

**UNIVERSIDAD PANAMERICANA**  
Facultad de Ciencias Económicas  
Licenciatura en Administración de Empresas



**Implementación de un sistema integrado de control de inventarios a través de un software contable en la empresa Materiales de Construcción J&E**  
(Práctica Empresarial Dirigida –PED-)

José Antonio Guzmán

Cobán, Julio 2014

**Implementación de un sistema integrado de control de inventarios a través de un software contable en la empresa Materiales de Construcción J&E**  
(Práctica Empresarial Dirigida –PED–)

José Antonio Guzmán Ortiz Estudiante

Lic. Edgar Caal Asesor  
Licda. Wendy Morales Revisor

Cobán, Julio 2014

## **AUTORIDADES DE UNIVERSIDAD PANAMERICANA**

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

**Dra. Alba Aracely Rodríguez de González**  
Vice rectora Académica

**M. A. César Augusto Custodio Cobar**  
Vice rector Administrativo

**EMBA. Adolfo Noguera Bosque**  
Secretario General

## **AUTORIDADES FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS**

**M.A. Cesar Augusto Custodio Cobar**  
Decano

**M. A. Ronaldo Antonio Girón**  
Vice Decano

**Lic. Edgar Caal**  
Coordinador

**Terna Examinadora que práctica el examen general de la  
Práctica Empresarial Dirigida**

**Lic. Arturo Sánchez**

Examinador

**Lic. Álvaro Alexander Pop Gutiérrez**

Examinador

**Dr. Alan Richard González Choc**

Examinador

**Lic. Edgar Caal**

Asesor

**Licda. Wendy Morales**

Revisora



**UNIVERSIDAD  
PANAMERICANA**

*"Sabiduria ante todo, adquiere sabiduria"*


**REF.:C.C.E.E.0062-2014**

**LA DECANATURA DE LA FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS.**

**GUATEMALA, 19 DE JUNIO DEL 2014**

**SEDE COBÁN, ALTA VERAPAZ**

De acuerdo al dictamen rendido por el Licenciado Edgar Uwaldo Caal, tutor y Licenciada Wendy Morales Juárez, revisora de la Práctica Empresarial Dirigida, proyecto –PED- titulada “Implementación de un sistema integrado de control de inventarios a través de un software contable en la empresa Materiales de Construcción J&E”, Presentado por él (la) estudiante José Antonio Guzmán Ortiz, y la aprobación del Examen Técnico Profesional, según consta en el Acta No.1029, de fecha 05 de Abril del 2014; **AUTORIZA LA IMPRESIÓN**, previo a conferirle el título de Administrador de Empresas, en el grado académico de Licenciado.

  
**M.A. César Augusto Custodio Cobar**  
**Decano de la Facultad de Ciencias Económicas.**

Cobán, Alta Verapaz noviembre 30 de 2013

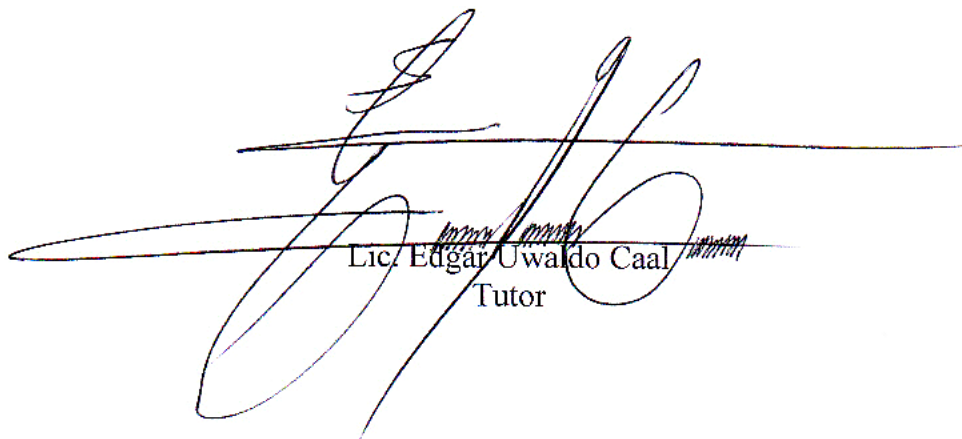
Señores  
Facultad de Ciencias Económicas  
Licenciatura en Administración de Empresas  
Universidad Panamericana  
Guatemala, Guatemala.

Estimados Señores:

En relación a la tutoría de la Práctica Empresarial Dirigida –PED- del tema **“Implementación de un sistema integrado de control de inventarios a través de un software contable en la empresa Materiales de Construcción J&E”**, realizada por José Antonio Guzmán Ortiz, estudiante de Licenciatura en Administración de Empresas, he procedido a la tutoría de la misma, observando que cumple con los requerimientos establecidos en la reglamentación de Universidad Panamericana.

De acuerdo con lo anterior, considero que el informe cumple con los requisitos para ser sometido al Examen Técnico Profesional Privado (ETPP), por lo tanto doy el dictamen de aprobado al tema desarrollado en la Práctica Empresarial Dirigida, con una nota de ochenta y siete (87) de 100 puntos.

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



Lic. Edgar Uwaldo Caal  
Tutor

Cobán Alta Verapaz, enero 30 del 2014

Señores  
Facultad de Ciencias Económicas  
Licenciatura en Administración de Empresas  
Universidad Panamericana  
Guatemala, Guatemala.

Estimados Señores:

En relación a la revisión de la Práctica Empresarial Dirigida –PED- del tema **“Implementación de un sistema integrado de control de inventarios a través de un software contable en la empresa Materiales de Construcción J&E”**, realizada por José Antonio Guzmán Ortiz, estudiante de Licenciatura en Administración de Empresas, he procedido a la revisión de la misma, observando que cumple con los requerimientos establecidos en la reglamentación de Universidad Panamericana.

De acuerdo con lo anterior, considero que el informe cumple con los requisitos para ser sometido al Examen Técnico Profesional Privado (ETPP), por lo tanto doy el dictamen de aprobado al tema desarrollado en la Práctica Empresarial Dirigida.

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



Licda. Wendy Amparo Morales Juárez  
Revisora



# UNIVERSIDAD PANAMERICANA

"Sabiduría ante todo, adquiere sabiduría"

## REGISTRO Y CONTROL ACADÉMICO

**REF.: UPANA: RYCA: 960.2014**

El infrascrito Secretario General EMBA. Adolfo Noguera Bosque y la Directora de Registro y Control Académico M.Sc. Vicky Sicajol, hacen constar que el estudiante **José Antonio Guzmán Ortiz** con número de carné 201306120, aprobó con **81 puntos** el Examen Técnico Profesional, del Programa de Actualización y Cierre Académico -ACA- de la Licenciatura en Administración de Empresas, en la Facultad de Ciencias Económicas, el día cinco de abril del año dos mil catorce.

Para los usos que el interesado estime convenientes se extiende la presente en hoja membretada a los nueve días del mes de julio del año dos mil catorce.

Atentamente,

  
UNIVERSIDAD PANAMERICANA  
DIRECTORA  
M.Sc. Vicky Sicajol  
Directora  
Registro y Control Académico

  
UNIVERSIDAD PANAMERICANA  
SECRETARIA  
GENERAL  
DE GUATEMALA  
Vo.Bo. EMBA. Adolfo Noguera Bosque  
Secretaría General

Pamela R.  
cc. Archivo.



## **Agradecimientos**

### **A Dios,**

Por haberme dado vida, salud, recursos, gracia, fe y esperanza de vivir y de alcanzar este objetivo.

### **A mis Padres,**

Porque me ayudaron desde muy niño a creer en la educación, por estar siempre pendientes de mis logros con su ayuda incondicional, por creer en mí y darme alas propias para volar.

### **A mi Esposa,**

Por tu apoyo, por creer en mí, por animarme y por cuidar a mis hijos durante jornadas largas. Por amarme tal y como soy. Te Amo.

### **A mis Hijos,**

Elisa Raquel, José Daniel y Leví, porque en sus caritas veo reflejado el mundo de otra manera

### **A mis Catedráticos,**

Por compartir sus conocimientos conmigo y apoyarme.

## Contenido

|  |    |
|--|----|
| <b>Resumen</b>                                   | i  |
| <b>Introducción</b>                              | ii |
| <b>Capítulo 1</b>                                |    |
| 1.1 Antecedentes                                 | 01 |
| 1.2 Reseña histórica de la empresa               | 02 |
| 1.3 Situación actual de la empresa               | 04 |
| 1.4 Estructura Organizacional                    | 05 |
| 1.4 Organigrama                                  | 06 |
| 1.5 Análisis FODA                                | 07 |
| <b>Capítulo 2</b>                                |    |
| 2.1 Marco Teórico                                | 09 |
| 2.2 Control Interno                              | 09 |
| 2.3 Inventarios                                  | 09 |
| 2.4 Costo de Inventarios                         | 10 |
| 2.4.1 Medición de inventarios                    | 10 |
| 2.4.2 Costos de adquisición                      | 10 |
| 2.5 Sistema                                      | 10 |
| 2.5.1 Tipos de sistema                           | 11 |
| 2.5.2 Sistemas de control interno                | 12 |
| 2.5.3 Modelos de control Interno                 | 13 |
| 2.5.4 Sistemas de control de inventario          | 14 |
| 2.5.4.1 Sistema de clasificación ABC             | 15 |
| 2.5.4.2 Sistemas de información y administración | 17 |
| 2.6 Inventario de seguridad                      | 17 |

|   |    |
|---|----|
| 2.7 Método PEPS                             | 18 |
| 2.8 Método UEPS                             | 18 |
| 2.9 Control interno sobre inventarios       | 20 |
| 2.10 Tipos de contabilidad                  | 21 |
| <b>Capítulo 3</b>                           |    |
| 3. Planteamiento del Problema               | 22 |
| 3.1 Pregunta de Investigación               | 22 |
| 3.2 Objetivo de la Investigación            | 22 |
| 3.2.1 Objetivo General                      | 22 |
| 3.2.1 Objetivo específico                   | 23 |
| 3.3 Alcances                                | 23 |
| 3.4 Límites                                 | 23 |
| 3.5 Metodología aplicada a la práctica      | 24 |
| 3.5.1 Sujetos                               | 24 |
| 3.5.2 Instrumentos                          | 25 |
| 3.5.2.1 Cuestionarios                       | 25 |
| 3.5.3 Procedimiento                         | 25 |
| <b>Capítulo 4</b>                           |    |
| 4. Presentación de resultados               | 27 |
| 4.1 Resultado de los cuestionarios          | 27 |
| Graficas                                    | 28 |
| <b>Capítulo 5</b>                           |    |
| 5.1 Análisis e interpretación de resultados | 38 |
| <b>Conclusiones</b>                         | 41 |
| Propuesta de solución a la problemática     | 42 |

|  |    |
|--|----|
| Implementación de un software contable         | 42 |
| Elaboración de herramientas de control interno | 53 |
| Flujograma para el control en las ventas       | 54 |
| Flujograma para el control en las Compras      | 55 |
| Flujograma para el control en la producción    | 56 |
| Archivo y papeles de trabajo                   | 57 |
| Archivo  | 57 |
| Papeles de trabajo                             | 57 |
| Orden de compra sugerida                       | 58 |
| Orden de producción sugerida                   | 59 |
| Nota de entrega sugerida                       | 60 |
| Opciones de adquisición de software            | 61 |
| Sistemas Contable M8.5                         | 61 |
| Sistemas Aspel                                 | 62 |
| Mercadeo Interno                               | 66 |
| Presupuesto de implementación                  | 67 |
| Viabilidad del proyecto                        | 68 |
| <b>Cronograma</b>                              | 69 |
| <b>Referencias Bibliográficas</b>              | 70 |
| <b>Anexos</b>                                  | 71 |

## Resumen

Como resultado de la presente investigación y evaluación integral efectuadas en la empresa Materiales de Construcción Verapaz, ubicada en Tactic, A.V. en el área de ventas, compras e inventario, se concluyó que hay una carencia de instrumentos y procesos bien definidos que debilitan el control interno efectivo, debido a ello las actividades administrativas y financieras no son llevadas a cabo de una manera eficiente. Los colaboradores de la empresa fueron muy entusiastas con el proceso investigativo, queriendo saber resultados constantemente, esto ayudó a formar un equipo de trabajo, para analizar más a fondo las carencias que existen en la empresa referentes al control interno. Durante la investigación siempre prevaleció la toma de decisión del gerente, si éstas se estaban tomando empíricamente o sobre bases sólidas de información procesada de las compras, ventas históricas y actuales de la empresa. Se aplicaron cuestionarios para determinar los procesos actuales y establecer la problemática a resolver la cual fue reflejada por el personal administrativo.

Como respuesta a las necesidades de la empresa la propuesta fue encontrar un software digital contable para el uso de sus colaboradores, con el objeto de implementar un control más exacto de las compras, ventas, rotación del inventario, fue necesaria la creación de diagramas de flujo para orientar al personal en la inducción de los nuevos procesos administrativos.

En síntesis vemos que en capítulo uno se plasmó la reseña histórica de la empresa, su estructura organizacional y se realizó un análisis foda para determinar la situación actual de la empresa.

En capítulo dos se estableció el marco conceptual en el cual la investigación se apoya, así mismo en el capítulo tres se determinó el problema principal y la pregunta de investigación, se determinó el objetivo general y específico, sus alcances y metodología aplicada.

Posteriormente en capítulo cuatro se presentaron los resultados de los cuestionarios y se graficaron las preguntas según respuestas, en capítulo cinco se analizaron estos resultados.

Para finalizar, en capítulo seis se diseñó la propuesta de solución a la problemática, y se desarrollaron todos los instrumentos antes descritos para cumplir con el objetivo de la investigación.

## **Introducción**

Práctica empresarial dirigida en un ejercicio de investigación que se realiza previo a optar al grado académico de licenciado en administración de empresas en la universidad panamericana, fue realizado en la empresa de materiales de construcción J&E, ubicada en el municipio de Tactic, A.V. para dar apoyo a las áreas administrativas de la empresa y al ramo de empresas de este género en cuanto al control interno en inventarios, compras, ventas y producción.

Materiales de Construcción J&E es una empresa que se dedica a la producción y comercialización de block de concreto como su principal actividad, y todo tipo de agregados y materiales para la obra gris de la construcción.

Se obtuvieron resultados inconsistentes en los procesos administrativos utilizados, esto demuestra que no se ha podido implementar un sistema adecuado de control interno que se adapte a las necesidades únicas de la empresa donde se integren todas las transacciones comerciales tanto internas como externas para el aprovechamiento de la información financiera, vital para la toma de decisiones.

Es por ello que surge la necesidad de diseñar e implementar un sistema de software contable que integre todas las actividades comerciales, esta acción ayudara a resguardar los intereses, los bienes y productos comerciales de la empresa y al fortalecimiento de cada una de sus operaciones en los aspectos administrativos y financieros buscando el sostenimiento a largo plazo

# Capítulo 1

## 1.1 Antecedentes:

La empresa Materiales de Construcción J&E se dedica a la comercialización de productos utilizados para la construcción domiciliar, comercial o industrial. Teniendo como producto principal la fabricación de block de concreto, el cual está debidamente certificado para su uso en proyectos del gobierno y otras entidades que requieren una certificación previa.

Actualmente la empresa Materiales de Construcción J&E tiene dos sucursales, una en el municipio de Purulha, Baja Verapaz y la principal que está ubicada en el municipio de Tactic, Alta Verapaz, en la cual se producen los blocks de concreto y se maneja toda la logística para cubrir y atender los pedidos generados en las dos tiendas.



La tienda en Tactic cuenta con un administrador, cuatro personas de reparto entre ellas dos choferes y dos ayudantes, un mezclador para procesar los agregados para la fabricación de blocks y tres blockeros para la producción, haciendo un total de nueve empleados. La tienda en Purulha cuenta con un administrador y un despachador.

## **1.2 Reseña Histórica de la Empresa**

Materiales de Construcción J&E fue fundada en enero de 2010, adquiriendo los derechos de producción de block y venta de materiales de construcción de otra empresa que estaba en operaciones desde hace diez años. Es decir, cuando la empresa se fundó ya tenía una cartera de clientes, negocios y proveedores a disposición, adquiridos de la empresa anterior perteneciente a otro dueño.

Fundada por El Señor José Daniel Castillo para suplir las necesidades del área de Tactic y sus aldeas, ya que en ese tiempo la mayoría de fábricas de block del área hacían un block de muy baja calidad; el block de alta resistencia era traído de la ciudad de Villanueva, lo que hacía que el precio del block fuera más alto debido al costo del transporte. Por lo cual el Señor Castillo vio una oportunidad de mercado potencial en la elaboración de block de alta calidad.

En el año 2010: la empresa empezó con la compra de una máquina para la fabricación de block, para ese entonces la empresa contaba con un operador, dos personas en el área de entregas a domicilio, un camión de cinco toneladas y una pequeña sala de ventas atendida por el propietario.

En el año 2011: Materiales de Construcción J&E adquirió otra máquina para la fabricación de block y una mezcladora de una tonelada de potencia para obtener una mejor calidad. También adquirió un camión de volteo con una capacidad de once toneladas para abastecer a la mezcladora de agregados; luego se contrataron: un operador de mezcladora, dos operadores de máquinas de block y un chofer profesional, para finales del año 2011 la empresa tenía siete empleados.

En el año 2012: la producción de block de concreto aumentó al doble, los cuales fueron 1750 blocks diarios, luego subió la demanda no solamente de block sino también de otros agregados para la construcción. Materiales de Construcción J&E adquiere una máquina para la fabricación de block, llegando a ser tres máquinas en funcionamiento. Luego se le compra un sistema de volteo al camión de cinco toneladas para agilizar más los pedidos de arena, piedra y balastro.





A principios del año 2013 la empresa adquirió un camión más para el reparto de materiales, con proyección a cubrir la demanda en las aldeas y también la demanda de otros dos posibles mercados. Luego se contrató un chofer y un ayudante de camión, llegando el número de trabajadores a diez.



Año con año la empresa materiales de construcción J&E ha venido en un proceso de crecimiento continuo gracias a su fuerza laboral y a su buen desempeño en cuanto a calidad de materiales y

entregas inmediatas; pero también con el crecimiento viene la toma de decisiones por lo que se hace sumamente necesaria obtener, procesar y presentar la información de las diferentes áreas de la empresa de una manera concisa y detallada para el mejoramiento de los controles y de la calidad de la información.

Estudios previos:

En junio de 2013 se efectuó un Diagnóstico integral a fondo para investigar cual es el área de la empresa que se debe reforzar, dentro de este estudio se realizó un análisis FODA, para investigar cuales son las fortalezas, debilidades, amenazas y oportunidades tanto en el ambiente interno como externo.

Se investigaron las áreas de producción, ventas, mercadeo y el almacenamiento y el manejo de todas las áreas en su conjunto, es decir que se llevó todo el proceso desde la compra de materia prima hasta su entrega al cliente final, encontrando así oportunidad para mejorar muchos aspectos que trataremos en el siguiente punto.

### **1.3 Situación Actual de la Empresa**

La empresa actualmente tiene varios proyectos de los cuales en este estudio no se va a tocar ya que están autorizados a la fecha, uno de ellos es el traslado de la fábrica de block y sala de ventas a un área muy comercial donde convergen la ruta nacional Guatemala-Cobán y la entrada del pueblo de Tactic. Esta área está llegando a ser muy comercial por la apertura de varias empresas en esa zona, empresas de combustibles y lubricantes, azucarera nacional, cadenas de ferreterías y bodegas industriales. Esto hará que la empresa pueda desenvolverse y desarrollarse de mejor manera ya que tiene capacidad instalada para elevar la producción si la demanda crece, además podrá posicionarse mejor por las características de la zona donde se va instalar, y será mucho más fácil el suministro de materia prima por estar dos kilómetros más cerca de los bancos de arena lo cual bajará los costos de producción.

## **1.4 Estructura Organizacional**

Se presenta la estructura organizacional de la empresa Materiales de Construcción J&E, la cual consta de nueve empleados en una tienda y dos en la tienda número dos. Los sujetos de la investigación están representados en el organigrama institucional que muestra los niveles jerárquicos dentro de la organización así como sus líneas de mando, subalternos.

Gerente: Es el Señor José Daniel Castillo, de 34 años de edad, perito contador de profesión, quien posee pensum cerrado de Administración de Empresas desde el año dos mil tres en la Universidad Mariano Gálvez de Guatemala.

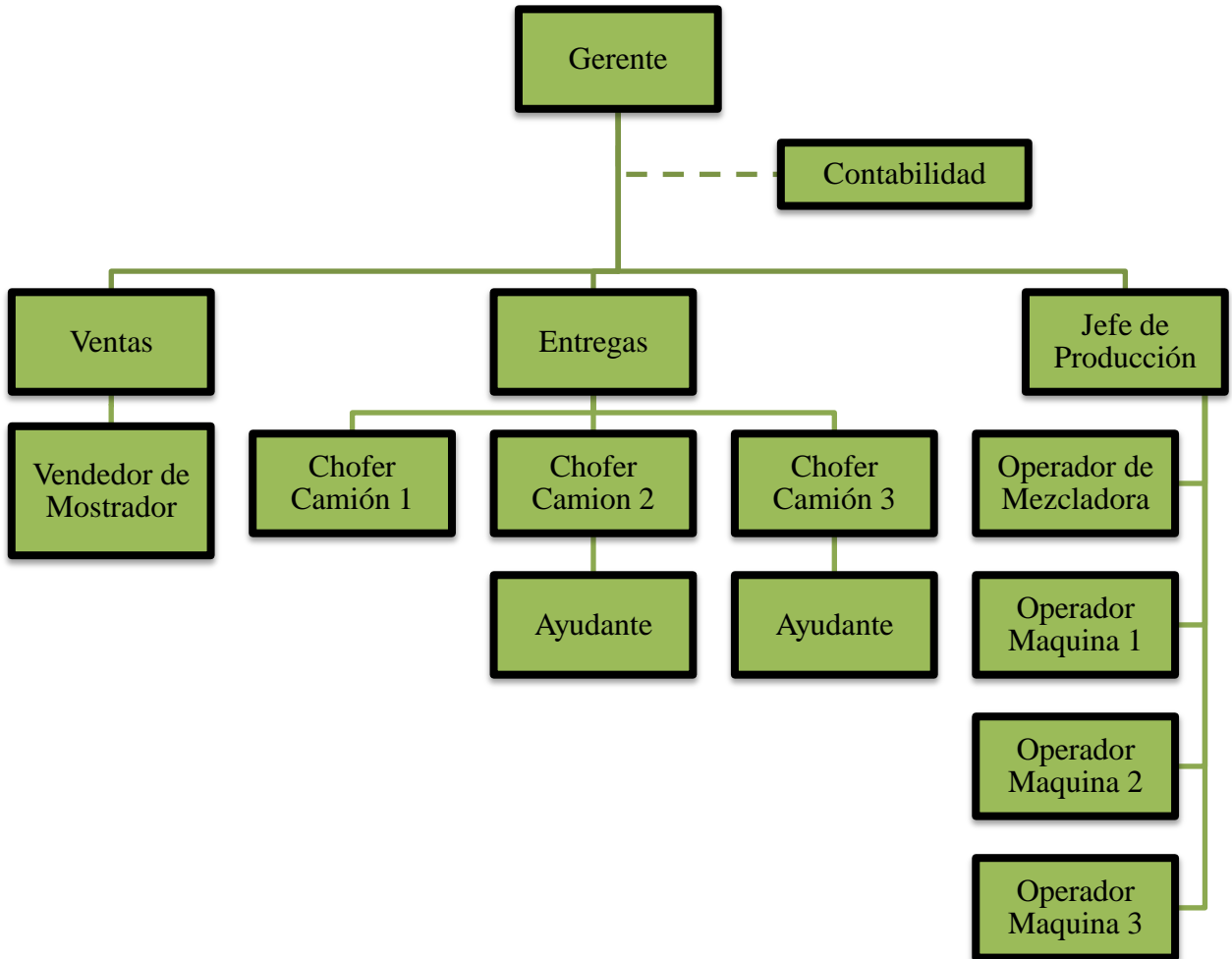
Tiene a su cargo todo el manejo de ambas tiendas, desde la compra de inventarios para la venta como también la compra de agregados para la fabricación de block de concreto, al recurso humano, los vehículos, las finanzas y todo lo que esté relacionado al negocio en sí, siendo él quien tiene la toma de decisiones como tarea más importante.

Administrador tienda Tactic: don Juan Marcos Castillo, de veinte años de edad, funge como administrador y vendedor de dicha tienda, posee un título a nivel diversificado de perito en electricidad. Tiene a su cargo el control y venta de los productos que se ofrecen al público, como también administrar al personal y el traslado de mercadería entre tiendas, toma de pedidos y depósitos bancarios entre otros.

Administrador tienda Purulha: don Juan Sierra de 30 años de edad, graduado de perito contador en el colegio Akaltic, de Tactic, A.V. es el administrador de dicha tienda. Tiene a su cargo el control y venta de los productos que se ofrecen al público, como también administrar al personal y el traslado de mercadería entre tiendas, toma de pedidos y depósitos bancarios entre otros.

En el área de reparto están tres choferes, don David Tujt, Elfo Ac y José Maximiliano los cuales sin más educación que tercero básico, han obtenido experiencia manejando camiones de distinto tonelaje los cuales poseen licencia tipo A para efectuar su trabajo profesionalmente. Dentro de sus tareas están, el traslado al consumidor final de los productos ofrecidos a los clientes al lugar de trabajo, la carga y descarga de los productos para luego ser trasladados, además de los servicios de mantenimiento de las unidades de reparto.

## Estructura Organizacional Materiales de Construccion J&E.



Fuente: Elaboración propia (Noviembre, 2013)

Ayudantes de camión; aquí no hay personas fijas en el trabajo se contrata personal semanal dependiendo de los pedidos programados para la semana. Dentro de sus funciones están la carga y descarga de block, arena, hierro al camión asignado, ayudar en las maniobras difíciles a los choferes de las diferentes unidades.

Blockeros, hay un equipo de cuatro blockeros que se rotan para la fabricación de block de concreto, su función es la producción y el esquivar ordenadamente la producción diaria.

### 1.5 Análisis Foda

**Tabla No. 1**

**Análisis Foda de la Empresa Materiales de Construcción J&E**

| <b>Fortalezas</b>  | <b>Oportunidades</b>  |
|--|---|
| <ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Tiene personal capacitado para desempeñar las diferentes tareas.</li> <li>✓ Cuenta con maquinaria adecuada para la producción de block de calidad.</li> <li>✓ Tiene el transporte adecuado para el suministro de materia prima y para la entrega de pedidos.</li> <li>✓ Cuenta con buen suministro de agregados y materia prima.</li> <li>✓ Conoce muy bien el área geográfica.</li> <li>✓ Tiene buenas relaciones con clientes y proveedores.</li> <li>✓ Los productos que vende son de alta calidad.</li> </ul> | <ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Tactic es un lugar estratégico para el mercado de Polochic por lo que hay un potencial de ventas de clientes de paso.</li> <li>✓ Los mercados de Purulha, San Cristóbal, Santa Cruz están cerca.</li> <li>✓ El punto de venta actual es idóneo ya que está en un área comercial de empresas de la construcción.</li> </ul> |

| <b>Debilidades</b>   | <b>Amenazas</b>  |
|--|--|
| <ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Carece de controles en ventas y en inventario.</li> <li>✓ No cuenta con una contabilidad interna.</li> <li>✓ Capital de inversión limitado.</li> <li>✓ La empresa no es muy conocida localmente.</li> <li>✓ Tiene muy poca publicidad.</li> <li>✓ No tiene un fácil acceso al punto de venta.</li> <li>✓ No tiene instalaciones propias.</li> </ul> | <ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Por ser Tactic un pueblo estratégico para varios mercados, grandes empresas han venido a ubicarse dentro del perímetro urbano, creando una guerra de precios y de servicios en el área de la construcción.</li> </ul> |

Fuente: Elaboración propia. (Noviembre de 2013)

## Capítulo 2

### 2.1 Marco Teórico:

Se presentan a continuación un conjunto de términos, definiciones y conceptos que orbita alrededor del tema de investigación planteado y que servirán de base para comprender la metodología que se utilizó a lo largo de la investigación, los resultados obtenidos y la propuesta de mejora.

### 2.2 Control interno

“El control interno es el proceso diseñado y efectuado por los encargados, gobierno corporativo, la administración y otro personal, para proporcionar seguridad razonable sobre el logro de los objetivos de la entidad, respecto de la confiabilidad de la información financiera, efectividad y eficiencia de las operaciones y cumplimiento de las leyes y reglamentaciones aplicables. El control interno se diseña e implementa para atender a riesgos del negocio identificados, que amenazan el logro de cualquiera de estos objetivos”. (Norma Internacional de Auditoría 315, 2009: párrafo 41)

### 2.3 Inventarios

Fundamentalmente en una empresa existen los siguientes tipos de inventario:

- Materias primas: compuesto por los elementos simples y elementales que requieren cierto grado de transformación antes de que se les pueda considerar como un producto.
- Productos semielaborados: artículos elaborados que se incorporan a un artículo mayor para constituir el producto final.
- Empaquetado: artículos que se utilizan para empaquetar los productos terminados antes de su venta.
- Consumibles: son bienes que no se incorporan en el producto terminado, pero que de una manera u otra, son necesarios para su elaboración.
- Productos terminados: artículos completos, funcionando y listos para su venta.

(Compras e inventarios, ediciones Díaz de Santos, S.A. 1996. Página 96)

## **2.4 Costo de los inventarios**

“Una entidad incluirá en el costo de los inventarios todos los costos de compra, costos de transformación y otros costos incurridos para darles su condición y ubicación actuales”. (Normas Internacionales de Información Financiera para las Pequeñas y Medianas Empresas, 2009: Pagina 82)

### **2.4.1 Medición de los inventarios**

Todos los métodos de medición del inventario comienzan con un recuento físico de unidades, volumen o peso. Sin embargo las mediciones se registran en tres formas fundamentales: valor promedio del inventario agregado, semanas de aprovisionamiento, y rotación del inventario.

(Administración de operaciones: estrategia y análisis. Lee J. Krajewski, Pearson education 2000, página 474)

### **2.4.2 Costos de adquisición de los inventarios**

“Los costos de adquisición de los inventarios comprenderán el precio de compra; los aranceles de importación y otros impuestos (que no sean recuperables posteriormente de las autoridades fiscales); el transporte, la manipulación y otros costos directamente atribuibles a la adquisición de las mercaderías, materiales o servicios. Los descuentos comerciales, las rebajas y otras partidas similares se deducirán para determinar el costo de adquisición.

Una entidad puede adquirir inventarios con pago aplazado. En algunos casos, el acuerdo contiene de hecho un elemento de financiación implícito, por ejemplo, una diferencia entre el precio de compra para condiciones normales de crédito y el importe de pago aplazado. En estos casos, la diferencia se reconocerá como gasto por intereses a lo largo del periodo de financiación y no se añadirá al costo de los inventarios”. (NIIF para las PYMES julio 2009: página 82).

## **2.5 Sistema**

Para Chiavenato sistema es un conjunto de partes relacionadas entre sí para alcanzar determinado objetivo. Para Robert G. Murdick el sistema es un conjunto de elementos organizados que se encuentran en interacción, que buscan alguna meta o metas comunes operando para ello sobre



datos o información. Para Continolo, un sistema es el conjunto de procedimientos de que consta el trabajo de oficina de una empresa.

En general podemos resumir los planteamientos considerando que el sistema es un proceso cíclico que consiste en un conjunto de partes relacionadas entre sí, capaces de transformar insumos en productos para satisfacer objetivos de su ambiente.

Los elementos básicos del sistema son:

- Insumos o entradas del sistema son materiales y componentes en bruto, materias primas, información, demanda del mercado, dinero y datos afines.
- Proceso organizacional actúa sobre las entradas anteriores por medio de un sistema de personas, máquinas e instalaciones transformando las entradas en salidas o sea productos o resultados.
- Productos o resultados, son resultados en forma de bienes y servicios, derivados del cambio de forma en los insumos de entrada.
- Ambiente, proporciona los insumos al proceso y absorbe sus productos, reacciona ante éstos y genera información que envía como un nuevo insumo retroalimentando de esta manera el proceso y completando así el ciclo del sistema.

(Análisis administrativo, Técnicas y Métodos, Carlos Hernández Orosco, 2007, página 38)

### **2.5.1 Sistemas de administración para contabilidad**

Se llama software contable a los programas de contabilidad o paquetes contables, destinados a sistematizar y simplificar las tareas de contabilidad. El software contable registra y procesa las transacciones históricas que se generan en una empresa o actividad productiva: Las funciones de compras, ventas, cuentas por cobrar, cuentas por pagar, control de inventarios, balances, producción de artículos nóminas etc. Para ello solo hay que ingresar la información requerida ventas, ingresos y gastos y hacer que el programa realice los cálculos necesarios.

Estas funciones pueden ser desarrolladas internamente por la compañía que lo está utilizando o puede ser adquirida de un tercero, existiendo también una combinación de ambas alternativas.

Para que un programa, sistema o software contable sea considerado como una verdadera solución contable debe incluir en sus cualidades y funciones entre otras, las siguientes:

- Tener una interface amigable e intuitiva, que sea muy sencillo el navegar en sus diferentes módulos y funciones.
- Debe de ser un sistema contable integrado entre los módulos de gestión y administración con la contabilidad.
- Tener lógica lineal concatenada lo cual dentro del análisis del software contable involucra una navegación transparente para el usuario desde los registros contables.
- Tener la opción de crear múltiples contabilidades o empresas y poder integrarlas en una sola.
- Facilidad de imprimir todos los documentos que la empresa genere.
- El programa contable debe cumplir con la legislación fiscal de cada país.
- La empresa por medio de un buen software contable debe de manera fácil poder vender y comprar con una o varias formas de pago y tener la opción de que el usuario pueda establecer las fechas y montos de pago.
- Debe tener sencillos procesos para el reenvío o reingreso de mercadería devuelta por clientes o hacia los proveedores.
- Contar con un fácil manejo de proformas.
- Debe permitir conocer los productos y su historia, costos, existencias.
- Permitir hacer de manera fácil respaldos de la información.
- Fácil actualización de versión del software.

(Implementación de aplicaciones informáticas de gestión, Joaquín Molina Caballero, 2007, página 222, 223)

### **2.5.2 Sistema de control interno**

Comprende el plan de organización y todos los métodos y procedimientos que en forma coordinada se adoptan en un negocio para salvaguardar sus activos, verificar la exactitud y la confiabilidad de su información financiera, promover la eficiencia organizacional y fomentar la

adherencia a las políticas prescritas por la administración. (Sistemas de control interno para organizaciones, Oswaldo Fonseca Luna, 2011, página 15)

### **2.5.3 Modelos y sistemas de control de inventario**

El trabajo de elaborar sistemas que permitan optimizar el manejo de inventarios, exige comprender la finalidad y características del mismo. De tal forma podemos definir un inventario como un conjunto de artículos que se almacenan con el fin de ser utilizados inmediatamente o a futuro. Los inventarios son recursos con los cuales la empresa cuenta, entre estos se puede mencionar brevemente a materias primas, materiales, equipos, suministros, productos en proceso o semielaborados, productos terminados, etc.

Una industria o negocio mantiene dentro de sus planes la existencia de un inventario para asegurar el continuo e ininterrumpido haber de sus operaciones. Sin embargo, se puede aseverar que la existencia de un inventario representa una inversión de capital ocioso, pero justificable en muchos casos, dado que la existencia del inventario tiene como fin absorber o eliminar los costos incurridos por la escasez del mismo.

En ese sentido, es común encontrar que la labor de manejar inventarios es cuestionada y genera discrepancias, por ejemplo en los casos cuando el inventario es escaso y no se satisface enteramente la demanda, de forma contraria el exceso del inventario da como resultado una inversión innecesaria en detrimento de otras actividades demandantes de recursos quizás de mayor urgencia.

En resumen, es posible justificar la existencia de un inventario si miramos las ventajas que directa e indirectamente se alcanzan:

- Cubrir las fluctuaciones de la demanda.
- Permitir protegerse o aprovechar las fluctuaciones especulativas de precios.
- Asegurar un proceso continuo en periodos de escasez de materia prima, y de igual forma asegurar el despacho de productos.

- Disminuir costos de producción, al ser posible programar corridas de producción mayores (ahorros de recursos).
- Disminuir costos de manipulación y transporte.
- Mejorar y agilizar el servicio al cliente.

A todas las ventajas expuestas puede sumarse las que de acuerdo al punto de vista propio de cada accionista, industria o persona consideren parte de su estrategia de negocio.

Finalmente, es importante también mencionar las desventajas que un inventario inadecuado puede acarrear:

- Inmovilización de capital que deja de generar ganancias.
- Generación de costos para mantener productos perecederos con el riesgo de perderlos.
- Requerimiento de un área o espacio adecuado para mantenerlo.

En el resto de este capítulo se presentará parte de la literatura desarrollada sobre sistemas y modelos de manejo de inventarios. Comenzando por las definiciones básicas de los sistemas y las políticas de inventarios.

#### **2.5.4 Sistemas de control del inventario**

Los sistemas de control de inventario cuentan con el apoyo de bases de datos de transacciones, costos contables y proyecciones sobre el sistema en general, sobre lo cual se apoyan para dictaminar las políticas que controlen los distintos componentes y artículos que forman parte del inventario.

Los sistemas de control de inventario deben valerse de una gran cantidad de componentes que controlen las distintas secciones del inventario. Secciones en las cuales se debe identificar el comportamiento de las variables que se presentan, para enmarcar este comportamiento de las variables en un modelo de inventario que las contemple, y que ejerza políticas acordes a cada comportamiento de las secciones del inventario.

Existen distintos modelos de inventarios que son de utilidad y que permiten manejar las secciones del inventario, a continuación se presenta un sistema de clasificación del inventario y algunos de los modelos de inventarios que tienen mayor aplicación dentro del campo de estudio del inventario.

#### **2.5.4.1 Sistema de clasificación ABC**

Este sistema de clasificación del inventario tiene sus orígenes muy ligados a los inicios del siglo diecinueve. En dicho periodo, el renombrado economista italiano Wilfrido Pareto argumentó que en una gran mayoría las situaciones o eventos están dominadas por un número relativamente pequeños de elementos fundamentales de estas situaciones o eventos. Pareto presentó sus primeros estudios sobre las distribuciones de tierras en su país natal, sobre las cuales descubrió que en su mayoría eran poseídas por un pequeño sector socioeconómico alto de la población. Así corroboró la herramienta que representa su método para el análisis de distintos problemas. Su gran aportación velozmente fue difundida y aplicada en distintos campos de estudios y análisis (Besterfield, Dale H., Control de calidad).

La clasificación ABC de inventarios es un método aplicado con el fin de agrupar dentro de tres categorías los artículos de un inventario. Dicha clasificación se la realiza ponderando los costos de cada tipo de artículo, sobre el costo total del inventario. Con lo cual se busca establecer diferentes controles de administración para las distintas clasificaciones, con el grado de control apropiado a la importancia concedida a cada clasificación.

Las letras A,B y C representan las categorías diferentes en las cuales se clasificación los artículos o ítems.

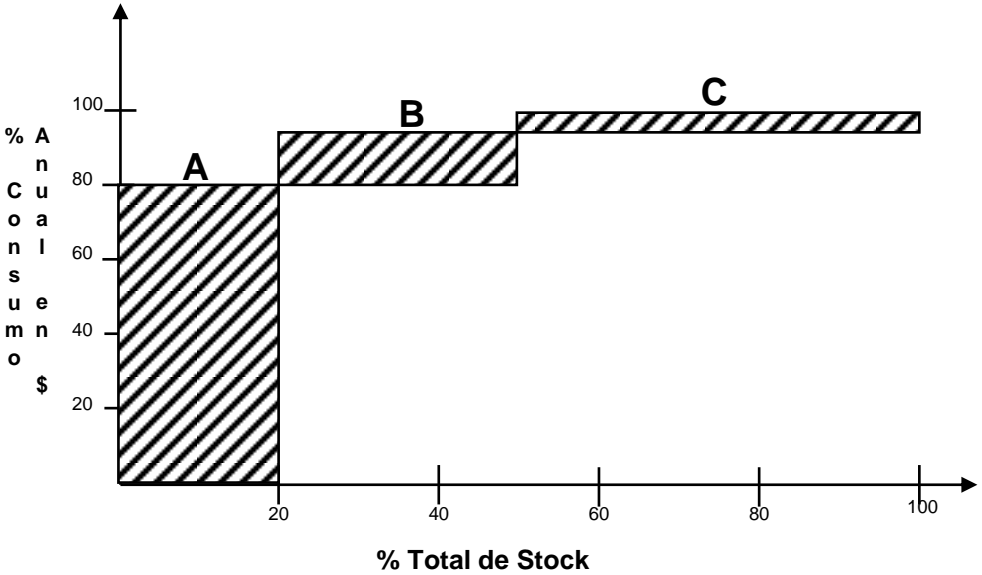
Los artículos catalogados son los siguientes:

Artículos clase A.- son los que simbolizan el 80% del costo total del inventario. Representan la más significativa proporción del valor global. Generalmente, solo entre el 10% o 20% del total de los artículos a clasificar caen dentro de esta clasificación.

Artículos clase B.- son los cuales subsiguen a los de los artículos de la clase A y representan el siguiente 15% del costo total del inventario, es decir se enmarcan entre el 80% y 95% del costo total del inventario.

Artículos clase C.- son los que abarcan un último 5% del costo total del inventario, se encuentran encajados entre el 95% y 100% del costo total del inventario. En muchos casos dentro de la clasificación de artículos de clase C, se encuentran aproximadamente el 50% del total de los artículos inventariados.

Ilustración No. 1



Debe recordarse que para el análisis del sistema de manejo de inventarios según la clasificación ABC, es necesario involucra los costos de cada artículo o ítem, y también su utilización o total de consumo para el periodo a analizar.

#### **2.5.4.2 Sistemas de Información y administración del inventario**

Los sistemas de información cuentan con un registro confiable de la situación actualizada de los sistemas que interactúan dentro de un proceso productivo, por lo cual los sistemas de información facilitan la administración de los inventarios.

Cuando se manejan múltiples artículos en inventarios, se pueden utilizar los modelos analíticos para su administración, siempre y cuando los artículos tengan demandas independientes. Sin embargo, en muchos procesos productivos las demandas no son de tipo independiente, para lo cual es recomendado utilizar sistemas de administración de inventarios que traten a estos artículos con este tipo de demanda, tales como los son los sistemas MRP (materials requirement planning) y los ERP (enterprise requirement planning) por sus siglas en inglés.

Los sistemas ERP y MRP son técnicas de planeación de requerimientos de producción, que determinan las demandas de los artículos dependientes dada una demanda externa de un producto final, crean calendarios de las necesidades de cada artículo dependiente y calendarios de producción para cada artículo basándose en los costos de organización (Schroeder & Roger G., Administración de Operaciones).

Puesto que las técnicas ERP y MRP están dirigidas a satisfacer las necesidades de producción mediante el control del flujo de materiales, se marcan las diferencias con los modelos clásicos de administración de inventarios que están dirigidos a la satisfacción del cliente, mediante el control de los inventarios.

#### **2.6 Inventario de Seguridad**

El inventario de seguridad es una cantidad de artículos predeterminados, que tiene como fin satisfacer la demanda cuando los valores de esta se presentan por encima de lo esperado.

Para determinar este objetivo, se debe establecer un parámetro que mida la satisfacción de la demanda. Para esto se toma el nivel de servicio como parámetro de medición de la satisfacción demanda. Dado que existen varias formas de medir el nivel de servicio, tales como lo son los basados en:

- Porcentaje de la demanda que se satisface con artículos almacenados durante un periodo determinado.
- Porcentaje de pedidos satisfechos durante un periodo determinado.
- Porcentaje de tiempo que el sistema tiene de material.
- Porcentajes de Otros.

(<http://www.monografias.com/trabajos11/conin/conin2.shtml> 27 Noviembre 2013, 8.30pm)

### **2.7 Método Primero en Entrar, Primero en Salir (PEPS)**

Este método identificado también como "PEPS", se basa en el supuesto de que los primeros artículos y/o materias primas en entrar al almacén o a la producción son los primeros en salir de él.

Se ha considerado conveniente este método porque da lugar a una valuación del inventario concordante con la tendencia de los precios; puesto que se presume que el inventario está integrado por las compras más recientes y esta valorizado a los costos también más recientes, la valorización sigue entonces la tendencia del mercado.

### **2.8 Método Último en Entrar, Primero en Salir o "UEPS":**

Este método parte de la suposición de que las últimas entradas en el almacén o al proceso de producción, son los primeros artículos o materias primas en salir.

El método U.E.P.S. asigna los costos a los inventarios bajo el supuesto que las mercancías que se adquieren de último son las primeras en utilizarse o venderse, por lo tanto el costo de la mercadería vendida quedara valuado a los últimos precios de compra con que fueron adquiridos los artículos; y de forma contraria, el inventario final es valorado a los precios de compra de cada artículo en el momento que se dio la misma.

Entre los benéficos que ofrece este método para efectos fiscales podemos citar los siguientes.

El reconocimiento de los costos más recientes de los artículos vendidos. Esto implica que cuando se valúa el costo de la mercadería vendida se aplicarán los últimos precios de compra, y



en economías como la nuestra, se ha demostrado que los precios tienden a subir, lo que provoca que el CMV sea mayor que si es valuado a precios menos recientes, por tal motivo las utilidades tienden a disminuirse y por ende en el pago de impuestos sobre la renta será menor.

La valuación del inventario final de cada periodo genera un monto menor al que resultaría de aplicar cualquier otro método de valuación, pues se utilizan los precios más viejos de compra según el extracto a que se refiere.

Dificultades de la metodología del U.E.P.S a la hora de su aplicación:

Laboriosidad del mismo pues exige un control minucioso para cada línea de producto.

La reducción de significativa en cantidad de algunas partidas del inventario mientras que otras similares aumentan no compensan su valoración sino por el contrario tienden a desaparecer la base U.E.P.S

El efecto de la venta en cantidad de una partida da por resultado la liquidación parcial o total de su base U.E.P.S y su reposición al costo actual, pero se pasa por alto el efecto desusadamente grande en la cantidad de una partida similar.

Información que se requiere para poder desarrollar el método:

- Selección de un año base
- Obtención de las listas de precios de todos los artículos que componen el inventario al inicio del año base y la lista de precios de los artículos que componen el inventario al final de cada periodo en estudio.
- Determinación de los grupos del inventario
- Determinación del índice de precios de cada grupo

(<http://www.monografias.com/trabajos11/conin/conin2.shtml>, 27 Noviembre 2013, 8.30pm)

## **2.9 Control Interno Sobre Inventarios**

El control interno sobre los inventarios es importante, ya que los inventarios son el aparato circulatorio de una empresa de comercialización. Las compañías exitosas tienen gran cuidado de proteger sus inventarios. (Schroeder & Roger G Administración de Operaciones). Los elementos de un buen control interno sobre los inventarios incluyen:

1. Conteo físico de los inventarios por lo menos una vez al año, no importando cual sistema se utilice
2. Mantenimiento eficiente de compras, recepción y procedimientos de embarque
3. Almacenamiento del inventario para protegerlo contra el robo, daño ó descomposición
4. Permitir el acceso al inventario solamente al personal que no tiene acceso a los registros contables
5. Mantener registros de inventarios perpetuos para las mercancías de alto costo unitario
6. Comprar el inventario en cantidades económicas
7. Mantener suficiente inventario disponible para prevenir situaciones de déficit, lo cual conduce a pérdidas en ventas
8. No mantener un inventario almacenado demasiado tiempo, evitando con eso el gasto de tener dinero restringido en artículos innecesarios.

(<http://www.monografias.com/trabajos11/conin/conin2.shtml>, 27 Noviembre 2013, 8.30pm)

## **2.10 Tipos de Contabilidad**

### Contabilidad Financiera:

Sistema de información orientado a proporcionar información a terceras personas relacionadas con la empresa, como accionistas, instituciones de crédito, inversionistas, etc. Con el fin de facilitar sus decisiones. (<http://www.tiposde.org/economia-y-finanzas/54-tipos-de-contabilidad/>)

### Contabilidad Fiscal:

Sistema de información orientado a dar cumplimiento a las obligaciones tributarias de las organizaciones. (<http://www.tiposde.org/economia-y-finanzas/54-tipos-de-contabilidad/>)

### Contabilidad Administrativa:

Servicio de información a la facilitación de las necesidades de la administración, destinada a facilitar las funciones de planeación, control y toma de decisiones.

<http://www.tiposde.org/economia-y-finanzas/54-tipos-de-contabilidad/>)

## **Capítulo 3**

### **3. Planteamiento del Problema**

Falta de un sistema de control interno en el área contable financiera de la empresa Materiales de Construcción J&E del municipio de Tactic, A.V.

Se ha identificado que carece de adecuados controles internos que le organicen los datos provenientes de ventas y gastos que le faciliten la información para la correcta toma de decisiones, no hay un manejo de control de inventarios adecuado, no se hacen los apuntes necesarios para el control eficaz y eficiente de todas las transacciones diarias, lo cual genera un cierto descontrol en inventarios, pedidos y entregas, no se sabe cuánto se produce de blocks, ni cuanto se ha vendido en un mes, semana o día específico, por lo que no hay un registro histórico de las ventas, compras, salarios de personal, gastos en combustibles y reparaciones. Esto genera descontrol, no hay información para la toma de decisiones, afecta los pronósticos de ventas, no se puede determinar el punto de equilibrio, no se pueden establecer metas de venta, y existe la sensación que se está trabajando pero no se sabe cuánto se está generando.

#### **3.1Pregunta de investigación**

¿Cuál es la causa por la cual no se puede llevar un buen control en ventas, compras e inventarios?

#### **3.2Objetivo de la Investigación**

##### **3.2.1 Objetivo General:**

Diseñar un sistema de control interno a través de un software digital de administración de inventarios, ventas, compras, gastos de producción y gastos de operación en la empresa Materiales de Construcción Verapaz.

### **3.2.2 Objetivos Específicos**

- Obtener un sistema informático contable para el control de las compras, ventas e inventario.
- Elaborar herramientas de control interno, flujogramas de procedimiento que contribuyan en la correcta aplicación y en el conteo físico de inventarios de producto terminado, de productos adquiridos con la finalidad de obtener controles eficientes y eficaces.
- Ordenar los papeles administrativos en carpetas por fechas y por proyectos, evitando así el desorden de papelería.
- Capacitar al personal de Materiales de Construcción J&E para el uso adecuado del software contable.

### **3.3 Alcances**

Dentro de los alcances cabe mencionar que en la empresa se permitió el acceso a todas las áreas de producción. Esto facilitó la observación de los procesos productivos, de las ventas y como ellas son registradas, del despacho y de cómo el inventario se va descargando y vendiendo para que pudieran ser medidos con precisión, y permitiera identificar si los insumos y materiales se registran correctamente. El periodo de investigación se realizó del mes de junio al mes de agosto de 2013, se tomó en cuenta la información financiera del 01 de enero al 31 de diciembre 2012.

### **3.4 Límites**

Dentro de las limitaciones del presente estudio se puede mencionar el tiempo que los involucrados debieron invertir para auxiliar al investigador en la realización del mismo. Se buscó de forma conjunta el horario idóneo para no obstaculizar las atribuciones diarias del personal.

Los directivos no proporcionaron información financiera real, sino en términos porcentuales, como una medida de seguridad para la empresa. (En realidad no hay información en la empresa)

### 3.5 Metodología Aplicada a la Práctica

#### 3.5.1 Sujetos

Para el desarrollo de la investigación en la empresa Materiales de Construcción J&E se considera de suma importancia la participación del Gerente y los dos Administradores de tienda ya que ellos están directamente relacionados con el área de inventario y ellos son los encargados del control interno de la empresa, incluyendo todos los procesos de adquisición, almacenamiento y venta del producto.

Los sujetos de investigación son:

1. **Gerente General** (1) quien tiene a su cargo la completa administración de la empresa.
2. **Administrador Tienda Tactic** (1) Quien tiene a su cargo todas las tareas de control de inventario, ventas, compras, caja chica, gastos de operación etc.
3. **Administrador Tienda Purulha**, (1) Quien tiene a su cargo todas las tareas de control de inventario, ventas, compras, caja chica, gastos de operación etc.

**Tabla No. 2**

Sujetos de Investigación.

| Sujetos                      | No. de Entrevistas y/o Cuestionarios |
|------------------------------|--------------------------------------|
| Gerente General              | 1                                    |
| Administrador tienda Tactic  | 1                                    |
| Administrador tienda Purulha | 1                                    |
|                              |                                      |

Fuente: elaboración propia (Noviembre 2013)

## **3.5.2 Instrumentos**

Son los medios materiales que se emplean para recolectar y almacenar la información. En el caso particular de esta investigación, el instrumento de recolección de datos que se utilizará es:

### **3.5.2.1 Cuestionarios**

Se diseñó un cuestionario y se aplicó la encuesta a las tres personas encargadas de la administración de la empresa

- Gerente General, para conocer el sistema de control interno y prácticas administrativas de la empresa.
- Administrador tienda Tactic, para conocer aspectos de tipo administrativo y de despacho en la tienda a su cargo.
- Administrador tienda Purulha, para conocer la forma de realizar pedidos, y la forma de control y distribución a las otras salas de venta.

## **3.5.3 Procedimiento**

Para la realización de la presente Práctica Empresarial Dirigida fue necesario desarrollar los siguientes pasos:

- Visita inicial y presentación del plan de práctica empresarial dirigida.
- Primera reunión con los administrativos de Materiales J&E, explicándoles lo siguiente:
  - Presentación formal de la metodología de la Universidad Panamericana y lo que es la práctica empresarial dirigida.
  - Los beneficios que podría obtener la empresa sin ningún costo.
  - Los alcances que podría tener la investigación.
  - El uso cuidadoso de la información de la empresa.
- Investigación preliminar para detectar la problemática
- Aplicación de instrumentos de investigación.

- Cuestionarios al gerente y administradores de tienda
- Recopilación y análisis de información
- Se indagó sobre los inicios de la empresa y se realizaron los antecedentes y su reseña histórica.
- Se hizo un análisis actual de la empresa en mesa de diálogo.
- Realización de la estructura organizacional (organigrama)
- Realización de lluvia de ideas con los directivos para empezar a hacer un análisis foda representativo de la empresa.
- Presentación de análisis foda.
- Realización del marco teórico.
- Presentación de resultados en gráficas.
- Análisis e interpretación de los resultados.
- Se realizó una propuesta para el mejoramiento del control interno en inventarios.



## **Capítulo 4**

### **4. Resultados**

A continuación se presentan los resultados obtenidos después de la realización del trabajo de campo, obteniendo información de fuentes primarias con el apoyo de instrumentos de investigación como lo son los cuestionarios. A las tres personas sujeto de investigación como lo es el Gerente, y los dos administradores, uno de cada tienda, cada cual ha contestado el mismo cuestionario compuesto por diez preguntas en relación a la administración de las ventas compras e inventarios.

El estudio de los demás integrantes de la empresa ha quedado al margen ya que no tienen injerencia en la investigación.

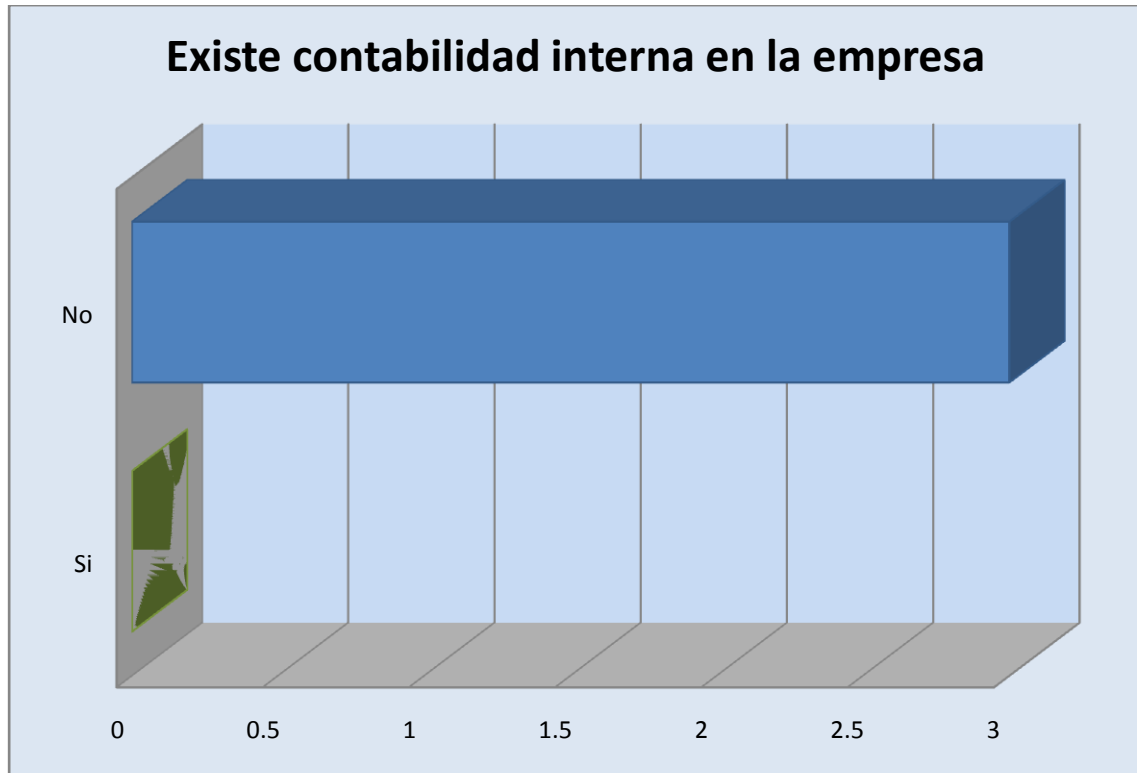
#### **4.1 Resultados de los cuestionarios.**

A continuación se presentan los resultados de los cuestionarios. Al inicio de cada página se escribirá el número y la pregunta que corresponda en el orden en el que fueron puestas en el cuestionario, luego aparecerá la gráfica producto de las opiniones de los sujetos de investigación, al pie de la gráfica se anotará el análisis e interpretación de dichos resultados, ya que cada pregunta necesita de su interpretación individual para luego formar un solo concepto para su análisis posterior como un todo.

### Pregunta No. 1

¿Existe contabilidad Interna en la Empresa de Materiales de Construcción J&E?

Gráfica No. 1



Fuente: Elaboración propia (noviembre, 2013)

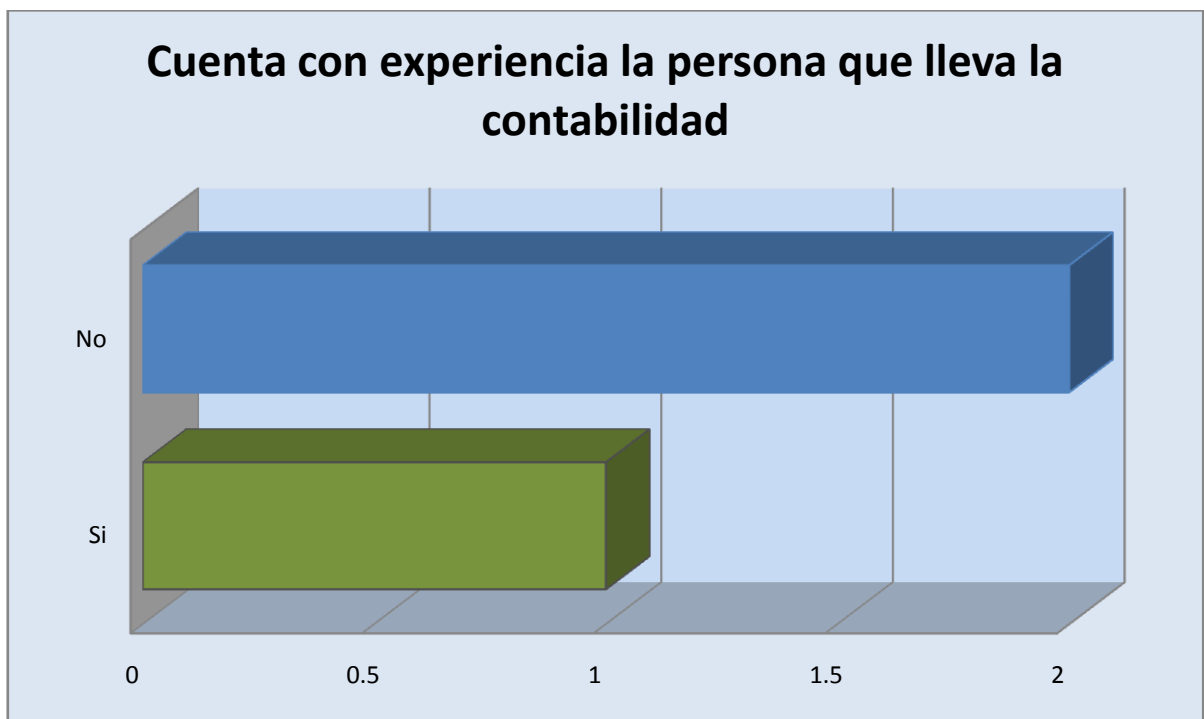
El 100% de los encuestados manifestaron que en la empresa no existe contabilidad interna que cumpla con los requerimientos necesarios para establecer un control interno adecuado.

Justificación: la empresa tiene contabilidad externa, y es el contador externo que visita una vez a la semana para recolectar papelería.

## Pregunta No.2

¿Considera que la persona que lleva la contabilidad de la empresa, tiene la experiencia necesaria, para atender requerimientos de SAT, así como la evacuación de la misma?

Gráfica No 2



Fuente: Elaboración propia (Noviembre, 2013)

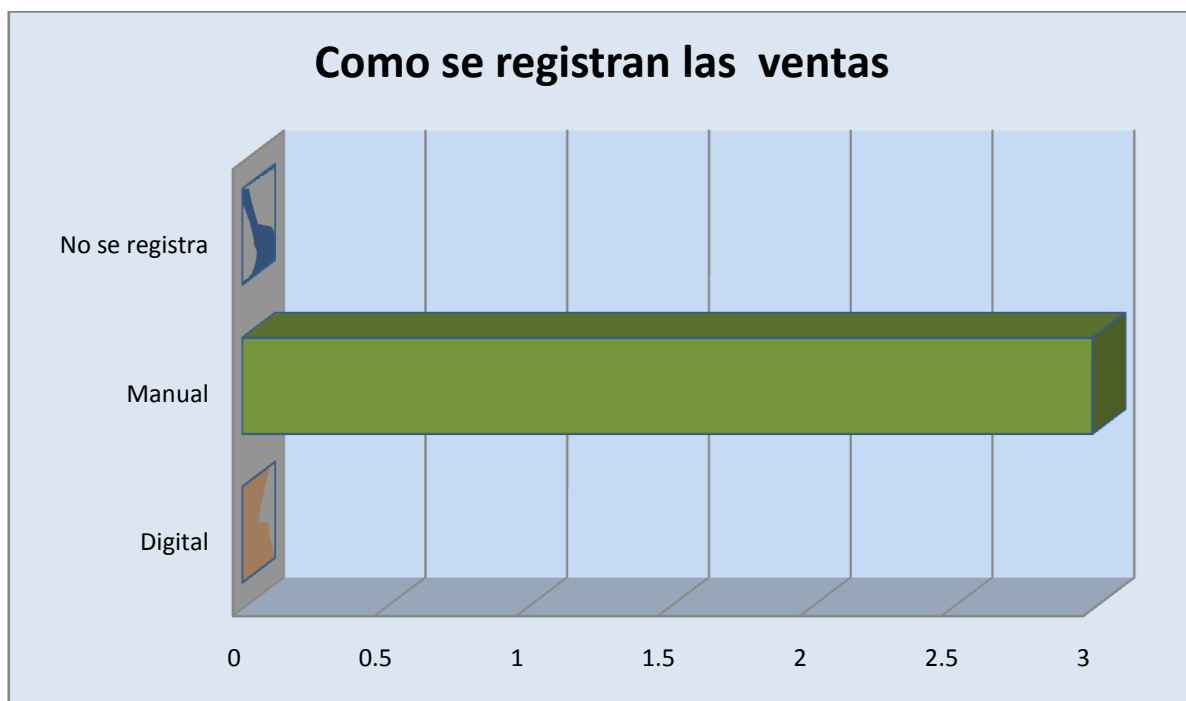
Análisis: el 66% de los encuestados manifestaron que la persona que lleva la contabilidad no tiene la experiencia necesaria para representar a la empresa ante organismos fiscales como la superintendencia de administración tributaria. El 33% consideró que sí la tiene.

Justificación: Los Encargados de tienda no conocen el trabajo del contador externo, el gerente cree que es la persona idónea para seguir representando a la empresa ante Sat y otras instituciones.

### Pregunta No. 3

¿De qué manera se llevan los registros de las ventas?

Gráfica No. 3



Fuente: Elaboración propia (Noviembre, 2013)

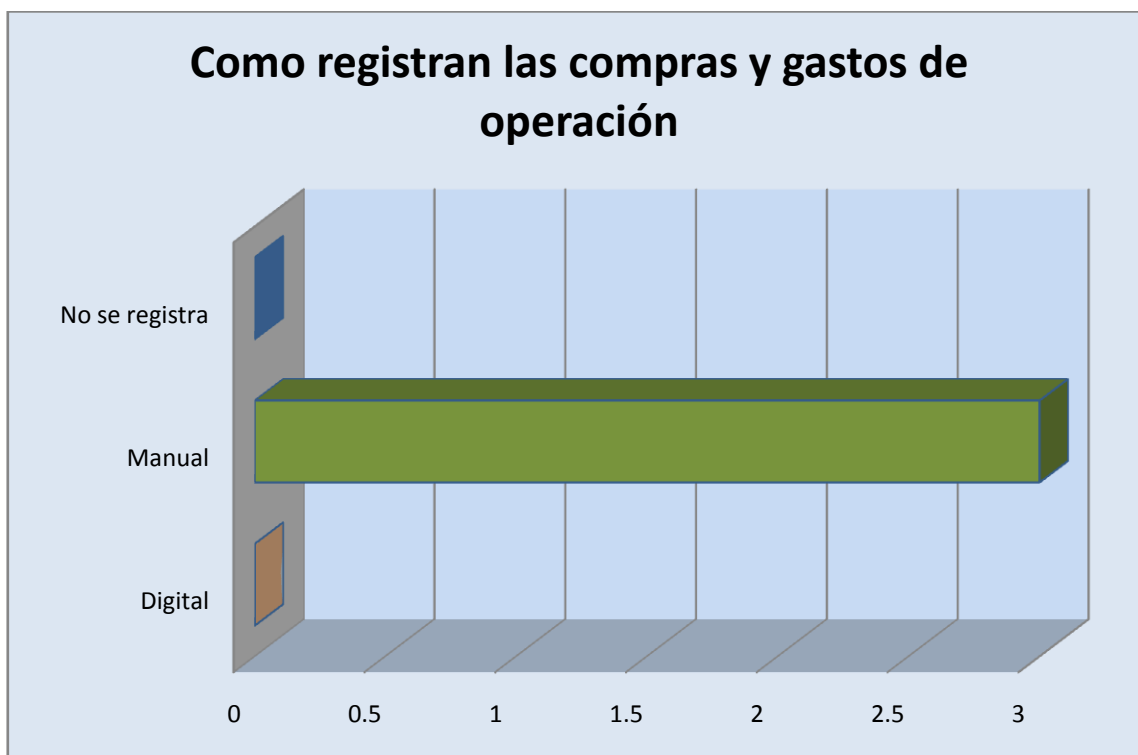
El 100% de los encuestados manifestó que las ventas diarias en la empresa se efectúan de manera manual en un cuaderno de ventas diarias. No se utiliza ninguna computadora o medio digital y nadie manifestó que no se registran.

Justificación: En un cuaderno de contabilidad a dos columnas.

#### Pregunta No. 4

¿De qué manera se registran las compras y gastos de operación?

Gráfica No. 4



Fuente: Elaboración propia (Noviembre, 2013)

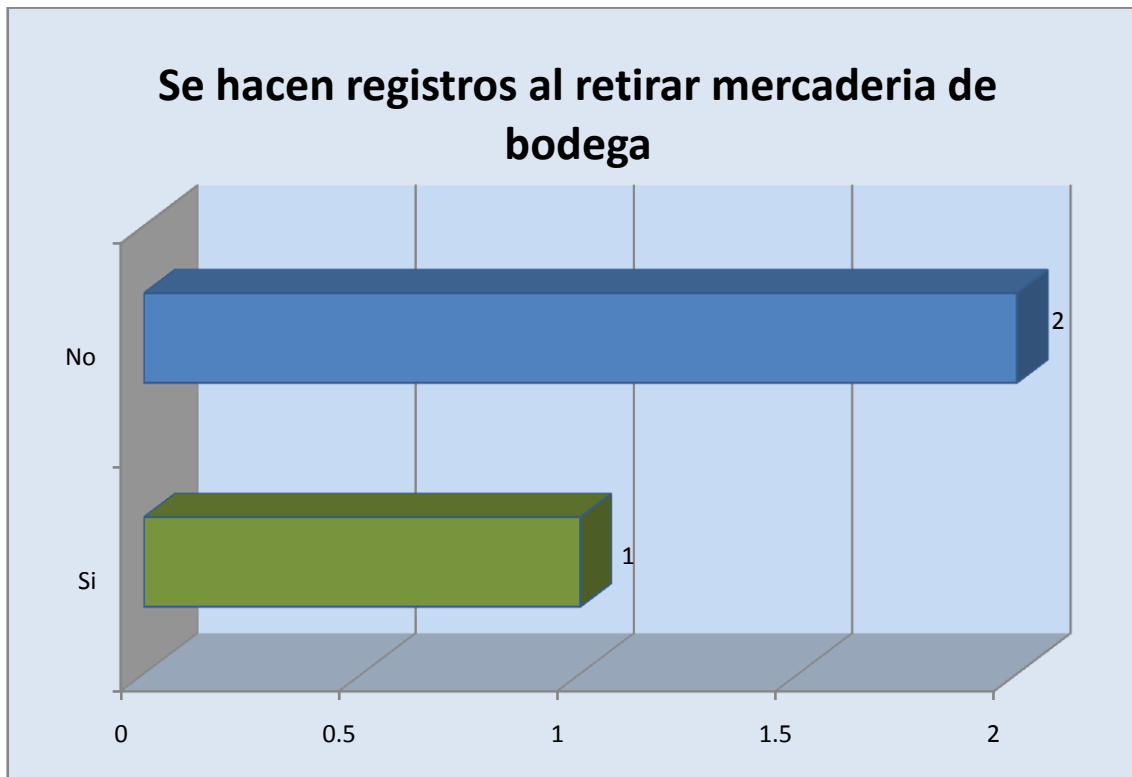
El 100% de los encuestados manifestó que las compras y gastos de operación en la empresa se efectúan de manera manual, no se utiliza ninguna computadora o medio digital y nadie manifestó que no se registran.

Justificación: En un cuaderno de contabilidad de dos columnas.

### Pregunta No.5

¿Existe algún documento que se llene cuando se retira mercadería de las tiendas a los consumidores finales?

Gráfica No. 5



Fuente: Elaboración propia (Noviembre, 2013)

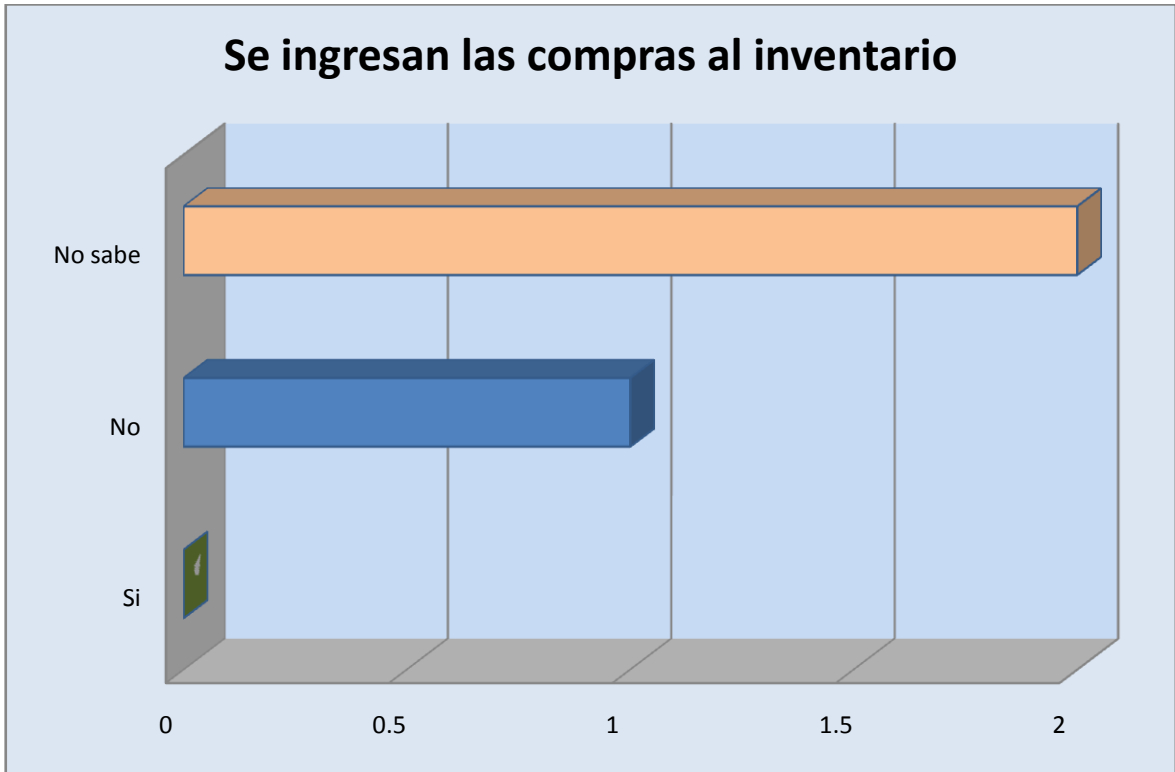
El 66% manifestaron que no se llena ningún documento para dar de baja los productos vendidos del inventario, el 33% indicó que si se llena un documento pero que no está establecido formalmente cual es el documento correcto para llenar.

Justificación: Se hacen facturas, proformas y vales en las ventas pero no se sabe si se descargan del inventario.

Pregunta No. 6

¿Las compras se cargan al inventario de mercadería?

Gráfica No. 6



Fuente: Elaboración propia (Noviembre, 2013)

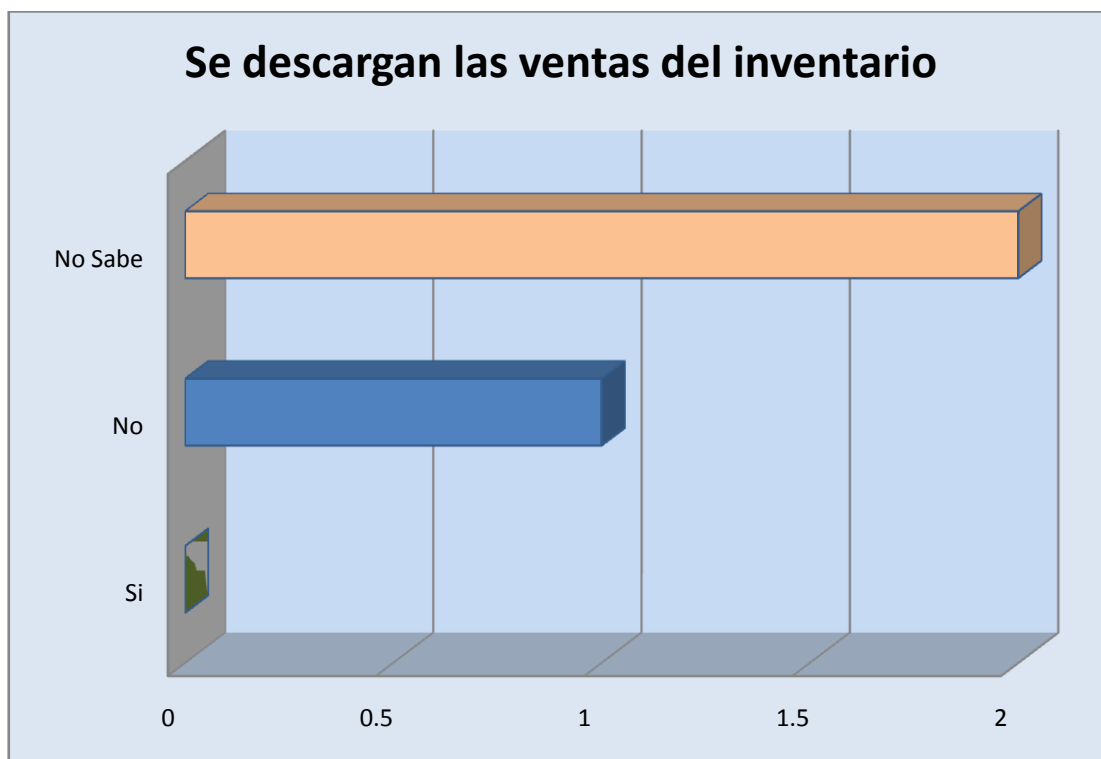
El 100% de los encuestados manifestaron que no saben o que no se ingresan, debido a una falta de documentos o de un sistema integrado que se convierta en el engranaje ideal para la recopilación de dicha información.

Justificación: al efectuar una compra se archiva la factura de compra pero no se carga a ningún sistema de inventario.

### Pregunta No. 7

¿Las ventas se descargan del inventario de mercadería?

Gráfica No. 7



Fuente: Elaboración propia (Noviembre, 2013)

Un 66% dice no saber si se descargan las ventas del inventario y el 33% dice que no se descargan, lo que manifiesta que no hay un Flujograma o una lista de pasos a seguir para el que vende los artículos y su respectivo apunte al inventario.

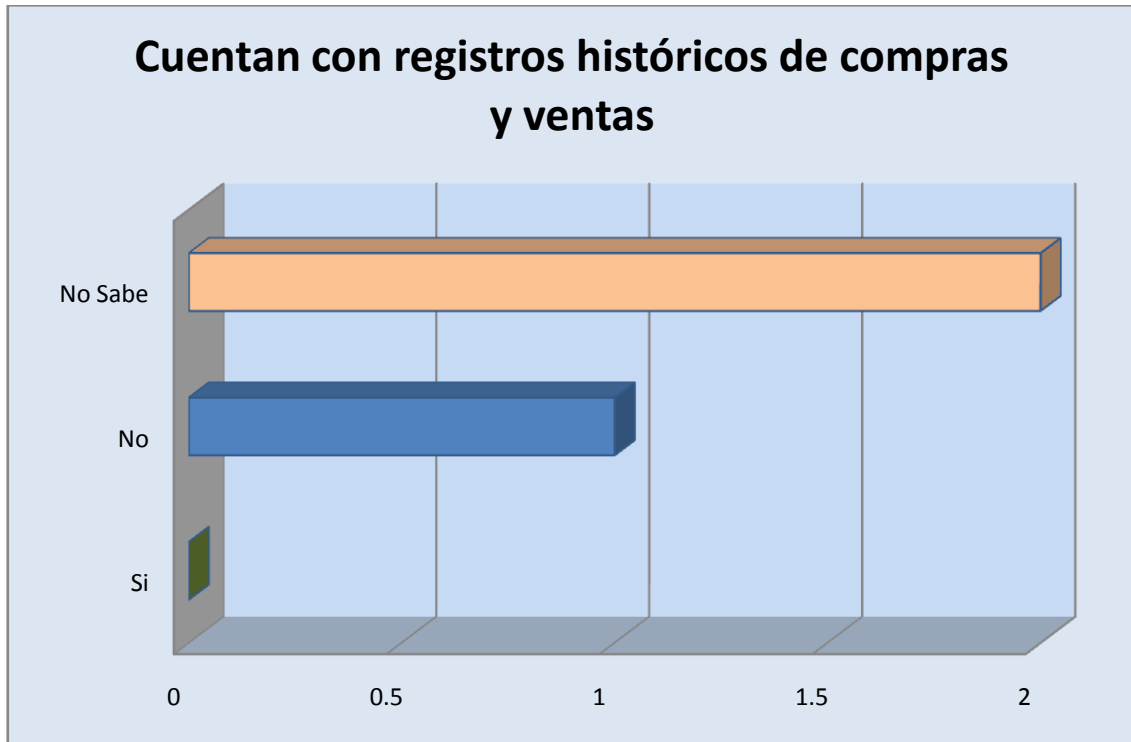
Justificación. La venta se hace a través de facturas o proformas que después se archivan, no se les da ningún proceso para llevar control de inventarios.



Pregunta No. 8

¿Existen registros históricos de compras y ventas en la empresa?

Gráfica No. 8



Fuente: Elaboración propia (Noviembre, 2013)

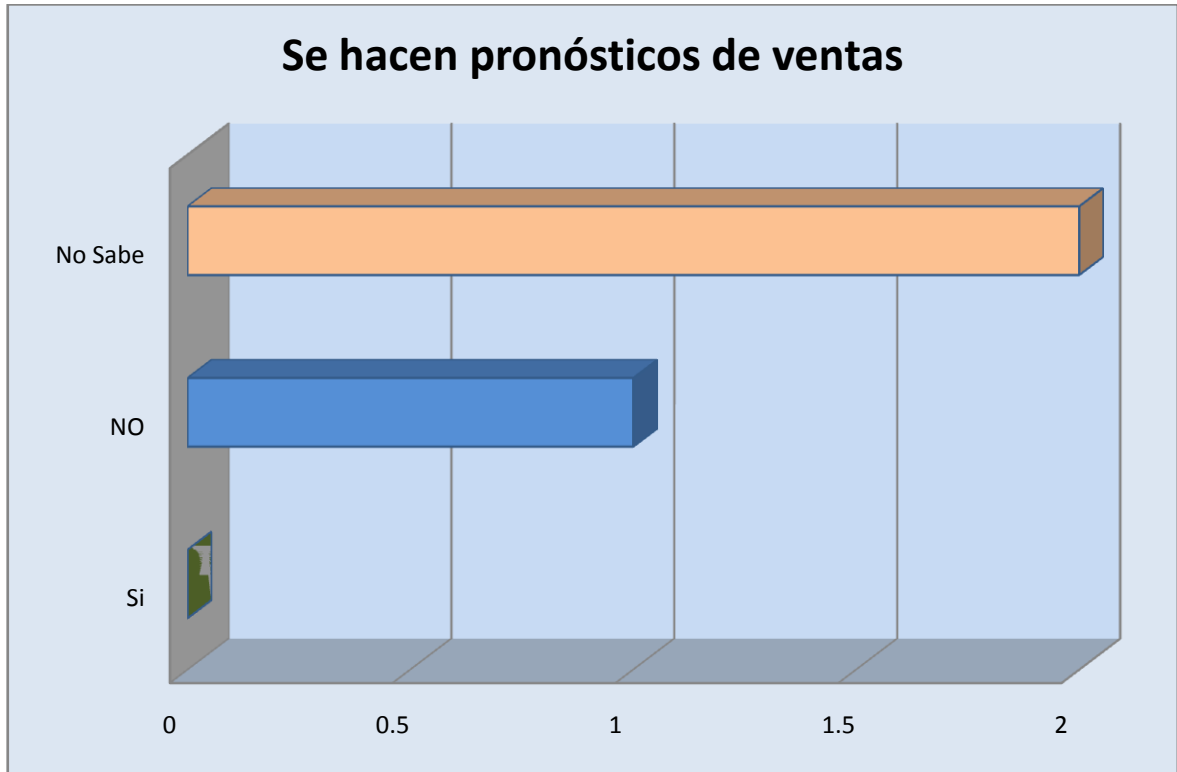
Dos de tres encuestados respondieron que no saben si la empresa cuenta con registros históricos de ventas, y una persona respondió que no se llevan, lo que es una clara desventaja para hacer pronósticos de ventas a futuro.

Justificación: Están los documentos de venta de años anteriores pero sería difícil poder decir que se tienen esos datos para presentarla como información para tomar decisiones ya que no está organizada ni procesada.

Pregunta No. 9

¿Sirven estos registros para hacer pronósticos de ventas?

Gráfica No. 9



Fuente: Elaboración propia (Noviembre, 2013)

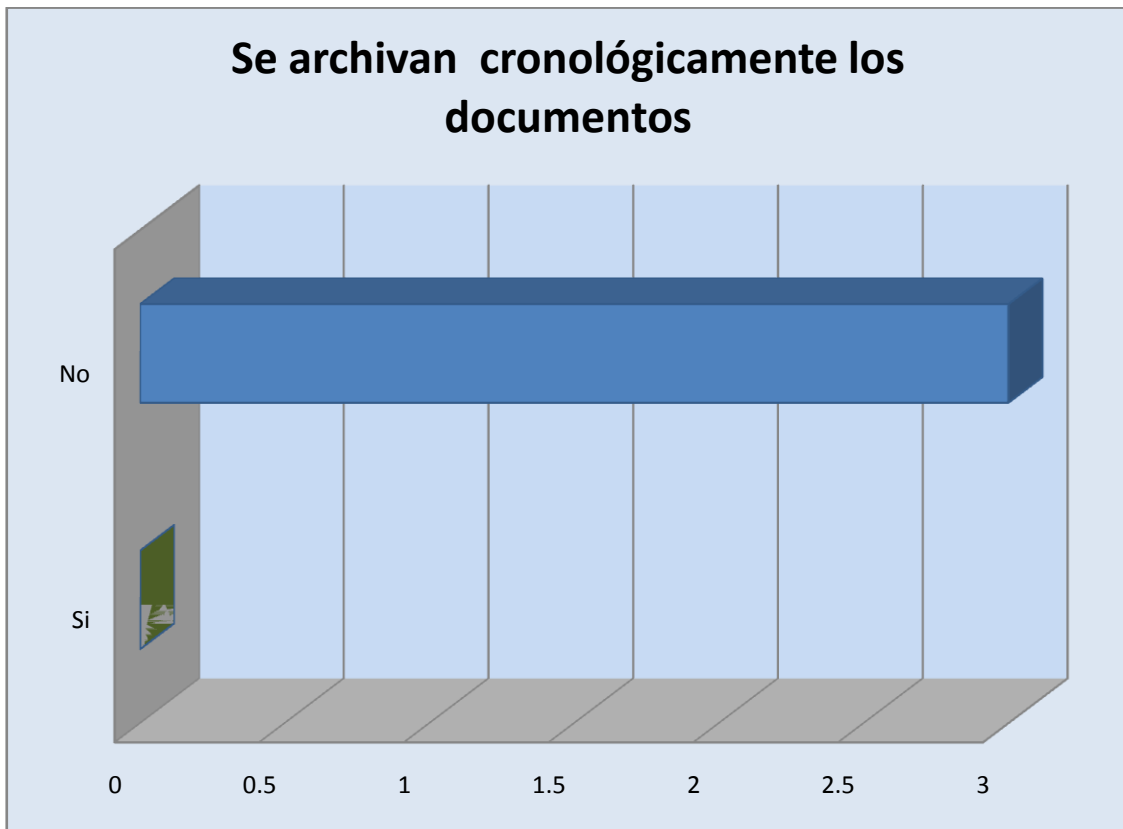
El 66% de los encuestados manifestaron que no saben y el 33% dijo que no se hacen pronósticos de ventas, esto es el resultado de no administrar la información diaria correctamente para la correcta toma de decisiones gerencial.

Justificación: No hay comentarios

Pregunta No. 10

¿Tiene la empresa archivos para ordenar cronológicamente los documentos que se generan por las ventas y compras?

Gráfica No. 10



Fuente: Elaboración propia (Noviembre, 2013)

El 100% de los encuestados manifestó que no se archivan cronológicamente los documentos generados diariamente por la empresa, lo que resulta en desorden de papelería esencial que puede ser utilizada y procesada para reflejar cómo se comporta la empresa en el mercado.

Justificación: No existe ningún archivo.

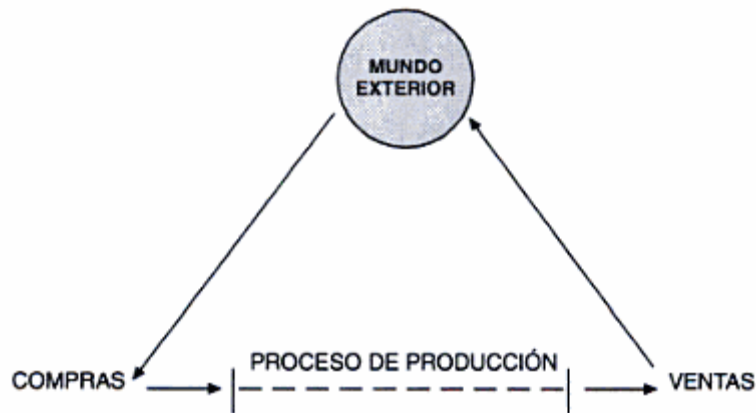
## Capítulo 5

### 5.1 Análisis e interpretación de resultados

La empresa Materiales de Construcción J&E no cuenta con contabilidad interna es decir que no tiene un departamento de contabilidad instalado dentro de su estructura organizacional, lo cual es una desventaja ya que no se llevan los controles adecuados para saber con exactitud cuáles son los flujos de capital, en compras, recursos, materia prima, ventas, márgenes de ganancia de la empresa en un periodo determinado. “En realidad los modelos de contabilidad externa e interna no pueden considerarse como dos instrumentos diferentes, sino como dos partes o piezas complementarias del mismo instrumento, del mismo modelo, que representan dos subsistemas complementarios del sistema único de la circulación del valor.” (De acuerdo a libro Contabilidad interna 2008, José María Requena y Simón Vera Ríos)

Ilustración No. 2

#### LA CONTABILIDAD INTERNA



Fuente: Contabilidad interna 2008, José María Requena y Simón Vera Ríos)

No existe una persona idónea dentro de la empresa para recabar, almacenar, procesar, analizar los datos que se generan entre compras, proceso de producción y ventas, ya que la información crece día a día y se va almacenando desordenadamente hasta el punto que, es el contador externo

quien elige qué le sirve para presentar los datos ante SAT y llevar así mes con mes, una contabilidad aceptable ante los organismos de recaudación.

Nótese, que se generan muchos datos de compras y ventas pero que no existe en la empresa un mecanismo o sistema adecuado para captar esos datos y transformarlos en información sólida para hacer estadística que servirá para la toma de decisiones en un futuro inmediato.

Todos los registros de compras y ventas se hacen manualmente en hojas de papel sueltas que se van archivando por fecha, el problema es que no se les da seguimiento entonces se apilan meses sin usar ni analizar esa información, a tal punto que no se usan por considerarse inadecuadas. Se lleva un ineficiente control de caja chica, ya que a veces se anotan las ventas en la hoja de ventas y a veces no se hace.

En los traslados de mercadería no existe una nota de entrega con copia para la tienda ni copia para el cliente donde haga constar que la mercancía ya ha sido extraída del inventario de la tienda, tampoco que ya ha sido entregada al cliente. Esto genera problemas después, ya que si un cliente hace un reclamo de algún producto faltante no se tiene ningún respaldo ante ninguna de las dos partes para corroborar el error.

Cuando se hace una compra o una venta estos productos no se cargan ni descargan del inventario, ya que se trabaja empíricamente, no existen cárdex de productos, tampoco hay ningún sistema digital utilizado por computadora para agilizar esas entradas y salidas en tiempo real que guíe al administrador de una manera más pronta y oportuna a la toma de decisiones de materia prima o producto listo para la venta

El pronóstico de ventas es de vital importancia para los directivos de la empresa porque les permite tomar decisiones de mercadotecnia, producción, aprovisionamiento y flujo de caja, por lo que debe ser elaborado con sumo cuidado, dejando de lado el optimismo desmedido o la exagerada moderación, porque puede afectar a la empresa seriamente en su conjunto.

Existen factores para hacer un buen pronóstico de ventas, se puede hacer a través del análisis de las ventas históricas, siendo este paso el más sencillo, ya que se toma el historial del mismo período en el año anterior y se realiza un reflejo. Vemos pues que en Materiales de construcción

J&E no es posible hacer un pronóstico ya que no se cuenta con nada de información para poder lograrlo. El método de datos históricos que consiste en tomar como referencia las ventas pasadas y analizar su tendencia es poco probable dejando a la vista un problema de mala administración de los recursos en la empresa.

La manera de archivar la información diaria es muy deficiente ya que se utilizan sobres tamaño carta y se archiva cualquier tipo de documento que este sobre el mostrador de venta para luego dejarlo en el olvido.

## Conclusiones

1. Realizada la evaluación del manejo de inventarios se logró determinar que no hay un sistema de software contable adecuado para el debido control de inventarios ventas y compras de productos terminados en la compañía. Esta debilidad dificulta la verificación del cumplimiento de responsabilidades del personal a cargo de los mismos y provoca la ocurrencia de errores e irregularidades en el manejo de los inventarios. Los datos no están siendo convertidos en información esencial para la toma de decisiones gerenciales lo que conlleva a un derroche de esfuerzos tanto físicos como financieros para alcanzar los objetivos propuestos.
2. Se comprobó que no existen políticas de control interno, ni flujogramas de procedimiento, para el manejo y control de inventarios. La carencia de el lo resulta en una de las principales causas para no contar con información confiable que permita establecer un plan de acción a seguir para administrar de una mejor manera este valioso e importante activo.
3. Lo que tenemos alrededor es un reflejo de lo que tenemos en nuestra mente, así, una oficina ordenada, evoca a una mente organizada. El problema en la empresa es que hay demasiados papeles por todos lados, no hay un archivador para los fólder y están apilados en una mesa, lo cual hace que cada vez que se busque un papel hayan pérdidas de tiempo y de papeles importantes.
4. El personal no está capacitado para implementar un sistema de control interno basado en un software contable, necesitara el conocimiento idóneo para el uso de instrumentos de control.
5. La empresa no cuenta con un sistema de software contable que le permita centralizar de manera práctica y objetiva todas las transacciones comerciales de la empresa, lo cual no permite establecer de manera inmediata los niveles de inventario, compras y ventas.

## **Propuesta**

### **Propuesta de solución a la problemática**

La propuesta de solución a la problemática es la implementación de un software contable. Estará dividida en tres aspectos importantes para integrar de una manera adecuada los tres elementos que la empresa necesita reforzar de manera inmediata.

### **Implementación de un software contable**

Como punto principal y como urgencia para no seguir administrando y tomando decisiones basadas en conocimiento empírico o abstracto, se sugiere la implementación de un software contable en el cual se registre todas las transacciones comerciales externas e internas de la empresa Materiales de Construcción J&E.

El software contable consiste en hacer una base de datos de los productos ofrecidos al mercado especificando variables como precio de venta, costo, existencias en el inventario, margen de utilidad por artículo, etc. Así mismo construir la base de datos de clientes y proveedores, para lograr obtener en el software una herramienta para la toma de decisiones interna en la empresa, ya que a través del él se podrán generar reportes de inventarios, ganancia bruta, utilidad, rotación de productos, estados de cuentas por cobrar, estados de cuenta por pagar y otros.

Un software contable bien diseñado ofrece:

- Puede proporcionar información con mayor rapidez, por lo que se ahorra en tiempo el hacer tareas que antes nos consumían mucho tiempo.
- Se pueden manejar grandes volúmenes de transacciones usando el sistema contable computarizado, debido a su rapidez en el procesamiento de los datos.
- Se reduce mucho el número de errores, debido a que el sistema contable hace los cálculos con mayor exactitud que un ser humano. Están diseñadas con la característica de minimizar los errores.



- En un sistema contable computarizado, los informes se pueden producir automáticamente, tales como: Diarios, Mayores, Estados Financieros, e Informes Especiales que ayuden a la administración a tomar decisiones.
- Un software contable proporciona mucho de los documentos que se usan en un negocio: Facturas, Estados Mensuales de Cuentas por Cobrar a Clientes, Cheques de Nominas, Estados de Ingresos de los Empleados, entre otros.

Si bien es cierto que los sistemas de contabilidad se vuelven un buen soporte para las personas que toman las decisiones dentro de la organización, un mal software contable puede entorpecer este objetivo y no solo esto, para los contadores se vuelve de graves consecuencias, al tener sistemas que no faciliten el trabajo diario, esto provocaría que la información comercial dejaría de ser útil para la toma de decisiones y se convertiría solo en información histórica.

No hay que perder de vista que con un buen sistema contable o software contable para uso interno de las tiendas lo que se pretende es mejorar el control interno de todas y cada una de las transacciones con clientes, proveedores, producción, mantenimiento, materia prima etc. Y se ordenara todos esos datos muertos que existen actualmente en la empresa para darle una interpretación inmediata a los administradores y estos a la Gerencia.

Propuesta del programa contable:

Existen varios software en el mercado que se podrían comprar para llevar un mejor control en la empresa, en el principio habrá un poco de resistencia al cambio dentro de cualquier organización que implemente una reestructuración en cuanto a sus procesos, pero he aquí se expone una pequeña inducción a lo que sería la implementación del sistema contable interno, el cual puede ser ejecutado con una capacitación muy básica, ya que es el programa que calcula los datos ingresados por lo que solamente se necesita de un digitador, en este caso será el vendedor en sala de ventas. Mientras que cuando se requiera información procesada el gerente podrá imprimir al instante cualquier reporte que necesite, también existe una opción para proteger la información que se clasifique como confidencial. Esta será la pantalla de inicio

Figura P1



Fuente: Software contable M8.5

Se muestra el menú de todas las opciones principales del programa, como facturación, cuentas por cobrar, contabilidad, cuentas por pagar, inventario, clientes y proveedores, algo muy importante será para la autoinducción la opción de Ayudas.

Se presiona la tecla Ayudas con el ratón y aparecerá la siguiente pantalla (figura P2)

Figura P2



Fuente: Software contable M8.5

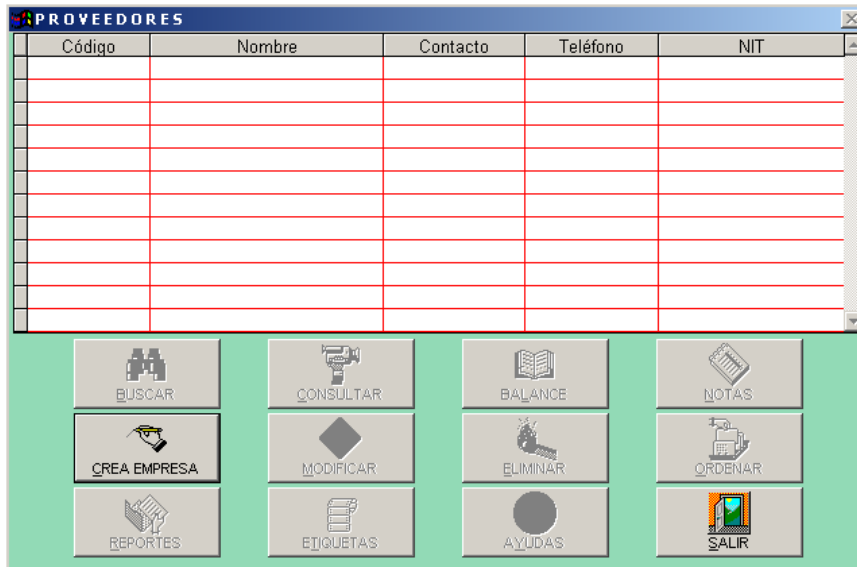
En el menú de la izquierda se tienen todos los tópicos y componentes del programa, es allí donde se puede resolver cualquier duda que surja cuando se implemente, se aprende como crear un código para un producto, cliente o proveedor, también a utilizar todas las herramientas del software para beneficio de la empresa.

### Crear un proveedor

Lo primero que se necesita es suministrarle los datos necesarios para empezar a trabajar, en este caso serán los datos de los **proveedores**.

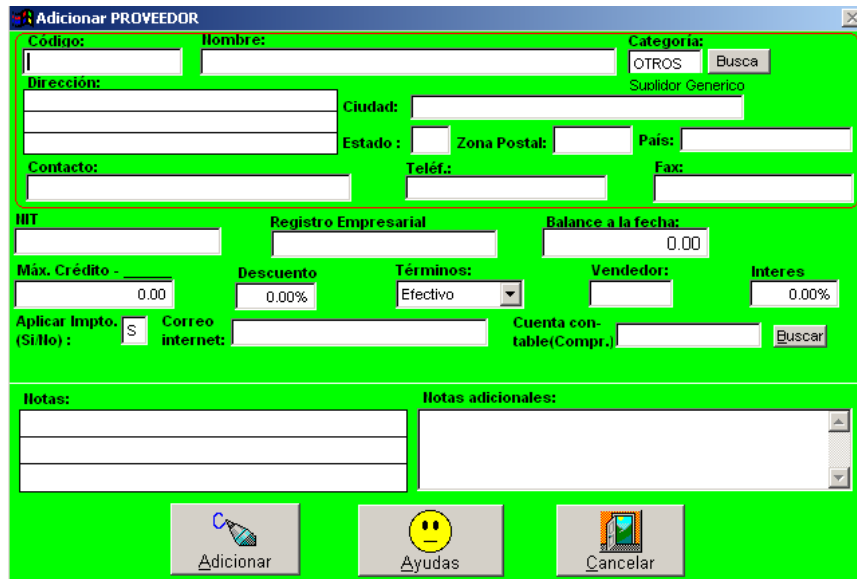
Se da clic en la sección de clientes-proveedores y aparecerá la siguiente pantalla (ver figura P3) esta es la sección donde aparecerán los proveedores después que los se hayan creado. En esta misma pantalla se presiona “crear empresa” y se llega a la siguiente figura P4, donde está la opción de crear el código para proveedor número uno, se anota nombre, dirección, nit, teléfono, etc. Se tienen muchas opciones para configurar al proveedor, por ejemplo, si se trabaja al contado, crédito, tiempo de crédito etc.

Figura P3



Fuente: Software Contable M8.5

Figura P4



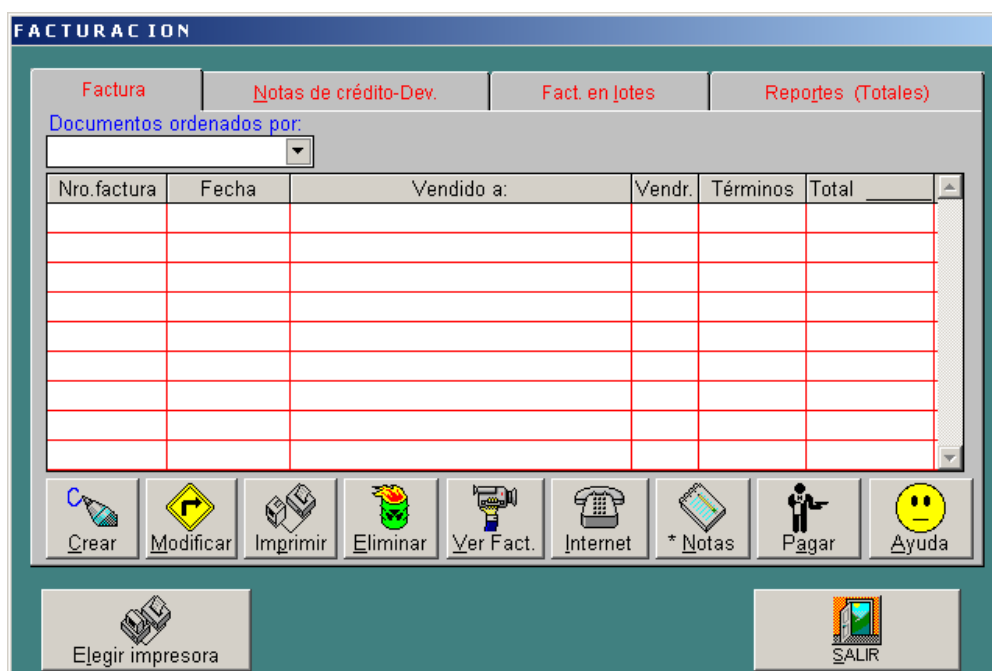
Fuente: Software contable M8.5

## Creando un producto en el software

Una vez esta creado el proveedor, ya se puede ingresar la factura proveniente de ese proveedor, y en ese proceso se debe definir el código de los productos o insumos que se cree conveniente utilizar para que tengan sentido para la empresa, y que se puedan utilizar fácilmente. Por ejemplo, se crea el proveedor de Cemento Tolteca, se le asigna el código 10000. Cuando se ingresen sus productos en el inventario, a sus productos se les podría asignar en el caso de cemento de resistencia 4000 un código como el siguiente 10001, ya que se hace referencia al proveedor y a su producto número uno, o se puede seguir cualquier otra regla de codificación.

En el menú principal ver figura P1, hacer clic en facturas y aparecerá la pantalla con la figura P5.

Figura P5



Fuente: Software Contable M8.5

Aquí se crea un producto, con todas sus características como peso, medida, resistencia, proveedor, precio costo, precio venta etc. después de creado se puede modificar, aunque no se podrá modificar la existencia del inventario en unidades compradas, solamente se podrá modificar su nombre, para su fácil búsqueda.

Para crear se hace un clic en “crear”, aparecerá la siguiente pantalla. (Ver figura P6)

Figura P6

| Creacion de un nuevo producto    |  |                      |          |              |
|----------------------------------|--|----------------------|----------|--------------|
| Descripcion general del producto |  | Detalles adicionales |          | Contabilidad |
| Código sugerido:                 | Descripción  |                      |          |              |
| 101                              |  |                      |          |              |
| Precios de venta:                |  |                      |          | Costo        |
|                                  |  |                      |          | 0.0000       |
|                                  | Precio 1   | Precio 2             | Precio 3 | Precio 4     |
| Costo                            | 0.00   | 0.00                 | 0.00     | 0.00         |
| Utilidad %                       | 0.000  | 0.000                | 0.000    | 0.000        |
| Impto. %                         | 12.00  | 12.00                | 12.00    | 12.00        |
| Precio venta                     | 0.00   | 0.00                 | 0.00     | 0.00         |
| Código del fabricante:           | Ubicación en almacén:  |                      |          |              |
|                                  |  |                      |          |              |
| Cant. en Almacén:                | Cant. mínima   |                      |          |              |
| 0.00                             | 0.00   |                      |          |              |
| Producto ?                       | <input checked="" type="radio"/> Fisico <input type="radio"/> Servicio <input type="radio"/> uso ocasional |                      |          |              |
| Facturar aun sin existencia ?    | <input checked="" type="radio"/> Si <input type="radio"/> No   |                      |          |              |
| En facturas, mostrar precio :    | 1  |                      |          |              |
| ACEPTAR                          |  | CANCELAR             |          |              |

Fuente: Programa contable M8.5

Al igual que cuando se crea un proveedor, tenemos opciones que describen un nuevo producto, además le genera código de barras si en un futuro se quisiera implementar, cantidades mínimas en el almacén etc.

### Cientes:

Al ingresar los clientes ya se tiene cerrado el círculo de una transacción completa de un producto. Se hace el siguiente procedimiento: ir a la pantalla de inicio (ver figura P1), luego hacer clic en clientes-proveedores, luego clic en clientes, aparece la siguiente pantalla, (ver figura P7)

Figura P7

Fuente: Software contable M8.5

Seguir el mismo procedimiento que hicimos anteriormente en la sección de proveedores.

## Facturación

Del menú principal presionar facturas, luego se muestra la pantalla general de facturas, de allí presionar el botón de crear, después de algunos segundos se muestra la pantalla para crear las facturas (ver figura P8). En esta pantalla se muestran los diferentes campos, los cuales deben ser completados a fin de salvar en el disco de su computador la factura en pantalla. Para saltar de campo en campo, se puede utilizar la tecla ENTER, o el tabulador. También se puede utilizar el ratón para ir de un campo a otro, a continuación se explican los principales campos:

Figura P8 Ingreso de una factura

The screenshot shows the 'Crea Factura' window with the following fields and buttons:

- Nro. factura:** 530
- Vendido a:** [Empty field]
- Enviado a:** Cite. F12 AYLDAS
- RUC:** [Empty field]
- Pago:** Efectivo
- Vendr.:** [Empty field]
- Su refer.:** [Empty field]
- Fecha:** 15/06/2004
- Table:**

| Crea prod. F2   | Cód.Artículo | Artículo | Cant. | Prec.Unit. | Sub-total Bs |
|-----------------|--------------|----------|-------|------------|--------------|
| Ver prod. F3    |              |          |       |            |              |
| Lista Prod. F4  |              |          |       |            |              |
| Descnto. F6     |              |          |       |            |              |
| Coment. F7      |              |          |       |            |              |
| Inserta fila F8 |              |          |       |            |              |
| Elimina fila F9 |              |          |       |            |              |
| Nro. de Serie   |              |          |       |            |              |
- Comentario:** [Empty field]
- Miscelaneos:** 0.00
- Sub-total:** 0.00
- Disc.:** [Empty] %
- Impto.:** 10.00 %
- Botones:** Pagos previos, RETORNAR F11, GUARDA, IMPRIME, F5, SOLO GUARDAR F5
- Saldo:** 0
- Vence:** 15/06/2004
- TOTAL:** 0.00

**Annotations:**

- Nro. de factura:** puede ser autogenerado ó ingresado por el usuario.
- Vendido a:** Información del cliente, puede ser automáticamente generado en punto de venta. Puede crearse el cliente mientras se factura.
- Enviado a:** Permite ver ventas previas para el cliente a facturar.
- Fecha:** Fecha de la factura.
- Table:** Cuerpo de la factura, se especifican los productos a vender. Puede crear productos mientras elabora una factura.
- Botones (left):** Botones para editar el cuerpo de la factura, ver una lista de productos, comentarios, adicionar nros de serie, etc.
- Pagos previos:** Usar este boton para chequear pagos previos, credits ó aplicar devoluciones.
- Retorno:** Registrar aquí pagos que puede haber realizado su cliente al elaborarse la factura de ventas.
- Guarदा/Imprimir:** Cuando se ha terminado la elaboración de la factura, usar estos botones, o retornar si no se desea salvar la factura en el computador.
- Impto. y descuentos:** Imptos. y descuentos. Puede ser cambiado a uno ó dos impuestos (ó retención)

Fuente: Software contable M85

Factura número: teclear el número de la factura que se desee, el software sin embargo ya presenta un número el cual es correlativo.

Vendido a: En este campo se debe ingresar el código de un cliente y luego presionar ENTER, si el código del cliente no se encuentra entonces presionar buscar lo cual muestra una serie de selecciones, entre ellas crear un nuevo cliente, seleccionar la opción correspondiente y hacer un doble clic sobre esta opción ó presionar ENTER.



Enviado a: En este campo se puede ingresar otra dirección diferente a la de un cliente, por ejemplo si la entrega de la mercadería se va a realizar en otra dirección.

Pago: Hacer un clic en la flecha que marca hacia 'abajo' para ver las diferentes formas de pago que tiene el cliente para cancelar la factura, normalmente la transacción es en efectivo, pero puede ser cambiada a cualquier otro tipo.

Su referencia: Ingresar cualquier conjunto de caracteres que permita identificar el requerimiento que ha hecho su cliente, este campo puede ser dejado en blanco. Por ejemplo si el cliente hizo un requerimiento por escrito (una orden de compra) y viene con una referencia entonces ese número puede ser ingresado en este campo.

Fecha: La fecha en que se realiza la venta, esta fecha no puede ser mayor a 10 días de la fecha del computador (la fecha de hoy), así mismo no puede ser una fecha anterior a un período de cierre.

La mayoría de campos son auto explicativos, sin embargo algunos de ellos merecen algún comentario, por ejemplo si se ha especificado que el precio del producto este basado en un porcentaje sobre su costo (Ver opción de Parámetros) entonces éste se mostrara sobre la columna de '%' el cual indica el porcentaje de incremento sobre el costo que se ha aplicado.

Para ingresar un producto del inventario, hacer un clic en la columna de código artículo y escribir el código del ítem, si el producto es encontrado en el archivo del inventario, entonces se mostrará la descripción. Si el artículo es nuevo, se puede crear este nuevo ítem sin salir del proceso de realizar una factura, simplemente presionar el botón de Crea prod. (Crea producto) y llenar los campos que se muestran en el computador.

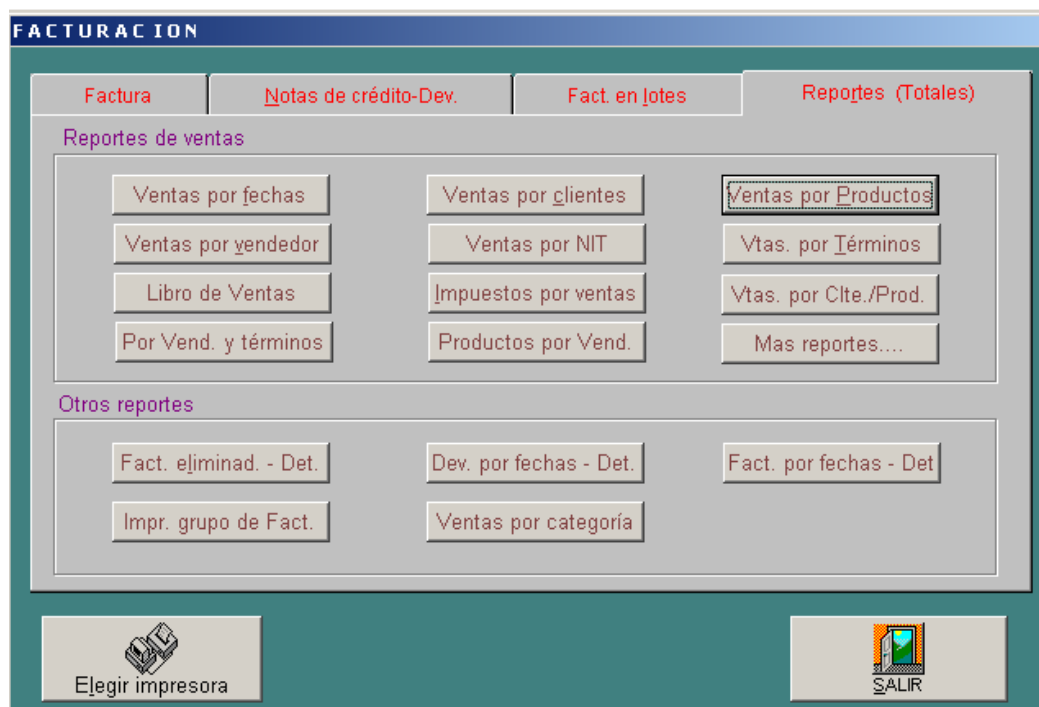
Cuando se termina de ingresar los productos de la factura, en la parte inferior izquierda de la pantalla se muestran los campos de pago (ingresar la cantidad a cancelar, si es al crédito dejar en cero este campo), la referencia (una breve descripción del pago, ejemplo 'Pago cheque nro. xxxx'), y la fecha de vencimiento (esta fecha no debe ser menor que la fecha de la factura).

## Información para la toma de decisiones

El programa es muy completo y fácil de aprovechar tanto para los administradores como para el Gerente general, a continuación se mostrarán las opciones de despliegue de información que será de mucha utilidad a la hora de tomar las decisiones importantes sobre qué comprar, cuánto comprar, dónde comprar. Todo ello le facilitará a los administradores la toma de decisiones, ya que podrán saber en tiempo real que se ha vendido durante un día en específico, no importa si es la semana pasada o hace varios años, mientras se utilice el sistema para facturar e ingresar las compras al sistema de manera regular y continua.

En la pantalla de inicio (ver figura P1) clic en la sección de facturas, luego aparecerá la figura P5, en esta pantalla hay cuatro pestañas de trabajo, como lo son facturación, notas de crédito, facturas en lote y reportes totales. Esta última pestaña es donde hacemos clic y saldrá la siguiente pantalla.

Figura P9 (reportes totales)



Fuente: Software contable M85

Aquí el software empieza a tener sentido ya que arroja una gran cantidad de información al gerente general a través de reportes en cuanto a ventas por fechas, ventas por cliente, ventas por producto, ventas por vendedor, ventas por nit, etc.

Esta información generada a través del software contable será vital para la toma de decisiones en cuanto a pronósticos de venta en el futuro, determinar qué productos tienen mayor rotación, qué productos se estancan y permanecen más tiempo en el inventario, en qué fechas las ventas se elevan, qué clientes son los que más compran y qué productos.

Es necesario mencionar que la empresa cuenta con mobiliario y equipo para la implementación del sistema de software en la empresa, sus administradores son contadores graduados en establecimientos del área por lo que será fácil adaptarse al cambio y empezar a generar esa información valiosa para la empresa.

### **Elaboración de herramientas de control interno**

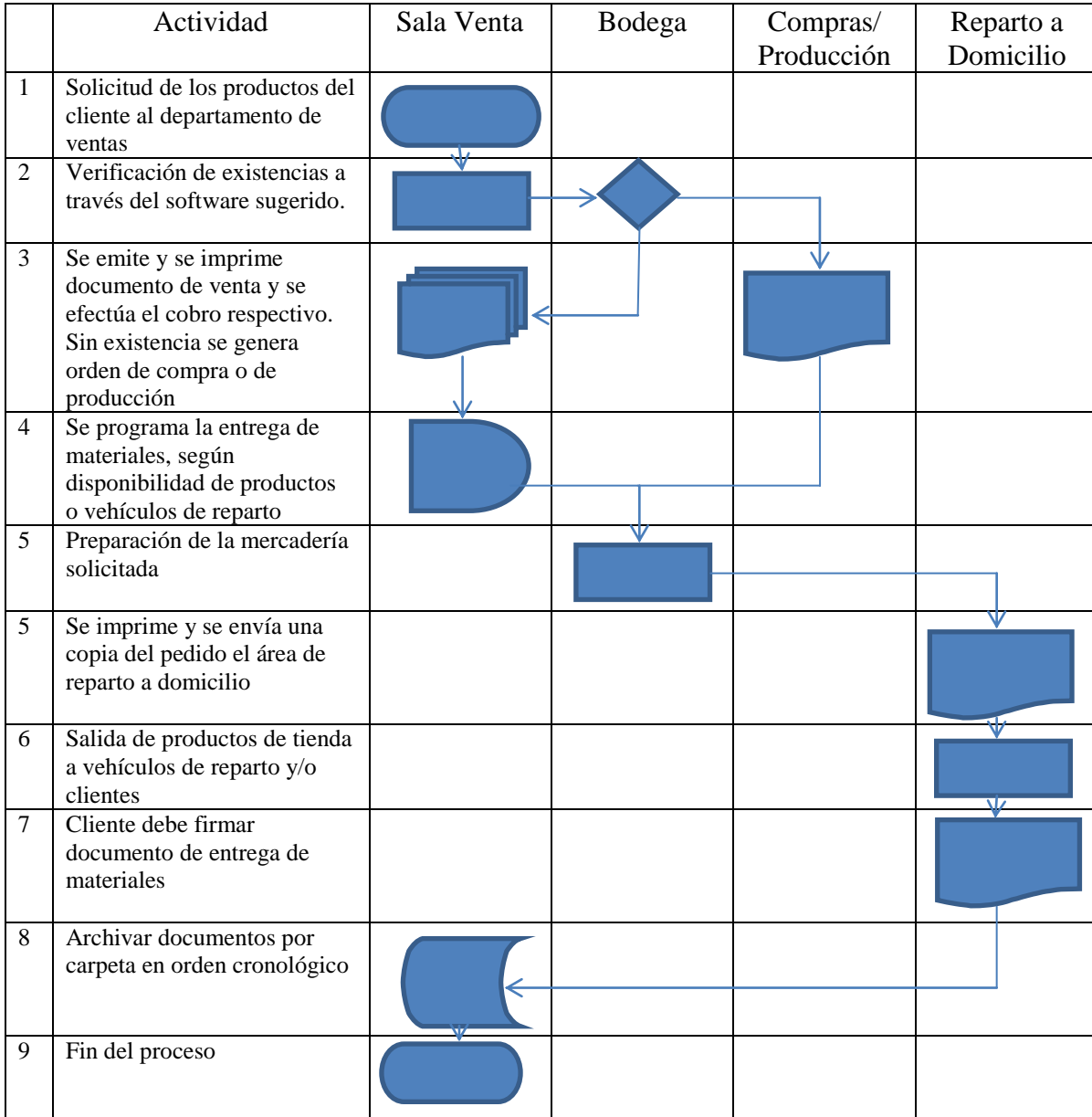
Con el fin de explicar paso a paso que hacer de manera escrita y gráfica se han hecho flujogramas de proceso para ayudar al personal a utilizar el software recomendado juntamente con los papeles de trabajo sugeridos en esta propuesta.

Estos flujogramas se hicieron pensando en qué viene después de utilizar el software contable, el software calcula matemáticamente, gastos, utilidad, margen de ganancia, etc. y utiliza toda la teoría que encontramos en el marco teórico y la aplica a los inventarios, pero también genera papeles impresos y estos tendrán que ser debidamente enviados, a proveedores, bodega, reparto a domicilio y clientes, también deberá existir un orden para archivarlos de tal manera que sea fácil el acceso posterior por cualquier inconveniencia.

Se presentan tres flujogramas para orientar al personal en dichas tareas.

Figura P10

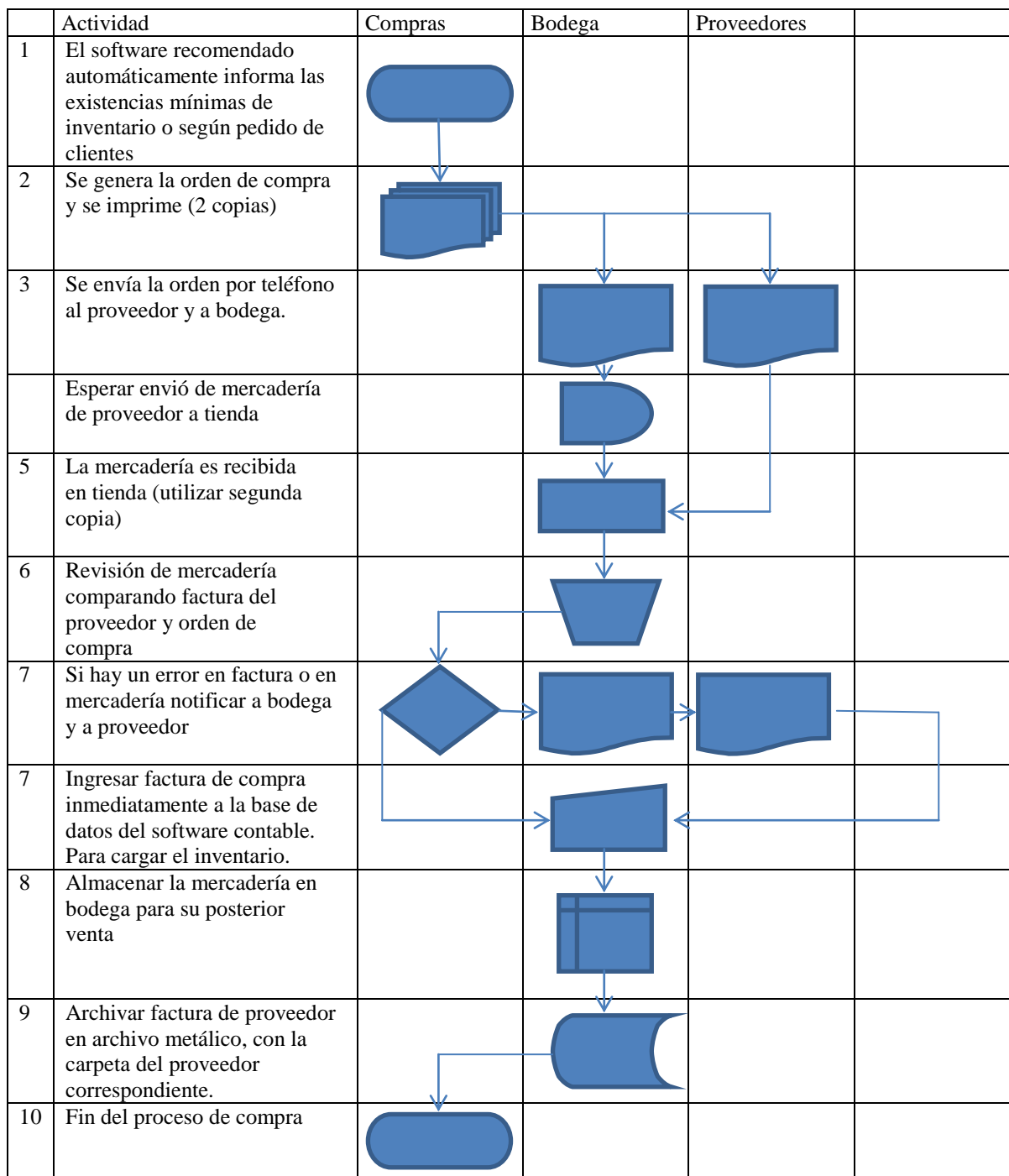
Flujograma sugerido para el control en las ventas



Fuente: Elaboración Propia (Diciembre, 2013)

Figura P11

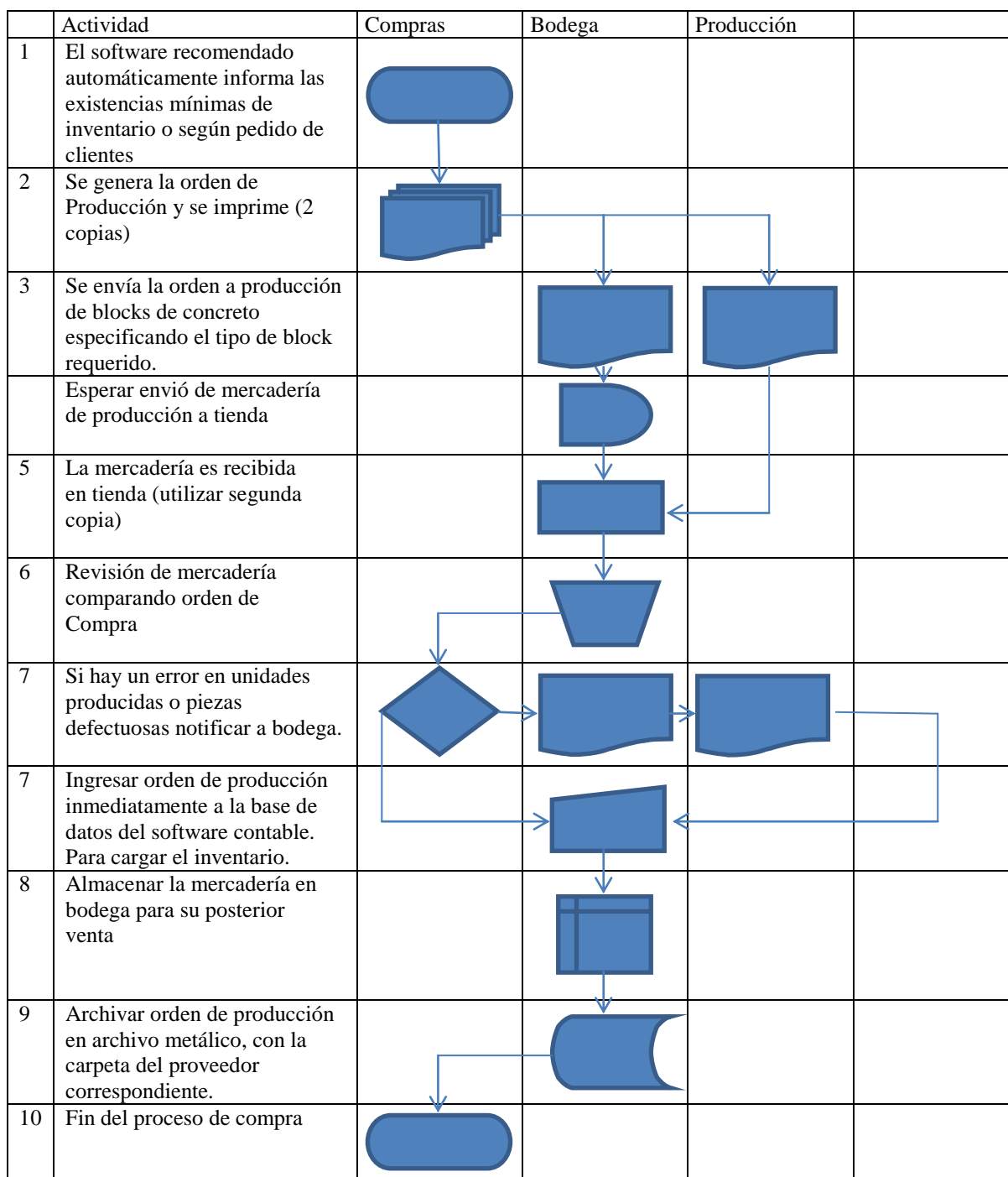
Flujograma sugerido para el control de las compras en el sistema contable



Fuente: Elaboración propia (Diciembre, 2013)

Figura P12

Flujograma sugerido para el control de la producción en el sistema contable



Fuente: Elaboración propia (Noviembre 2013)

## **Archivo y papeles de trabajo.**

### **Archivo**

Es necesaria la adquisición de un archivo metálico para mantener ordenada la oficina y la cantidad de los papeles de trabajo que se generan y que se generarán a partir de la implementación de un software contable digital.

### **Papeles de trabajo**

Se sugieren tres documentos necesarios para el buen funcionamiento del flujo de los inventarios. Uno de ellos es la orden de compra ya podemos darnos cuenta de lo que es necesario pedir y a que costos, lo que podemos comparar con la factura de ingreso del proveedor, así podremos tener un control cruzado de documentos para una doble verificación de las transacciones.

Debe de implementarse una orden de producción, ya que actualmente no se hace esa orden por medio de algún documento sino que solamente verbalmente lo que muy a menudo trasciende en olvido y conflicto entre producción y ventas, para evitar esos malos entendidos es necesario implementar dicho documento con dos copias, una para producción, otra para bodega.

Por último es sumamente necesaria la creación e implementación de una nota de entrega para evitar pérdidas de productos en la entrega final a los clientes, la cual llevara información del cliente que recibe, de quien entrega y la lista de los productos comprados y entregados. El motivo de esta será evitar conflictos entre clientes y empresa en el manejo de los productos, ya que deberá estar firmada por ambas partes.

Todos estos documentos deberán archivar en orden cronológico y de manera que sea fácil su ubicación inmediata para la verificación de todos los procesos.

Figura P13  
Orden de Compra sugerida



**J&E**  
Venta de materiales de construcción

**Materiales de Construcción J&E**  
 Km 184.5 Carretera a Cobán A.V.  
 Tactic, A.V.  
 Teléfono 50176167  
 Teléfono 46005334  
 Email: materialesdeconstrucciónje@hotmail.com

Orden de Compra No. 001 Fecha \_\_\_\_\_

Proveedor: \_\_\_\_\_

Facturar a:  
 Materiales de construcción J&E  
 Nit: 93 7029-3  
 Tactic, A.V.

## Orden de compra

| Solicitado | Enviar | Enviar vía | Comprador | Términos |  |  |
|------------|--------|------------|-----------|----------|--|--|
|            |        |            |           |          |  |  |

| Cantidad | Producto | Unidades | Descripción | Descuento % | Sujeto a Impuesto | Precio unidad | Total |
|----------|----------|----------|-------------|-------------|-------------------|---------------|-------|
|          |          |          |             |             |                   |               |       |
|          |          |          |             |             |                   |               |       |
|          |          |          |             |             |                   |               |       |
|          |          |          |             |             |                   |               |       |
|          |          |          |             |             |                   |               |       |
|          |          |          |             |             |                   |               |       |
|          |          |          |             |             |                   |               |       |
|          |          |          |             |             |                   | Subtotal      |       |
|          |          |          |             |             |                   | Impuesto      |       |
|          |          |          |             |             |                   | Envío         |       |
|          |          |          |             |             |                   | Varios        |       |
|          |          |          |             |             |                   | Total         |       |

Fuente: Elaboración propia (Noviembre, 2013)



Figura P14

Orden de Producción sugerida



**J&E**  
Venta de materiales de construcción

**Materiales de Construcción J&E**  
 Km 184.3 Carretera a Cobán A.V.  
 Tactic, A.V.  
 Teléfono 50176167  
 Teléfono 48005334  
 Email: materialesdeconstrucciónje@hotmail.com

Orden de Producción No. 001 Fecha \_\_\_\_\_  
 Proveedor: \_\_\_\_\_

Facturar a:  
 Materiales de construcción J&E  
 NIT: 93 7029-3  
 Tactic, A.V.

## Orden de Producción

| Solicitado | Enviar | Enviar vía | Comprador | Términos |  |  |
|------------|--------|------------|-----------|----------|--|--|
|            |        |            |           |          |  |  |

| Cantidad | Producto | Unidades | Descripción | Descuento % | Sujeto a Impues- | Precio uni-  | Total |
|----------|----------|----------|-------------|-------------|------------------|--------------|-------|
|          |          |          |             |             |                  |              |       |
|          |          |          |             |             |                  |              |       |
|          |          |          |             |             |                  |              |       |
|          |          |          |             |             |                  |              |       |
|          |          |          |             |             |                  |              |       |
|          |          |          |             |             |                  |              |       |
|          |          |          |             |             |                  |              |       |
|          |          |          |             |             |                  |              |       |
|          |          |          |             |             |                  | Subtotal     |       |
|          |          |          |             |             |                  | Impuesto     |       |
|          |          |          |             |             |                  | Envío        |       |
|          |          |          |             |             |                  | Varios       |       |
|          |          |          |             |             |                  | <b>Total</b> |       |

Fuente: Elaboración propia (Noviembre, 2013)

Figura P15

Nota de Entrega de mercadería sugerida



**J&E**  
Venta de materiales de construcción

**Materiales de Construcción J&E**

Km 184.5 Carretera a Cobán A.V.  
Tactic, A.V.  
Teléfono 50176167  
Teléfono 46005334  
Email: materialesdeconstrucciónje@hotmail.com

Nota de Entrega No. 001                      Fecha \_\_\_\_\_

Nombre del cliente \_\_\_\_\_

Dirección \_\_\_\_\_

## Nota de entrega

|  | Producto | Unidades | Descripción | Descuento % | Sujeto a Impues- | Precio uni- | Total |
|--|----------|----------|-------------|-------------|------------------|-------------|-------|
|  |          |          |             |             |                  | dad         |       |
|  |          |          |             |             |                  |             |       |
|  |          |          |             |             |                  |             |       |
|  |          |          |             |             |                  |             |       |
|  |          |          |             |             |                  |             |       |
|  |          |          |             |             |                  |             |       |
|  |          |          |             |             |                  |             |       |
|  |          |          |             |             |                  |             |       |
|  |          |          |             |             |                  | Envío       |       |
|  |          |          |             |             |                  | Total       |       |

\_\_\_\_\_  
Nombre y firma de quien recibe

\_\_\_\_\_  
Nombre y firma de quien entrega

Fuente: Elaboración propia (Noviembre, 2013)

## Opciones de adquisición del Software

### Sistema Contable M8.5

Recomiendo adquirir este sistema contable ya que es muy completo, es un software extranjero de mucho uso en los negocios que hasta cierto punto llena las expectativas de lo que se busca, es fácil de usar como ya se ha visto anteriormente y se adaptara casi en su totalidad a las necesidades de la empresa Materiales de Construcción J&E.

A continuación se presenta la cotización enviada por los proveedores de software de esta empresa.

### ***Tecnologia Serviempres,S.A.***

9a Calle 10-35 Oficina "A" Zona 12  
PBX.: 2471-4081 Fax: 2473-6176  
E-mail: tecnoempres@gmail.com

Nro. 159  
Fecha 02/12/2013  
Página 1

### ***Cotizacion***

Propuesto a:

MATERIALES DE CONSTRUCCIÓN J&E  
TACTIC, A.V.  
GUATEMALA

Enviado a:

JOSE DANIEL CASTILLO  
TACTIC, A.V.  
GUATEMALA

Enviar: Entrega

Términos: Efectivo

Vendedor:

Referencia:

| Código producto | Descripción del producto     | Cantidad | Precio Unit. Q | Subtotal Q |
|-----------------|------------------------------|----------|----------------|------------|
| M9- 1 USUARIO   | MONICA 8.5 1 USUARIO         |          | 1,900.00       |            |
| M9-2USUARIOS    | MONICA 8.5 RED DE 2 USUARIOS |          | 2,400.00       |            |
| M9- 3 USUARIOS  | MONICA 8.5 RED DE 3 USUARIOS |          | 2,816.00       |            |
| M9- 4 USUARIOS  | MONICA 8.5 RED DE 4 USUARIOS |          | 3,344.00       |            |
| M9- 5 USUARIOS  | MONICA 8.5 RED DE 5 USUARIOS |          | 4,048.00       |            |
| M9- 6 USUARIOS  | MONICA 8.5 RED DE 6 USUARIOS |          | 5,888.00       |            |
| M9- LICENCIA    | MONICA AMPLIACION PARA 1     |          | 1,600.00       |            |

Subtotal

TOTAL Q

## **Sistemas Aspel**

Existen en el mercado muchas opciones y otro software muy usado es Aspel, también es muy completo, tiene el soporte necesario para ponerlo en marcha y hay personal disponible para cualquier consulta ya sea virtual o personal dentro del territorio nacional.

Pero es un software un poco más sofisticado y para las necesidades de la empresa está aún muy avanzado y su costo es más elevado, por lo que se debe considerar su obtención para un futuro.

A continuación se presenta la información enviada por los proveedores.

Guatemala 19/12/2013

Ref. 2013-12-191

Señores  
**MATERIALES DE CONSTRUCCION J&E**  
Ciudad

Sr. José Daniel Castillo

Estimados Señores:

Es para nosotros motivo de satisfacción el poder saludarles y al mismo tiempo de acuerdo a su solicitud, tenemos el agrado de someter a su consideración nuestra cotización de los Sistemas ASPEL que requieren.

Adjunto a la presente nos permitimos describirles las características de los Sistemas en versión WINDOWS; además, les informamos sobre la forma de pago y la garantía que los Sistemas ASPEL poseen.

Agradecemos la invitación formulada por ustedes y permanecemos a su completa disposición para cualquier aclaración adicional que estimen conveniente

Atentamente,

Luis Alfonso Alonzo  
Gerente de Soporte ASPEL

## SISTEMAS ASPEL

### -SISTEMA ADMINISTRATIVO EMPRESARIAL ASPEL SAE 5.0-

-Es el Sistema ideal e integrado para el control de su Facturación, Inventarios, Cotizaciones, Pedidos, Envíos, Cuentas por cobrar, Cuentas por pagar, Compras, Ordenes de compras, Clientes, Proveedores, Vendedores, Multialmacenes, Números de serie, Números de lotes, Control de venta por Kits que incluyen varios artículos de inventario en un solo precio, Estadísticas, Reportes, exportación de archivos a ASCII O EXCEL, etc.

#### PRECIO DEL SISTEMA EN VERSION WINDOWS

|   |                    |
|---|--------------------|
| 1 USUARIO .....   | <b>\$.1,245.00</b> |
| <b>Soporte Completo de ASPEL SAE (Tres meses) .....</b> | <b>\$. 350.00</b>  |

#### OBSERVACIONES:

**Los Soportes Completos incluyen:** Instalación, Un entrenamiento de 10 horas mínimo para la cantidad de usuarios del sistema, Asesoría sobre la implementación de los sistemas, Adecuación de Formatos, Adecuación de reportes, resolución de dudas. Todo esto se realiza durante los tres meses después de la compra.

Todos los servicios tales como: Entrenamientos, Adecuación de Formatos y Reportes, y Soporte en general, los brindamos en nuestro Centro de Soporte, único **Centro de Soporte Técnico ASPEL Autorizado** para Guatemala. Los usuarios deberán conocer Windows y Excel, para poder comprender los sistemas.

#### FORMA DE PAGO:

El precio que se indica en los Sistemas es el Precio Público autorizado (gastos de flete, seguro e importación incluidos), ya incluyen el I.V.A. y serán quetzalizados al momento de su facturación al tipo de cambio vigente a la venta en esa fecha.

Estos precios se mantienen vigentes por un lapso de 15 (quince) días contados a partir de la presente fecha.

En el momento de aceptación de la presente cotización se requerirá del 60% del monto total de la compra y el 40% restante al momento de entregar los Sistemas (contra entrega) y presentada nuestra factura al tipo de cambio en ese momento. Cualquier pago en quetzales se tomará como un anticipo del monto total de la factura.

**GARANTIA:**

Los Sistemas ASPEL cuentan con 120 días de garantía a partir de la entrega, ASPEL garantiza la calidad y funcionamiento correcto de las operaciones de programación según el manual correspondiente de cada Sistema. Esta garantía no se relaciona con los tres meses de soporte ofrecidos en la compra. Cada Sistema se entrega con su respectiva licencia y Sistemas Empresariales avala las condiciones de estas licencias.

**SOPORTE CONTINUADO:**

-Después de transcurridos los Tres meses de Soporte ofrecido, deberán tomar un Contrato de Solución Inmediata, el cual busca como fin el mantener la integridad tanto del Sistema como del respaldo de sus archivos. Además de una visita obligatoria mensual, contarán con Soporte telefónico y con visitas ilimitadas cuando lo consideren necesario para asesoría o resolución de dudas y mantener el funcionamiento continuo y correcto de sus Sistemas. Este Contrato no es obligatorio pero es el único medio por el cual les garantizamos (pasados los tres meses de Soporte adquiridos), que contaremos con personal suficiente para atenderlos en un lapso no mayor a 4 horas después de recibido su requerimiento. Además, podrán presupuestar este gasto y no tendrán necesidad de hacer gastos adicionales. Si no desean este contrato, después de transcurridos los tres meses de soporte cualquier servicio se cobrará al contado y tendrá un costo por hora o fracción igual a la mensualidad del contrato.

**PRECIOS DEL CONTRATO MENSUAL DE SOLUCION INMEDIATA**

**PARA ASPEL SAE VERSION WINDOWS**

1 Usuario .....Q. 450.00

## **Mercadeo Interno**

La empresa materiales de construcción J&E es una empresa en crecimiento, por lo que no debiera de seguir creciendo desordenadamente, al contrario debe adoptar y aplicar la manera más eficaz y eficiente de controles para alcanzar el logro de sus objetivos.

El costo de no tener esos controles internos son muchos, ya que se tendrá la amenaza de faltantes en los activos. Los ingresos en efectivo son afectados directamente por un mal control en el inventario ya que los faltantes en el inventario y en los ingresos están ligados ya que no se pueden corroborar el uno con el otro. Los faltantes en el inventario son muy comunes en las empresas inclusive que llevan controles estrictos de inventario, pero en una empresa que no lleva ciertos controles eso es un cáncer que tarde o temprano erogara los beneficios de la empresa ya sea por robo de sus colaboradores, malos manejos en productos vencidos, malos manejos en entregas de mercadería, deficiente rotación del inventario etc.

Otro aspecto importante es que una empresa para crecer necesita delegar responsabilidades en sus colaboradores y que existan políticas de rendición de cuentas de cada uno de ellos. Parte de la premisa que el dueño del negocio no lo puede hacer todo, por lo tanto, un sistema de software contable es la respuesta ideal al manejo de un negocio moderno, donde a través de éste se puedan contabilizar todos los bienes y transacciones de la empresa.

De no modernizarse la empresa quedara vulnerable ante cualquier mal manejo antes mencionado, y el costo será alto ya que perderá capital y oportunidad de crecimiento al no contar con información para la toma de decisiones al instante.



## Presupuesto de implementación

|  |             |
|--|-------------|
| Valor con que la empresa cuenta para invertir en el proyecto | Q 40,000.00 |
|--|-------------|

| Presupuesto de implementación |                              |             |
|-------------------------------|------------------------------|-------------|
|                               | suministros librería         | Q 500.00    |
| 1                             | archivo metálico             | Q 1,000.00  |
| 1                             | Mostrador de ventas          | Q 1,500.00  |
| 1                             | Computadora                  | Q 6,500.00  |
| 1                             | Impresora Canon Pixma MG2410 | Q 450.00    |
| 1                             | Software Contable Mónica 8.5 | Q 1,900.00  |
| 2000                          | Hojas para la impresora      | Q 400.00    |
|                               | tinta                        | Q 250.00    |
|                               | Inducción al Software        | Q 1,000.00  |
| T O T A L                     |                              | Q 13,500.00 |

|                               |             |
|-------------------------------|-------------|
| Valor de la consultoría (PED) | Q 15,000.00 |
|-------------------------------|-------------|

|                                |             |
|--------------------------------|-------------|
| Total Gastos de Implementación | Q 28,500.00 |
|--------------------------------|-------------|

### Beneficio Costo

|                                |             |   |           |
|--------------------------------|-------------|---|-----------|
| Valor destinado a Inversión    | Q 40,000.00 | = | 1.4035088 |
| Total gastos de implementación | Q 28,500.00 |   |           |

| Costo Real de Implementación             |             |
|--|-------------|
| Presupuesto de Implementación            | Q 13,500.00 |
| (+) Valor de Consultoría (PED)           | Q 15,000.00 |
| Total Gastos de Implementación           | Q 28,500.00 |
| (-) Beneficio Valor de Consultoría (PED) | Q 15,000.00 |
| Total Gastos de implementación Final     | Q 13,500.00 |

## Viabilidad del proyecto

El proyecto de la implementación de un sistema integrado de control de inventarios a través de un software contable en la empresa Materiales de Construcción Verapaz tiene un factor de beneficio costo de 40 centavos antes de que se calcule sin tomar en cuenta el valor de consultoría, como quedaría a continuación.

| Beneficio Costo real                  |  |
|---------------------------------------|--|
| Valor de Inversión                    | $\frac{Q 40,000.00}{Q 13,500.00} = 2.962963$ |
| Gastos implementacion menos Valor PED | Q 13,500.00                                  |

El proyecto es viable ya que a la hora de implementarlo inmediatamente se recuperarían los gastos de implementación por lo que se obtuvo un beneficio de Q15000.00 antes de empezar el proyecto provenientes del ahorro de la consultoría (PED).

## Cronograma de trabajo

| ETAPA Y TIEMPOS                        | MES  | JUNIO |   |   |   | JULIO |   |   |   | AGOSTO |   |   |   | SEPTIEMBRE |   |   |   | OCTUBRE |   |   |   | NOVIEMBRE |   |   |   |
|--|--|-------|---|---|---|-------|---|---|---|--------|---|---|---|------------|---|---|---|---------|---|---|---|-----------|---|---|---|
|  | Semana   | 1     | 2 | 3 | 4 | 1     | 2 | 3 | 4 | 1      | 2 | 3 | 4 | 1          | 2 | 3 | 4 | 1       | 2 | 3 | 4 | 1         | 2 | 3 | 4 |
|  | Etapa didáctica de la PED                          |       |   |   |   |       |   |   |   |        |   |   |   |            |   |   |   |         |   |   |   |           |   |   |   |
| Desarrollo preliminar del anteproyecto | Desarrollo de planificación del trabajo            |       |   |   |   |       |   |   |   |        |   |   |   |            |   |   |   |         |   |   |   |           |   |   |   |
|  | Contacto Inicial                                   |       |   |   |   |       |   |   |   |        |   |   |   |            |   |   |   |         |   |   |   |           |   |   |   |
|  | Obtención de Información                           |       |   |   |   |       |   |   |   |        |   |   |   |            |   |   |   |         |   |   |   |           |   |   |   |
|  | Instrumentación                                    |       |   |   |   |       |   |   |   |        |   |   |   |            |   |   |   |         |   |   |   |           |   |   |   |
|  | Análisis de la Información                         |       |   |   |   |       |   |   |   |        |   |   |   |            |   |   |   |         |   |   |   |           |   |   |   |
|  | Propuesta  |       |   |   |   |       |   |   |   |        |   |   |   |            |   |   |   |         |   |   |   |           |   |   |   |
|  | Revisión y Discusión del anteproyecto              |       |   |   |   |       |   |   |   |        |   |   |   |            |   |   |   |         |   |   |   |           |   |   |   |
|  | Presentación del Anteproyecto                      |       |   |   |   |       |   |   |   |        |   |   |   |            |   |   |   |         |   |   |   |           |   |   |   |
|  | Etapa de Desarrollo del Proyectos                  |       |   |   |   |       |   |   |   |        |   |   |   |            |   |   |   |         |   |   |   |           |   |   |   |
| Desarrollo del trabajo de Campo        | Traslado del Anteproyecto a Tiempo pasado          |       |   |   |   |       |   |   |   |        |   |   |   |            |   |   |   |         |   |   |   |           |   |   |   |
|  | Presentación de Instrumentos para trabajo de Campo |       |   |   |   |       |   |   |   |        |   |   |   |            |   |   |   |         |   |   |   |           |   |   |   |
|  | Presentación de planteamiento del problema         |       |   |   |   |       |   |   |   |        |   |   |   |            |   |   |   |         |   |   |   |           |   |   |   |
|  | Presentación Metodológica                          |       |   |   |   |       |   |   |   |        |   |   |   |            |   |   |   |         |   |   |   |           |   |   |   |
|  | Presentación del Aporte                            |       |   |   |   |       |   |   |   |        |   |   |   |            |   |   |   |         |   |   |   |           |   |   |   |
|  | Presentación de Resultados de la investigación     |       |   |   |   |       |   |   |   |        |   |   |   |            |   |   |   |         |   |   |   |           |   |   |   |
|  | Presentación y análisis de Resultados              |       |   |   |   |       |   |   |   |        |   |   |   |            |   |   |   |         |   |   |   |           |   |   |   |
|  | Presentación de Conclusiones                       |       |   |   |   |       |   |   |   |        |   |   |   |            |   |   |   |         |   |   |   |           |   |   |   |
|  | Presentación de la Propuesta                       |       |   |   |   |       |   |   |   |        |   |   |   |            |   |   |   |         |   |   |   |           |   |   |   |
|  | Presentación del Proyecto                          |       |   |   |   |       |   |   |   |        |   |   |   |            |   |   |   |         |   |   |   |           |   |   |   |
|  | Etapa del Desarrollo de la Propuesta               |       |   |   |   |       |   |   |   |        |   |   |   |            |   |   |   |         |   |   |   |           |   |   |   |
| Elaboración de la propuesta            | Desarrollo de la Propuesta                         |       |   |   |   |       |   |   |   |        |   |   |   |            |   |   |   |         |   |   |   |           |   |   |   |
|  | Presentación de la Propuesta                       |       |   |   |   |       |   |   |   |        |   |   |   |            |   |   |   |         |   |   |   |           |   |   |   |

## Referencias Bibliográficas

- Norma Internacional de Auditoría 315, 2009.
- Compras e inventarios ediciones Díaz de Santos, S.A. 1996.
- Normas internacionales de información financiera para las pequeñas y medianas empresas, 2009.
- Administración de operaciones: estrategia y análisis. Lee J Krajewski, Pearson education 2000.
- NIIF par alas Pymes Julio de 2009.
- Análisis administrativo: Técnicas y Métodos, Carlos Hernández Orosco, 2007.
- Implementación de aplicaciones informáticas de gestión, Joaquín Molina Caballero, 2007.
- Sistema de control interno para organizaciones, Oswaldo Fonseca Luna, 2011.
- Schoroeder & Roger G. Administración de Operaciones.
- Hangren, Harrison y Robinson. Contabilidad. Editorial Hispanoamericana.
- Fuente: Contabilidad interna 2008, José María Requena y Simón Vera Ríos)
- Administración financiera. Robert w. Johnson. Capitulo. Administración de inventarios. Inicio página 177.
- (<http://www.monografias.com/trabajos11/conin/conin2.shtml> 27 Noviembre 2013, 8.30pm)
- organizaciones. (<http://www.tiposde.org/economia-y-finanzas/54-tipos-de-contabilidad/>)

# AneXos

## Anexo 1 Cuestionario

### Cuestionario para la evaluación de los procesos y sistemas de control interno e inventario en la empresa Materiales de Construcción J&E Tactic, A.V.

Puesto: administrativo

A continuación se le presenta una serie de preguntas en las cuales se le solicita responder en los espacios indicados, encontrará preguntas en las que es necesario que marque con una X; en Si ( ) ó No ( ), si su respuesta fuera negativa favor indicar el por qué.

01. ¿Existe Contabilidad Interna en la Empresa de Materiales de Construcción J&E?

Si ( )      No ( )

Explique: \_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_

02. ¿Considera que la persona que lleva la contabilidad externa de la empresa, tiene la experiencia necesaria, para atender requerimientos de SAT y otras auditorías?

Si ( )      No ( )

Explique: \_\_\_\_\_

---

---

03. ¿De qué manera se llevan los registros de ventas?

- a) Digital ( )    b) Manual ( )    c) No se Registra ( )

Explique:

---

---

---

---

04. ¿De qué manera se registran las compras y gastos de operación?

- a) Digital ( )    b) Manual ( )    c) No se registra ( )

Explique:

---

---

---

---

05. ¿Existe algún documento que se llene cuando se extrae mercadería de la tienda Tactic o Purulha a los consumidores finales?

Si ( ) No ( )

Explique:

---

---

---

---

06. ¿Las compras se cargan al inventario de mercadería?

a) Digital ( ) b) Manual ( ) c) No se registra ( )

Explique:

---

---

---

---

07. ¿Las ventas se descargan del inventario de mercadería?

a) Digital ( ) b) Manual ( ) c) No se registra ( )

Explique:

---

---

---

---



08.¿Existen registros históricos de compras y ventas en la empresa?

a) Digital ( )    b) Manual ( )    c) No se registra ( )

Explique:

---

---

---

---

09. ¿Sirven estos registros para hacer pronósticos de ventas?

a) Digital ( )    b) Manual ( )    c) No se registra ( )

Explique:

---

---

---

---

10.¿Tiene la empresa archivos, procesos ordenados y adecuados para el almacenamiento de los papeles de trabajo?

Si ( )    No ( )

Explique:\_\_\_\_\_

---

## Anexo 2

Usuario: AVLEMSB

Página: 1 / 1



### CONSTANCIA DE INSCRIPCIÓN Y MODIFICACION AL REGISTRO TRIBUTARIO UNIFICADO

**RATIFICADO  
HASTA EL 30/04/201**

**NIT:** 937024-2

**Nombre o razón social:**

**Domicilio fiscal:** KILOMETRO 184 PUNTO CINCO BARRIO CHAMCHE 5B-15 TACTIC, ALTA VERAPAZ

**Departamento:** ALTA VERAPAZ **Nacionalidad:** GUATEMALTECA

**e\_mail:** **Teléfono:** 79539500

**Género:** MASCULINO **Fax:**

**Cédula / Pasaporte:** **Nacimiento / Constitución:** 01/05/1979

**Cui:**

**Número de colegiado:** **Fecha de colegiado:**

**Organización legal:** INDIVIDUAL

**Actividad económica:** VENTA AL POR MAYOR DE MATERIALES DE CONSTRUCCIÓN, ARTÍCULOS DE FERRETERÍA Y EQUIPO Y MATERIALES DE FONTANERÍA Y CALEFACCIÓN

**Inscrip. Registro Mercantil:** **Inscrip. def. Reg. Mercantil:** **Inscripción RTU:** 03/04/1998 **Última modificación:** 30/10/2012

**Inscrip. Registro Civil:** **Estatus:** - ACTIVO - **Número de escritura:** **Fecha de escritura:** **Fecha de fallecimiento:**

|          | N.I.T.    | Nombre                   | Nombramiento | Inscripción | Estatus | Fecha      | Estatus Principal |
|----------|-----------|--------------------------|--------------|-------------|---------|------------|-------------------|
| Contador | 1438031-5 | EDI ENRIQUE, MILIAN POOU | 30/10/2012   | 05/12/2003  | ACTIVO  | 05/12/2003 |                   |

**Sistema Inventario:** COSTO DE PRODUC. O ADQUIS. COSTO DE ÚLTIMA COMPRA **Sistema Contable:** Devengado

| IMPUESTO AFILIADO | REGIMEN  | NOMBRE DE LA OBLIGACION                            | FORMULARIO No. | FRECUENCIA DE PAGO     | FORMA DE CALCULAR  |
|-------------------|----------|--|----------------|------------------------|--|
| ISR               | OPTATIVO | PAGO ANUAL   | 119            | PAGO ANUAL             | 31% Sobre la renta imponible   |
| ISR               | OPTATIVO | PAGO TRIMESTRAL                                    | 102            | PAGOS TRIMESTRALES ISR | Renta bruta X 5% X 31% (excluir rentas exentas y ganancias de capital) |
| Iva Dom.          | GENERAL  | PAGO IVA PERSONA INDIVIDUAL COMERCIANTE O TÉCNICO  | 215            | PAGOS MENSUALES        | Diferencia entre IVA cobrado e IVA pagado (tasa 12%)                   |
| Iva Dom.          | GENERAL  | IVA OPERACIONES LOCALES PERSONA INDIVIDUAL COMERCI | 223            | PAGOS MENSUALES        | Diferencia entre IVA cobrado e IVA pagado (tasa 12%)                   |

| Número Establecimiento | Nombre Comercial           | Domicilio Comercial                                 | Estatus | Fecha inicio operaciones | Fecha Última Modificación |
|------------------------|----------------------------|---|---------|--------------------------|---------------------------|
| 3                      | MATERIALES DE CONSTRUCCION | KILOMETRO 184.5 BARRIO CHAMCHE TACTIC, ALTA VERAPAZ | A       | 26/04/2012               |                           |

Número de negocios Activos: 3

Número de negocios cancelados: 0

Fecha de impresión: 31-10-2012

F.

DELEGADO  
SECCION REGISTRO TRIBUTARIO UNIFICADO

#### NOTAS:

- \* PARA TODA MODIFICACION A SUS DATOS GENERALES O CAMBIO DE REGIMEN A IMPUESTOS A LOS CUALES SE ENCUENTRA AFECTO, DEBERA DAR AVISO A LA "SAT" PARA EVITAR SANCIONES POSTERIORES.
- \* SE LE RECUERDA HABILITAR LIBROS EN EL PLAZO DE 30 DIAS PARA EVITAR SANCIONES DE ACUERDO A LO QUE ESTABLECEN LAS LEYES ESPECIFICAS.
- \* PARA SOLICITAR LOS FORMULARIOS A UTILIZAR FAVOR DE PEDIR DE ACUERDO A LAS VERSIONES VIGENTES.

# Patente de Comercio de Empresa

REGISTRO MERCANTIL DE LA REPUBLICA  
GUATEMALA, C. A.

No. 083916 -01/10

La Empresa Mercantil

COMERCIALIZADORA VERAPAZ



Fue inscrita bajo el número de Registro 547865 Folio 913 Libro 509 de Empresas Mercantiles

Número de Expediente 24308 - 2010 Categoría UNICA

Dirección Comercial KILOMETRO 184.5, CARRETERA A COBAN, TACTIC, ALTA VERAPAZ

Objeto COMPRA, VENTA DE MATERIALES DE CONSTRUCCION, FERRETERIA EN GENERAL, SEVICIO DE TRANSPORTE PESADO Y DE CARGA;  
Y TODA CLASE DE MERCADERIA DE LICITO COMERCIO.

Fecha de Inscripción 20 / MAYO / 2010

Nombre Propietario (s)

Nacionalidad GUATEMALTECA Documento de Identificación N-15 36913

Extendida en SALAMA Municipio BAJA VERAPAZ Departamento

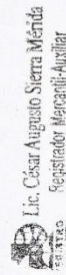
Dirección de Propietario KILOMETRO 184.5, CARRETERA A COBAN, TACTIC, ALTA VERAPAZ

Clase de Establecimiento INDIVIDUAL Representante EL PROPIETARIO

Fecha de emisión de esta Patente: Guatemala 20 de MAYO de 2010.

HECHO POR: CESAR AUGUSTO CALDERON SANCHEZ / 1019376

Registrador Mercantil General de la República



Lic. César Augusto Sierra Mérida  
Registrador Mercantil-Auxiliar

NOTA: Esta patente deberá ser colocada en lugar visible.

Anexo 4

131728

*Instituto Guatemalteco de Seguridad Social*  
*División de Registro de Patronos y Trabajadores*  
*Departamento de Recaudación*



**RESOLUCIÓN No. 7505-2012**

**CONSIDERANDO**

Que el inspector de la **DELEGACION IGSS COBAN, ALTA VERAPAZ** en **INFORME 1941/2012** de fecha **27 de Marzo de 2012** recomienda **INSCRIBIR** al patrono [REDACTED] dado que califica a los requisitos de obligación formal para hacer efectiva su obligación ante el Régimen de Seguridad Social en la presente fecha.

**POR TANTO**

Con base en el Acuerdo No. 1,123 de Junta Directiva del IGSS, "*Reglamento de Inscripción de Patronos en el Régimen de Seguridad Social*", de fecha seis de marzo del año dos mil tres.

**RESUELVE**

La **INSCRIPCIÓN** de **OFICIO** del patrono [REDACTED] en su calidad de **PROPIETARIO(A)**, bajo el **CÓDIGO ÚNICO PATRONAL 9370242**, se da por válida a partir del **01 de Marzo de 2012**, de conformidad con el Artículo 23 del "*Reglamento de Inscripción de Patronos en el Régimen de Seguridad Social*", no limitando al Instituto a requerir del patrono el pago de cuotas y otras obligaciones que correspondan a partir de la fecha de obligación.

Fecha de Inscripción al Régimen de Seguridad Social: 18 de Abril de 2012.



**ING. JOSE JAVIER DONIS ALVAREZ**  
**SUBGERENTE FINANCIERO**