

**UNIVERSIDAD NACIONAL AUTÓNOMA DE NICARAGUA, MANAGUA**

**UNAN-MANAGUA**

**FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS**

**CUDECE-PROCOMIN**



**TESIS PARA OBTENER TÍTULO DE MÁSTER EN FINANZAS**

**TEMA DE INVESTIGACIÓN:**

**GESTIÓN DEL INVENTARIO, Y EFECTO EN LA RENTABILIDAD DE LA EMPRESA**

**IMPORTADORA V Y R CIA. LTDA. EN LOS PERIODOS CONTABLES 2019-2021**

**AUTOR:**

**LIC. HERMER DAVID VILLARREAL BOJORGE**

**TUTOR:**

**MSC. WENDY LISSETTE CRUZ PALACIOS.**

**MANAGUA, NICARAGUA, 27 DE ABRIL DEL 2023**

## i. Dedicatoria

Dedico este trabajo de investigación primeramente a nuestro señor, quien me ha dado la vida y la bendición de culminar la carrera. A mis padres Elizabeth y Misael quienes, con mucho esfuerzo, me han empujado hacia adelante para desarrollar mis capacidades intelectuales, que me han permitido desarrollarme profesionalmente, he integralmente para crear un mejor futuro. A mis diferentes maestros que he tenido en mi vida los cuales me han enseñado todo lo que se, gracias a la dedicación y el empeño en su trabajo. A mis familiares cercanos, los cuales me apoyaron y me siguen apoyando, espiritual e intelectualmente, para convertirme en un hombre de bien, con valores y principios.

Hermer David Villareal Bojorge

## ii. Agradecimiento

Agradezco a Dios por haberme dado sabiduría y las fuerzas para llegar a este punto, por proveerme de salud y los recursos necesarios para alcanzar la meta que un día inicié bajo su dirección y protección, permitiéndome superar los diferentes obstáculos que se presentaron en el camino. Agradezco a mis familiares que creyeron en mí, a todos ellos, aunque algunos no estén con nosotros, ellos me observan y me guían en mi camino, gracias y nunca terminare de agradecerles. A las autoridades de la Universidad Nacional Autónoma de Nicaragua por darme la oportunidad de estudiar algo que era imposible por mi nivel económico, al igual como a los profesores que supieron transmitir los conocimientos necesarios para emprender la vida profesional.

Hermer David Villareal Bojorge

iii. Carta Aval del tutor

Máster **Ramfis Muñoz**

Director

CUDECE-PROCOMIN

UNAN-Managua

Estimado MSc. Muñoz:

En cumplimiento del Artículo 97, 20 inciso a y b y 101 del Reglamento de sistema de estudios de posgrado y educación continua SEPEC-MANAGUA, aprobado por el Consejo Universitario en sesión No. 21-2011 del 07 de octubre del 2011.

Por este medio dictamino en informe final de investigación de tesis para su defensa titulada: “**Gestión del inventario, y efecto en la rentabilidad de la empresa importadora V Y R CIA. LTDA. en los periodos contables 2019-2021**”. Realizada por el Lic. **Hermer David Villareal Bojorge**, como requisito para optar al título de Máster en Finanzas, cumple con los requisitos establecidos en este reglamento.

Como tutor de tesis del **Lic. Hermer David Villareal Bojorge**, considero que contiene los elementos científicos, técnicos, y metodológicos necesarios para ser sometidos a Defensa ante el Tribunal Examinador.

Dado en la ciudad de Managua a los 27 días del mes de Abril del año de dos mil veintitres.

**MSc. Wendy Lissette Cruz Palacios**

Tutora

#### iv. Resumen

El inventario es el rubro del activo más importante y de mayor cuidado para una empresa comercial. por tanto, es necesario controlarlo y administrarlo de manera eficiente, de modo que la empresa tenga conocimiento sobre el volumen y las necesidades del mismo.

La presente investigación tiene como objetivo analizar la influencia de la gestión del inventario en la rentabilidad percibidos por la empresa importadora V y R Cia. Ltda. en los periodos contables 2019-2021, esto para comprender la importancia de los mismo, necesaria para el desarrollo empresarial y el alcance de las metas propuestas.

En cuanto a las técnicas de investigación aplicada en la investigación fue: La revisión de documentos relacionados con la administración de inventario como son Kardex, registros contables, y detalles de entradas y salidas de inventarios, Estados financieros de los últimos periodos contables finalizados (2019-2021), entrevistas al gerente general, responsable de compras, responsable de bodegas y contador general.

Dichos análisis demostraron debilidades en compra y niveles de inventario óptimos, los cuales tiene que ser subsanados, mediante la mejora de políticas, medición de productos por su rotación y aumentar número de proveedores. Al presentar un buen manejo y control podrá disminuir el volumen del inventario, y presentar una mejor liquidez y rentabilidad.

**Palabras Clave: Gestión del inventario, Rentabilidad, Política, análisis cuantitativo, análisis financiero, procedimientos contables, control de Inventario.**

v. Índice

<b>i. Dedicatoria.....</b>	<b>i</b>
<b>ii. Agradecimiento .....</b>	<b>ii</b>
<b>iii. Carta Aval del tutor.....</b>	<b>iii</b>
<b>iv. Resumen.....</b>	<b>iv</b>
<b>I. Introducción .....</b>	<b>1</b>
<b>1.1. Antecedentes .....</b>	<b>4</b>
1.1.1. Antecedentes teóricos. ....	4
1.1.2. Antecedentes de campo.....	5
<b>1.2. Justificación .....</b>	<b>9</b>
<b>1.3. Planteamiento del problema.....</b>	<b>10</b>
<b>1.4. Formulación del problema .....</b>	<b>11</b>
<b>II. Objetivos .....</b>	<b>12</b>
<b>2.1. Objetivo general.....</b>	<b>12</b>
<b>2.2. Objetivos específicos .....</b>	<b>12</b>
<b>III. Marco Teórico .....</b>	<b>13</b>
<b>3.1. Gestión del Inventario .....</b>	<b>13</b>
3.1.1. Definición de Inventario. ....	13
3.1.2. Importancia y tipos. ....	13
3.1.3. Clasificación del inventario. ....	14
3.1.4. Tipo de Gestión.....	15
<b>3.2. Procesos operativos del inventario .....</b>	<b>16</b>
3.2.1. Compras.....	17
3.2.2 Almacenamiento. ....	18
3.2.3. Ventas. ....	21

<b>3.3. Eficiencia y eficacia del inventario .....</b>	<b>22</b>
3.3.1. Implicaciones de la administración del inventario.....	22
3.3.2. Costos que se involucran directa e indirectamente con la gestión del inventario.....	23
3.3.3. Modelo de Gestión.....	24
3.3.4. Indicadores de Gestión.....	26
<b>3.4 Efecto en la rentabilidad, conforme la gestión de inventario .....</b>	<b>30</b>
3.4.1 Razones de rentabilidad. ....	30
<b>3.5. Técnicas de control de inventario.....</b>	<b>32</b>
3.5.1. Análisis ABC. ....	32
3.5.2. LIFO y FIFO.....	33
3.5.3. Seguimientos de lotes. ....	34
3.5.4. Stock de seguridad.....	34
<b>IV. Preguntas directrices .....</b>	<b>35</b>
<b>V. Operacionalización de Variables .....</b>	<b>36</b>
<b>VI. Diseño metodológico .....</b>	<b>37</b>
<b>6.1. Enfoque de la Investigación .....</b>	<b>37</b>
<b>6.2. Tipo de Investigación.....</b>	<b>37</b>
<b>6.3. Fuentes de Información.....</b>	<b>37</b>
<b>6.4. Población y muestra.....</b>	<b>37</b>
<b>6.5. Métodos y técnicas para la recopilación y procesamiento de la Información .....</b>	<b>38</b>
<b>VII. Análisis de los Resultados.....</b>	<b>39</b>
<b>7.1. Información General de la empresa.....</b>	<b>39</b>
7.1.1. Historia de la empresa.....	39
7.1.2. Visión.....	39
7.1.3. Misión. ....	39

7.1.4. Objetivos estratégicos.....	40
7.1.5. Valores.....	40
7.1.6. Organigrama.....	41
<b>7.2. Procesos operativos del Inventario.....</b>	<b>42</b>
7.2.1. Compras.....	42
7.2.2. Almacenamiento.....	44
7.2.3. Ventas.....	44
<b>7.3. Eficiencia y eficacia del inventario.....</b>	<b>47</b>
7.3.1. Indicadores.....	48
<b>7.4. Rentabilidad.....</b>	<b>55</b>
7.4.1 Rendimiento sobre patrimonio.....	55
7.4.2 Rendimiento sobre la Inversión.....	56
7.4.3 Margen de Utilidad Bruta.....	57
7.4.4 Margen de Utilidad Neta.....	58
<b>7.5. Propuesta de Técnica de control del inventario.....</b>	<b>58</b>
7.5.1 Estructura Organizacional.....	58
7.5.2. Controles de compras y bodega.....	60
7.5.3. Mejora de integración de los costos de inventario.....	64
<b>VIII. Conclusiones.....</b>	<b>65</b>
<b>IX. Recomendaciones.....</b>	<b>67</b>
<b>X. Bibliografía.....</b>	<b>68</b>
<b>XI. Anexos.....</b>	<b>72</b>

## Índice de Ilustraciones

Ilustración 1 Organigrama empresarial.....	41
Ilustración 2 Flujograma de procesos de gestión Actual del Inventario.....	46
Ilustración 3 Estructura organizacional optima .....	59
Ilustración 4 Estructura de compras optima.....	63

## Índice de Ecuaciones

Ecuación 1 Ratio de existencia .....	27
Ecuación 2 Rotación de Inventario .....	27
Ecuación 3 Cobertura de Stock.....	28
Ecuación 4 Duración del Inventario .....	28
Ecuación 5 Valor Económico del Inventario .....	29
Ecuación 6 Volumen de compras .....	29
Ecuación 7 Costo de Unidades despachadas .....	29
Ecuación 8 Margen de Utilidad Bruta .....	30
Ecuación 9 Margen de Utilidad Neta.....	31
Ecuación 10 ROA .....	31
Ecuación 11 ROE.....	31
Ecuación 12 Rentabilidad de Existencia.....	32

## Índice de Tablas

Tabla 1 Tabla de movimiento de productos.....	53
---	----

## **I. Introducción**

Habitualmente las empresas que tienen un volumen alto de inventarios o están demasiado diversificadas de productos, tienen problemas con la gestión, y el control del mismo. Estos problemas pueden ser muy graves y afectar directamente la capacidad de pago y la cantidad de dinero disponible a corto plazo, así como la rentabilidad provocando que las empresas sufran de pérdidas o gastos no necesarios que las lleve a la quiebra.

El presente estudio tiene como objetivo general analizar los procesos y controles del inventario que se realizan en la empresa V y R Cía. Ltda. y su efecto en la rentabilidad en los periodos contables 2019-2021, por medio de una comprensión inicial del proceso actual del inventario; una evaluación de aspectos cualitativos de mucha importancia, utilizando como base indicadores de gestión; un análisis de la situación financiera actual de la empresa mediante utilización de razones financieras de rentabilidad; y la presentación de un plan de mejora para remediar los problemas que actualmente presenta la empresa.

El método utilizado en la presente investigación es de tipo analítico, con enfoque mixto. Esto debido a que se realiza la investigación dentro de una empresa, utilizando herramientas de orden cualitativo como entrevistas, y además se cuantifican los problemas cualitativos mediante el análisis de los estados financieros, utilizando herramientas de ciencias exactas. Además, esta investigación es de tipo deductivo, en donde el universo solo es constituido por la empresa en estudio, y la muestra está constituida por las diferentes áreas relacionadas al proceso de gestión del inventario.

La presente investigación está estructurada por los siguientes Acápites:

En el Acápite I, se presenta la introducción, la importancia del tema, el propósito de la tesis y el objetivo de la investigación. Así mismo incluye antecedentes y evaluaciones financieras y contables aplicables a diversas empresas, previos a esta tesis. De igual manera, está la justificación del trabajo, especificando la razón principal por la cual se realizó la investigación, para luego plantear el problema, las causas que dieron origen a la investigación, lo que con llevo a formular el problema de investigación.

El Acápite II, aborda los objetivos, el general como los específicos. En esta parte, el enfoque es analizar la gestión del inventario y efecto en la rentabilidad de la empresa importadora V y R Cia. Ltda. en los periodos contables 2019-2021, describiendo los procesos operativos del inventario, identificar la eficiencia y eficacia del inventario a través de indicadores de gestión y claramente determinar el efecto en la rentabilidad, conforme la gestión de inventarios.

En el Acápite III, referido al marco teórico, se detalla toda la teoría relacionada con la investigación, conceptos, generalidades e importancia de la evaluación financiera, así como las herramientas, métodos de análisis necesarios, para que una empresa logre tomar mejores decisiones a fin de operar de manera competitiva dentro del sector al que pertenece.

En el Acápite IV, se establecen las preguntas directrices conforme a la problemática planteada, como interrogantes de la investigación.

En el Acápite V, se presenta la operacionalización de variables, relacionadas a los objetivos de la investigación. A cada una de ellas se le integra su definición conceptual y operacional, adicionándose las dimensiones, indicadores y los instrumentos que fueron aplicados.

En el Acápite VI, se presenta el diseño metodológico referido al enfoque, tipo y área de estudio, universo y muestra, métodos y técnicas, así como los instrumentos aplicados al proceso investigativo.

El Acápite VII. Análisis de resultados. Según el planteamiento del problema, Acápite VIII. Se realiza las conclusiones del análisis efectuado, puntualizado a los objetivos específicos.

El Acápite IX. Posterior al análisis de la investigación se realiza un proceso de recomendaciones.

Acápite X. Bibliografía. Donde se muestra las diferentes fuentes, tanto de libros e internet y el acápite XI. los Anexos.

## **1.1. Antecedentes**

Con el fin de tener una visión más amplia, así también información suficiente para la elaboración la presente investigación, se procedió a la búsqueda de estudios relacionados al tema.

### **1.1.1. Antecedentes teóricos.**

Lo que hoy conocemos como inventario tuvo su origen en la antigüedad, a causa de que algunos pueblos en época de verano sufrían con escases de productos, lo que provocaba una necesidad de acumularlos en grandes cantidades, para alimento o semilla, así creando un mecanismo de control y reparto de productos.

Eso practica se continuó perfeccionando hasta la actualidad, donde el inventario es el pilar angular del desarrollo comercial de las empresas, en vista de que cualquier empresa para desarrollar sus actividades necesita un stock, para mantener el negocio en marcha.

Durán (2015) expresa, que la administración del inventario es un tema central para evitar problemas financieros en las organizaciones, es un componente fundamental en la productividad de una empresa, ya que es el activo corriente de menor liquidez que manejan y que además contribuye a generar rentabilidad.

Además, González, (2017) menciona que las empresas deben de desarrollar actividades que favorezcan el manejo de las mercaderías, esto con el objeto de mantener sus operaciones, haciendo hincapié en las compras, almacenaje y transporte.

Tenemos que entender que en la actualidad la base del lucro de toda empresa comercial, son sus inventarios, de aquí viene la importancia de un manejo adecuado de estos. Un correcto manejo o lo contrario podría permitir a la empresa mantener un control oportuno, además que

permite conocer en cualquier punto del periodo contable el estado o volumen aproximado de tu inventario, lo que presenta una confiabilidad a clientes y proveedores, como inversionistas.

Los autores Michael C. Ehrhardt, (2018) mencionan, que el objeto principal del inventario es tener, materiales o productos necesarios, ininterrumpidamente, es decir, el inventario de una empresa es de vital importancia para el funcionamiento de una empresa con fines de lucro, debido que con él se afronta la demanda, se genera el flujo de efectivo para las operaciones regulares. El inventario debe ser administrado eficientemente, esto debido a que que persigue dos objetivos fundamentales: En primer lugar, garantizar con el inventario disponible, la operatividad de la empresa y dos conservar niveles óptimos que permita minimizar los costos totales de pedido y de mantenimiento).

Desde el punto de vista financiero el inventario es dinero, un activo que representa efectivo a corto plazo, como financieros es necesario administrarlo de la mejor forma posible, según las necesidades de la empresa es posible que necesitara más o menos inventarios.

### **1.1.2. Antecedentes de campo.**

Es de suma importancia señalar que en la realización de la tesis se consultaron diferentes trabajos de tesis a nivel de maestría que sirven de soporte para el análisis de la información, y aspectos relevantes ligados al contenido en estudio, los cuales se detallan a continuación:

#### ***1.1.2.1. A nivel internacional.***

Arellano, (2018) presenta investigación titulada “Rotación de inventario y liquidez en la empresa Perno Centro San Martín E.I.R.L., Distrito de Tarapoto, 2014-2018”; tuvo como objetivo general Establecer la relación que existe entre la rotación de inventario y la liquidez en la empresa Perno Centro San Martín E.I.R.L., Distrito de Tarapoto, 2014-2018. La población

estuvo conformada por los trabajadores y la muestra por el acervo documentario (EE. FF). Los instrumentos de recolección de datos fueron guías de análisis documental. En el aspecto metodológico el tipo de investigación fue básica con un diseño no experimental de corte longitudinal con un nivel correlacional. Los resultados demostraron que La rotación de inventarios presentó una variación significativa a partir del periodo 2016, dando a una rotación de 159 veces al año; mismo que fue contrastado a partir del análisis realizado a los periodos correspondientes a 2014 – 2017, según Estados Financieros (Estado de Situación Financiera y Estados Integrales). Sin embargo, este indicador fue menor en el periodo 2014 y 2015 con un resultado de 0.93 – 1.21 respectivamente, trayendo consigo problemas de solvencia y liquidez en el cumplimiento de las obligaciones a corto plazo.

Bedoya y barriga ( 2017) realizan investigación titulada Gestión de cartera y liquidez de la empresa textil El Peral Cía. Ltda, el objetivo principal es establecer una herramienta que permita regular la gestión de cartera por las ventas a crédito con el propósito de aumentar la liquidez de la empresa que se ha convertido en un problema latente. Para su ejecución se realizó en base a la recolección de la información por medio de encuestas, entrevistas y lista de observación de control interno al personal de la empresa, lo que permitió evaluar la situación y se pudo establecer las conclusiones y recomendaciones. Concluyendo que la falta de análisis, verificación y estudio adecuado de la situación económica, entorno social y político de los acreedores del crédito ha sido uno de los puntos que ha causado la falta de liquidez de la empresa. El impacto que tiene la empresa al tener una merma de liquidez debido a la baja gestión de cobro se refleja en el no cumplimiento de los compromisos asumidos provocando que haya retraso en pagos y lo más importante es que no se ha podido abastecer de materia prima en el tiempo previsto para la producción.

González (2019) Desarrolla investigación con nombre Control de inventarios y su incidencia en la rentabilidad de la empresa "Codilitesa S. A.", esta se centra en una empresa que comercializa productos de primera necesidad. El objetivo principal de la investigación es evaluar la rentabilidad mediante un análisis sistemático y adecuado de los elementos de control de inventario con la finalidad de proponer los componentes de control de inventarios para los productos de la empresa. Con el fin de evidenciar mejoras en los ingresos al momento de proponer un sistema de solución a las áreas de mayor rentabilidad y posteriormente se implemente el control para el inventario de mercaderías. Para el desarrollo de dicha investigación se aplicó los métodos de inducción, sintético analítico y tipos de investigación que permitieron conocer los hechos reales, las causas y los efectos sobre el objeto de estudio; de igual manera para la recopilación de información fue necesario aplicar encuestas dirigidas, obteniendo toda la información necesaria para realizar una recomendación acertada. En conclusión, los investigadores recomiendan centrarse en las áreas donde el producto tiene una mayor rotación, así como planificar compras en relación al histórico de ventas, para garantizar la existencia de los productos además de actualizar los registros de las existencias para garantizar la integridad y conservación física de las mismas, con una correcta y oportuna información.

#### ***1.1.2.2. A nivel nacional.***

Canales, (2019) desarrolla tesis titulada, "DIAGNOSTICO FINANCIERO EN LA ENTIDAD CECA MUSICAL MULTICOMERCIAL, S.A EN EL PERIODO 2016-2018". (Unan-Managua) esta realiza un análisis financiero, y una evaluación cualitativa, que sirva como base de una planificación más oportuna para la entidad, reconociendo los diferentes puntos débiles que posee. El análisis cualitativo fue realizado utilizando las 5 fuerzas de Michael Porter, además de aplicación de un análisis FODA, utilizando la técnica de la entrevista. El resultado de

dicha investigación fue que, a consecuencia de inversión en inventarios, y baja rotación de cartera, sus gastos operativos aumentaron. Por consiguiente, su rentabilidad y rendimientos se vieron afectados.

Otra tesis relacionada al tema de investigación es la elaborada por el licenciado Martínez (2015), cuyo tema desarrollado es “Análisis de la incidencia del manejo y control de los inventarios en la rentabilidad financiera de la empresa Richardson Bunge S. A., en el año 2014”, esta utiliza entrevistas, y cuestionarios para recopilar información de los aspectos internos y externos de la empresa, además basando en la información suministrada por los estados financieros, realiza la aplicación de razones financieras. Entre sus principales resultados destaca, la presentación de pérdidas, generadas por la baja rotación del inventario, y fallas en el control.

Al igual Jalina (2019), en su tesis ADMINISTRACIÓN DEL INVENTARIO Y SU IMPACTO EN LA RENTABILIDAD DE LA EMPRESA ACUARELA PARA LOS PERIODOS 2014-2018, realiza un análisis la importancia de una buena administración financiera del inventario, y se elabora una propuesta y plan de acción que permita mejorar la rentabilidad de la empresa. Dicha investigación presenta un enfoque cualitativo, de tipo descriptivo. utiliza herramientas como la entrevista, análisis de documentos suministrados, y guía de observación, esta información obtenida fue analizada mediante la aplicación de las 5 Fuerzas de Porter y análisis FODA. La conclusión de la investigación es que el inventario es uno de los rubros de mayor cuidado en la empresa Acuarela, por tanto, debe administrarse de la manera más eficiente posible, de modo que toda la empresa conozca el manejo correcto del mismo, y la gerencia cuente con las herramientas que suministren la información necesaria para la toma de decisiones.

## **1.2. Justificación**

Llevar una correcta administración de inventarios de todos los productos que maneja una empresa es vital para determinar el éxito o el fracaso de las operaciones que se realizan en el negocio, es decir, aquellos que se dedican a comercializar una gran cantidad de productos o servicios para un gran número de clientes. Es evidente la importancia de analizar cómo ha sido la gestión del inventario en la empresa V y R Cía. LTDA y de qué manera influye directamente en la rentabilidad de la empresa.

El propósito principal del estudio, es medir el impacto provocado por estos volúmenes y conocer porque se ha llegado hasta este nivel. Para esto se pretende realizar un diagnóstico de la situación actual de la empresa mediante el uso de indicadores financieros, análisis de actividades y procesos, para obtener insumos suficientes, para poder dar una opinión de mejora para la empresa, que logre maximizar el valor de la misma.

Los resultados de la presente investigación serán de mucha importancia para la junta directiva, siendo esta un punto inicial para una nueva planeación financiera adecuada y la toma de decisiones más acertada. Además de ser una beneficiosa para la sociedad estudiantil, a la hora de documentarse de un tema muy común en las empresas comerciales, el cual puede hasta llevarla a su extinción.

### 1.3. Planteamiento del problema

La empresa V y R Cía. LTDA. Es una empresa que se dedica a la comercialización de repuestos de vehículos de una variedad de marcas dentro del país, presentando problemas con sus volúmenes de inventario, según el administrador estos han aumentado en espacio. Por tal motivo es de vital importancia estudiar la gestión del inventario, y efecto en la rentabilidad de la empresa.

**Síntomas:** La principal problemática presentada por la empresa es la acumulación del inventario obsoleto o innecesario. Esto ha sido provocado por nula existencia de un proceso eficiente y completo de compras, las cuales son realizadas por uno de los socios. Este se dirige a diferentes proveedores en Panamá, Estados Unidos y Corea para realizarlas de forma unilateral. Dichas compras son realizadas sin conocer las necesidades propias de la empresa, debido a que los socios sostienen que es necesario tener de todo.

**Causas:** La causa principal de la acumulación del inventario es por la falta de políticas sobre el stock de inventario, y por compras demasiado grandes con respecto a volumen de ventas anuales. Además, la falta de un estudio de mercado debido a que presentan precios muy altos con respecto a la situación actual del mercado.

**Pronóstico:** Si el inventario sigue en aumento, esto provocará una falta de liquidez y rentabilidad por los alto costos, lo que traería consigo un aumento del endeudamiento, mediante préstamos bancarios innecesarios, o solicitudes de aumento de capital de los socios, además que sufriría pérdidas por inventario obsoleto o fuera de temporada.

**Control al pronóstico:** Crear políticas y estudiar las tendencias del mercado para comprar adecuadamente lo necesario y no seguir cargando al inventario, dinero que puede ser reinvertido en la expansión de más sucursales y nuevas líneas de negocio, así como el estudio que se

presenta, donde este análisis permitirá identificar la gestión en los periodos contables y la afectación a la rentabilidad de la misma.

#### **1.4. Formulación del problema**

¿De qué manera influye la gestión del inventario en la rentabilidad de la Empresa Importadora V y R Cia? Ltda. en los periodos contables 2019-2021?

## **II. Objetivos**

### **2.1. Objetivo general**

2.1.1 Analizar la gestión del inventario y efecto en la rentabilidad de la empresa importadora V y R Cia. Ltda. en los periodos contables 2019-2021, para que el desarrollo de las actividades sea correcto en periodos contables posteriores.

### **2.2. Objetivos específicos**

2.2.1 Describir los procesos operativos del inventario aplicados en la empresa V y R Cía. Ltda. en el periodo contable 2019-2021.

2.2.2 Identificar la eficiencia y eficacia del inventario en la empresa V y R, a través de indicadores de gestión en el periodo contable 2019-2021.

2.2.3 Determinar el efecto en la rentabilidad, conforme la gestión de inventarios de la empresa V y R Cia. Ltda. en el periodo contable 2019-2021.

2.2.4 Proponer una metodología para mejorar el proceso actual de gestión del inventario de la empresa V y R Cía. Ltda.

### **III. Marco Teórico**

#### **3.1. Gestión del Inventario**

##### **3.1.1. Definición de Inventario.**

Los inventarios son todos aquellos artículos o productos usados en la producción (materia prima y productos en proceso), actividades de apoyo (suministro de mantenimiento y reparación) y servicios directos (productos terminados y repuestos). En otras palabras, es todo bien disponible para la venta, para su transformación o para apoyo en la prestación de un servicio, todos ellos son reconocidos como inventario. El inventario representa una de las inversiones más importantes de las empresas con relación al resto de sus activos, ya que son fundamentales para las ventas e indispensables para la optimización de las utilidades (Durán, 2012).

Dentro de las empresas, la mayoría de los administradores descuidan la administración del inventario, debido a que no reconocen la importancia de los mismos. Por ello, es importante emplear técnicas financieras para la gestión del inventario.

##### **3.1.2. Importancia y tipos.**

Es fundamental que una empresa posea inventario, además de mantener un riguroso control sobre el para poder vender los bienes que poseen o realizar el servicio a un cliente específico, con el objeto de generar rentabilidad, sin descuidar los costos, y el espacio que ocupa. Hamid Noori, (1997) expresa que existen diferentes tipos de inventario según la forma, función o el giro de negocios de la empresa, los más comunes son los siguiente:

###### ***3.1.2.1. Inventario de materias primas.***

El inventario de materias primas son un capital en forma de material. Estos materiales están constituidos por los productos necesarios para la transformación y el producto transformado, en otras palabras, son los materiales o insumos esenciales que pasan por un

proceso de manufactura, producción o construcción para ser convertidos en un producto en proceso o terminado. Toda empresa de producción suele contar con un stock de materias primas, para mantener constante la producción, según la demandan y los históricos de producción.

#### ***3.1.2.2. Inventario de producción en proceso.***

Estos representan activos que se encuentran en un proceso de modificación, agregando otros insumos para finalmente transformarlos en productos terminados. A medida que la materia prima se transforma, debido a los procesos, este producto aumenta de valor.

#### ***3.1.2.3. Inventario de productos terminados o productos para venta.***

Estos son los productos terminados, que ya terminaron el proceso de transformación y están listos para ser vendidos en el mercado.

#### ***3.1.2.4. Inventarios de productos en tránsito.***

Este término es utilizado para mercaderías que son trasladadas por largas distancias, en forma marítima o terrestres, un ejemplo de ello son las empresas comerciales que trasladan sus productos desde las fábricas en china o india, hasta América. Durante el traslado de la mercadería, esta se registra contablemente en mercadería en tránsito.

#### ***3.1.2.5. Inventario de Mercancías***

Es el inventario adquirido por las empresas comerciales, son productos comprados únicamente para la venta. Está constituido por productos terminados.

### **3.1.3. Clasificación del inventario.**

El inventario puede ser el signo más visible de la administración de la cadena de suministro para los consumidores finales. Los elementos más importantes para una eficiente administración de los inventarios es la demanda que tendrán en un momento dado. La demanda, según (Roger G, 2005), se puede clasificar:

### ***3.1.3.1. Según su grado de dependencia.***

Dependiente: cuando está relacionada con la demanda de otro artículo y el mercado no la determina independientemente. Independiente: cuando está influenciada por las condiciones fuera del control de las operaciones, y no se relaciona con la demanda de otros artículos.

### ***3.1.3.2. En función del grado de conocimiento.***

Determinista o determinística: cuando se conoce exactamente la cantidad y el momento en que debe emitirse un pedido. Aleatoria o probabilística: cuando no se conoce con certeza la cantidad y el momento en que van a ser necesitados los artículos.

### ***3.1.3.3. De acuerdo a la frecuencia de demanda del producto.***

Rápido movimiento: cuando es demandado con regularidad, independientemente de la cantidad que se solicite. Lento movimiento: por los bajos niveles de venta. Muchos problemas de decisión de inventarios se pueden resolver mediante la utilización de criterios económicos, pero un requisito importante son los componentes de su costo (Roger G, 2005):

### **3.1.4. Tipo de Gestión.**

Menciona (Frías, 2019), “la gestión de inventarios consiste en el seguimiento exhaustivo de los bienes que almacena la organización, mediante una serie de actividades, consiste en proporcionar el suficiente conocimiento a los responsables para saber de cuando es el momento de reponer existencias. Algunas de las actividades que utilizan para medir esta reposición se realizan a través de la monitorización constante del inventario en bodega. “

La gestión del inventario es fundamental para que la organización del almacén y el desarrollo de la actividad sea correcta. De esta forma la empresa tendrá los suficientes bienes para satisfacer la demanda del producto. En el caso de que esta gestión no se llevara a cabo

adecuadamente, las empresas podrían asumir pérdidas como consecuencia de una organización ineficiente. A su vez, la falta de bienes podría suponer la pérdida de clientes potenciales, afectando así al crecimiento de la entidad.

Generalmente cada organización tiene un encargado o jefe de control de inventarios que se encarga de gestionar el proceso de gestión de inventarios. Aunque no siempre existe su presencia, por lo tanto, muchas empresas acuden a una contratación externa para dicha gestión. Cuando las organizaciones no tienen la capacidad para gestionar de forma propia el inventario, requieren la externalización. Una de las ventajas de externalizar el servicio, es que la organización puede concentrar sus esfuerzos en la actividad principal de su funcionamiento. A su vez, pueden contar con un grupo de profesionales que le ayude en la gestión.

El proceso de gestión no finaliza con la terminación del inventario inicial, sino que es necesario monitorearlo y evaluarlo constantemente para el correcto aprovechamiento de los recursos. Gran cantidad de organizaciones ofrecen estos servicios, junto a un número de profesionales que le permita llevar un mayor control.

Dentro de la gestión de inventarios es necesario el desarrollo de un plan o sistema de control que ayude a fijar no solo una periodicidad con la que se revisarán los recursos, sino también la implementación de técnicas que permita evaluar correctamente las mercancías

### **3.2. Procesos operativos del inventario**

Quiroa (2021) define como procesos operativos como: “es la entrada de una serie de actividades que se relacionan mutuamente para generar un resultado final.” En otras palabras son actividades realizadas con el fin de satisfacer una necesidad de un cliente, además de que estos

consumen recursos para formar bienes o servicios que se dirigen a saciar las necesidades del mercado.

Los procesos operativos relacionados al inventario, son aquellos que intervienen directamente la adquisición, movimiento o manipulación de las mercaderías, los cuales son detallados a continuación:

### **3.2.1. Compras.**

El proceso de adquirir las mercancías necesarias para el desarrollo de la actividad empresarial, implica poner en funcionamiento una serie de procesos concatenados que se inician cuando surge la necesidad de abastecerse y concluye cuando el producto y la factura de compra llegan al almacén (Monzò, 2014). El ciclo de compra es la secuencia temporal de actividades que da lugar a la realización de una compra. Las principales fases del proceso de compra son:

- **Solicitud de compra**

Cuando existe una necesidad de un producto para el desarrollo de las actividades o para su comercialización, el departamento que detecta la necesidad procede a realizar una solicitud de compra, documento interno y que es enviado al departamento de compras.

- **Evaluación y selección del proveedor**

El departamento de compras analiza las diferentes solicitudes de compras deprecionadas y procede a buscar dentro de su historial de proveedores el que se ajuste a los requerimientos. Solicita información a los posibles proveedores sobre las condiciones económicas (precio, descuentos, gastos, etc.), de crédito (forma de pago, intereses, etc.) y otras condiciones (plazo de

entrega, calidad, etc.). Recibidas las ofertas realizadas de los posibles proveedores, se evalúan y se selecciona la que más se ajuste a los requisitos estipulados por la empresa.

- **Negociación de las condiciones**

Tras escoger la oferta adecuada, se procede a la negociación, fase cuya finalidad consiste en concretar y acercar posiciones en aquellos puntos en los cuales el proveedor y el comprador sostienen posiciones distantes, logrando un acuerdo que beneficie a ambos.

- **Seguimiento del pedido**

Una vez enviado el pedido al proveedor, se realiza un seguimiento de los pedidos (mediante tecnologías de comunicación o en persona) para conocer en todo momento cómo evoluciona la preparación de la mercancía solicitada, o si se cumplirá el plazo de entrega.

- **Recepción de la mercadería**

A la llegada de la mercancía a la zona de recepción de la empresa compradora, se realiza el recuento e inspección de la misma, comprobando que la cantidad y la calidad de los artículos recibidos se ajustan a lo descrito en el pedido realizado (cotejo de la mercancía). Si todo es correcto, se procede a dar entrada al almacén, en el caso contrario, se hará constar en el documento correspondiente la existencia de faltantes o se denegará la entrada del producto al almacén por no estar de acuerdo a las especificaciones solicitadas.

### **3.2.2 Almacenamiento.**

Podemos definir el almacén como el recinto donde se realizan las funciones de recepción, manipulación, conservación, protección y posterior expedición de productos. Este es un elemento de gran importancia tanto para la empresa en particular, como para la red logística en general de

las empresas transnacionales. Un almacén bien gestionado da equilibrio a la gestión empresarial, pues es capaz de estabilizar la producción con la demanda, ya que intenta sincronizar las distintas carencias entre la fabricación y la demanda y además supone un suministro permanente a los clientes. Las distintas funciones que este cumple se detallan a continuación:

- **Recepción de productos**

La recepción de productos abarca el conjunto de tareas que se realizan antes de la llegada de los productos al almacén, desde la entrada hasta después de su llegada. Esta se divide en las siguientes fases.

- **Antes de la llegada**

Antes de la recepción de los productos, se deberá disponer de la documentación necesaria: tanto la originada por el departamento de aprovisionamiento, en la que consten los pedidos confirmados con el detalle de los productos solicitados a los suministradores, como los documentos correspondientes al departamento de ventas, con los datos referentes a las devoluciones de los clientes.

- **Llegada de los productos a almacén**

Este momento es importante, ya que se traspasa la custodia y la propiedad de las mercancías del proveedor al cliente. Es en este instante cuando se verifica el pedido, es decir, se comprueba si los artículos recibidos coinciden con los que constan en los documentos que corroboran el traspaso de propiedad de los mismos. Al mismo tiempo deberá procederse a la devolución de aquellos productos que no reúnan las condiciones estipuladas.

- **Después de la recepción de productos**

Una vez que se han recibido los productos, se procede al control e inspección de los mismos, en lo que se refiere a la calidad y si se ajusta a las condiciones estipuladas en el contrato de compraventa. Finalizada la inspección y control, se adecua la mercancía si procede y se le asignan los códigos internos del almacén, emplazándola en su ubicación definitiva.

- **Almacenaje**

Es la actividad principal que se realiza en el almacén y consiste en mantener con un tratamiento especializado los productos, sistemáticamente y con un control a largo plazo. Esta función no añade valor al producto.

- **Manejo de mercadería**

La manutención o manejo de mercancías se refiere a la función que desempeñan los operarios del almacén, empleando los equipos e instalaciones para manipular y almacenar los productos con el fin de alcanzar una serie de objetivos estipulados, teniendo en cuenta un tiempo y un espacio determinados.

- **Preparación de pedidos**

Este proceso se refiere principalmente a la separación de una unidad de carga de un conjunto de productos, con el fin de constituir otra unidad correspondiente a la solicitud de un cliente. Una vez preparada la nueva unidad, se acondicionará y embalará adecuadamente.

- **Acondicionamiento de productos**

Consiste en el acondicionamiento de los productos con el fin de que éstos lleguen en perfecto estado y en las condiciones de entrega y transporte pactadas con el cliente.

- **Organización y control de las existencias**

La organización y el control de las existencias dependerá del número de referencias a almacenar, de su rotación, del grado de automatización e informatización de los almacenes, etc. Independientemente de esto, para una buena organización y control deberemos tener en cuenta dónde ubicar la mercancía y cómo localizarla.

### **3.2.3. Ventas.**

El proceso de venta es la sucesión de pasos que una empresa realiza desde el momento en que intenta captar la atención de un potencial cliente hasta que la transacción final se lleva a cabo, es decir, hasta que se consigue una venta efectiva del producto o servicio de la compañía (GestioPolis, 2021).

El proceso de venta comprende las etapas y actividades que lleva a cabo el vendedor, sea este independiente o empresarial, antes, durante y después de la venta. En realidad, no todos los procesos de venta son iguales ni todos los vendedores realizan las mismas actividades, lo cierto es que contar con un proceso de venta bien engranado no solo direcciona los pasos que ha de tomar la fuerza de ventas, también aumenta la eficiencia comercial y, de esta forma, se produce una mayor generación de ingresos. Este proceso posee 4 fases básicas las cuales se describen a continuación:

- **Recepción de orden de compra**

Es la recepción de la orden de compra del cliente, documento que detalla el producto y las cantidades necesarias por el cliente.

- **Verificación de Producto**

Es el seguimiento de los productos solicitado por la orden de compra del cliente. En este proceso se verifica si existen las unidades en almacén necesarias para realizar la venta, además de verificar que estas estén en buenas condiciones.

- **Preparación del producto**

Al conocer los productos y encontrar existencias suficientes en el almacén, se procede a preparar las condiciones de los mismo para su traslado hacia las instalaciones del cliente. En productos pequeños únicamente se traslada hay área donde será retirado por el cliente final.

- **Cierre de Venta**

Es el proceso final de la venta, donde es emitida la factura de ventas (puede ser de crédito o contado) y el cliente procede a retirar los productos del almacén.

### **3.3. Eficiencia y eficacia del inventario**

#### **3.3.1. Implicaciones de la administración del inventario.**

Solo por utilizar en la administración de inventario técnicas financieras, no es suficiente para conseguir gestionarlos de forma adecuada, con el fin de alcanzar un óptimo uso de los recursos disponibles. Por tal motivo, la administración de los inventarios integra desde la gestión de los pedidos, compras, tiempos de envío y recepción, volúmenes de existencias, hasta el proceso de venta, fuente de los ingresos más importantes para una empresa. Por tal motivo debe

de ser un hecho de estudio constante, debido a que tiene un impacto financiero elevado, además que puede afectar a la organización hasta sofocarla.

### **3.3.2. Costos que se involucran directa e indirectamente con la gestión del inventario.**

Muchos problemas de decisiones sobre el inventario se pueden resolver mediante la utilización de criterios económicos, pero un requisito importante son los componentes de su costo (Roger G, 2005), estos están integrados de la siguiente manera:

- Costo del artículo: es el costo de comprar y producir los artículos, generalmente se expresa como un costo unitario multiplicado por la cantidad de productos adquirida o producida.
- Costo de ordenar pedidos y/o de preparación: está relacionado con la adquisición de un grupo de artículos, no depende de la cantidad que se adquiere, se asigna al lote entero. Incluye el costo de hacer la orden de compra, de expedirla, de transportación y recepción de la mercancía. Cuando el producto se fabrica en la empresa, existen costos asociados con la colocación de la orden que son independientes de la cantidad de artículos producidos, e incluyen los gastos en los que se incurre para poner a funcionar el equipo de producción.
- Costos de inventario o de conservación: están relacionados con la permanencia de artículos en inventario durante un período, usualmente incluye los siguientes:
- Costo de oportunidad: cuando se tienen artículos en inventario, el capital invertido no está disponible para otros propósitos, representando un costo de oportunidades perdidas para hacer otras inversiones, por tanto, se asigna al costo de inventario como un costo de oportunidad.

- Costo de almacenamiento: incluye los costos variables de espacio, seguros e impuestos.
- Costo de obsolescencia, deterioro o pérdida: deben asignarse costos de obsolescencia a los artículos que tienen alto riesgo de volverse obsoletos, mientras mayor sea el riesgo, mayor será el costo. Los productos perecederos deben cargarse con los costos de deterioro cuando el producto se daña con el tiempo. Los costos de pérdida incluyen costos de hurto y daños relacionados con la conservación de las mercancías.
- Costo de inexistencia: refleja las consecuencias económicas cuando se terminan los productos almacenados.

### **3.3.3. Modelo de Gestión.**

Una empresa necesita tener un control adecuado de inventario, esto mediante el establecimiento de una política sobre el Stock Máximo y mínimo de mercadería, con el objeto de no generar mayores costos de almacenamiento y tener suficiente producto para cubrir las necesidades de venta, lo que permite obtener una mayor rentabilidad.

Para eso se crean políticas de los procedimientos en relación al inventario, a ¿cuánto y cuando es necesario realizar una compra? Taha, (2012) menciona que para contestar la pregunta anterior es necesario conocer el costo total del inventario, además de entender el tipo de inventario que posee la entidad en estudio, incluyendo el control físico de las unidades, con la realización de un control constante, esto posibilita la realización de pedidos en tiempos oportunos, dichos pedidos son solicitados cuando las unidades decaen a un nivel previamente determinado, este punto es llamado comúnmente como reorden.

- **Modelo estaticos de Lote Economicos**

Noori, (1997) realiza mencion de este modelo, el cual tiene por objetivo calcular la cantidad de producto que debe pedirce o producirce minimizando los costos de colocacion y los costos de manejo. Este se calcula cuando el inventario cae a un nivel predeterminado. Muchas empresas utilizan el EOQ para tomar decisiones de compras. Para poder calcular las compras se aplica una formula muy sencilla creada por los autores Harris(1913) y Wilson(1934) detallada a continuación:

$$EOQ = \frac{\sqrt{2PD}}{\sqrt{CV}}$$

P: Costo de Colocacion del pedido

D: Demanda anual promedio de unidades

C: Costo del almacenamiento como porcentaje del valor del producto

V: Costo promedio de una unidad de Stock.

Según Noori(1997) esta formula se basa en las siguientes impotesis:

- a. La tasa de demanda de un producto es constante ahora y en el futuro cercano. El tiempo de demora de los proveedores es siempre el mismo.
- b. El articulo se produce o se compra por Lotes.
- c. No existe Insertidumbre en la demanda, la oferta ni el tiempo de entrega.
- d. Existen unicamente dos costos importantes: el costo de mantenimiento y el costo de colocacion, los cuales son constantes.

- **Just In Time**

Este metodo descrito por Hernández, (2002) tubo su origen en japon, con el proposito de rediseñar organizaciones. En relacion al inventario este metodo tiene la finalidad de disminuir la inversion en almacen y en proceso productivo. La aplicación perfecta del metodo permite teoricamente Cero Inventarios. Para alcanzar ese objetivo es necesario una coordinacion muy grande con los proveedores. El objetivo de no tener inventarios es evitar perdidas por sobrinversion en inventarios y obsolescencia. Este sistema mayormente es utilizado en el sector de Manufactura, para mejorar el flujo de maateriales , y controlar el flujo de los mismos. Este debe nacer como parte de una Planificación Estratégica, es decir, con una mirada de largo plazo que sea consistente con la adaptación de los requisitos y principios, bajo un ambiente de control y evaluación constante.

#### **3.3.4. Indicadores de Gestión.**

Un indicador es una cualidad o información de mucha relevancia que servirá para realizar la medición de un hecho, como por ejemplo los indicadores de gestión de inventarios. En todo caso, la medición tiene objetivos muy concretos, como visualizar en detalle cómo es el comportamiento del hecho que estamos midiendo, cuál será su evolución o cómo reparar fallos, entre otros (Excelium, 2019). De acuerdo a las características o resultados provenientes de los indicadores aplicados, es posible aplicar medidas correctivas que ayuden a mejorar la administración de los inventarios. Con el objeto de aplicar los indicadores adecuados, el administrador necesita tomar en cuenta la gestión actual realizada, además de conocer los diferentes procesos y tareas que se realizan alrededor de los inventarios. Aun así, existen indicadores aplicables en la mayoría de los casos.

Según Gitman (2012), los indicadores de gestión del inventario o razones de actividad relacionadas al inventario más utilizadas son las siguientes:

a. Ratio de existencias

Un dato de suma importancia para las empresas es determinar el volumen necesario de inventario con relación al tamaño de la empresa. Para tomar decisiones importantes, en ocasiones hay que partir de esta información para identificar el nivel de mercancías con que cuenta la empresa para las ventas futuras, si es suficiente y si llega a ajustarse a la demanda de productos. Además, esto permite realizar compras eficientes, incluyendo los insuficientes de acuerdo a su porcentaje de ventas, y descartando aquellos productos que muy poco se venden.

**Ecuación 1 Ratio de existencia**

$$\text{Ratio de Existencia} = \frac{\text{Inventario}}{\text{Activos Totales}}$$

b. Rotación de inventario

Las ventas son las desencadenantes de la rotación de los productos, la rotación es el flujo mide el flujo de entrada y salida de mercadería de forma cíclica según las necesidades. Esto es crucial ya que te permite conocer los periodos de rotación de los productos en un tiempo, por ejemplo, en 6 meses o en 12 meses, de forma que le permita determinar la frecuencia en que se renueva el stock. En objeto principal de este indicador es elevar la rotación de los productos lo más alto posible.

**Ecuación 2 Rotación de Inventario**

$$\text{Rotacion de Inventario} = \frac{\text{Costo de los Bienes Vendidos}}{\text{Inventarios promedios}}$$

c. Cobertura de stock.

Unido al punto anterior, toda la información obtenida es con el objeto de perfeccionar las nuevas compras y conocer los tiempos de duración de las unidades en stock, o lo que es lo mismo, ¿cuánto durará la mercancía disponible en almacén? Todo con el objeto de diseñar un plan de compras y solicitudes al proveedor que permitan plazos razonables entre pedidos, con el fin de garantizar las ventas durante todo el período, sin interrupciones plenamente evitables.

**Ecuación 3 Cobertura de Stock**

$$\text{Cobertura de Stock} = \frac{\text{Inventario disponible en unidades de } x \text{ producto}}{\text{Promedio de ventas en unidades de } x \text{ producto}}$$

d. Duración de Inventario

Duración de inventario o también conocida como días de inventario, representa el tiempo (en meses) de que el artículo permanece en almacén. Esta información nos permite evaluar los tiempos promedios de los productos y planificar los tiempos de compras, identificar con un excesivo costo de manejo (Mecalux, 2020).

**Ecuación 4 Duración del Inventario**

$$\text{Duración del Inventario} = \frac{\text{Inventario Final}}{\text{Ventas Promedio}}$$

Otros indicadores de gestión (IPLACEX Tecnológico Nacional, 2020), necesarios para determinar factores que afecten la gestión de los mismos y su logística son los siguientes:

e. Valor económico del Inventario

Este tiene como objetivo controlar el valor de la mercadería que se encuentra en almacén con respecto a las mercaderías Vendidas. específicamente mide y controla el valor del inventario promedio respecto a las ventas (Anonimo, Monografias, s.f.).

**Ecuación 5 Valor Económico del Inventario**

$$\textit{Valor economico del Inventario} = \frac{\textit{Costo de Ventas}}{\textit{Valor del Inventario Final}}$$

f. Volumen de compras

Permite conocer el valor de las compras realizadas durante el periodo con relación a las ventas totales.

**Ecuación 6 Volumen de compras**

$$\textit{Volumen de compras} = \frac{\textit{Valor de Compras}}{\textit{Total de ventas}}$$

g. Costos de unidades despachadas

Este indicador tiene como objeto calcular los costos unitarios por manejo de las unidades en bodega.

**Ecuación 7 Costo de Unidades despachadas**

$$\textit{Costo de Unidades Despachadas} = \frac{\textit{Costo de Operacion de bodega}}{\textit{Total de unidades despachadas}}$$

### 3.4 Efecto en la rentabilidad, conforme la gestión de inventario

#### 3.4.1 Razones de rentabilidad.

Torres (2008) define rentabilidad como una relación que existe entre la utilidad y la inversión necesaria para obtenerla. Las razones de rentabilidad financiera pretenden evaluar de manera precisa y clara las utilidades de tu empresa, ya sea considerando en su cálculo el activo total o el capital contable. Es necesario prestar atención al análisis de la rentabilidad porque las empresas para poder sobrevivir necesitan producir utilidades al final de un ejercicio, ya que sin ella no son atractivas al capital externo, además de no poder continuar eficientemente sus operaciones normales.

Según (Roman, 2012) las razones las siguientes:

- **Margen de Utilidad Bruta**

También llamado, margen de utilidad bruta, **es la fórmula matemática que mide el porcentaje de remanente;** es decir, la cantidad de dinero que queda después de que la empresa paga los bienes de la venta o porcentaje la utilidad por la operación de compra-venta en las empresas comerciales.

#### Ecuación 8 Margen de Utilidad Bruta

$$\textit{Margen de Utilidad Bruta} = \frac{\textit{Ventas} - \textit{Costos de venta}}{\textit{Ventas}}$$

- **Margen de Utilidad Neta**

Si antes hablamos de las utilidades puras o de la utilidad bruta, en este caso estamos hablando del valor neto de tus utilidades, el resultado final de tus operaciones. La utilidad

neta indica la tasa de utilidad resultante de las ventas y otros ingresos, dentro del porcentaje de las ventas y otros ingresos.

Para calcular el margen neto de utilidades hay que descontar los impuestos e intereses.

**Ecuación 9 Margen de Utilidad Neta**

$$\textit{Margen de Utilidad Neta} = \frac{\textit{Utilidad neta}}{\textit{Ventas}}$$

- **ROA**

El ROA (Return on Assets), también conocido como rendimiento sobre los activos o razón de rotación de activos, es un parámetro de evaluación de rentabilidad que considera el valor total de los recursos o activos necesarios para respaldar tus operaciones.

La fórmula para calcular la rotación de activos en tu razón financiera de rentabilidad es la siguiente:

**Ecuación 10 ROA**

$$\textit{ROA} = \frac{\textit{Utilidad Neta}}{\textit{Total Activo}}$$

- **ROE**

El rendimiento sobre el capital o ROE (por sus siglas en inglés de Return on Equity) es un valor importante para tus ingresos si eres inversor, debido a que está relacionada estrechamente con las utilidades netas generadas de las ventas y la razón de rendimiento de la inversión.

Esta razón financiera de rentabilidad mide el rendimiento para los accionistas de la empresa con la siguiente fórmula:

**Ecuación 11 ROE**

$$\textit{ROE} = \frac{\textit{Utilidad Neta}}{\textit{Capital Accionario Comunes}}$$

- **Rentabilidad de existencia**

Es una variable utilizada para calcular cuánto se genera de utilidad operativa con la inversión de inventario realizada. Al aplicar la razón podemos interpretar la cantidad de beneficio que la empresa a generado a través de sus operaciones con respecto a la cantidad de inventario. Al obtener un resultado bajo (menor o igual a 1) es posible discernir, un mal manejo de los volúmenes de inventario.

**Ecuación 12 Rentabilidad de Existencia**

$$\text{Rentabilidad de existencias} = \frac{\text{Utilidad Operativa}}{\text{Existencias}}$$

### **3.5. Técnicas de control de inventario**

Las técnicas son actividades realizadas para supervisar el movimiento de las unidades dentro del almacén (Safetyculture, 2022). El control de inventario tiene como alcance determinar las existencias en el almacén, con el objeto de garantizar que las existencias sean suficientes para cubrir la demanda y estén en buenas condiciones.

Las 3 principales áreas que se enfoca el control son: en la cantidad de artículos en bodegas, la ubicación de dichos artículos y el estado o disponibilidad de los mismos. Para ello se realizan una serie de acciones tales como recibir, almacenar, trasportar, comprobar unidades, estado, fecha de vencimiento. Calidad entre otros.

#### **3.5.1. Análisis ABC.**

Dentro del análisis ABC las unidades son clasificadas en función de su importancia en la generación de renta, precio o volumen, estos criterios permiten determinar la cantidad de

artículos que la empresa puede poseer y sacar al mercado. Este método consta de tres categorías, descritas a continuación:

- Clase A: Artículos de lujo o de gama alta con controles muy altos e inventarios reducidos.
- Clase B: artículos de precio, existencia, prioridad y volumen de ventas, medio.
- Clase C: artículos de valor y costo bajo, pero enormes existencias.

La aplicación del análisis ABC de control de inventarios permite a las empresas minimizar los costes de transporte de productos y maximizar el rendimiento de sus existencias.

### **3.5.2. LIFO y FIFO.**

Ambos términos tienen su origen en el inglés LIFO significa última en entrar, primera en salir, hace referencia a las entradas y salidas de producto. Este método se aplica mayormente a productos no perecederos que no caducan ni pierden valor. Así, evita el tener que mover la mercancía en un almacén. El stock que va llegando se apila de forma accesible en las estanterías de almacén o a través del sistema de paletización. Al realizar la salida del stock se accede de forma fácil a esta mercancía que entró en último lugar.

El método FIFO en español Primeras entrar, primeras en salir. Es uno de los métodos más utilizados para los productos perecederos como los alimentos, productos por temporada o electrónicos, debido a que tienen fecha de caducidad u obsolescencia. Su objetivo principal es conseguir una buena rotación de existencias para disminuir las pérdidas por caducidad, moda o obsolescencia.

### **3.5.3. Seguimientos de lotes.**

Este es un método que permite rastrear los lotes de producción a lo largo de la cadena de suministros con la ayuda de una etiqueta de identificación. El seguimiento de los lotes permite seguir los productos desde el proveedor, pasando por el almacenamiento en un centro logístico, hasta la expedición y la recepción por parte del cliente final. De este modo, ayuda a conseguir la llamada visión de conjunto.

### **3.5.4. Stock de seguridad.**

Los Stocks de Seguridad son cantidades de producto mayor a la demanda con el fin de mitigar la desviación de las necesidades del mercado (Anónimo, 2021). Esto quiere decir que es el stock extra que se mantiene para enfrentar imprevistos relacionados a los cambios en la demanda o problemas con el abastecimiento o tiempos de entrega por parte de los proveedores. El objetivo de un Stock de Seguridad es mantener una cierta cantidad de existencias para evitar caer en un desabastecimiento y por tanto prevenir ventas perdidas.

#### **IV. Preguntas directrices**

¿Porque es necesario describir los procesos operativos del inventario aplicados en la empresa V y R Cía. Ltda. en el periodo contable 2019-2021?

¿Cómo se identifica la eficiencia y eficacia del inventario en la empresa V y R, para el diagnóstico de la gestión del inventario en el periodo 2019-2021?

¿Cómo afecta la gestión del inventario a la rentabilidad de la empresa V y R Cia Ltda. en el periodo contable 2019-2021?

¿Cuál es la importancia de proponer una metodología para mejorar el proceso actual de gestión del inventario de la empresa V y R Cía. Ltda.

## V. Operacionalización de Variables

OBJETIVOS	VARIABLES	DEFINICIÓN CONCEPTUAL	DEFINICIÓN OPERACIONAL	INDICADOR	INSTRUMENTOS
Describir los procesos operativos del inventario aplicados en la empresa V y R Cía. Ltda. en el periodo contable 2019-2021.	Procesos operativos	(Velandia, 2015) define procesos operativos como: una serie de actividades, acciones o eventos organizados interrelacionados, orientadas a obtener un resultado específico y predeterminado.	Comprobación de existencia de procedimientos. Examinar las políticas de manejo de inventario. Realizar cuestionario a responsables de área relacionada a inventarios.	<p><b><u>Políticas relacionadas al inventario</u></b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Compras.</li> <li>• Almacenamiento.</li> <li>• Ventas.</li> </ul> <p>Flujograma del proceso de inventarios.</p>	<p>Guía de observación</p> <p>Control Interno.</p> <p>Revisión documental</p> <p>Entrevista</p>
Identificar la eficiencia y eficacia del inventario en la empresa V y R, a través de indicadores de gestión en el periodo contable 2019-2021.	Eficiencia y eficacia del inventario	Jaramillo, (2016) menciona que son la expresión cuantitativa del comportamiento y desempeño de un proceso, cuya magnitud, al ser comparada con algún nivel de referencia, puede señalar una desviación sobre la cual se toman acciones correctivas o preventivas según el caso.	Aplicación de indicadores a la información financiera suministrada	<p><b><u>Indicadores Cuantitativos</u></b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Rotación de Mercadería.</li> <li>• Duración de Inventarios.</li> <li>• Valor económico.</li> <li>• Volumen de compras</li> </ul>	<p>Revisión Documental.</p> <p>Análisis de resultados en Excel</p>
Determinar el efecto en la rentabilidad, conforme la gestión de inventarios de la empresa V y R Cia. Ltda. en el periodo contable 2019-2021.	Efecto en la rentabilidad	Ballesta (2002) la describe como una relación existente entre los beneficios que proporciona una determinada operación o cosa y la inversión o el esfuerzo que se ha hecho	Es el rendimiento generado en un periodo determinado de las operaciones de la empresa.	<p><b><u>Razones de rentabilidad</u></b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Margen de utilidad Bruta.</li> <li>• Margen de utilidad neta.</li> <li>• ROA</li> <li>• ROE</li> <li>• Rentabilidad de Existencia</li> </ul>	<p>Guía de revisión documental</p> <p>Entrevista.</p> <p>Análisis de resultados en Excel</p>

## **VI. Diseño metodológico**

### **6.1. Enfoque de la Investigación**

El enfoque de la presente investigación es de orden cualitativo, en donde se pretende presentar criterios y formas de la gestión del inventario. Además, la investigación Integra elementos cuantitativos, debido a que incluye análisis de datos financieros y aplicación de razones financieras tanto de la gestión de inventarios como su relación con la rentabilidad de la empresa.

### **6.2. Tipo de Investigación**

El presente estudio es de tipo descriptivo debido a que detalla las características o elementos más importantes de los inventarios en relación a la estructura adecuada de las empresas, a través de procedimientos financieros estandarizados como es el uso de indicadores de valor, que son delimitados a través de los análisis de los resultados de los indicadores financieros aplicados.

### **6.3. Fuentes de Información**

La información recopilada se realizó a través de fuentes primarias, puesto que se elaboraron cuestionarios, guía de observación y entrevistas al responsable de área contable, administrador, responsable de bodega y de compras. Asimismo, se utilizarán documentos contables proporcionados por la empresa. Adicionalmente se utilizarán fuentes secundarias como son: libros financieros, contables, administrativos, tesis de grado y publicaciones en internet.

### **6.4. Población y muestra**

La población del presente estudio es conformada por las empresas que se dedican a la comercialización de repuestos automotrices dentro de nicaragua, siendo la muestra elegida para este estudio la empresa V y R Cia Ltda., dentro de la empresa se seleccionó las áreas de gerencia, contable, compras y bodega, con el propósito de evaluar su comportamiento con

relación al inventario, por dicho motivo la muestra seleccionada no es de origen probabilístico, a través de estas áreas se pretende analizar la información documental suministrada.

La Muestra de esta investigación está representada por las personas que integra los departamentos de compras, y bodega y el personal contable y de administración que interacciona el en proceso de la gestión del inventario, y la unidad de análisis fundamental será los inventarios.

#### **6.5. Métodos y técnicas para la recopilación y procesamiento de la Información**

El método de investigación que se utilizará para el presente estudio será el deductivo, debido a que se partirá de teorías y fórmulas financieras ya definidas por distintos autores, las cuales se aplicarán a los estados financieros de la Institución y a los registros contables.

Al realizar esta investigación se revisó documentos relacionados con la administración de inventario como son Kardex, registros contables, y detalles de entradas y salidas de inventarios, Estados financieros de los últimos periodos contables finalizados (2019-2021).

Se realizaron diferentes entrevistas al gerente general. Responsable de compras, responsable de bodegas y contador general. La información obtenida se ordenará y procesará en función de los objetivos que se han planteado en esta investigación.

## **VII. Análisis de los Resultados**

### **7.1. Información General de la empresa**

#### **7.1.1. Historia de la empresa.**

La empresa V y R Cia Ltda. tuvo su nacimiento hace 10 años, por el aumento de la demanda de repuestos automotrices en el país, y la estabilidad que presentaba, inicialmente solo comercializaba repuestos de Toyota y Mitsubishi de origen americano, luego mediante un estudio de mercado realizado se determinó la existencia de un aumento de vehículos coreanos y que ese número cada vez iba a ser mayor, además que los socios en aquel momento encontraron un inversionista coreano al cual asociarse, razón por la que expandieron su gama de repuestos a esa línea llegando a ser esta una de las mayores fuente de utilidades en la actualidad.

La empresa intenta vender el mejor producto posible, al precio más accesible, y con ello resolver la necesidad del cliente de manera segura.

#### **7.1.2. Visión.**

Comercializar refacciones automotrices y ofrecer servicios adicionales para el correcto mantenimiento de vehículos en Nicaragua. Poner a disposición del cliente la pieza que necesita contando con stock en una gran variedad de productos de buena calidad y a un precio competitivo.

#### **7.1.3. Misión.**

Ser el mejor proveedor de autopartes de alta calidad para el mercado automotriz nicaragüense.

#### **7.1.4. Objetivos estratégicos.**

El objetivo principal de la empresa es expandirse dentro del mercado nicaragüense hacia otros departamentos con nuevas líneas de producto, demandas por los clientes y con una calidad superior de sus productos.

Realizar campañas publicitarias por redes sociales para tener una mayor amplitud de mercado a bajo costo.

Posicionar estratégicamente a importadora Reyes mediante la diferenciación de servicios y Productos, para fortalecer de manera gradual la imagen corporativa, gestión comercial, la captación, fidelización y credibilidad de los clientes.

Ampliar la gama de proveedores para poder ofrecer precios variados y accesibles al cliente, con calidad y garantía.

#### **7.1.5. Valores.**

Para cumplir con la misión y visión de Importadora Reyes, necesita de recursos humanos que compartan los siguientes valores y principios:

- Calidad extendida a nuestros productos.
- Compromiso con alto grado de responsabilidad.
- Confianza construyendo relaciones a largo plazo.
- Servir a los clientes sin distinciones.
- Integridad, actuado con firmeza, rectitud, honestidad, coherencia y sinceridad.

### 7.1.6. Organigrama.

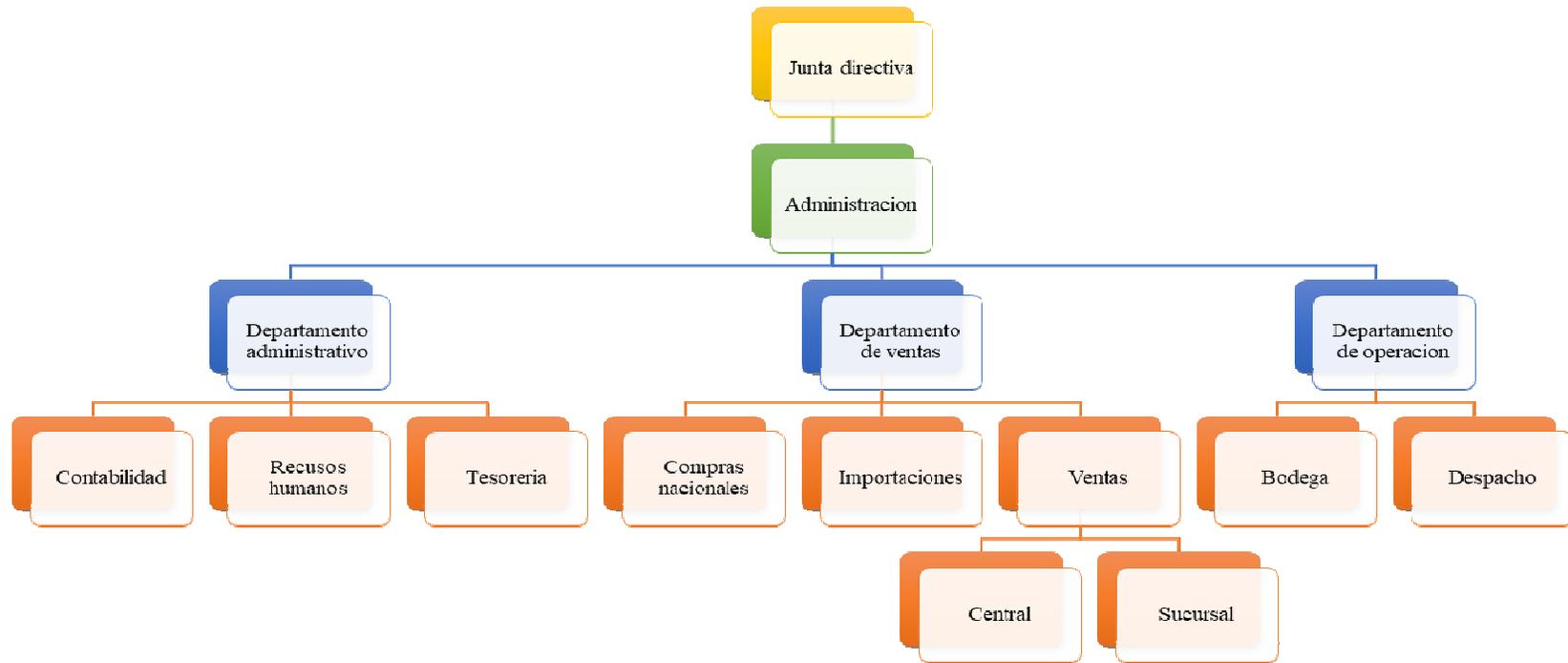


Ilustración 1 Organigrama empresarial

## **7.2. Procesos operativos del Inventario**

### **7.2.1. Compras.**

Actualmente el proceso de gestión del inventario, inicia con la insuficiencia de un producto en específico, solicitado por uno de los clientes a la empresa durante los procesos de venta. Las existencias en bodega, son controladas únicamente por el responsable de cada bodega a nivel de auxiliar, el cual controla las salidas y establece mediante requerimiento las necesidades según lo que los vendedores le informan, que en la mayoría de los casos es cuando ya no se tienen productos disponibles, debido a que el responsable del departamento de operaciones no realiza sus actividades correctamente.

Los requerimientos de las bodegas son consolidados por el responsable de operaciones, el cual traslada directamente dicho documento al director de ventas, analizando nuevamente si es necesaria la compra según sus experiencias en ventas.

Al obtener el visto bueno por el gerente de ventas, este se comunica con el responsable de compras, para verificación y le presente una propuesta sobre el tiempo que se necesita para que el producto este en bodega, además, dentro de las funciones del responsable de compras esta revisar las cuentas a pagar a proveedores para ver la situación de crédito con estos.

Al confirmar los pasivos y la existencia del producto por algún proveedor, el responsable de compras, procede a elaborar una orden de compra, la cual es remitida al área de gerencia general, donde es firmada y enviada física o por correo al proveedor del bien o servicio, en algunas ocasiones cuando el pedido es muy urgente se observó que se violentan este canal, esto debido a que la mayoría de empresas extranjeras y nacionales proveedoras son relacionadas.

Una vez el pedido formalizado y notificado, el proveedor mediante un correo electrónico nuevamente confirma la existencia del producto o algunas veces la deniega, o comunica que proveerá una cantidad menor que lo solicitado, además delimita los tiempos en que el producto podrá llegar al puerto de destino sin son internacionales, si es un producto de menor tamaño y peso es enviado como correo internacional o mediante DHL según la necesidad, si son volúmenes grandes de productos son enviados hacia Nicaragua mediante contenedores, de 24 o 40 pie, según el contribuyente estos son recibido 4 o 5 veces al año en promedio.

Cuando se realizan compras nacionales, estas son entregas al instante de remitir la solicitud, pagadas en los posteriores 10 días de la de la entrega, es importante recalcar que dichas compras son de productos menores o de cantidades pequeñas, por lo que no representan un gran volumen en bodega.

En relación de las compras internacionales estas al transcurrir el primer mes se recibe mediante correo, factura de confirmación con los productos que vienen en el contenedor, asimismo es importante agregar que dentro de estos contenedores el 30% en promedio de los productos no son solicitados por la empresa, sino que la casa matriz los envía arbitrariamente.

La totalidad de los productos registrados en la factura automáticamente son gravados por contabilidad Ítem por Ítem en la cuenta de inventario en tránsito, con la fecha posible de recibir en bodega, esta información es posible ver dentro del módulo de ventas por los vendedores, los cuales pueden solicitar anticipos por venta de estos productos. Este anticipo se realiza como ejemplo de productos tales como: motores o cajas especiales o piezas de vehículos de poca circulación dentro del país.

### **7.2.2. Almacenamiento.**

Al recibir la mercadería se imprime una hoja del sistema donde se realiza conteo físico en instalaciones de aduana para ver si todo está completo, automáticamente al verificar los productos y las cantidades estos son trasladados a la bodega donde son seleccionados los productos que ya tienen un anticipo a cuenta, además son marcados en la caja sobre la pieza con una tinta especial. La información de llegada de los productos es comunicada a los vendedores para que llamen a los diferentes clientes que anticiparon.

Siembre el producto es recibido en la bodega central, donde el responsable de operaciones decide a que bodega final tiene que ir el producto, esto debido a que cada bodega se especializa a ciertos productos en específico. Por ejemplo, un producto recibido en bodega central referente al aire acondicionado, es trasladado directamente a la bodega 2 donde se encuentra la mayoría de los productos semejantes.

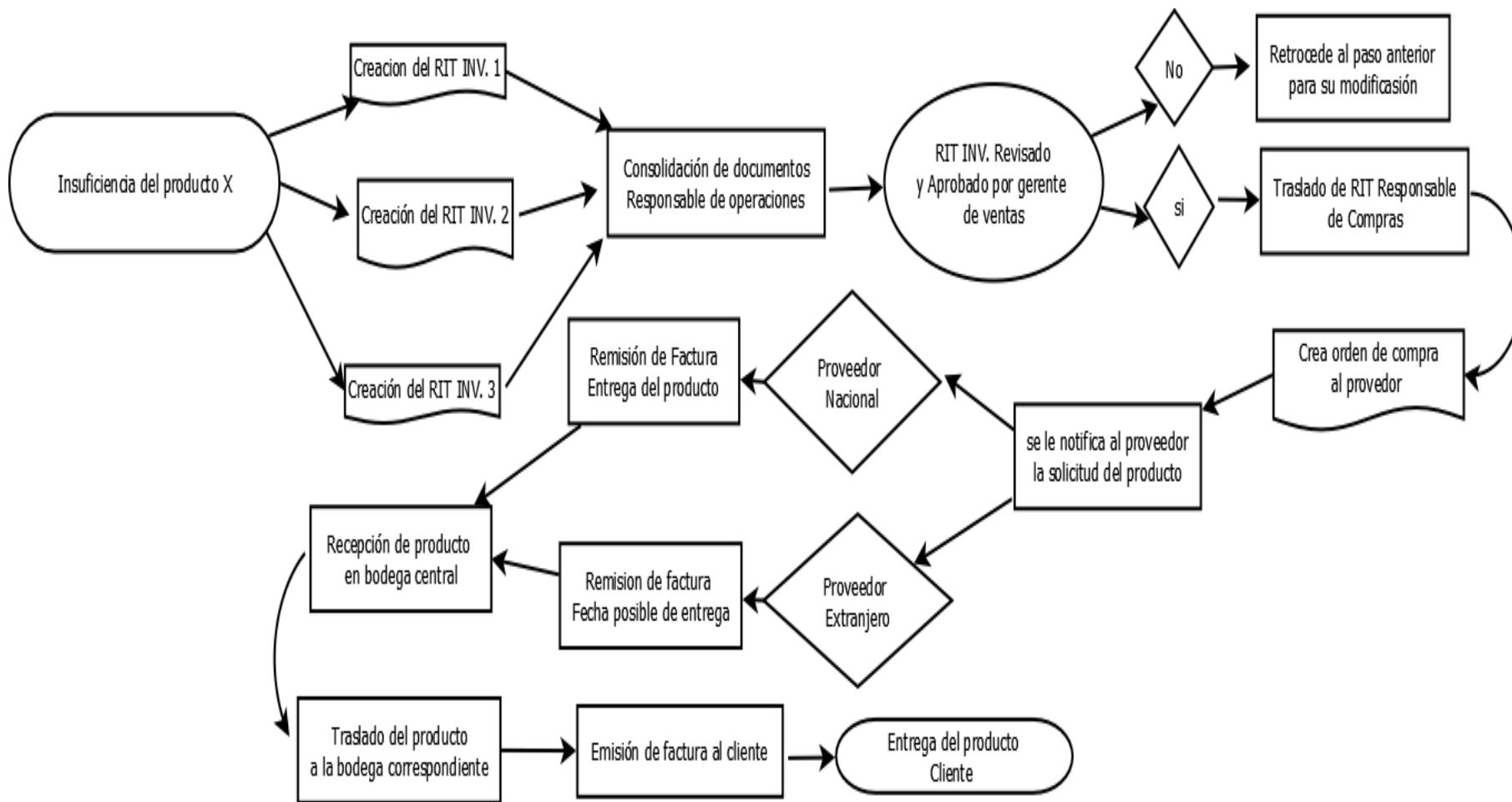
### **7.2.3. Ventas.**

Y por último el cliente solicita el producto al vendedor, se procede a facturar y entregar una copia de dicha factura al responsable correspondiente al área de bodega del producto, al recibir dicho documento este prepara las condiciones para que el producto pueda salir de bodega, entregar este producto conforme a factura y darle de baja a las unidades dentro del sistema.

En relación al poder de negociación con los diferentes proveedores sobre precios y condiciones, esta es casi nula debido a que proveedor principal de repuesto es accionista de la empresa, además los demás proveedores son distribuidores de marcas exclusivas y de productos de alta calidad. Otro punto son que los volúmenes comprados son pequeños comparados con los

de otras empresas y países lo que impide la negociación de precios o condiciones más favorables, que mejore la rentabilidad.

**Ilustración 2** Flujograma de procesos de gestión Actual del Inventario.

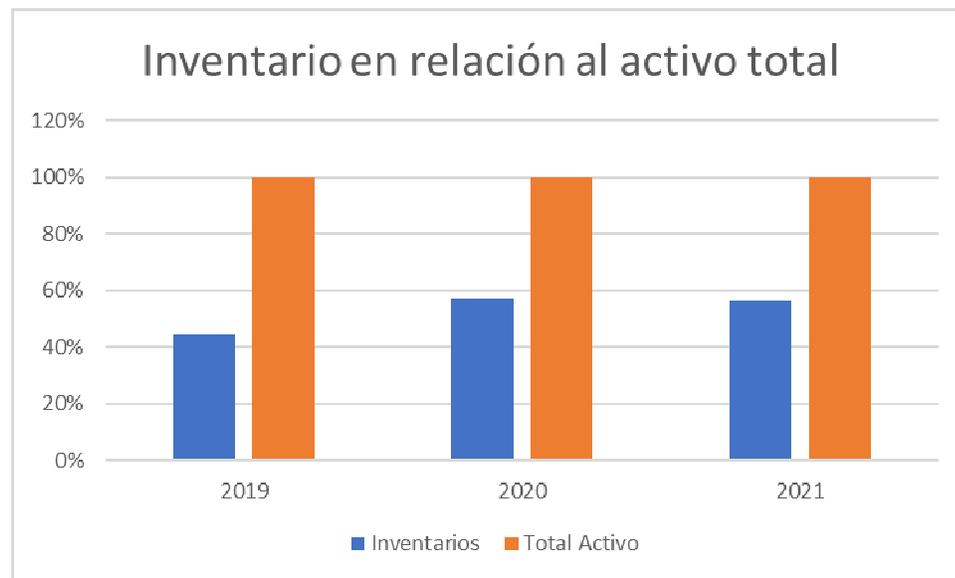


. Fuente: Elaboración Propia.

### 7.3. Eficiencia y eficacia del inventario

Es fácil observar dentro del análisis de la composición del activo, la importancia del inventario en la estructura económica de la empresa, en los tres años de estudio el inventario representa un 45%(2019), 57%(2020), 56%(2021) respectivamente en relación al activo total.

**Gráfico 1 Inventario en relación del activo total**

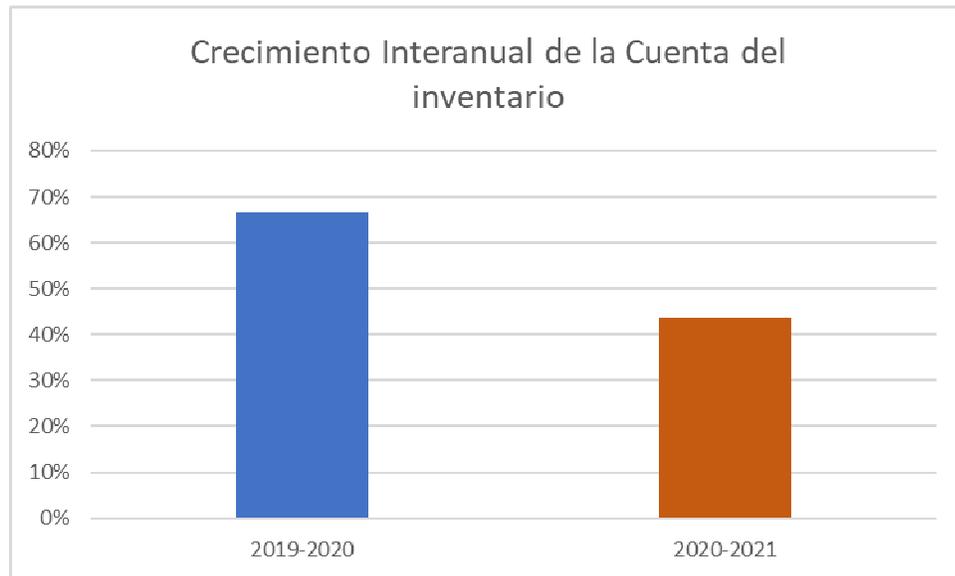


*Fuente: Elaboración propia a partir de Estados financieros de la empresa*

Considerando que la empresa, se dedica a la comercialización de repuestos automotrices, la cuenta de Inventario en las cifras de los estados financieros más significativa. Debido a esto, es necesario controlar y administrar el inventario de la forma más adecuada, por su representación e impacto en la posición económica de la empresa.

La gestión óptima del inventario por parte de esta empresa, tiene que tener por objeto la promoción de la competitividad, formalización y desarrollo propiamente dicho, para incrementar el empleo sostenible, su productividad y rentabilidad.

**Gráfico 2 Crecimiento interanual del inventario**



*Fuente: Elaboración propia a partir de Estados financieros de la empresa*

En grafico anterior podemos observar que, para el año 2019 en relación al 2020 el saldo de la cuenta de inventario tuvo un crecimiento del 67%, sin embargo en el periodo siguiente vemos una disminución con un crecimiento interanual de 44% por ciento, esto provocado por la pandemia de covid-19, lo cual en el periodo 2020 aumento el costo de los fletes y manejo de mercadería en los países asiáticos lo que encarecían las importaciones de productos de automóviles de corea de sur, donde está el mayor proveedor, mientras que el periodo subsiguiente eso fue apaciguándose, provocando un mejor costo para una cantidad similar de piezas.

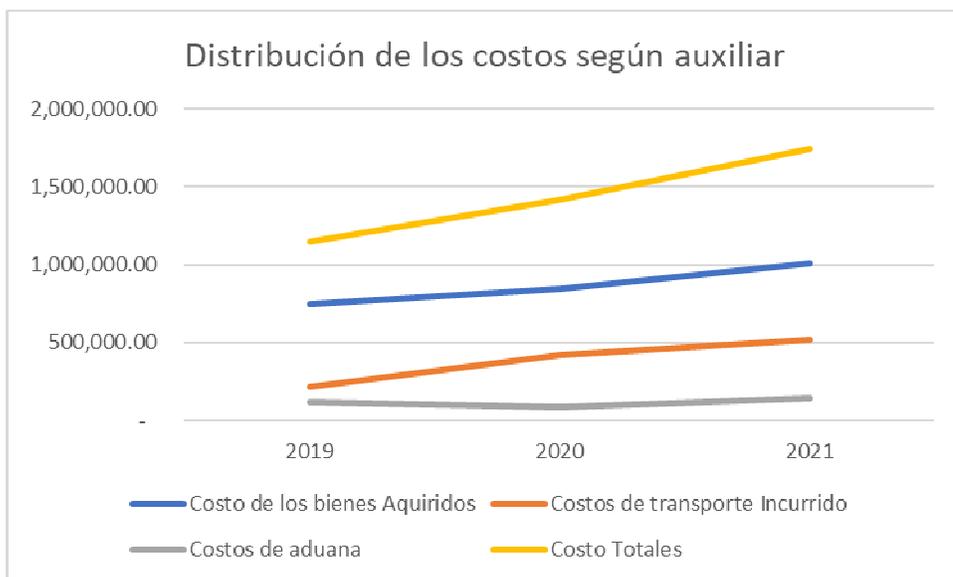
### **7.3.1. Indicadores.**

En relacion a los costos que se incluyen durante el proceso de compra, almacenaje y ventas, es posible identificar el precio original dado por la factura de compra, mas todos los gastos incurridos para poner el producto en el almacen de la empresa, entre estos gastos podemos

encontrar, fletes nacionales y extranjeros, seguros, impuestos no recuperables y otros gastos incurridos.

En relacion a los costos incurridos, dentro de la informacion contable suministrada es posible identificar en el auxiliar de la cuenta 51100 Costo de ventas, para el periodo 2019,2020 y 2021, la mayor parte del costo esta constituido por las facturas de ventas las cuales constituyen un 65%(C\$ 745,496.83), 60%(C\$ 849,219.22) y 58%(C\$ 1,010,687.42), respectivamente, en relacion de la totalidad del costo de ventas, ademas los costo de transporte que representan en su mayoria el pago de fletes y otros pagos en el extranjero para importar el producto aumento del 19%(C\$ 212,753.33) en el 2019 al 30 %(C\$ 424,609.61 y C\$ 522,769.35) en los periodos 2020 y 2021, esto probocado por el aumento de los fletes debido a la pandemia de covic-2019, es importante recalcar que el origen del mayor proveedor de repuestos automotrices es Corea del Sur uno de los primeros paises en sufrir los estragos de la pandemia y la crisis de contenedores generada por las falta de exportaciones de china.

**Gráfico 3 Distribución de los costos**

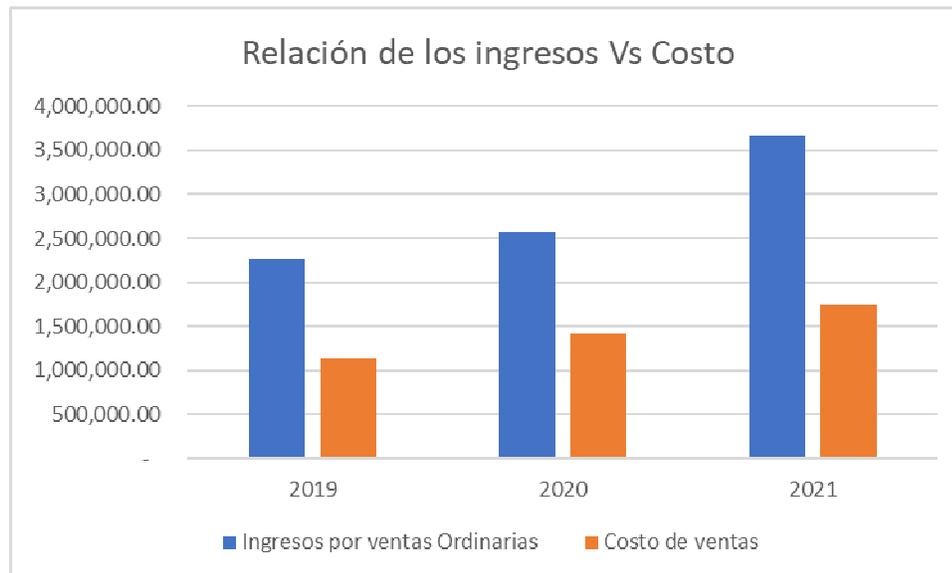


*Fuente: Elaboración propia a partir del Auxiliar de la cuenta 500 Costo de ventas*

Otro de los costos que relacionados a los productos son los de impuestos no recuperables, además de multas, recargos incurridos por mala presentación de declaraciones, y otros elementos representan un 16%, para el 2019 un 10% para el 2020 y un 12% para el 2021, sobre los detalles y elementos que constituyen esta parte del costo no se logró obtener mucha información por parte de la empresa.

En relación de la totalidad del costo representa un 51% (C\$ 1,146,918.19) de los ingresos en 2019, 55% (C\$ 1,415,365.37) y 47% (C\$ 1,742,564.52) para los periodos 2020 y 2021 respectivamente.

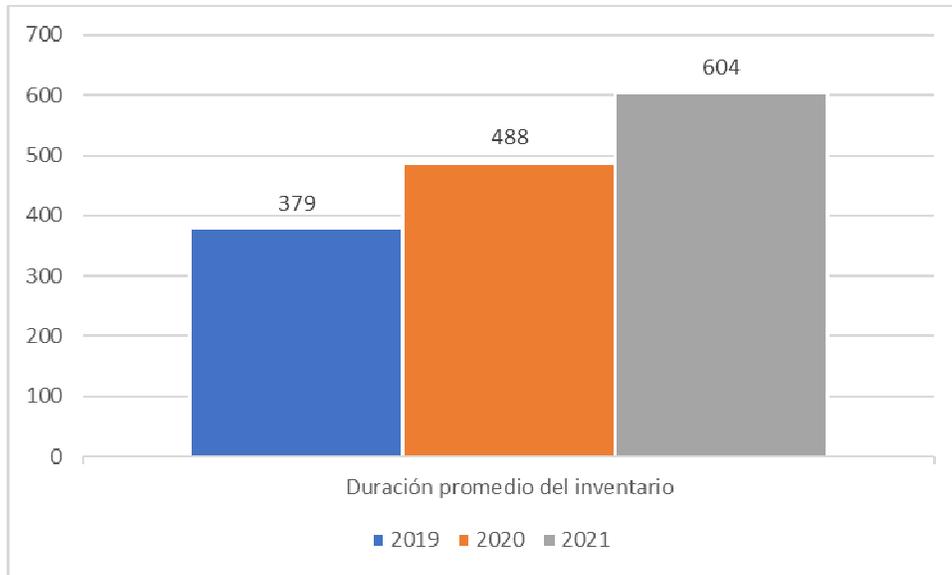
**Gráfico 4 Relación de los ingresos Vs Costos**



*Fuente: Elaboración propia a partir del Auxiliar de la cuenta 500 Costo de ventas*

### 7.3.1.1. Duración promedio del inventario.

**Gráfico 5 Duración promedio del inventario en bodega**



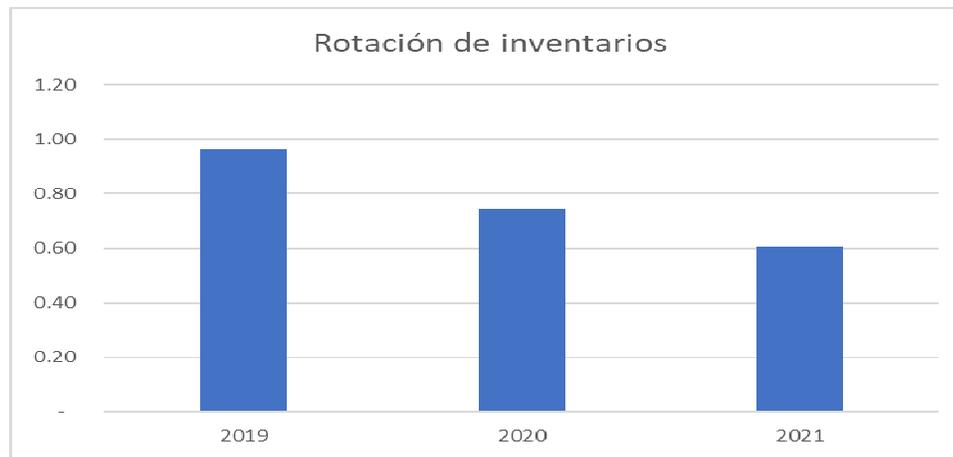
*Fuente: Elaboración propia a partir de los Estados financieros de la empresa.*

Al analizar este indicador, se determinó, que la empresa año con año tiene el inventario por más tiempo en bodega. Paso de renovar su inventario de 379 días en el 2019 a 604 en el 2021, esto se debe a la importación de productos que no se están vendiendo, productos obsoletos, y al no aplicar un control adecuado del inventario. Un ejemplo de esto son los productos de carrocería, tales como bómperes delanteros y traseros, puertas y otros elementos que no presentan una alta rotación, y la duración de este inventario es mucho mayor, además productos importados de vehículos anteriores al año 2000 tales como Hyundai Excel, Accent, Kia pride, Avela, Toyota Corolla, Hilux entre otros modelos, que dentro de nuestro país son de poca circulación.

Actualmente el inventario es manejado por la descripción del producto, dentro del sistema se encuentran 93 líneas de producto tales como Ejemplo: Amortiguadores, Asientos, Alternadores, Motores, Bombas de combustible, Barras de transmisión, Compresores, Cables de cambios, entre otros, que a su vez están dividido en los diferentes modelos de vehículos disponibles como lo son Morning, Avela, rio Bongo, Porter, Yaris, Corrolla, Rav4, entre otros.

### 7.3.1.2. Rotación del inventario.

Gráfico 6 Rotación de Inventario



*Fuente: Elaboración propia a partir de los Estados financieros de la empresa.*

En relación a la rotación total del inventario, es posible identificar que este cada año va en disminución, pasa de 2019 de 0.81 veces por año a 2021 de 0.60 veces, eso provocado por la presencia de productos con baja rotación, los cuales se acumulan en el inventario, de productos que no es posible comercializar en el periodo correspondiente, se presenta un ejemplo suministrado, sobre la falta de colocación de producto.

**Tabla 1 Tabla de movimiento de productos**

NO	Descripción	Descripción	Descripción	Cod	MODEL	FECHA DE INGRESO	UNI	TOTAL	Costo CS
								USD	
2	FOCO	HEAD LAMP	헤드램프	92104HI021	TERRANCAN	10/2/2019	2	30	1,015.14
54	TIJERA LH	TIJERA	차량 가위	54502-24000-F	EXCELL II	12/11/2019	23	18.63	12,854.70
54	TIJERA LH	TIJERA	차량 가위	54502-24000-F	EXCELL II	20/12/2019	-1	18.63	-558.9
54	TIJERA LH	TIJERA	차량 가위	54502-24000-F	EXCELL II	15/10/2020	-2	18.63	-1,117.80
54	TIJERA LH	TIJERA	차량 가위	54502-24000-F	EXCELL II	27/10/2020	15	20.33	10,563.44
54	TIJERA LH	TIJERA	차량 가위	54502-24000-F	EXCELL II	5/5/2021	-3	19.4	-1,863.55
6	PUERTA DELANTERO	DOOR FRT LH	앞문짝	6700152011	YARYS 2004	3/4/2020	10	54.2	18,481.50
6	PUERTA DELANTERO	DOOR FRT LH	앞문짝	6700152011	YARYS 2004	20/6/2020	-1	54.2	-1,848.15
6	PUERTA DELANTERO	DOOR FRT LH	앞문짝	6700152011	YARYS 2004	5/2/2021	-1	54.2	-1,848.15

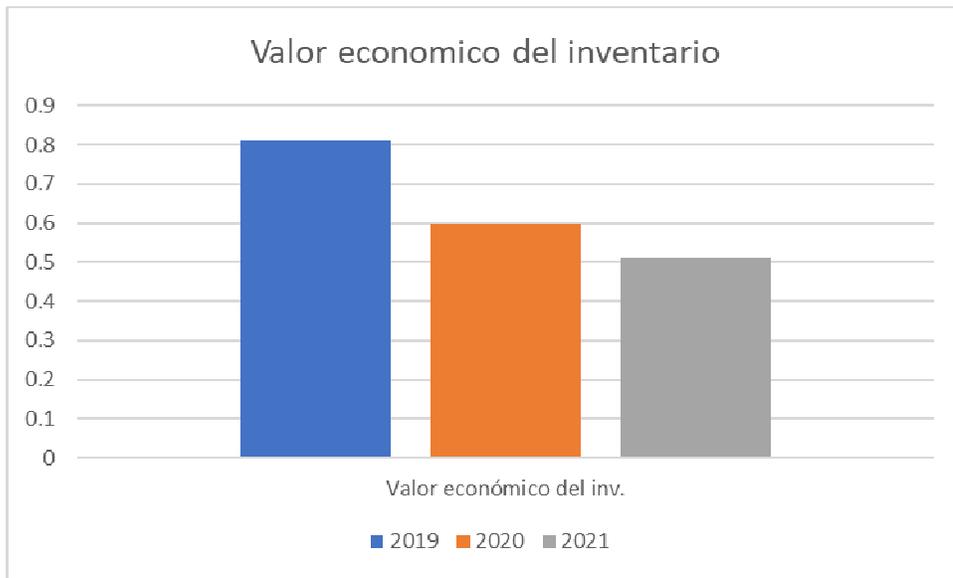
*Fuente: Sistema Contable.*

Los ejemplos de productos descritos anteriormente no han sufrido una disminución considerable de las unidades, o las ventas que se han realizado son menores, por lo que se acumulan dentro de los almacenes, creando gastos por almacenarse innecesario, para productos que no están generando renta, este problema provoca que el inventario crezca, sin relación directa con el nivel de las ventas.

### **7.3.1.3. Valor económico del inventario.**

Este permite conocer el valor promedio del inventario con respecto al costos de venta, lo cual ha venido disminuyendo desde el 2019 con un índice del 81%, en 2020 de 60% y 2021 de 51%, debido al aumento constante de las unidades y el inventario que no es destinado directamente a la venta, el inventario paso de 1, 419,900.00 en el 2019 a 3,401,219.00 en el 2021 sin un efecto de aumento equivalente en las ventas, por los casos de productos que no rotan o rotan muy poco descritos en puntos anteriores.

**Gráfico 7 Valor económico del inventario**

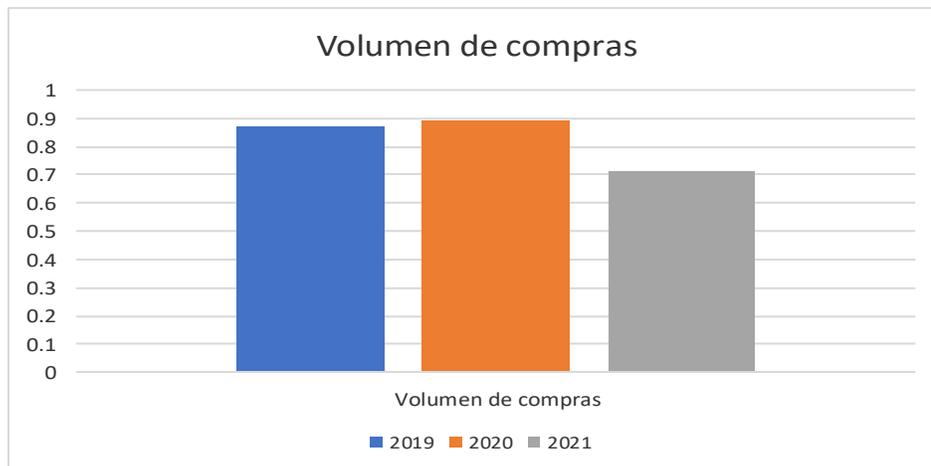


*Fuente: Elaboración propia a partir de los Estados financieros de la empresa*

#### **7.3.1.4 Volumen de compras**

Los volúmenes de compras respecto al costo de ventas, son demasiado altos, esto al no tomar en cuenta los inventarios que ya posee, y la rotación de estos productos.

**Gráfico 8 Volumen de compras**



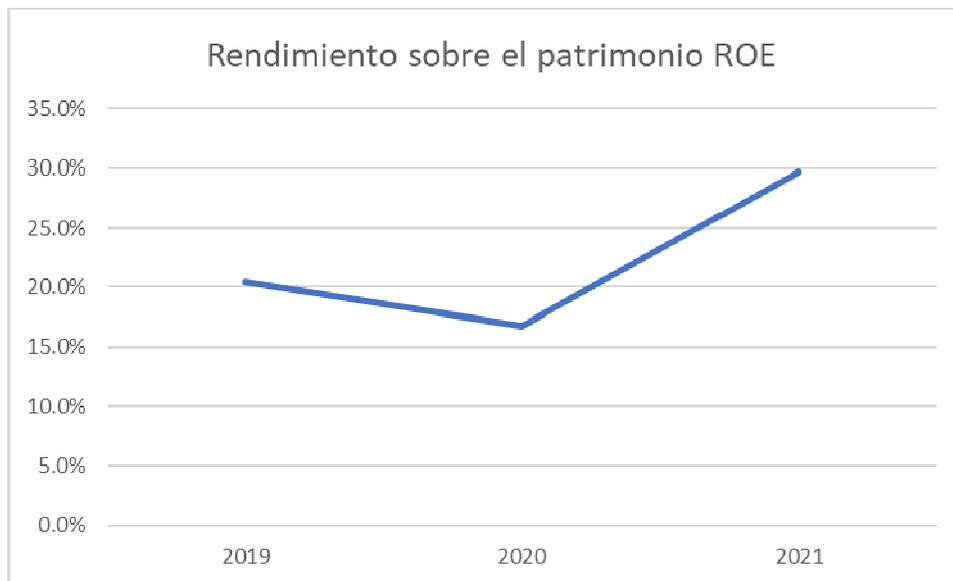
*Fuente: Elaboración propia a partir de los Estados financieros de la empresa*

Los volúmenes de compras son muy altos con respecto a las ventas realizadas, las compras son realizadas mayormente a un solo proveedor, lo que no permite explorar mejores condiciones de negociación y precios, además que es necesario mantener un inventario óptimo según las necesidades del mercado.

## **7.4. Rentabilidad**

### **7.4.1 Rendimiento sobre patrimonio.**

**Gráfico 9 ROE**



*Fuente: Elaboración propia a partir de los Estados financieros de la empresa*

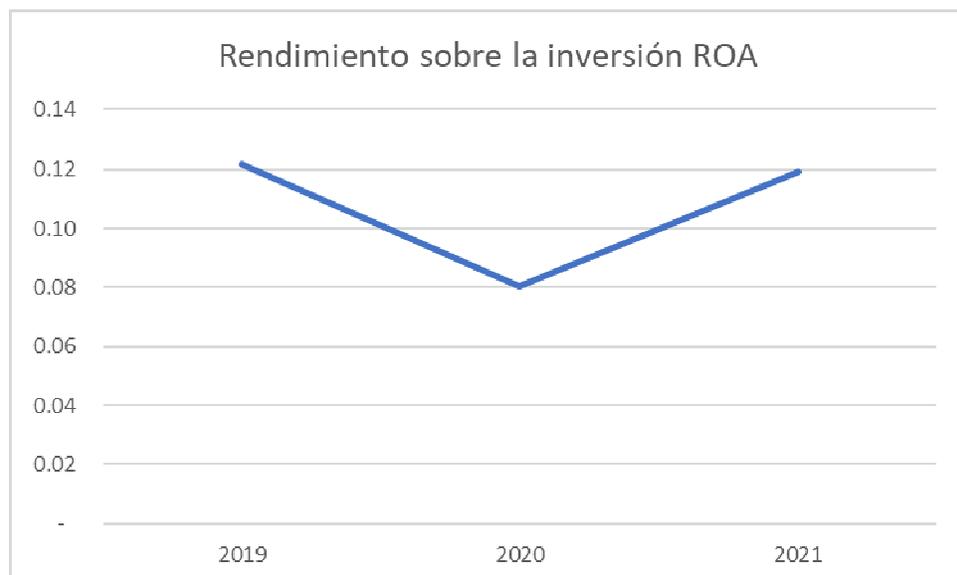
Al relacionar las Utilidades Netas Vs el patrimonio, se obtienen datos favorables para la inversión a la empresa esto porque presenta ROE de 20.4%, 16.7% y 29.7%, para los periodos

2019, 2020, 2021 respectivamente. Actualmente posee un ROE aceptable, el cual podría mejorar con una mejor administración del inventario.

En el período contable 2019 presenta una disminución en los ingresos percibidos, provocada por un cambio a la estructura de costos, influenciado por la pandemia del covid-19 a las importaciones, aumentó el valor de los fletes en el 2020 y 2021, además de provocar disminución de embarques desde Asia a América, otro problema es que a lo interno (Proceso de importación nacional) se realizaban nuevos controles sanitarios que detenían la mercadería y aumentaba costos, por lo que en ese período las utilidades percibidas y a su vez el ROE disminuyeron.

#### 7.4.2 Rendimiento sobre la Inversión.

Gráfico 10 ROA



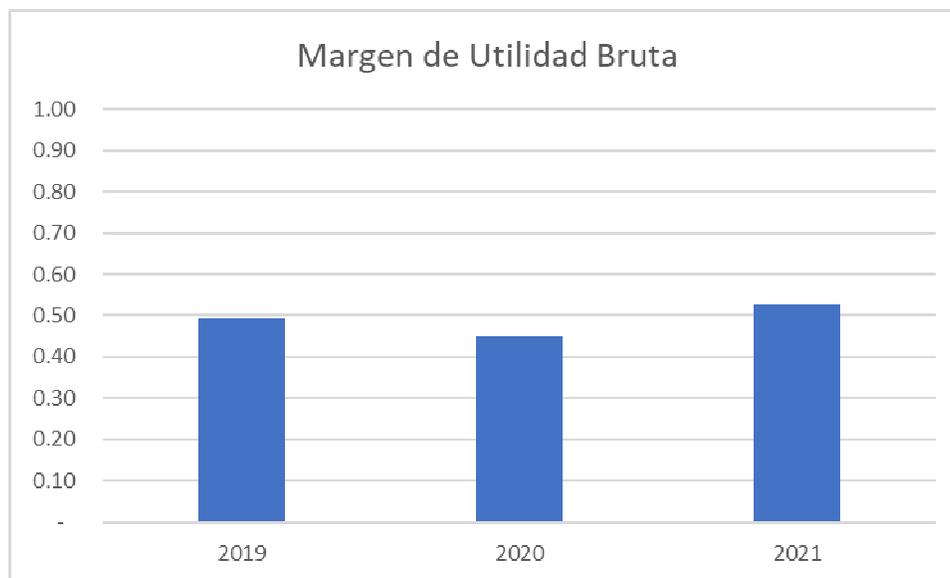
*Fuente: Elaboración propia a partir de los Estados financieros de la empresa*

El índice del ROA (Rendimiento sobre los activos), sigue la misma tendencia con una leve disminución en el 2020 a un 8%. El rendimiento sobre activos es del 12% en 2019 y 2021, esto quiere decir que la rotación de activos es buena, pero puede mejorar con una menor cantidad de stock inmovilizado de mercadería sin vender.

### 7.4.3 Margen de Utilidad Bruta.

Los márgenes de utilidad son del 49% 45% y 53% para los periodos 2019, 2020, 2021 respectivamente, estos márgenes son aceptables, pero importante mencionar que no incluye la empresa los costos por almacenaje, gastos de acondicionamiento o empaque, además de los gastos de obsolescencia.

**Gráfico 11 Margen de Utilidad Bruta**

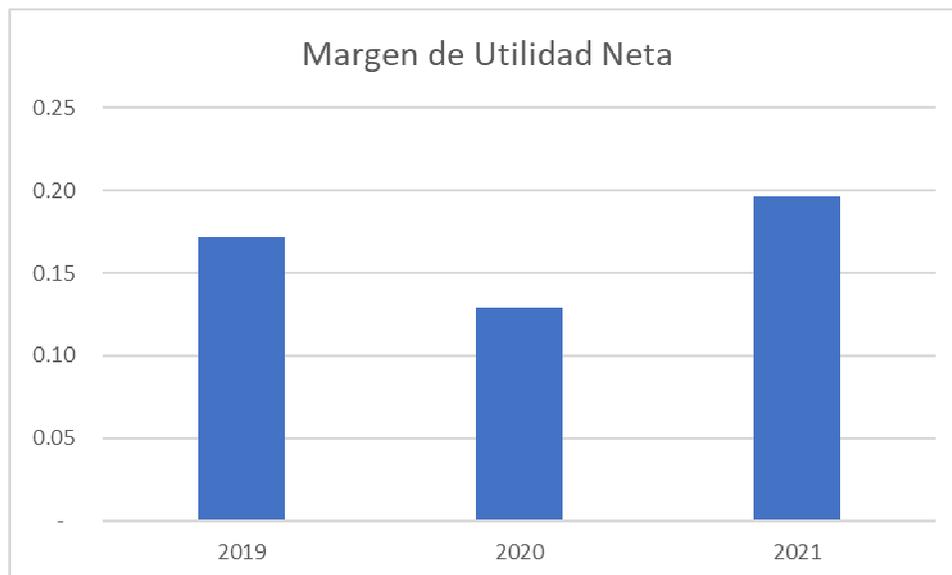


*Fuente: Elaboración propia a partir de los Estados financieros de la empresa*

#### 7.4.4 Margen de Utilidad Neta.

Los márgenes de utilidad neta percibidos son del 17%, 13%, 20% respectivamente, los cuales son signos de salud de la empresa, resiviendo un MUN estable, el cual es posible mejorar, creando una mejor administracion de los recursos que posee, eliminando gastos que no son con el fin de generar renta, y presentado otros los cuales no estan ciendo en consideracion para la presentacion de los estados financieros.

**Gráfico 12 Margen de Utilidad Neta**



*Fuente: Elaboración propia a partir de los Estados financieros de la empresa*

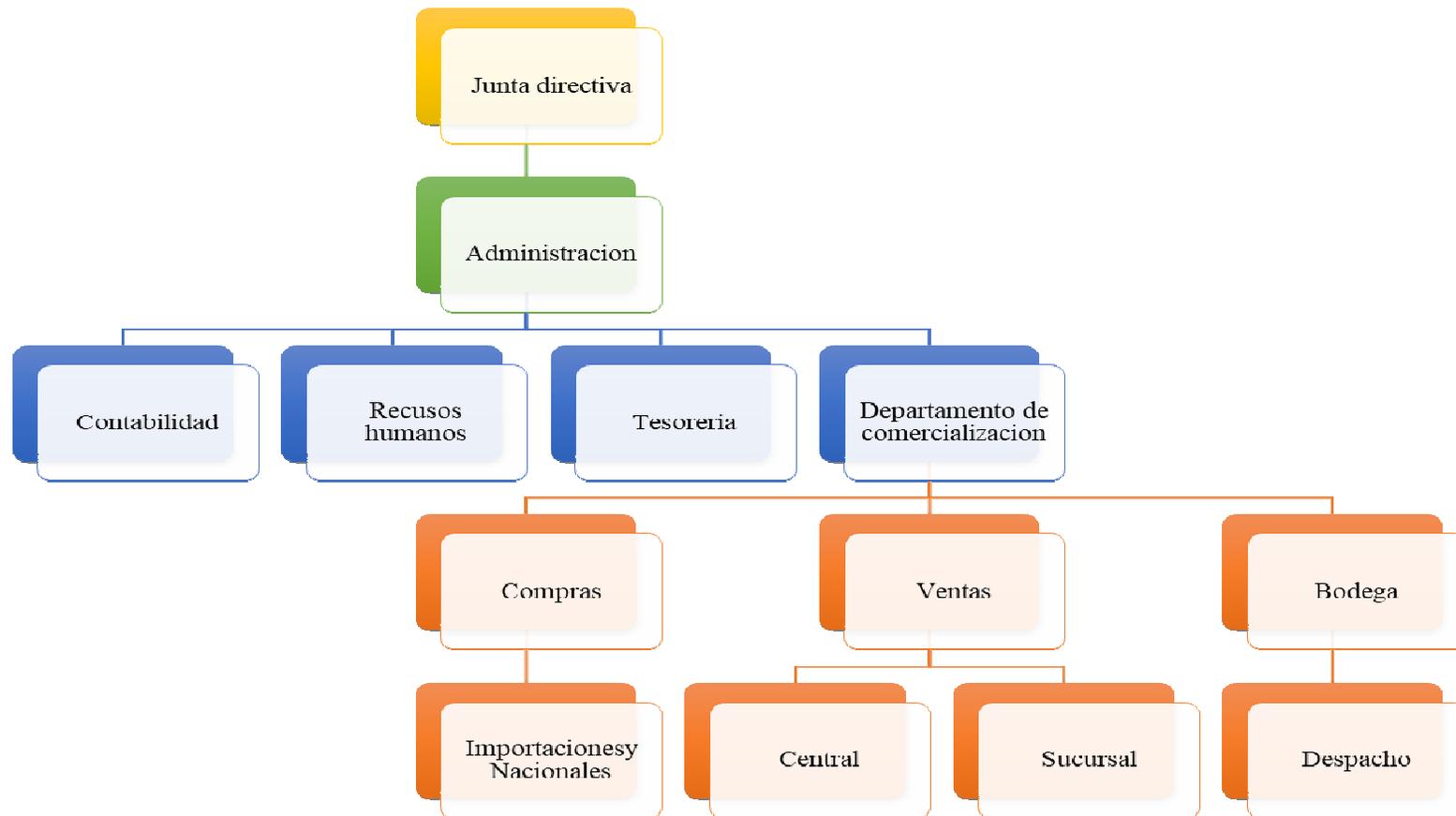
### 7.5. Propuesta de Técnica de control del inventario

#### 7.5.1 Estructura Organizacional.

Por el análisis realizado a los procesos realizados para adquirir los productos y el recurso humano que interviene, se propone cambiar la estructura organizacional, absorbiendo el

departamento de operaciones por el departamento de ventas, para que estos logren trabajar más armónicamente, la postura propuesta es la siguiente.

**Ilustración 3 Estructura organizacional optima**



*Fuente: Elaboración Propia*

Este cambio en la estructura organizacional, es con el objeto de mejorar el proceso de comunicación entre las áreas, además de presentar una mejor coordinación, a la hora de realizar las compras, he importaciones.

### **7.5.2. Controles de compras y bodega.**

Es importante realizar un conteo físico de las existencias presentes en las bodegas de inventario, esto con el fin de corroborar que las existencias presentadas en el sistema contable sean las que están en bodega, además de realizar un conteo físico total de la mercadería anualmente, se propone realizar contenido de muestras sobre las líneas de productos constantemente. Luego de terminar el conteo físico de las unidades, es necesario proceder a dividir los productos en tres las siguientes Categorías:

- Producto Tipo A: Gran rotación, y gran representación en las ventas, costos de compra bajos, tamaños pequeños. Como ejemplo de productos tipo A Tenemos al Radiador Hyundai Porter 25310-4F110, que tiene ventas por un promedio altas, con un costo relativamente bajo, en promedio de 25 dólares americanos.
- Producto Tipo B: Rotación considerable, representación media en las ventas, costos de compra medios, Tamaño mediano. En representación de los productos tipo B tenemos a los Fanes de Motor TO3115145 621620, del Toyota Yaris 00-05, el cual es vendido constantemente pero su costo de compra ronda los 50 dólares americanos.
- Producto Tipo C: Rotación mínima, representación de menos del 10% de las ventas, costos de compras medios o altos, tamaño mediano o grande. De este grupo podemos destacar a las Caja de Cambio 4500026AC7 de Hyundai Elantra 1.8L en su versión mecánica con un costo promedio de 650 dólares americanos.

- Producto Tipo D: Productos que no presenta ninguna rotación por pertenecer a marcas de vehículos que no se encuentran en el país. Estos toman varias líneas como son: Latas de puertas, chasis, picos delanteros, bómper y guardafangos, vidrios de puertas o delanteros, los cuales son productos que ocupan un espacio considerable pero no rotan o rotan muy poco.

Para realizar la clasificación de las unidades, además del conteo físico de las unidades, es necesario que el sistema permita generar reportes de fácil análisis. Actualmente se utiliza el sistema contable Simple V.2, el cual está dividido en módulos, lo cual no permite relacionar o presentar la información necesaria para su fácil análisis, por tal motivo se aconseja capacitar al personal sobre el sistema o cambiar a un sistema mas sencillo para procesar la información.

Conjuntamente, se recomienda que realice inversión en estantería de mayor tamaño que los que actualmente posee, esto para colocar los productos en un espacio menor y maximizar los espacios. Actualmente la empresa consta con estantes de hasta 3 niveles, lo que deja mucho espacio vertical desocupado, al realizar dicha inversión es posible disminuir los locales rentados por la maximización del espacio. Es necesario minimizar costes de manipulación de mercadería, para ello se necesita crear un mapa interno de la bodega, además los productos que mas rotan cerca del área de entrega.

Simultáneamente es necesario disminuir la inversión en los productos que no presentan rotación, para esto primeramente es importante seleccionar las líneas que no se desean, para descartar en las órdenes de compra, además hay que disminuir el inventario que ya se posee por medio de promociones en redes sociales que pueden llamar la atención de potenciales clientes, se aconseja que los precios utilizados estén cercanos al costo de venta.

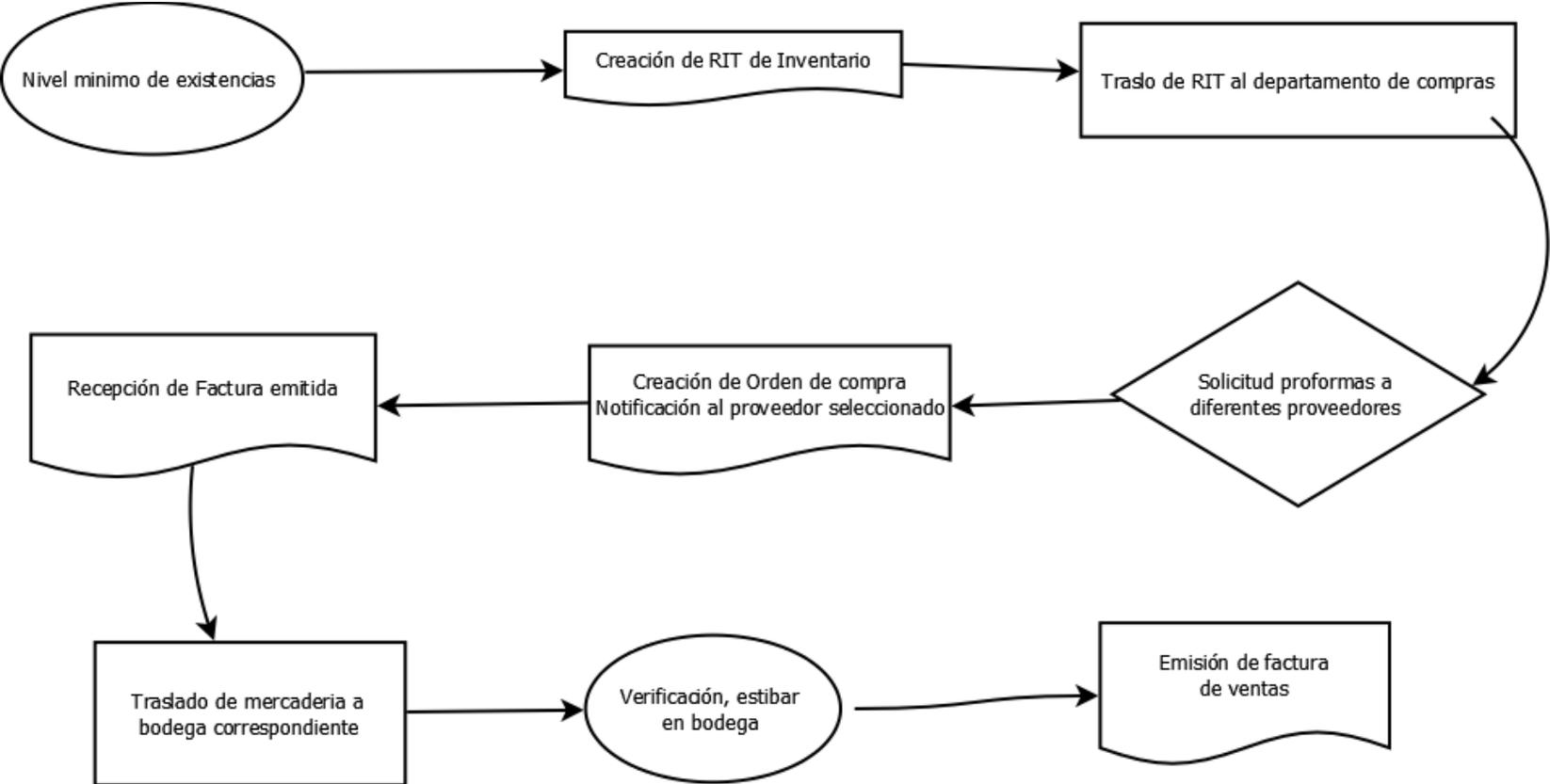
Para los productos que no se puedan vender en un periodo de un año se aconseja, enviar el valor de dichos productos al costo o gastos, con previa solicitud y autorización de las instancias correspondientes. Además, si son productos de origen metálico se pueden obtener otros ingresos por la venta de estos en concepto de chatarra.

En concordancia a los anterior es necesario para los productos tipo A y tipo B aplicara el método de modelo estático de Lote Economicos para las unidades, esto con el fin de poder realizar las compras en los momentos adecuados, sin incurrir en gastos innecesarios, esto con el fin de crear stoks minimos con el fin no perder las ventas por faltas de unidades.

En necesario recalcar que actualmente los costos de almacenamiento, el costo de salarios de personal del área de bodega, y los costos de embalaje no son integrados al costo de venta de la empresa, por lo que se recomienda que integre estos costos para presentar los márgenes reales de los productos que comercializa.

Con todo lo anterior se propone implementar el siguiente flujograma de inventario, lo cual le genera una mejora en la generación de renta, además de disminuir costos y gastos que no son esenciales o necesarios, este flujograma es el óptimo que se puede aplicar a la realidad de esta empresa.

Ilustración 4 Estructura de compras optima



Fuente: Elaboración propia.

### **7.5.3. Mejora de integración de los costos de inventario.**

Actualmente los costos están integrados por los costos de los bienes adquiridos, representados por la factura del proveedor del producto, los costos de transporte incurridos donde únicamente se colocan los costos del transporte de los contenedores a Nicaragua, los de aduanas y otros costos, donde se registran impuestos no recuperables, multas, demorare y otros débitos realizados por las navieras o la DGA.

Por tal motivo los costos registrados están subvaluados, lo cual afecta la rentabilidad, y la toma de decisiones de la empresa. Por tal motivo se propone que se restructure la cuenta de costos de ventas, estos deben de integrar nuevos elementos como son: costo de trasportes a los almacenes, depreciación de estantes, máquinas y herramientas mayores utilizadas, costo de mano de obra directa utilizada en almacenes, y costos de renta de las bodegas utilizadas. Es importante recalcar que estos costos ya están presentes en el estado de resultados, pero no están integrados en el costo por lo distorsiona el margen de comercialización de los productos.

## VIII. Conclusiones

Para un mejor desarrollo de la compañía, se realizó un análisis de la gestión del inventario, y efecto en rentabilidad, percibidos por la empresa importadora V Y R CIA. LTDA. en los periodos contables 2019-2021, mediante herramientas cualitativas y cuantitativas basándose en la información suministrada, con el objeto de mejorar y poder optimizar los procesos de gestión.

Se describió el proceso operativo del inventario en la empresa en los periodos analizados por medio de un flujograma de procesos, con el objetivo de identificar, donde la empresa presenta mayor debilidad, conociendo que es dentro del proceso de compras el cual permitió identificar que para realizar las compras no se toman en consideración la rotación de los productos, además de desconocer por la gerencia un conocimiento sobre las líneas que generan mayor rentabilidad.

En el caso del nivel de eficiencia y eficacia del inventario, se analizó, con indicadores de gestión, detectando la incapacidad en la Administración por la alta duración del inventario en bodega, rotación lenta del inventario y demasiado niveles de compras en relación al nivel de ventas.

Es importante mencionar, que, a pesar, que la gestión deficiente que se le da al inventario, los efectos en la rentabilidad, no son significativos, sin embargo, la empresa podría mejorar su índice de rentabilidad ROA y disminuir costos y/o gastos, debido a que el inventario consume recursos que pueden ser utilizados para aumentar la actividad económica.

Actualmente la rentabilidad no se ve afectada por las pérdidas por obsolescencia, pérdidas por robo, y el costo de oportunidad, por lo que desatender el inventario puede encaminar a la empresa a tener graves problemas económicos, hasta el punto de cerrar sus operaciones.

Como alternativa de mejora se propuso la metodología de modelo estáticos de lotes económicos conjuntamente con una clasificación según la rotación y representación en la rentabilidad total de los productos, además de cambios en el proceso administrativo, para mejorar el de proceso actual de gestión y eliminar los elementos que no permiten crecer y mejorar la rentabilidad de los inventario de forma saludable de la empresa V y R Cía. Ltda, esto con el fin de disminuir costos, pérdidas por obsoletica, y aumentar los márgenes o rotación de productos claves.

## **IX. Recomendaciones**

A continuación, se realizan recomendaciones que podrían mejorar el manejo del inventario e impactar directamente en la rentabilidad:

Mejorar el modelo de control inventario, para mantener la medida correcta de los productos necesarios, y demandados por el mercado, eliminando o liquidando aquellos que tienen poca o ninguna movilidad en un largo periodo, de acuerdo a la propuesta técnica presentada.

Realizar conteos físicos de muestras, como método de control interno, para detectar pérdidas o robos dentro de los almacenes.

Establecer mejores políticas de control de inventarios, respecto a las compras y liquidaciones de producto, de tal forma que permita a la empresa saber cuánto y cuando debe importar los artículos.

Organizar cada producto según su demanda y tamaño, definiendo el lugar y espacio adecuado para su extracción o su fácil acceso.

Eliminar del inventario los productos que tienen una rotación nula más de 2 años, mediante una promoción o vendiéndolos en forma de chatarra.

## X. Bibliografía

Anonimo. (22 de Septiembre de 2021). *Slimstock*. Obtenido de <https://www.slimstock.com/es/que-es-el-stock-de-seguridad/>

Anonimo. (s.f.). *Monografias*. Obtenido de <https://www.monografias.com/docs111/kpi-indicadores-claves-del-desempeno-logistico/kpi-indicadores-claves-del-desempeno-logistico2>

Arellano, S. M. (2018). *Rotación de inventario y liquidez en la empresa Perno Centro San Martín*. Tarapoto: Universidad Cesar Vallejo.

Ballesta, J. P. (01 de 01 de 2002). *5campus.com*. Obtenido de [ciberconta.unizar.es/leccion/anarenta/analisisR.pdf](http://ciberconta.unizar.es/leccion/anarenta/analisisR.pdf)

Bonilla, E. B. (01 de Enero de 2010). *Enfasis en logística y cadena de abastecimiento, Guía 11. Facultad de Ingeniería, 2010*. Obtenido de GESTIÓN DE INVENTARIOS: <https://logisticayabastecimiento.jimdofree.com/gesti%C3%B3n-de-inventarios/>

Canales, E. B. (2019). *Diagnostico Financiero en la entidad CECA Musical Multicomercial, S.A en el Perido 2016-2018*. Managua : Unan-Managua.

Consejo de Normas Internacionales de Contabilidad (IASB). (2009). *Norma Internacional para Pequeñas y Medianas Entidades (NIIF para las PYMES)*. london : IASCF Publications Department.

Durán, Y. (2012). *Administración del inventario: elemento clave para la optimización de las utilidades en las empresas*. Venezuela: Vicion Gerencial .

Durán, Y. (2015). *Administración del inventario: elemento clave para la optimización de las utilidades en las empresas*. Mérida Venezuela: Vision Gerencial.

Excelium. (04 de Septiembre de 2019). *Excelium*. Obtenido de <https://www.excelium.net/2019/09/04/indicadores-de-gestion-de-inventarios-1/>

Frías, J. F. (17 de 06 de 2019). *INESEM BUSINESS SCHOOL*. Obtenido de Revista Digital INESEM: <https://www.inesem.es/revistadigital/gestion-empresarial/el-proceso-de-gestion-de-inventarios/>

GestioPolis. (18 de Mayo de 2021). *GestioPolis.com*. Obtenido de <https://www.gestiopolis.com/venta/>

Gitman, L. J. (2012). *Principios de Administracion Financiera* . Mexico DF: Pearson Education .

Gonzalez, M. E. (2017). *Gestión de inventarios Método cuantitativos* . la paz, Perú: Fondo Editorial.

Hamid Noori, R. r. (1997). *Administracion de operaciones y produccion: Capital total y respuestas sensibles rápidas* . Bogota, Colombia : Mc Graw Hill.

Hernández, S. (2002). *Administración: Pensamiento, proceso, estrategia y vanguardia* . Mexico : McGraw-Hill.

IPLACEX Tecnológico Nacional. (2020). *IPLACEX.CL*. Obtenido de [https://cursos.iplacex.cl/CED/COL5005/S4/ME\\_4.pdf](https://cursos.iplacex.cl/CED/COL5005/S4/ME_4.pdf)

- Jaramillo, C. M. (15 de 05 de 2016). *Vision Administrativa* . Obtenido de <https://www.visionadministrativa.info/biblioteca/control/indicadores/losindicadoresdegestion.pdf>
- Joan Escrivá monzò, V. S. (2014). *Gestion de compras*. Madriz España: McGraw-Hill Education.
- Mayra Patricia Bedoya Jara, G. K. (2017). *Gestión de cartera y liquidez de la empresa textil El Peral Cia. Ltda.* Ambato – Ecuador: UNIVERSIDAD TECNICA DE AMBATO.
- Mecalux. (15 de Julio de 2020). Obtenido de <https://www.mecalux.com.mx/blog/dias-de-inventario>
- Michael C. Ehrhardt, E. F. (2018). *Finanzas Corporativas Enfoque Central Ira. edición.* Mexico D.F.: Cengage Learning Editores, S.A.
- Quiroa, M. (01 de Febrero de 2021). *Economipedia*. Obtenido de <https://economipedia.com/definiciones/proceso-operativo.html>
- Renato Estuardo Paredes Cruz, R. e. (2019). *Control de inventarios y su incidencia en la rentabilidad de la empresa "Codilitesa S. A.* Ambato-Ecuador: UNIVERSIDAD REGIONAL AUTÓNOMA DE LOS ANDES.
- Roger G, S. S. (2005). *Administracion de operaciones Concepto y Casos contemporaneos* . Mexico: McGRAW-HILL.
- Roman, C. L. (2012). *Fundamentos de Administración Financiera* . Tlalnepantla, Ciudad de Mexico: Red Tercer Milenio S.C.

Safetyculture. (09 de Junio de 2022). *Safetyculture*. Obtenido de <https://safetyculture.com/es/temas/manejo-de-inventario/control-de-inventarios/>

Taha, H. A. (2012). *Investigación de operaciones* . Mexico DF: Pearson Education .

Torres, A. I. (01 de Mayo de 2008). *Eumed.net Enciclopedia Virtual*. Obtenido de <https://www.eumed.net/libros-gratis/2011c/981/concepto%20de%20rentabilidad.html>

Velandia, L. A. (2015). *Estandarización de proceos Operativos* . Palmira, Colombia : Universidad del Valle.

# **XI. ANEXOS**

## Anexo No 1. Estados Financieros

### Balance General

#### Activos

	<b>2019</b>	<b>2020</b>	<b>2,021.00</b>
Corrientes			
Efectivo Y equivalente del efectivo	378,365.66	408,034.91	351,280.06
Impuestos pagados x anticipado	265,881.56	275,763.79	192,693.93
Cuentas Por Cobrar	105,275.00	125,802.50	487,382.75
Inventarios	1,419,900.00	2,367,088.44	3,401,219.00
Propiedad Planta y equipo	1,009,505.03	958,729.78	1,507,916.27
Otros Activos	3,378.04	1,000.00	100,000.00
Total Activo	3,184,324.29	4,138,439.42	6,042,513.02

Cuentas Por pagar Proveedores	764,894.82	896,617.81	1,932,535.31
Impuestos Pagar	29,689.15	21,230.00	27,546.00
Provisiones Laborales	398,700.00	423,600.41	453,649.95
Créditos (Bancarios y socios)	90,000.00	800,000.00	1,200,000.00
Total Pasivo	1,283,283.97	2,141,448.22	3,613,731.26
Capital social	1,000,000.00	1,000,000.00	1,000,000.00
Utilidad del Acumulada	512,643.28	663,662.39	707,414.47
Utilidad del Ejerció	388,397.04	333,328.81	721,367.29
Total Pasivo + Patrimonio	3,184,324.29	4,138,439.42	6,042,513.02

### Estado de Resultado

	<b>2019</b>	<b>2020</b>	<b>2021</b>
Ingresos por ventas Ordinarias	2,262,800.88	2,573,753.75	3,673,759.19
Costo de ventas	1,146,918.19	1,415,365.37	1,742,564.52
Utilidad Bruta	1,115,882.69	1,158,388.38	1,931,194.68
Gasto de ventas	329,209.00	443,937.97	651,391.23
Gastos de Administración	210,954.00	232,549.40	252,554.34
Gastos de financiamiento	135,000.00	165,240.00	210,540.00
Utilidad antes de impuestos	440,719.69	316,661.01	816,709.11
otros ingresos	94,381.62	100,000.00	85,000.00
Total de ingresos percibidos	535,101.31	416,661.01	901,709.11
IR Anual	146,704.27	83,332.20	180,341.82
Utilidad del ejercicio	388,397.04	333,328.81	721,367.29

**Anexo No. 2. Guía de observación**

**UNIVERSIDAD NACIONAL AUTÓNOMA DE NICARAGUA, MANAGUA**

**UNAN – MANAGUA**

**FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS**

**DEPARTAMENTO DE CONTADURÍA PÚBLICA Y FINANZAS**



**GUIA DE OBSERVACION**

**Fecha:** \_\_\_\_\_ / \_\_\_\_\_ / \_\_\_\_\_

**Hora de**

**Inicio:** \_\_\_\_\_ : \_\_\_\_\_ **Hora Final:** \_\_\_\_\_ : \_\_\_\_\_

**Objetivo:** 2.2.1. Comprender los procesos del inventario aplicados en la empresa V y R Cia. Ltda. en el periodo contable 2019-2022

**Ítems Observaciones internas y externas**

- Actividad económica
- Organigrama
- Bienes y servicios brindados
- Principales Clientes
- Principales Proveedores
- Políticas internas

**Elaborado Por: Hermer David Villarreal Bojorge**

**Anexo No. 3. Revisión documental**

**UNIVERSIDAD NACIONAL AUTÓNOMA DE NICARAGUA, MANAGUA**

**UNAN – MANAGUA**

**FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS**

**DEPARTAMENTO DE CONTADURÍA PÚBLICA Y FINANZAS**



**REVISION DOCUMENTAL**

**Fecha:** \_\_\_\_\_ / \_\_\_\_\_ / \_\_\_\_\_

**Hora de**

**Inicio:** \_\_\_\_\_ : \_\_\_\_\_ **Hora Final:** \_\_\_\_\_ : \_\_\_\_\_

**Empresa**

Revisar y verificar la documentación administrativa, financiera y legal de la empresa **V y R Cia. Ltda.** con el objetivo de analizar la situación actual de la empresa. Con la información recolectada se realizará un análisis cualitativo,

**Objetivo:** financiero y de control interno para finalmente proponer controles y/o procedimientos que facilite la toma de decisiones en el futuro.

No.	Documentos y Reportes	SI	NO	Observaciones
1.-	Objetivos, Misión y Visión de la Empresa			
2.-	Escritura de constitución			
3.-	Código de Ética y el Reglamento Interno.			
4.-	Estructura Organizativa			
5.-	Manual de Procedimientos			
6.-	Políticas comerciales			
7.-	Expedientes de proveedores nacionales y extranjeros.			
8.-	Expedientes de los clientes.			

**Elaborado Por: Hermer David Villarreal B.**

**Anexo No. 4. Guía de Entrevista.**

**UNIVERSIDAD NACIONAL AUTÓNOMA DE NICARAGUA, MANAGUA**

**UNAN – MANAGUA**

**FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS**

**DEPARTAMENTO DE CONTADURÍA PÚBLICA Y FINANZAS**



**GUIA DE ENTREVISTA**

**ENTREVISTA GENERAL DIRIGIDA AL GERENTE GENERAL/PROPIETARIO**

**Empresa:**

**Objetivo:**

Conocer el ambiente en que la empresa **V y R Cia. Ltda.** desarrolla sus operaciones, información necesaria para efectuar la presente investigación y la cual ayudara a reconocer la situación actual de la empresa.

**Nombre del entrevistado:** \_\_\_\_\_

**Puesto que desempeña:** \_\_\_\_\_

**Fecha:** \_\_\_\_\_ / \_\_\_\_\_ / \_\_\_\_\_

**Hora Inicio:** \_\_\_\_\_ : \_\_\_\_\_      **Hora Final:** \_\_\_\_\_ : \_\_\_\_\_

**Preguntas cerradas**

1. ¿Existen objetivos organizacionales definidos?

Si  No

2. ¿Los puestos y sus funciones están debidamente definidos y establecidos de acuerdo con los objetivos organizacionales?

Si  No

3. ¿Se les da a conocer a cada uno de los colaboradores sus funciones?

Si  No

4. ¿Se evalúa periódicamente el desempeño del personal?

Si  No

5. ¿Se reúne periódicamente los directivos para reflexionar sobre el futuro de la empresa y definir estrategias a seguir por medio de presupuestos que integren los objetivos de la empresa y los medios para alcanzarlos?

Si  No

6. ¿Hay canales de comunicación definidos dentro de la empresa?

Si  No

7. ¿La empresa ha elaborado un Análisis tipo PEST, FODA u otros?

Si  No

8. ¿Qué método de valuación de inventario utiliza?

UEPS  PEPS

Costo promedio  Otros

9. ¿Qué clase de inventario maneja?

- Materia prima.
- Artículos en proceso.
- Productos terminados.
- Mercaderías.
- Inventario para uso de la empresa. Especifique.
- Materiales y suministros.
- Otras (especifique)

10. ¿El Inventario se encuentran bajo custodia?

Si  No

11. ¿Qué clase de control de inventarios utiliza?

- Registros auxiliares
- Kardex

- Requisas
- Notas de emisión
- Otros (especifique)

12. ¿Realiza recuento físico de los inventarios al menos una vez al año?

Si  No

13. ¿Se comparan los resultados del recuento físico de los inventarios vs. registros auxiliares?

Si  No

14. ¿Se ha realizado destrucción de productos?

Si  No

15. ¿Realizan el recuento físico del inventario personas independientes de las encargadas de llevar los registros o custodia de los mismos?

Si  No

16. Están los inventarios siguientes bajo control contable:

17. Consignaciones para otros

18. Materiales en mano de suplidores, procesadores, etc.

19. Materiales o mercadería en bodega.

20. Mercadería embarcada en memorándum o aprobada.

21. ¿Están los inventarios guardados de una manera ordenada y sistemática para facilitar el manejo y conteo y prevenir el deterioro?

Si  No

22. ¿Los puestos claves que se encargan del manejo del inventario y registros, son ocupados por personas que no se desempeñan en relación con la facturación de ventas o solicitudes de compras?

SI  No

23. ¿Utilizan cuentas transitorias? Explique

Si  No

24. ¿Cuál es el origen de las compras?

Nacionales  Extranjeras  Ambas

25. ¿Elaboran retaceos (prorrates) por las importaciones?

Si  No

26. ¿Están pre-enumeradas las órdenes de compra y aprobadas por el empleado a cargo o por el dueño?

Si  No

27. ¿Está la función de compras segregada de las funciones de contabilidad y de ingreso?

Si  No

28. ¿Se realizan una liquidación física por cada póliza de importación efectuada? ¿Es posible que se encuentra en física y/o digital? ¿Estas liquidaciones podrían ser suministrada durante el proceso?

SI

NO

### **Preguntas abiertas**

1. Explique el proceso de importación.
2. ¿Quién autoriza las salidas de inventario? ¿Desempeña otras funciones? Describa
3. ¿Las salidas de inventario solamente son por objeto de producción y venta? Si existen otras razones, especifique.
4. ¿Cuáles son los documentos que soportan las compras de mercaderías?
5. ¿Qué reciben de sus proveedores y como los contabilizan?
6. ¿Tiene una relación directa con sus principales clientes?
7. ¿Existe rivalidades dentro de su mercado?
8. ¿Como se observa la aceptación de productos sustitutos?
9. ¿Cuál cree usted que es su mayor competencia dentro del mercado?

**Elaborado Por: Hermer David Villareal Bojorge**