Usar estas pestañas para seleccionar facturas, devoluciones, facturas en lote, obtener reportes despues de realizadas las ventas.

FACTURACION

Nro. FACTURA	Fecha	Vendido a:	Vendr.	Términos	Total Bs.
9000018	23/03/2003	HOMBRE DEL CLIENTE	Vende	Efectivo	120.00
9000018	21/03/2003	HOMBRE DEL CLIENTE		Efectivo	110.20
9000016	21/03/2003	ADACUS INC		Efectivo	51.24
9000015	07/03/2003	ADACUS INC		Efectivo	220.00
9000014	23/04/2003	HOMBRE DEL CLIENTE		Efectivo	489.00
9000013	03/04/2003	HOMBRE DEL CLIENTE		Efectivo	63.05
9000012	07/04/2003	HOMBRE DEL CLIENTE		Efectivo	143.77
9000011	01/04/2003	HOMBRE DEL CLIENTE		Efectivo	600.00
9000010	28/03/2003	HOMBRE DEL CLIENTE		Efectivo	326.30

Clear Modificar Imprimir Eliminar Ver Fact Internet Notas Pagar Ayuda

Elegir impresora

PANTALLA DE FACTURACION

Presionar

Fuente: Manual Instructivo Sistema Mónica

En la siguiente grafico es importante seleccionar la opción de Input **Direct**, como lo muestra la siguiente pantalla (ver la grafico No. 7). Este será el enlace de conexión directa al servidor de la empresa.

Gráfico No. 7  
Las Golosinas S.A.  
Elección de Conexión y Transferencia de Datos

CONTABILIDAD

Plan (Catalogo) de cuentas Cierre del periodo Cuentas de enlace

Asientos contables Libro diario Libro mayor Reportes contables

Balance General Ganancias y Perd.

Blice. Comprobac. Balance Intributario

Resumen de Gastos Auxiliares por RUC

Beneficiarios por Cta. Auxiliares por Fuente

Elegir impresora

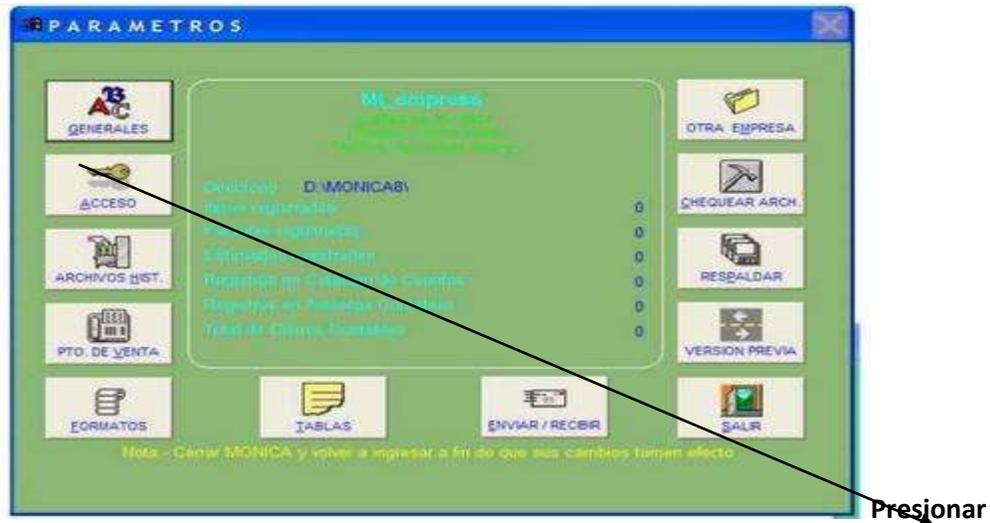
AYUDAS SRI

Presionar

Fuente: Manual Instructivo Sistema Mónica

Luego muestra la conexión en el servidor indica que existe un enlace de acuerdo a la programación realizada en los gráficos anteriores, presionar el botón de Acceso, como se muestra en la grafico No. 8

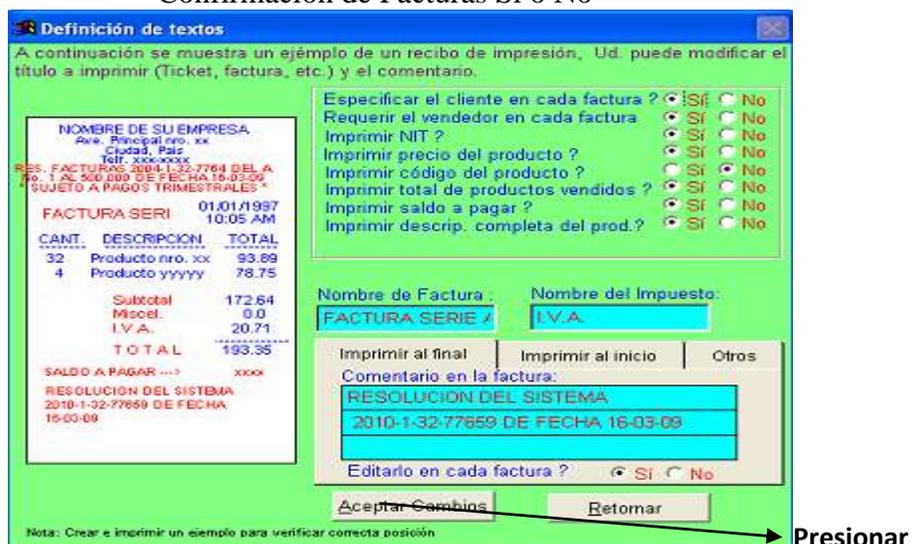
Gráfico No. 8  
Las Golosinas S.A.  
Confirmación de Accesos



Fuente: Manual Instructivo Sistema Mónica

En la siguiente grafico se verifica que toda la programación realizada sea la correcta y que no existan campos en blanco, luego presionar el botón aceptar cambios, (ver grafico No. 9)

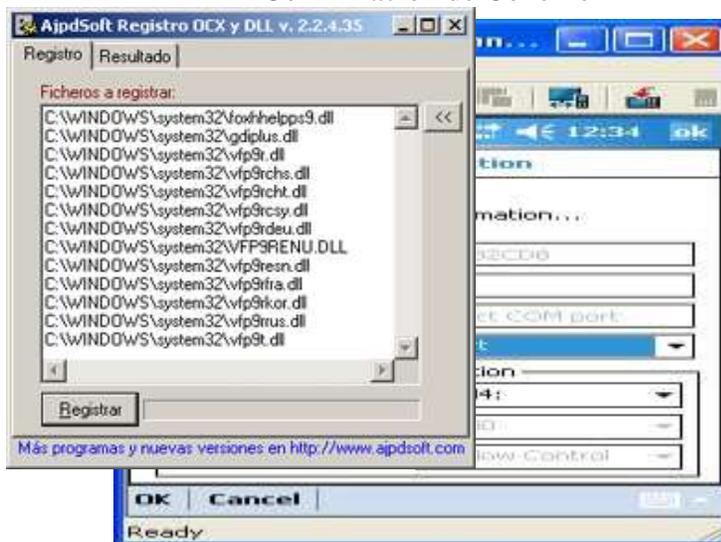
Gráfico No. 9  
Las Golosinas S.A.  
Confirmación de Facturas Si o No



Fuente: Manual Instructivo Sistema Mónica

En la siguiente pantalla es importante dejar el puerto predeterminado para conectar al servidor que servirá de enlace para la transmisión de datos como se muestra en la grafica No .10, y luego presionar OK (está en la parte inferior izquierda de la pantalla).

Gráfico No. 10  
Las Golosinas S.A.  
Confirmación de Conexión



Fuente: Manuel Instructivo Sistema Mónica

En las siguientes gráficos se mostrará la pantalla (ver grafico No. 11), esto indica que existe una comunicación establecida al servidor de la empresa Las Golosinas S.A. pregunta un pin de conexión es **importante que se ponga el mismo en el teléfono** (ver grafico No 12).

Gráfico No 11  
Las Golosinas S.A.  
Confirmar Conexión



Fuente: Manuel Instructivo Sistema Mónica

Gráfico No 12  
Las Golosinas S.A.  
Confirmar Grabación de datos



Fuente: Manuel Instructivo Sistema Mónica

#### 5.1.3.5. Inventario Físico

Al localizar el repartidor detalle comienza por solicitar un inventario teórico en el sistema Mónica con la cual cada Repartidor Detalle, determina las unidades físicas que tiene para la venta, al tener el inventario del sistema se inicia el conteo de las unidades físicas de producto las cuales son anotadas en Smartphone, en la opción inventario físico.

Las diferencias que se determinan son consultadas con el vendedor y de no presentar una justificación objetiva, esta quedará registrada como diferencia el faltante, el proceso finaliza hasta revisar todos los productos almacenados en el vehículo.

Al finalizar los inventarios la información del inventario físico practicado se traslada al sistema Mónica donde conciliará las unidades físicas contra las teóricas de la bodega.

Las diferencias si las hubiera, el resultado final es impreso para mostrarle al repartidor detalle.

Una persona del contabilidad recibe el archivo del inventario practicado vía intranet enviado

por el sistema informático, el cual se encarga de trasladarlo al departamento de contabilidad para realizar los ajustes necesarios y oportunos.

#### Procedimiento de facturación de faltantes

Dentro del procedimiento de recomienda lo siguiente:

- a) Se Tomarán las diferencias por cruces de productos, es decir se compensan los productos que tengan el mismo precio de venta.
- b) El resto de faltantes se emitirá una factura a nombre de Las Golosinas S.A. y bajo este código de cliente se acumularan estas transacciones.
- c) La factura no se entregara al repartidor detalle, porque la empresa Las Golosinas S.A. absorberá la parte que no cubrirá el vendedor de las diferencias.
- d) La factura de faltantes será cancelada en el módulo de cuentas por cobrar, al momento de operar el depósito bancario.

#### 5.1.3.6 Avance de la implementación

El proyecto de actualización de los procesos de inventarios a repartidores detalle sistematizado está en la etapa de autorización debido a que ha sido presentado al Gerente de la Empresa/ventas, Coordinador de Finanzas, Bodegueros, quienes dieron el visto bueno a la implementación del proyecto presentado e indican que propuestas de este tipo dan un valor agregado a la empresa porque permite ser más eficientes en la utilización de los recursos.

#### 5.1.3.7. Presupuesto de la propuesta

La implementación del proyecto en la empresa Las Golosinas S.A. es positiva porque la información que proporciona es confiable. Con la información proporcionada por la empresa fue viable la ejecución de los instrumentos diseñados y presentados en la presente propuesta, la implementación de los mismos es factible y lo único que se necesita es la autorización de los dueños de la empresa.

#### 5.1.3.8 Costo Financiero de implementación de la propuesta

La ejecución de este proyecto permite reducir gastos de viáticos por el personal de contabilidad.

##### a) Recurso Humano

Para el desarrollo de la práctica empresarial dirigida fue necesaria la participación del estudiante de PED y que a la vez trabaja en la misma empresa. Coordinador de finanzas y un auxiliar de contabilidad, y del personal de bodega.

##### b) Recursos Financieros

La implementación del proyecto asciende a Q.15,000.00 que incluye gastos de instalación del sistema Software, asesoría técnica del manejo del sistema, teléfonos con sistema de chip, horas extras del personal involucrado en el proyecto, computadora, impresoras, memorias USB, conexión a internet, papelería y útiles de oficina.

CRONOGRAMA DE ACTIVIDADES DE PROCESO DE PED A EMPRESA LAS GOLOSINAS S.A.																				
Actividades	Julio				Agosto				Septiembre				Octubre				Noviembre			
	1er. Semana	2da. Semana	3er. Semana	4ta. Semana	1er. Semana	2da. Semana	3er. Semana	4ta. Semana	1er. Semana	2da. Semana	3er. Semana	4ta. Semana	1er. Semana	2da. Semana	3er. Semana	4ta. Semana	1er. Semana	2da. Semana	3er. Semana	4ta. Semana
1 Antecedentes																				
2 Planteamiento del problema																				
3 Justificación																				
4 Objetivos, Alcances y Límites																				
5 Marco Teórico																				
6 Reunion personal de contabilidad y bodegas																				
7 Instrumentos de investigación																				
8 Diseño de la investigación y aporte esperado																				
9 pasar encuesta a personal de bodegas																				
10 pasar encuesta a Repartidores Detalle																				
11 Salir a Ruta con Repartidores																				
12 Realizar Observacion en Bodega																				
13 Presenciar Inventario de Repartidores																				
14 Analisis de los resultados, Capitulo 4																				
15 Propuesta, Capitulo 5																				
16 Recomendaciones																				
17 Conclusiones																				
18 Entrega Informe Final Borrador																				
19 Correcciones Informe Final Borrador																				
20 Informe Final PED																				

## **Conclusiones**

- 1 El poco control de la persona encargada de bodegas en la entrega de productos a los repartidores genera un descontrol en bodegas.
- 2 La cartera de clientes visitada por cada repartidor al día no tiene una ruta de entrega detallada, y tiende a equivocarse en las entregas.
- 3 Los inventarios de bodega se llevan en tarjetas manuales esto ocasiona que sea un proceso tedioso y desorganizado.
- 4 El proceso para elaboración de inventarios a repartidores detalle no se ha actualizado de acuerdo a las necesidades y crecimiento de la empresa Las Golosinas S.A. por tal motivo el traslado de la información y la elaboración de los ajustes para conciliar las bodegas no son oportunos.
- 5 La no actualización del proceso a inventarios a repartidores detalle, es una área de riesgo para el control interno de la empresa, pone en riesgo la pérdida de activos, los productos que forman parte del inventario del repartidor detalle.
- 6 La implementación de este proyecto no tendrá costos altos de inversión para la empresa Las Golosinas S.A; debido a que el sistema es compatible con sistema Hand Held que portan los Repartidores detalle para realizar las ventas y emitir la factura correspondiente y poder con esta opción el traslado de datos electrónicos.
- 7 La empresa al aceptar la guía para la realización de los inventarios de forma sistemática, el traslado de la información de los inventarios físicos realizados se enviarán y mejorará el control sobre este rubro de inventarios.
- 8 Debido a la cantidad de productos que almacena cada vehículo de los repartidores detalle, realizar los inventarios de forma sistemática reducirá el margen de error en la tabulación de los inventarios.

## **Recomendaciones**

- 1 Capacitar al personal de bodega para que las operaciones que esta persona realiza sean adecuadas al trabajo realizado con los inventarios, así obtener un excelente rendimiento y contar con manuales y procedimientos para poder llevar mejores controles de forma rápida, nítida y precisa.
  
- 2 De acuerdo a las debilidades encontradas en la empresa en el rubro de inventarios se recomienda “Implementar un sistema de control de entradas y salidas de productos de un Software denominado Mónica.
  
- 3 Actualizar los procedimientos a los repartidores detalle de la implementación de la guía para la realización de los inventarios de forma sistemática, para fortalecer el control interno de la empresa Las Golosinas S.A.
  
- 4 Documentar en forma adecuada los ajustes realizados a los repartidores detalle, para evitar una contingencia fiscal.
  
- 5 Capacitar al personal de ventas a los supervisores para que puedan realizar los inventarios de forma sistemática de acuerdo a la guía proporcionada, por cualquier eventualidad que se presente.

## Referencias Bibliográficas

- 1 Código de Comercio de Guatemala. (Decreto 2-70). Guatemala, Guatemala.
- 2 Hernández, P. et al (2003), p. 119.
- 3 Hernández, R. Et al (2003). Metodología de la investigación. México: Editorial, McGraw-Hill. 2003.
- 4 Internet  
<http://www.monografias.com/trabajos14/control/control.shtml>  
  
<http://espanol.answers.yahoo.com/question/index?qid=20090320112537AAxRbFV>  
  
<http://www.controlesfinanciero.google.com/empresa>  
  
<http://www.administraciondefinanzas.monografias.com/controles.html>
- 5 Ley del Impuesto al Valor Agregado. (Decreto 27-2). Guatemala, Guatemala.
- 6 <sup>1</sup> Metodología de la investigación, Caracas: Editorial Panapo. Pág. 134
- 7 Reyes Ponce, 2005:46.
- 8 Ruiz Orellana, Alfredo Enrique (2002). Diccionario de términos contables. Guatemala: Ediciones ALENRO.

## ANEXOS

Las Golosinas, S. A.

**ANALISIS FODA**

FORTALEZAS:	OPORTUNIDADES:
<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ 1 Aplicación de políticas y procedimientos en toda la empresa</li> <li>✓ 2 Excelente Servicio al cliente.</li> <li>✓ 3 Producto de Marcas Conocidas</li> <li>✓ 4 Infraestructura</li> <li>✓ 5 Empleados Comprometidos</li> <li>✓ 6 Programas de capacitación.</li> <li>✓ 7 Mejores precios en el mercado.</li> <li>✓ 9 Conocimiento del Mercado</li> <li>✓ 10 Todos los empleados tienen conocimiento de la visión, misión,</li> <li>✓ 11 objetivos y metas de la empresa</li> <li>✓ 13 Excelente Relación con Clientes</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ 1 Elevado número de proveedores dando la posibilidad de una amplia Gama para escoger sus productos.</li> <li>✓ 2. Expansión de Cartera de Clientes.</li> <li>✓ 3. Expansión a Toda Guatemala.</li> <li>✓ 4. Introducir nuevos productos al mercado Guatemalteco.</li> <li>✓ 5. Apertura de nuevos mercados</li> <li>✓ 6. Alianzas con Vendedores Independientes para venta de productos.</li> </ul>
DEBILIDADES:	AMENAZAS:
<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ 1 Promociones con demasiado tiempo en ventas</li> <li>✓ 2 Desorden en bodegas de Producto.</li> <li>✓ 3 Altas diferencias en inventarios a repartidores</li> <li>✓ 4 No actualización de los procesos de inventarios a repartidores</li> <li>✓ 6 Poco Control bodegas</li> <li>✓ 7 Alto volumen de Notas de Crédito por pedidos rechazados</li> <li>✓ 8 Pedidos rechazados por clientes</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ 1. Alto número de competidores e importantes con nombre posicionado en el mercado.</li> <li>✓ 2. Alto Costo de importación de productos, por aumento en precios de materias primas a nivel de mercado internacional.</li> <li>✓ 3. Accesos viales buenas carreteras.</li> <li>✓ 4. alto índice de la Delincuencia</li> <li>✓ 5 Diversidad de productos por la Competencia</li> <li>✓ 6 Ingreso de nuevos Distribuidores de productos por la Competencia</li> <li>✓ 7 Demasiados Vendedores Independientes en canal detalle.</li> </ul>

Fuente: elaboración propia, con base en la información proporcionada por la empresa

Anexo 2  
Las Golosinas, S. A.

**Cuestionario para Entrevista al personal de la empresa.**

Pedimos su colaboración para contestar las siguientes preguntas, considerando los procedimientos que actualmente se ejecutan para los inventarios a vendedores detallistas.

1. ¿Considera que política de venta para los Vendedores es la adecuada? Si su respuesta es si o no porqué.
2. ¿Cree usted que los vendedores tienen conocimiento de la política de venta y cumplen la misma?
3. ¿Confía usted que los Supervisores de Ventas, conocen el Sistema para el control de inventarios? Si o No porqué.
4. ¿Usted Como Bodeguero, considera que los inventarios practicados a las existencias de producto de los Vendedores, son parte importante del control interno de la empresa? Si o No porqué.
5. ¿Usted considera que los inventarios practicados a cada Vendedor durante el año son los necesarios. (dos al año) Si o No porqué.
6. ¿Considera usted que los resultados de los inventarios practicados a los Vendedores se dan a conocer oportunamente? Si o No porqué
7. ¿Cómo percibe usted el Trabajo de su departamento, como un apoyo o un obstáculo en el proceso de venta?
8. ¿Recomendaría usted algún cambio en el proceso para determinar las diferencias en los inventarios físicos y las unidades teóricas? Si o N o porqué.
9. ¿Considera usted que se realiza un seguimiento oportuno a las diferencias detectadas en los inventarios realizados a los Vendedores.
10. ¿Apoyaría usted algún cambio en el proceso para determinar las diferencias y que las localizaciones de los vendedores se ajustaran oportunamente? Si o No porqué.
11. ¿Considera usted importante a la fuerza de ventas a nivel detalle?

Fuente: elaboración propia, con base en la información proporcionada por la empresa

Anexo 3  
Las Golosinas, S. A.

**Cuestionario para Supervisores, bodegueros y contabilidad de la empresa.**

Pedimos su colaboración para contestar las siguientes preguntas, considerando los procedimientos que actualmente se ejecutan para los inventarios a vendedores.

1. ¿Existe una política de venta para los Vendedores.

Si

No

2. ¿Los vendedores tienen conocimiento de la política de venta?

Si

No

3. ¿Confía usted como Supervisor de Ventas, del Sistema para el control de inventarios?

Si

No

4. ¿Se realizan inventarios físicos a las existencias de los Vendedores Detallistas, como parte del Control Interno de la empresa?

Si

No

5. ¿Se efectúan los inventarios necesarios para un mejor control sobre los Vendedores SI o No porqué.

Si

No

6. ¿Considera usted que los resultados de los inventarios practicados a los Vendedores se dan a conocer oportunamente? Si o No porqué.

Si

No

7. ¿Conoce usted el proceso para determinar las diferencias al conciliar las existencias físicas contra las unidades teóricas del sistema contable?

Si

No

8. ¿Realizaría usted algún cambio en el proceso para determinar las diferencias en los inventarios físicos y las unidades teóricas? SI o N o porqué.

Si

No

9. ¿Se realiza un seguimiento oportuno a las diferencias detectadas en los inventarios realizados? SI o No Porqué.

Si

No

10. ¿Considera usted que trasladar los resultados de los inventarios oportunamente apoyaría su labor como supervisor de ventas? Si o No porqué

Si

No

11. ¿Cree usted que las funciones de Auditoría Interna por velar el cumplimiento de las políticas y procedimientos de la empresa son importantes? Si o No por qué

Si

No

Fuente: elaboración propia, con base en la información proporcionada por la empresa

Anexo 4  
Las Golosinas, S. A.

**HOJA DE COSTOS**

PRODUCTO: \_\_\_\_\_

ORDEN No \_\_\_\_\_ CANTIDAD A PRODUCIR \_\_\_\_\_ VR TOTAL \_\_\_\_\_ - VR UNIT \_\_\_\_\_

CLIENTE: \_\_\_\_\_

DESCRIPCION DE LA ORDEN:

MATERIALES				MANO OBRA				C.I.F			
MATERIAL	CANT	VR UNIT	VR TOTAL	CONCEPTO	CANT	VR UNIT	VR TOTAL	MATERIAL	CANT	VR UNIT	VR TOTAL
											-
<b>TOTALES</b>			-				-				-

Fuente: elaboración propia, con base en la información proporcionada por la empresa

Anexo 5  
Las Golosinas, S. A.

cuadro de control de inventarios						
Hoja N0.						
No.	conceptos	fecha	Unidades	entradas	salidas	saldo
1						
2						
3						
4						
5						
6						
7						
8						
9						
10						
11						
12						
13						
14						
15						

Fuente: elaboración propia, con base en la información proporcionada por la empresa