

UNIVERSIDAD NACIONAL AUTÓNOMA DE NICARAGUA, MANAGUA

UNAN- MANAGUA

FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS

DEPARTAMENTO DE CONTADURÍA PÚBLICA Y FINANZAS



TESIS PARA OPTAR AL TITULO DE MASTER EN FINANZAS

ADMINISTRACIÓN DEL INVENTARIO Y SU IMPACTO EN LA RENTABILIDAD

DE LA EMPRESA ACUARELA PARA LOS PERIODOS 2014- 2018

AUTOR: LIC. RUTH NOEMÍ JALINA GARCÍA

TUTOR: MSc. HUMBERTO ANTONIO BRENES GONZÁLEZ

MANAGUA, NICARAGUA, NOVIEMBRE 2019

i Dedicatoria

Dedico este trabajo primeramente a Dios, Padre, Hijo y Espíritu Santo, por ser quien me ha abierto las puertas para poder lograr llegar a esta etapa de mi vida, por dotarme de sabiduría desde antes que fuese formada en el vientre de mi madre, a El toda la Gloria, honra y honor por los siglos de los siglos, amén.

A mis padres, Ricardo e Isabel, sin cuya colaboración este trabajo nunca se habría hecho, por todo el apoyo que me dieron desde la niñez hasta el día de hoy.

A mis hermanos, Michael, Engel, Jorge, Mohamed y Claudia por el entusiasmo con que me alentaban a cumplir mis sueños y a alcanzar las metas que me he propuesto en la vida.

Y, por último, a mis sobrinos Aisac y Mayra, que son ejemplo del amor que Dios tiene para sus hijos.

ii Agradecimiento

Agradezco sobre todas las personas e instituciones a Dios, todo poderoso, cuya voluntad se ha cumplido en mi vida, y quien me ha dado la promesa de que me bendeciría todos los días de mi vida y poder finalizar esta Maestría es una evidencia de ello.

Agradezco de todo corazón a la Facultad de Ciencias Económicas, Departamento de Contabilidad UNAN – RUCFA por facilitarme la beca para realizar mis estudios de Maestría.

Agradezco a la empresa Acuarela por su confianza depositada en mí para poder llevar a cabo esta investigación.

A mi Familia que nunca dudaron en darme ánimos, porque nunca faltaron sus palabras de aliento.

Agradezco a mi tutor, porque verdaderamente Dios que conoce los corazones lo ha puesto para apoyarme en cada etapa de esta investigación.

Agradezco a mí amigo Lester, por el tiempo que dedico en ayudarme, y por los conocimientos que compartió conmigo.

Agradezco a Eliezer por ser la inspiración que necesitaba para poder culminar esta investigación.

A todos, infinitas gracias.

iii. Carta Aval del tutor.

**Comisión de programa de Maestría en Finanzas
Facultad de Ciencias Económicas
UNAN-Managua**

Por este medio certifico que la Tesis titulada: “*Administración del inventario y su impacto en la rentabilidad de la empresa Acuarela para los periodos 2014- 2018*”, como requisito para optar al título de Máster en Finanzas, ha concluido satisfactoriamente.

Como tutor de Tesis de la Licenciada **RUTH NOEMÍ JALINA GARCÍA**, considero que contiene los elementos científicos, técnicos y metodológicos necesarios para ser sometidos a Defensa ante el Tribunal Examinador, donde le dará sugerencia al trabajo, que conlleve a enriquecer y ella lo sabrá acatar.

El trabajo de la licenciada **JALINA GARCÍA**, se enmarca en las líneas de trabajo prioritarias del Programa de Maestría en Finanzas, referido a la solución de problemas de análisis y diagnósticos financieros.

Dado en la ciudad de Managua, Nicaragua a los cuatro días del mes de noviembre del año dos mil diecinueve.

Msc. HUMBERTO ANTONIO BRENES GONZÁLEZ
Tutor
UNAN-Managua

iv. Resumen

La presente investigación fue realizada en la ciudad de Managua, Nicaragua, con el objetivo de evaluar la administración del inventario y su impacto en la rentabilidad de la empresa ACUARELA para los periodos 2014- 2018, se analiza 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.

Del flujograma realizado con el fin de obtener el desarrollo del proceso de administración se determinó como la empresa no cuenta con el personal óptimo para este proceso, debiendo la empresa separar funciones directas de cada puesto de trabajo, así mismo la necesidad de una mayor capacitación. Y dentro de los principales resultados que se encontraron tenemos que la empresa depende en gran manera de sus inventarios, ya que dentro de la estructura financiera estos representan hasta un 50% sobre el total de activos.

Y en conclusión el inventario es uno de los rubros de mayor cuidado en la empresa Acuarela, por tanto debe de administrarse de la manera más eficiente, de modo que toda la empresa maneje el cuidado y manejo correcto del mismo, y la gerencia cuente con las herramientas que suministren la información necesaria para la toma de decisiones.

Palabras Claves: Proceso de Administración de inventario, Análisis cualitativo, Análisis financiero.

v. Índice

Contenido

i Dedicatoria.....	ii
ii Agradecimiento.....	iii
iii. Carta Aval del tutor.....	iv
iv. Resumen.....	v
v. Índice	vi
I. Introducción	1
1.1 Antecedentes	4
1.1.1 Antecedentes Históricos	4
1.1.2 Antecedentes de Campo	5
1.2 Justificación.....	7
1.3 Planteamiento del problema	9
1.4 Formulación del Problema.....	10
II. Objetivos de la investigación.....	11
2.1 Objetivo General	11
2.2 Objetivos Específicos	11
III. Perfil de la empresa	12
3.1.1 Historia de la empresa	12
3.1.2 Misión y Visión	12
3.1.3 Actividad de la empresa	13
3.1.4 Organización	13
IV. Marco Teórico	14
4.1 Generalidades de las Finanzas	14
4.1.1 Definición de Finanzas	14
4.1.2 Importancia de las Finanzas.....	14
4.1.3 Planeación Financiera.....	15
4.2 Análisis Cualitativo	16
4.2.1 Análisis FODA	16
4.2.2 Fuerzas de Michael Porter	17
4.3 Análisis Cuantitativo	21
4.3.1 Definición de Activo	22
4.3.2 Definición de Inventario	22

4.3.3	Administración de Inventarios.....	23
4.3.4	Técnicas de manejo de Inventario.....	24
4.3.5	Registro, análisis y control de los inventarios.....	25
4.3.6	Análisis Horizontal y Vertical	25
4.3.7	Razones Financieras	25
4.3.8	Análisis de correlación de variables.....	36
V.	Preguntas Directrices.....	38
V.	Operacionalización de variables	39
VI.	Diseño Metodológico	42
	Enfoque	42
	Tipo de Investigación	42
	Población y Muestra.....	42
	Métodos y Técnicas.....	43
	Instrumentos de Análisis	43
VII.	Análisis de resultados	45
	a. Proceso de administración del Inventario	45
	b. Análisis cualitativo	47
	i. Análisis FODA.....	47
	ii. Análisis de las cinco fuerzas de Michael Porter.....	50
	c. Análisis Financiero.....	51
	i. Análisis horizontal y vertical	51
	ii. Razones financieras	58
	iii. Correlación de variables	62
	iv. Propuesta financiera	64
VIII.	Conclusiones	68
IX.	Recomendaciones	70
X.	Anexos	71
XI.	Bibliografía	79

I. Introducción

El presente trabajo se realizó con el objetivo de proporcionar a la empresa ACUARELA, un análisis sobre el impacto en la rentabilidad que tuvo la administración del inventario utilizando como base sus estados financieros de los años 2014- 2018, conteniendo este estudio el cálculo e interpretación de las principales ratios financieros, así como también los métodos de costeo y análisis del punto de equilibrio, con la finalidad que los directivos tomen decisiones adecuadas y oportunas, contribuyendo así al mejoramiento de su actividad económica y a la creación de valor en la empresa.

El método utilizado para la elaboración de la investigación es de tipo analítico, no experimental debido a que se establece la relación causa efecto entre las variables de estudio, con enfoque cuantitativo por tratarse de una investigación dentro de la empresa para cual laboró, donde se entrevistara al gerente de ventas, al responsable de bodega y al contador general para obtener la información necesaria para el análisis de resultado.

La investigación es de tipo deductivo, en donde la población está representada por la empresa de estudio y la muestra por las diferentes áreas relacionadas con el proceso de administración del inventario. Se aplicarán métodos de análisis de los estados financieros a través de razones financieras, análisis horizontal y vertical y métodos estadístico como es la correlación de variables.

En el primer acápite, se presenta la introducción con los antecedentes de la investigación, tanto históricos, esto permite ver como se administraban anteriormente los inventarios y como se realizada actualmente este proceso y de campo, que son

investigaciones relacionadas con el tema de investigación. Se muestra la justificación, donde se responde la pregunta principal, para que se realiza esta investigación, de qué manera beneficia a la empresa esta investigación y a quienes podría beneficiarse este estudio. Se realiza de forma breve el planteamiento y formulación del problema.

En el segundo acápite se presentan los objetivos de la investigación, tanto general como específica, que nos indican el alcance que va a tener esta investigación. En el acápite tercero se muestra el perfil general de la empresa, incluyendo la misión, visión, breve reseña historia, actividad principal y forma de organización, y en el cuarto acápite se desarrolla el marco teórico donde se presenta la teoría que sustenta la investigación.

En donde se describe la generalidad de las finanzas, cada uno de los conceptos relacionados al tema de investigación. En el acápite quinto, se abordan las preguntas directrices de la investigación, las cuales serán las interrogantes foco sobre lo que se pretende investigar. El sexto acápite, se pretende realizar la operacionalización (Canales Quintero, 2018) de las variables, donde se convierten los objetivos de la investigación en acciones específicas abordándose dentro la definición conceptual y operacional, dimensiones e indicadores a utilizar.

En el acápite siete, se da una breve explicación de la metodología a utilizar para el desarrollo de la investigación, describe el enfoque, tipo, la población y muestra objeto de estudio, y los procedimientos utilizados para la obtención de la información. En el acápite ocho, se dan a conocer los resultados obtenidos durante todo el proceso investigativo. En el acápite nueve se muestran las principales conclusiones, detallando aquí los puntos más sobresalientes obtenidos de la investigación realizada. En el décimo acápite se presenta las

recomendaciones, las cuales presentan una síntesis de los resultados presentados y los hallazgos más importantes.

Por último se presenta la bibliografía con las fuentes de información utilizadas durante todo el proceso investigativo, junto con sus respectivos anexos.

1.1 Antecedentes

1.1.1 Antecedentes Históricos

El primer indicio de un mecanismo de agrupación de productos o bienes, se dio en la antigüedad cuando los pueblos, debido a las épocas de escasez, decidieron almacenar grandes cantidades de alimentos para hacer frente a ellas.

Para Cabrera, I. H. (2007). En América tendría sus antecedentes hacia el 2.500 A.C con el pueblo Inca ya que crearon una herramienta llamada Quipu, se consideran vestigios de inventarios por su uso en registros, censos, contabilidad de cosechas, reservas de producción agrícola, cantidad de productos de la minería.

El inventario es una forma de mantener el control oportuno de las mercancías, insumos y materias primas que sean parte de la actividad económica de la empresa, para así tener un desarrollo óptimo y generar un crecimiento de la misma, por esto es uno de los activos más importantes.

En la actualidad, existen varias herramientas que permiten a los empresarios a llevar un control correcto de los inventarios, de esta forma también, poder hacer los análisis que permitan tomar decisiones que mejoren la situación financiera de las empresas.

Por su parte la empresa de estudio, anteriormente contaba con un único responsable de compras, quien a su vez era el gerente general y se encargaba de realizar todos los pedidos y cubrir las necesidades de inventario sin un análisis previo, a su vez este era el encargado de gestionar las ventas. Actualmente existen otros mecanismos como

elaboración de orden de compra, sin embargo, las deficiencias sobre la administración del inventario continúan presentes en la empresa.

1.1.2 Antecedentes de Campo

Es importante señalar, que para la realización de esta tesis se consultaron diferentes trabajos de tesis al nivel de maestría que sirvieran de apoyo para el análisis de la información y tomar en cuenta los aspectos más relevantes y ligados al tema de estudio, que se detallan a continuación:

Según Canales, Q. E. (2017). Bajo la temática Elaboración de manual de procedimientos para el control y reporte de los inventarios en las tiendas de conveniencia de la empresa ECSA Nicaragua S.A. muestra que los principales resultados de esta investigación fueron que por medio de la evaluación al control interno realizado utilizando los diecisiete principios de COSO 2013 se encontró que existen debilidades en los componentes evaluación del riesgo, actividades de control y supervisión, esto genera falta de razonabilidad en los saldos del inventario y por ende en los resultados mostrados por la compañía.

De acuerdo con Martínez, M. A (2015). Bajo la temática 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. Los principales resultados de esta investigación fueron la importancia que tiene los inventarios y su incidencia en la rentabilidad financiera de la empresa, donde se puede verificar a través de las razones financieras que por falta de control y seguimientos de los inventarios la empresa concluyo con resultados financieros negativos.

Citando a Reyes, Y. C (2017). Bajo la temática Diagnóstico del impacto financiero del área de compras y suministros de la empresa mariscos asociados, s.a., apoyado de la aplicación del control interno modelo coso 2013 durante los años 2015 y 2016. Los principales resultados fueron como resultado de este análisis se determinó la falta de controles internos adecuados en el área de compras, no existe evaluación de los riesgos, ni controles sobre las actividades del área de compras, ni comunicación que permita el mejoramiento de esta área.

1.2 Justificación

El propósito fundamental de este estudio es concluir sobre la importancia de realizar un análisis para evaluar la administración del inventario y su impacto en rentabilidad a través del desempeño de la empresa ACUARELA para los periodos 2014, 2015, 2016, 2017 y 2018, realizado mediante un análisis cualitativo y cuantitativo de la información que ha sido proporcionada, de forma que los resultados de este análisis sirvan de soporte para la elaboración planes de mejora entorno al control del inventario, cuyo impacto será revelado en los rendimientos financieros de la entidad.

A la fecha, la empresa no ha realizado un análisis sobre los resultados financieros resultantes a la administración del inventario, de forma que este trabajo es una herramienta importante para la toma de decisiones, siendo un medio para optimizar sus ingresos y mejorar sus márgenes de utilidad. Las empresas privadas necesitan de una correcta administración del inventario que les permita mejorar su rentabilidad, además, estos servirán de base documental para el diseño de estrategia y proponer soluciones que les permita optimizar el manejo de los recursos económicos y financieros de sus instituciones y conocer las debilidades y fortalezas financieras.

De ahí la necesidad de crear las condiciones necesarias para que la sistemática de este trabajo; cualitativo en primera instancia por los controles internos aplicados por la empresa para el manejo del inventario, y cuantitativo por los resultados financieros derivados del mismo, se desarrolle bajo una metodología de carácter inductivo, descriptivo y aplicado, recopilándose información por medio de documentación contable de la empresa, una guía de observación y entrevistas al personal clave del área operativa y

financiera; así como de datos teóricos tomados de libros, revistas científicas, tesis de grado y publicaciones en internet.

La elección del tema de la tesis es dada por la importancia en la vida laboral, pretendiendo a través de este estudio contribuir al material disponible sobre las técnicas de administración de inventario y la relevancia sobre el oportuno análisis de este rubro ya que además de ser un activo significativo dentro del balance general, es también un elemento importante de los estados de resultados, ya que representan los costos más representativos.

1.3 Planteamiento del problema

En la Empresa ACUARELA existe una gran variedad de productos, sin embargo, existe diferentes síntomas que permiten determinar que existe una deficiencia en la administración del inventario, como son: inventario físicos que no coinciden con los reportes, el crecimiento continuo de las sobre existencias de ciertos productos en el sistema de facturación o líneas de productos, las altas reclamaciones de los clientes, el incremento de pedidos pendientes por despachar, el Incremento de pedidos anulados, la devolución parcial o total de facturas, la falta espacio de almacenamiento del producto, la existencia de inventario dañados y el bloqueo de ciertos despachos por parte de los proveedores.

Una de las principales causas del problema en la administración del inventario es que ACUARELA desconoce realmente la demanda de sus productos. Otra causa importante es el ingreso erróneo al sistema contable del inventario, ya sea en la codificación como en la cantidad y costo, otra causa que es importante mencionar es el desconocimiento de la necesidad a la hora de realizar los pedidos a los proveedores.

La rentabilidad de ACUARELA se puede ver afectada gravemente, lo que no solo significa la pérdida de clientes, sino perdida por productos con baja rotación, incremento de costos y gastos para control del inventario.

Con la finalidad de mejorar todos los procesos que se llevan a cabo en la administración del inventario y el impacto que produce en la rentabilidad es indispensable realizar un estudio de todos los procedimientos que actualmente se ejecutan; las políticas contables y procedimientos de control internos; los reportes y soportes de cada operación.

Para lo cual se presenta una propuesta de plan acción a ejecutarse para una mejor administración del Inventario.

1.4 Formulación del Problema

¿Cuáles son los factores que inciden en la Administración del Inventario y su Impacto en la rentabilidad?

II. Objetivos de la investigación

2.1 Objetivo General

Evaluar la Administración del Inventario y su Impacto en la rentabilidad de la Empresa ACUARELA para los periodos 2014-2018.

2.2 Objetivos Específicos

2.2.1. Identificar el proceso de administración del inventario en la empresa ACUARELA para los periodos 2014-2018

2.2.2. Realizar un análisis cualitativo de la administración del inventario y su impacto en la rentabilidad.

2.2.3. Analizar financieramente la administración del inventario y su impacto en la rentabilidad en la empresa ACUARELA para los periodos 2014-2018.

2.2.4. Elaborar una propuesta que permita mejorar la administración del inventario de la empresa ACUARELA, de forma que se incluya un plan de acción para la mejora del impacto que este tiene en la rentabilidad.

III. Perfil de la empresa

3.1.1 Historia de la empresa

La empresa objeto de estudio inició operaciones en el año 1988, cuando su única propietaria de nacionalidad nicaragüense decidió emprender su negocio. ACUARELA ha logrado llegar al mercado con precios bajos y una buena calidad lo que le ha permitido seguir ganando clientes y ampliar su cobertura del mercado, también se diferencia de la competencia por el servicio de entrega personalizado y oportuno que realiza a sus clientes, sin fijar pedidos mínimos de clientes.

En el año 2015 la empresa se decide por expandir su negocio mediante la apertura de una nueva línea de distribución mayorista. Esta nueva decisión conlleva a la empresa a contratar más personal, a adquirir nuevos equipos de reparto, y a alquilar un local para la nueva mercadería. También significa para la empresa aumentar su límite de crédito para con sus proveedores.

A partir de entonces la empresa ha venido creciendo debido a la ampliación de sus líneas de productos y servicios, que a pesar de no poseer sucursales cuenta con un buen posicionamiento dentro de su industria.

3.1.2 Misión y Visión

Misión:

Somos una empresa dedicada a la comercialización y distribución de pinturas así como una enorme gama de productos complementarios para sus trabajos de pintura.

Visión:

Pretendemos ser un referente en el mercado nacional y abarcaremos todos los servicios que ofrecemos, siendo una empresa en constante innovación.

3.1.3 Actividad de la empresa

La empresa ACUARELA desde su inicio se ha dedicado a comercializar una gama de productos de pintura, brochas, thinner, esponjas, aerosoles, selladores, entre otras herramientas equipos y accesorios, y ha crecido satisfactoriamente dado que cuenta con 30 años de experiencia en el ramo.

Está orientada a utilizar el precio como medio para atraer al cliente, aunque también comercializan productos de marcas reconocidas. La empresa presenta como ventaja competitiva, la variedad de marcas comerciales en su catálogo de productos.

3.1.4 Organización

La organización actual que tiene la empresa ACUARELA se encuentra establecida de la siguiente manera: la gerencia general, la gerencia administrativa financiera integrada por el área contable, el área de administración y los diferentes jefes de reparto, la gerencia de comercialización y ventas y el área de laboratorio, contando con alrededor de 50 empleados.

IV. Marco Teórico

4.1 Generalidades de las Finanzas

4.1.1 Definición de Finanzas

Según Gitman, L y Zutter, C (2012), “Las finanzas se definen como el arte y la ciencia de administrar el dinero”. (p.3).

En otras palabras, lo que llamamos las finanzas se considera una parte de la administración en donde se trata el tema relacionado con la obtener y gestionar el dinero, asimismo recursos o capital por parte de una persona o empresa. En cuanto a finanzas se refieren a la forma cómo se obtienen los recursos, a la forma cómo se gastan o consumen, a la forma cómo se invierten, pierden o rentabilizan. Y termina expresando que el concepto ampliado de finanzas es el de una ciencia que, utilizando modelos matemáticos, proporciona los medios para aumentar los recursos materiales de las empresas (Farfán s.f).

4.1.2 Importancia de las Finanzas

Cuando de Finanzas se trata, se entiende que es importante en todos los ámbitos de aplicación personal y empresarial.

La importancia de las finanzas en la empresa se puede ver desde tres perspectivas básicas:

- Gestión financiera
- Gestión de Deudas
- Gestión de Inversión

Tres perspectivas sobre las cuales depende el crecimiento de la empresa. Ya que, sin una buena gestión financiera, una correcta administración de las deudas y de inversión en el negocio, se puede presentar un proceso de estancamiento en el desarrollo empresarial.

Por lo tanto, las finanzas hay que asumirlas como parte integral dentro de la estructura del negocio, ya que inciden de manera directa en todos los aspectos de relevancia de la misma, pero más aún debe ser utilizada como una herramienta que viabilice la consecución de los objetivos de la empresa.

Según Farfán, (s.f), aduce que:

Las finanzas son aún más importantes en una empresa, ya que estas nos ayudan en las tomas de decisiones: En primer lugar, tenemos las decisiones de inversión que se van a referir al modo de empleo del dinero obtenido, para que el mismo se invierta en recursos que pueden resultar productivos para el desarrollo de la empresa. En segundo lugar, tenemos las decisiones de financiación, en donde se buscan las mejores formas de financiar o refinanciar posibles deudas y los fondos correspondientes a las entidades empresariales; y, en tercer lugar, tenemos las decisiones financieras, que son las que comprenden las decisiones acerca de los dividendos y que, generalmente, se encuentran vinculadas a la política que la empresa emplea para el financiamiento (p.17).

4.1.3 Planeación Financiera

Con miras a sus objetivos, las organizaciones y empresas trazan planes donde detallan las acciones requeridas para cumplir con sus metas. Este proceso de elaboración, puesta en marcha y seguimiento de los planes se conoce como planeación o planificación.

De acuerdo a Córdoba (2012):

La planeación financiera es un factor clave en este proceso, donde se deberá tener claramente en cuenta los diversos sectores, procesos y actividades que inciden y componen el funcionamiento organizacional. No solo tendrán que tenerse en consideración los índices y ratios financieros sino también los de carácter operativo, pues estos últimos son fundamentalmente la razón de ser de los primeros (p.2).

Por su parte, Farfán (s.f). “Los planes financieros son programas cronológicos cuantitativos en tiempo y dinero, con el objeto de precisar el desarrollo de las actividades de la empresa (p.22).

4.2 Análisis Cualitativo

En una empresa se realiza un análisis cualitativo cuando algo en general supone un mayor riesgo, se proyecta la información y cambia los resultados con una probabilidad de pérdida real, calificando así los posibles riesgos si se hacen ciertas maniobras de estrategias. Un análisis cualitativo va de una etapa a otra que pasa a una categorización y conceptualización, haciendo un resumen, dejando que la misma información marque y hable por sí misma, que al mismo tiempo se va depurando durante el proceso y creando nuevas propuestas y simplifica ordenando la información final según la apreciación de la misma.

4.2.1 Análisis FODA

El análisis FODA es una herramienta que permite conformar un cuadro de la situación actual del objeto de estudio (persona, empresa u organización) permitiendo de esta manera obtener un diagnóstico preciso que permite, en función de ello, tomar decisiones acordes con los objetivos y políticas formulados.

El objetivo primario del análisis FODA consiste en obtener conclusiones sobre la forma en que el objeto estudiado será capaz de afrontar los cambios y las turbulencias en el contexto, (oportunidades y amenazas) a partir de sus fortalezas y debilidades internas.

4.2.2 Fuerzas de Michael Porter

Las Cinco Fuerzas de Porter es un modelo usualmente usado en finanzas que permite analizar el nivel de competencia de una organización dentro del sector al que pertenece. Este análisis, creado por Michael Porter en el año 1979, facilita el desarrollo de la estrategia de negocio. El modelo de Porter asume que hay cinco fuerzas importantes que determinan el poder competitivo de nuestra organización:

4.2.2.1 Poder de negociación del cliente

El cliente se encuentra con la potestad de elegir cualquier otro producto o servicio que ofrece la competencia. Esta situación se hace más visible si existen varios proveedores potenciales, ya que el cliente tiene más posibilidades para no elegirnos.

Los clientes, además, tienen la oportunidad de organizarse entre ellos para acordar qué precio máximo están dispuestos a pagar por un producto o servicio, o incluso, aumentar sus exigencias en cualquier otra materia (calidad, plazos de entrega, etc.), lo que repercutirá en una reducción de los beneficios empresariales.

Estrategias

- Aumentar la inversión en marketing y en publicidad: especialmente en la diferenciación del producto y en comunicación
- Mejorar/aumentar los canales de venta

- Incrementar la calidad del producto o reducir su precio
- Proporcionar servicios/características como valor añadido al cliente

4.2.2.2 Poder de negociación del proveedor

Como parte esencial están los proveedores y estos también tienen su poder de negociación, especialmente si el proveedor tiene unas características que es valorable. Tendrá menos impacto con proveedores que no tengan productos o servicios diferenciados. En este último caso, se podría cambiar de proveedor sin demasiados riesgos.

Aquí se mide lo fácil que es para nuestros proveedores variar precios, plazos de entrega, formas de pago o incluso cambiar el estándar de calidad. Cuanta menor base de proveedores, menor poder de negociación se tendrá.

Los factores a tener en cuenta son, entre otros: el volumen de compra, la existencia de otros proveedores potenciales, la situación del mercado, el nivel de organización de los proveedores, la importancia relativa del producto o lo que nos costaría cambiar de proveedor.

Estrategias

- .Aumentar la cartera de proveedores
- Establecer alianzas a largo plazo con ellos
- Pasar a fabricar materia prima propia

4.2.2.3 Amenaza de nuevos competidores

Para esto se debe de tomar como competidores a empresas con características o productos similares a los ofertados. Cuanto más fácil sea para los nuevos competidores entrar en el mercado, mayor será la amenaza que represente.

Las barreras de entrada más importantes para preservar la cuota de mercado son:

- A. **Menor coste:** bien por ser capaz de producir más barato o por utilizar economías de escala
- B. **Acceso a los canales de distribución:** el cliente final no podrá adquirir el producto si no llega al punto de venta y, de conseguirlo, tardará en tener la confianza suficiente para que sea su favorito
- C. **.Barreras legales:** toda normativa (legislación, patentes, licencias, aranceles, impuestos, etc.) marca una obligación de cumplimiento que varía en cada país o incluso en cada región. No acatar todas ellas, puede derivar en sanciones y descrédito para nuestra organización.
- D. **Identificación de marca:** el cliente final ha de tomar la decisión de cambiar sus costumbres.
- E. **Diferenciación del producto:** si el espacio destinado al nuevo producto ya está ocupado, su introducción se complica enormemente.
- F. **.Inversión inicial:** la introducción de un producto o servicio en el mercado lleva consigo una inversión inicial significativa. Gastos como publicidad, comercialización del producto o servicio, formación, etc. Pueden llegar a ser muy altos y establecer una barrera de entrada muy importante

G. **Experiencia acumulada:** el nuevo competidor ha de enfrentarse a las organizaciones ya establecidas que conocen el mercado y que ya disponen de sistemas robustos de gestión, calidad, etc.

H. **Movimientos de organizaciones ya asentadas:** reducciones de precio, campañas agresivas de publicidad, asociaciones estratégicas, etc.

Estrategias

- Mejorar/aumentar los canales de venta
- Aumentar la inversión en marketing y publicidad
- Incrementar la calidad del producto o reducir su precio
- Proporcionar nuevos servicios/características como valor añadido al cliente

4.2.2.4 Amenaza de productos sustitutos

Al producto que es capaz de satisfacer la misma necesidad que otro, se le llama ‘sustituto’. La amenaza surge cuando el cliente puede alterar su decisión de compra, especialmente si el sustituto es más barato u ofrece mayor calidad. Otros factores a tener en cuenta son: la disponibilidad, la poca publicidad de los productos existentes, la lealtad de los clientes, el coste o la facilidad del cambio, etc.

La presencia de otros productos sustitutos influye de manera importante en el precio máximo que se puede cobrar por un producto. Si es mucho más elevado que el del sustituto, los clientes podrían optar por cambiar de marca. Se debe de estar siempre muy atentos a las novedades del sector y a la influencia que dichas novedades puedan tener sobre la organización.

Estrategias

- Mejorar/aumentar los canales de venta
- Aumentar la inversión en marketing y en publicidad
- Incrementar la calidad del producto o reducir su precio
- Diversificar la producción hacia posibles productos sustitutos

4.2.2.5 Rivalidad entre los competidores

El quinto factor es, realmente, el resultado de los cuatro anteriores y es el que proporciona a la organización la información necesaria para el establecimiento de sus estrategias de posicionamiento en el mercado.

La rivalidad entre los competidores aumenta especialmente cuando el producto es perecedero, la demanda disminuye o no existe una clara diferenciación entre los productos.

Estrategias

- Aumentar la inversión en marketing y en publicidad: especialmente en la diferenciación del producto y en comunicación
- Rebajar los costes fijos
- Asociarse con otras organizaciones
- Incrementar la calidad del producto o reducir su precio
- Proporcionar nuevos servicios/características como valor añadido al cliente

4.3 Análisis Cuantitativo

En finanzas, el análisis cuantitativo es el uso de métodos matemáticos y estadísticos para evaluar la inversión, con la finalidad de optimizar la toma de decisiones. Es la base de una amplia gama de inversiones y los métodos de toma de decisiones financieras.

4.3.1 Definición de Activo

De acuerdo a García, V (2014):

Un activo, en términos generales, es cualquier posesión que tiene un valor de intercambio. Y agrega, Los activos pueden clasificarse como tangibles e intangibles. Un activo tangible es aquel cuyo valor depende de las propiedades físicas particulares, por ejemplo, una casa, un terreno, una máquina, el inventario de productos o un automóvil (p.7-8).

4.3.2 Definición de Inventario

De acuerdo a Sinisterra V., Polanco I., & Henao G. (-2011). “Los inventarios representan bienes corporales destinados a la venta en el curso normal de los negocios, así como aquellos que se encuentran en proceso de producción o se utilizarán en la producción de otros que se van a vender (p.152).

Citando a Farfán, S (s.f):

Los inventarios fungen como líneas divisorias entre las fases del ciclo compra-producción venta de las compañías manufactureras, dando flexibilidad a la empresa para normar cronológicamente la compra de materias primas, programar el uso de plantas de producción e intervención de los empleados y satisfacer la fluctuante e incierta demanda del producto terminado. Los inventarios cumplen funciones similares en el ciclo compra-venta de las empresas de comercio mayorista o detallista.

Al igual que cualquier otro activo, la posesión de inventarios constituye una inversión de fondos; por lo que la determinación del nivel óptimo de la inversión en inventarios requiere la medición y comparación de los beneficios y costos, incluyendo el costo de oportunidad de los fondos invertidos, asociados con diferentes niveles. Para hacer esto, es necesario determinar los beneficios específicos asociados con la posesión de diversos tipos de inventarios (p.73).

4.3.3 Administración de Inventarios

Según Nuñez, L. (2016): “La inversión en Inventarios, puede en un momento dado, ser el reflejo de la utilidad o pérdida de las empresas al final del ejercicio, ya que a mayor saldo en artículos terminados, o en materias primas, serán restados en el costo de producción, por tanto, si los Inventarios son altos, el costo será menor; si el Inventario es bajo, el costo será mayor”.

Continua explicando que “Lo anterior tiene sus ventajas y desventajas; si lo vemos desde el punto de vista del pago de impuestos, al tener altos Inventarios, habrá mayor utilidad y se tendrá que pagar más impuesto y en caso de que se llegara a decretar el pago de dividendos, se estaría entregando en dichos dividendos a los socios, utilidades no realizadas, ya que éstas, se reflejarían en el saldo de los Inventarios a utilizar en ejercicios posteriores”

Si por el contrario, los Inventarios fueran bajos, el costo de venta sería mayor, y se pagarían menos impuestos y las utilidades determinadas para efectos de liquidación de dividendos, serán más acordes a la realidad de los resultados obtenidos por las empresas.

4.3.4 Técnicas de manejo de Inventario

Hacer una revisión al inventario de la empresa muestra cuánto dinero se tiene en espera. Es por eso que tener una buena gestión de inventario es crucial para el crecimiento. Al igual que el flujo de caja, puede impulsar o llevar a la quiebra del negocio.

Citando a Guerrero, H (2009) : La clasificación general de los modelos de inventario depende del tipo de demanda que tenga el artículo. Esta demanda sólo puede ser de dos tipos: determinística o probabilística; en el primer caso la demanda del artículo para un período futuro es conocida con exactitud (esto sólo se puede dar en el caso de empresas que trabajan bajo pedido) y probabilística en el caso que la demanda del artículo para un período futuro no se conoce con certeza, pero se le puede asignar una distribución de probabilidad a su ocurrencia.

- Tipo de producto: pueden ser productos perecederos, productos sustitutos o durables en el tiempo.
- Cantidad de productos: existen modelos para un sólo producto o para varios (multiproductos).
- Modelos que permiten o no, déficit.
- Los tiempos de entrega (tiempos de anticipación) pueden ser al igual que la demanda determinísticos o probabilísticos.
- Modelos que involucran o no, costos fijos.
- Tipo de revisión: la revisión de un determinado artículo puede ser continúa o periódica.

- Tipo de reposición: dependiendo del tipo de reposición se dice que un modelo puede ser de reposición instantánea cuando el artículo es comprado y de reposición continua cuando el artículo es producido en una planta manufacturera.
- Horizonte de planeación: el horizonte de planeación puede incluir un sólo período o varios.

4.3.5 Registro, análisis y control de los inventarios

Romero (2014) expresa. “El registro y control de los inventarios es muy importante, ya que, por un lado, la exactitud del cálculo de la utilidad bruta depende de una contabilización adecuada de las operaciones efectuadas con las mercancías”. (P.366).

4.3.6 Análisis Horizontal y Vertical

De conformidad con . Oresanz & Saludas, (2000): “El análisis de Estados Contables dispone de dos herramientas que ayudan a interpretarlos y analizarlos. Estas herramientas, denominadas “Análisis horizontal” y “Análisis vertical” consisten en determinar el peso proporcional (en términos relativos) que tiene cada rubro dentro del estado contable analizado. Esto permite determinar la composición y estructura de los estados contables” (p.89).

4.3.7 Razones Financieras

De acuerdo a Córdoba (2012) expresa:

Razones de actividad: son las que establecen la efectividad con las que se están usando los recursos de la empresa. Estas razones, llamadas también indicadores de rotación, miden el grado de eficiencia con el cual una empresa emplea las diferentes categorías de activos que

posee o utiliza en sus operaciones, teniendo en cuenta su velocidad de recuperación, expresando el resultado mediante índices o número de veces (p.102).

Razones de Liquidez

Miden la capacidad de la empresa para satisfacer o cubrir sus obligaciones a corto plazo, en función a la tenencia de activos líquidos, más no la capacidad de generación de efectivo.

Capital de trabajo: Representa la inversión neta en recursos corrientes, producto de las decisiones de inversión y financiamiento a corto plazo.

Ecuación 1: Capital de Trabajo

$$\mathbf{Capital\ de\ Trabajo} = \mathbf{Activos\ Corriente} - \mathbf{Pasivos\ Corrientes}$$

Razón Corriente: mide el número de unidades monetarias de inversión a corto plazo, por cada unidad de financiamiento a corto plazo contraído.

Ecuación 2: Razón corriente

$$\mathbf{Razon\ Corriente} = \frac{\mathbf{Activo\ Corriente}}{\mathbf{Pasivo\ Corriente}}$$

Razón acida: se deriva de lo anterior, ya que a la inversión a corto plazo se le extrae el inventario por considerarse un activo poco líquido. Por lo tanto mide el número de unidades monetarias en inversión liquida por cada unidad monetaria de pasivo a corto plazo.

Ecuación 3: Razón acida

$$\text{Razon Acida} = \frac{\text{Activo Corriente} - \text{Inventario}}{\text{Pasivo Corriente}}$$

Prueba súper acida: es similar a la anterior, pero hace la consideración especial de que en el activo corriente pueden estar incorporados, además del inventario, otros elementos que no son los suficientemente líquidos para ser realizados en un momento apremio. Mide el número de unidades monetarias en activos efectivamente líquidos, por cada unidad monetaria de deuda a corto plazo.

Ecuación 4: Prueba súper acida

$$\text{Prueba super acida} = \frac{\text{Efectivo y equivalente de efectivo} + \text{Cuentas por cobrar}}{\text{Pasivo Corriente}}$$

Razón de fondo de maniobra mide la inversión neta de recursos corriente, con relación a la inversión bruta total.

Ecuación 5: Fondo de maniobra

$$\text{Fondo de maniobra} = \frac{\text{Capital de trabajo}}{\text{Total Ativo}}$$

Razones de actividad

Los índices de actividad miden qué tan rápido diversas cuentas se convierten en ventas o efectivo, es decir, entradas o salidas.

Días de Inventarios: evalúa cuantos días podría operar la empresa sin reponer sus inventarios, manteniendo el mismo nivel de ventas

Ecuación 6: Días de inventario

$$\text{Días de Inventarios} = \frac{(\text{Inventario} * 360)}{\text{Ventas}}$$

Rotación de inventarios: Indica el número de veces en que, en promedio, el inventario ha sido repuestos. Tanto en los días de inventarios como en la rotación de los mismos, la partida de ventas puede ser sustituida por costos de ventas.

Ecuación 7: Rotación de inventarios

$$\text{Rotacion de inventarios} = \frac{\text{Ventas}}{\text{Inventarios}}$$

Días de Cuentas por cobrar: Indica el número de días que la empresa está tardando en recuperar sus ventas.

Ecuación 8: Días de cuentas por cobrar

$$\text{Días de Cuentas por cobrar} = \frac{\text{Cuentas por cobrar}}{\text{Ventas diarias promedio}}$$

Rotación de cuentas por cobrar: Indica el número de veces que en promedio han sido renovadas las cuentas por cobrar.

Ecuación 9: Rotación de cuentas por cobrar

$$\text{Rotacion de Cuentas por Cobrar} = \frac{\text{Ventas netas al credito anual}}{\text{Cuentas por Cobrar}}$$

Días de cuentas por pagar: mide el número de días que, en promedio, la empresa se está tomando para saldar sus deudas por compras.

Ecuación 10: Días de cuentas por pagar

$$\text{Días de cuentas por pagar} = \frac{\text{Cuentas por pagar} * 360}{\text{Compras al Credito}}$$

Rotación de cuentas por pagar: indica el número de veces en que, en promedio, han sido renovadas las cuentas por pagar.

Ecuación 11: Rotación de cuentas por pagar

$$\text{Rotacion de cuentas por pagar} = \frac{\text{Compras al credito}}{\text{Cuentas por pagar}}$$

Rotación de activos fijos: Este indicador nos mide la relación que existe entre el monto de los ingresos y el monto de la inversión en activos fijos. (Veces)

Ecuación 12: Rotación de activos fijos

$$\text{Rotacion de activos fijos} = \frac{\text{Ventas}}{\text{Activos Fijos}}$$

Rotación de activo total: Este indicador nos mide la relación que existe entre el monto de los ingresos y el monto de la inversión total en activos.

Ecuación 13: Rotación de activos total

$$\text{Rotacion de Activos Total} = \frac{\text{Ventas}}{\text{Activos Total}}$$

Rotación del capital de trabajo: mide la relación que existe entre el monto de los ingresos y el monto de la inversión neta en recursos a corto plazo.

Ecuación 14: Rotación de capital de trabajo

$$\text{Rotacion de Capital de Trabajo} = \frac{\text{Ventas}}{\text{Capital de Trabajo}}$$

Razones de apalancamiento

Existen dos tipos generales de medidas de deuda: medidas del grado de endeudamiento y medidas de la capacidad de pago de deudas. El grado de endeudamiento mide el monto de deuda con relación a otros montos significativos del balance general.

El segundo tipo de medida de deuda, la capacidad de pago de deudas, refleja la capacidad de una empresa para realizar los pagos requeridos de acuerdo con lo programado durante la vida de una deuda. Pasivo es sinónimo de riesgo, por lo que las siguientes relaciones evalúan el riesgo financiero de una entidad.

Riesgo: Es la probabilidad que existe que el rendimiento esperado de una inversión no se realice, sino por el contrario, que en lugar de ganancias se obtengan pérdidas.

Razón de endeudamiento: mide la proporción de la inversión de la empresa que ha sido financiada por deuda, por lo cual se acostumbra a presentar en forma de porcentajes.

Ecuación 15: Endeudamiento

$$\textbf{Endeudamiento} = \frac{\textit{Total Pasivo}}{\textit{Total Activo}}$$

Razón de autonomía: mide la proporción de la inversión de la empresa que ha sido financiada con dinero de los propietarios. Es complementaria a la de endeudamiento, por lo que la suma de las dos deber ser igual a 1.

Ecuación 16: Razón de autonomía

$$\textbf{Razón de autonomía} = \frac{\textit{Total Patrimonio}}{\textit{Total Activo}}$$

Razón de apalancamiento externo: mide la relación entre la utilización del endeudamiento como mecanismo de financiación y la utilización de los fondos de los propietarios. Indica cuantas unidades monetarias han venido de afuera del negocio, por cada unidad monetaria provista por los propietarios.

Ecuación 17: Apalancamiento externo

$$\textbf{Apalancamiento externo} = \frac{\textit{Total Pasivo}}{\textit{Total Patrimonio}}$$

Razón de apalancamiento interno: representa exactamente lo opuesto a lo anterior; es decir, cuentas unidades monetarias han sido aportadas al financiamiento de la inversión por los accionistas, por cada unidad monetaria tomada de terceros.

Ecuación 18: Apalancamiento interno

$$\text{Apalancamiento Interno} = \frac{\text{Total Patrimonio}}{\text{Total Pasivo}}$$

Deuda a largo plazo: Determina el grado de participación del Pasivo a Largo plazo respecto del financiamiento total de la entidad.

Ecuación 19: Deuda a largo plazo

$$\text{Deuda a Largo Plazo} = \frac{\text{Pasivo L/P}}{\text{Pasivo Total}}$$

Ratio de Cobertura de Intereses: Para que la empresa se beneficie con el apalancamiento financiero, los pagos de interés fijos que acompañan a la deuda deben ser más que cubiertos con las utilidades operativas.

Ecuación 20: Razón cobertura de intereses

$$\text{Razon Cobertura Intereses} = \frac{\text{Utilidad operativa}}{\text{Intereses a Cargo}}$$

Razones de rentabilidad

La rentabilidad es el resultado neto de varias políticas y decisiones. Las razones de rentabilidad muestran los efectos combinados de la liquidez, de la administración de activos y de la administración de las deudas sobre los resultados en operación. El propósito de este tipo de razones financieras es evaluar la rentabilidad de la empresa desde diversos puntos de vista, por ejemplo en relación con el capital aportado, con el valor de la empresa o bien con el patrimonio de la misma.

Rentabilidad: se refiere a la capacidad de la entidad para generar utilidades o incremento en sus activos netos de la entidad, en relación a sus ingresos, su capital contable o patrimonio contable y sus propios activos.

Margen de utilidad bruta: mide, en forma porcentual, la porción del ingreso que permitirá cubrir todos los gastos diferentes al costo de venta.

Ecuación 21: Margen de utilidad bruta

$$\text{Margen de Utilidad Bruta} = \frac{\text{Ventas} - \text{Costo de Venta}}{\text{Ventas}}$$

Margen de utilidad de las operaciones: permite medir si la empresa está generando suficiente utilidad para cubrir sus actividades de financiamiento.

Ecuación 22: Margen de utilidad por las operaciones

$$\text{Margen de utilidad x las Operaciones} = \frac{\text{Utilidad de Operacion}}{\text{Ventas}}$$

Margen de utilidad antes de impuestos: Mide cuanto esta ganado la empresa, antes de aplicar los cargos por conceptos de impuestos sobre la renta.

Ecuación 23: Margen de utilidad antes de impuesto

$$\text{Magen de Utilidad antes de Impuesto} = \frac{\text{Utilidad Antes de Impuestos}}{\text{Ventas}}$$

Margen de utilidad neta: mide el porcentaje: mide el porcentaje que está quedando a los propietarios por operar la empresa.

Ecuación 24: Margen de utilidad neta

$$\text{Margen de Utilidad Neta} = \frac{\text{Utilidad Neta}}{\text{Ventas}}$$

Rendimiento sobre activos: da una idea del rendimiento que se está obteniendo sobre la inversión, también conocida como ROA (Return On Assets)

Ecuación 25: ROA

$$\text{ROA} = \frac{\text{Utilidad Neta}}{\text{Total Activos}}$$

Rendimiento sobre el patrimonio: mide la rentabilidad que está obteniendo los inversionistas, también se le conoce como ROE (Return On Investment)

Ecuación 26: ROE

$$\mathbf{ROE} = \frac{\text{Utilidad Neta}}{\text{Capital Acciones Comunes}}$$

En las empresas estándares en condiciones normales, se dice que el ROE debe ser mayor que el ROA, porque esto representa un índice importante para los inversionistas, como explicamos en el concepto anterior.

Rendimiento sobre el capital común: se acostumbre a aplicar este índice cuando la empresa tiene acciones preferidas en su capital, de no haberla el resultado sería igual a la anterior.

Ecuación 27: Rendimiento sobre capital común

$$\mathbf{Rendimiento\ Sobre\ Capital\ Común} = \frac{\text{Utilidad Neta} - \text{Div Acci preferidas}}{\text{Capital Comun Promedio}}$$

Rendimiento sobre el capital empleado: mide la rentabilidad de la capitalización, por lo que tiene una gran relación con el Valor Económico Añadido EVA.

Ecuación 28: Rendimiento sobre el capital empleado

$$\mathbf{Rendimiento\ Sobre\ el\ Capital\ Empleado} = \frac{\text{Utilidad Neta}}{\text{Patrimonio} + \text{Deuda a L/P}}$$

Rendimiento sobre el capital de trabajo: mide la rentabilidad que se está obteniendo sobre los recursos o inversión neta a corto plazo.

Ecuación 29: Rendimiento sobre capital de trabajo

$$\text{Rendimiento sobre Capital de Trabajo} = \frac{\text{Utilidad Neta}}{\text{Capital de Trabajo}}$$

Utilidad por acción común: demuestra la utilidad que se obtiene por cada una de las acciones en circulación. Este es el único índice de este grupo que debe presentarse siempre en valores absolutos.

Ecuación 30: Utilidad por acción

$$\text{Utilidad por Accion EPS} = \frac{\text{Utilidad Neta} - \text{Div. acci pref}}{\text{Acciones en Circulacion}}$$

4.3.8 Análisis de correlación de variables

La Correlación es una técnica estadística usada para determinar la relación entre dos o más variables.

Coefficiente de correlación

El Coeficiente de correlación es un valor cuantitativo de la relación entre dos o más variables. El coeficiente de correlación puede variar desde -1.00 hasta 1.00. La correlación de proporcionalidad directa o positiva se establece con los valores +1.00 y de

proporcionalidad inversa o negativa, con -1.00 . No existe relación entre las variables cuando el coeficiente es de 0.00 .

V. Preguntas Directrices

- ¿Cuáles son los elementos que influyen en el proceso de administración del Inventario?
- ¿De qué manera se deben analizar el proceso de administración de inventario?
- ¿Qué herramientas financieras se utilizan en el análisis de los Inventarios?
- ¿Cómo impacta la administración del Inventario en la rentabilidad?

V. Operacionalización de variables

OBJETIVOS	VARIABLE	DEFINICIÓN CONCEPTUAL	DEFINICIÓN OPERACIONAL	INDICADOR	ITEMS
Identificar el proceso de Administración del Inventario en la Empresa ACUARELA para los periodos 2014-2018	Proceso de administración de Inventario	Farfán (s.f) Los inventarios fungen como líneas divisorias entre las fases del ciclo compras-producción venta de las compañías manufactureras, dando flexibilidad a la empresa para normar cronológicamente la compra de materias primas, programar el uso de plantas de producción e intervención de los empleados y satisfacer la fluctuante e incierta demanda del producto terminado.	Verificar la existencia de manuales Observar las políticas de Inventario Realizar procesos de preguntas con la persona responsable Elaborar un flujograma detallando el proceso.	Manuales y políticas Flujograma del proceso	Guía de oobservación Análisis Documental Entrevistas
Realizar un análisis cualitativo de la administración del inventario y su impacto en la rentabilidad.	Análisis Cualitativo	Someter a una discusión y llegar a un enfoque ya sea teórico o práctico en los fundamentos sobre la interpretación de algunos datos dados, siendo una crítica interpretativa que analiza una síntesis sobre algo ya expuesto, expresando unas ideas puntuales de la manera que se conciben buscando la utilidad y la identificación de ellos mismos	Aplicación de la Matriz FODA Cinco fuerzas de Michael Porter	Fortalezas Oportunidades Debilidades Amenazas Producto Sustitutos Poder de negociación con los clientes Poder de negociación con los proveedores Nuevos competidores	Guía de observación Análisis documental Entrevistas

				Competencia en el mercado	
Analizar financieramente la Administración del Inventario en la Empresa ACUARELA para los periodos 2014-2018.	Administration del Inventario	Análisis mediante la utilización de técnicas financieras y estadísticas.	Aplicación de análisis horizontal y vertical, razones financieras, y Método estadístico de correlación	Análisis Horizontal Análisis Vertical Razones financieras	Guía de observación Análisis a los Estados Financieros

VI. Diseño Metodológico

Enfoque

El enfoque de la presente investigación es cuantitativo que conlleva lineamientos cualitativos, siendo el problema a evaluar la administración del inventario y su impacto en la situación financiera de la Empresa ACUARELA para los periodos 2014-2018. De igual forma se analizan diversos factores financieros, así como los hallazgos encontrados como resultado de dichos procedimientos.

Las variables de estudio son inventario, y la rentabilidad.

Tipo de Investigación

El presente estudio es de tipo descriptivo debido a que detalla las características o atributos más importantes de los Inventarios en relación a la estructura optima de capital través de procedimientos financieros estandarizados como es el uso de indicadores de valor, que se miden a través de los análisis horizontal y vertical y las razones financieras, así como la técnica de correlación de variables

Población y Muestra

La población total del presente estudio está conformada por todas las empresas del sector, siendo la elegida para este estudio la empresa ACUARELA siendo la muestra seleccionada el área gerencia, contable y bodega de la empresa, con el propósito de Evaluar su comportamiento en relación al inventario. Por tanto, se trata de una muestra no

probabilística intencional, a través de la cual será analizada información documental que corresponde a los registros de la entidad, por un período de dos años.

La muestra de esta investigación está representada por el personal de compras, el personal de bodega y el personal contable involucrada en todo el proceso de administración de Inventario, y la unidad de análisis será los Inventarios.

Métodos y Técnicas

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.

Es importante señalar que al utilizar el método deductivo se parte de lo general a lo particular, es decir que a través de distintos métodos de análisis de los estados financieros, se logrará obtener los objetivos propuestos para determinar la evaluación del Inventario, el cual sea útil para la toma de decisiones de inversión de la entidad.

Se aplicarán métodos de análisis de los estados financieros de 2016 y 2017, a través de razones financieras, métodos de costeo y punto de equilibrio por los períodos de estudio.

Instrumentos de Análisis

Al realizar esta investigación se revisará la documentación relacionada con la administración del inventario como son facturas de proveedores, tarjetas Kardex, registros contables, Entrada y salidas de inventarios, Estados financieros de los últimos y cualquier otro documento que la empresa utilice para controlar sus inventarios.

Se entrevistará al Gerente General, responsable de compras, al responsable de bodega y al contador general.

La información obtenida se ordenará y procesará en función de los objetivos específicos que se han planteado en esta investigación, al organizar esta información se determinará la importancia de una buena administración del inventario y su impacto en la situación financiera de la Empresa Acuarela.

VII. Análisis de resultados

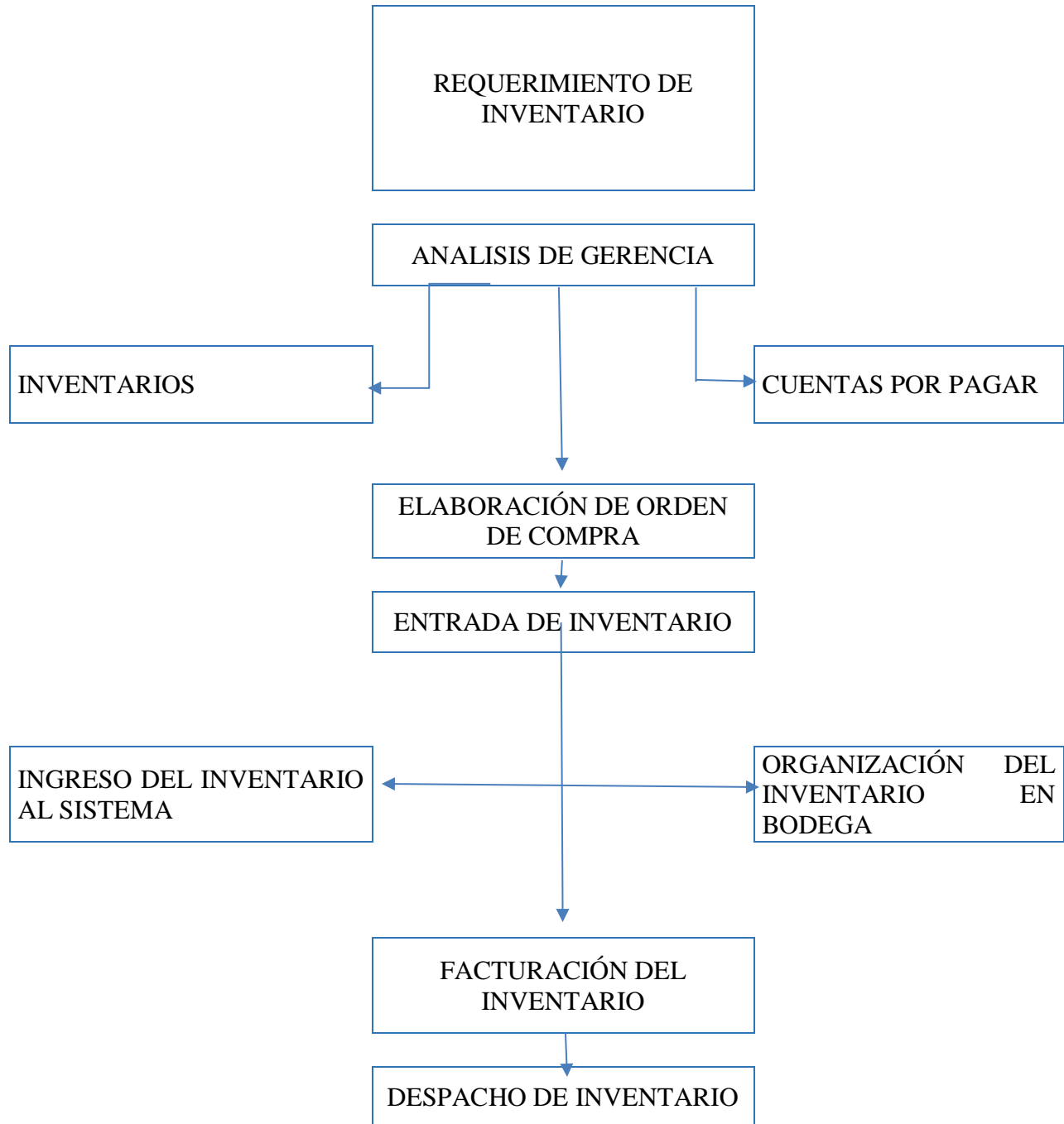
a. Proceso de administración del Inventario

El proceso de administración del inventario inicia con el área de bodega estableciendo el requerimiento del inventario, la necesidad de inventario en ese momento, para ello se dirige a la gerencia de ventas, quien se encarga de analizar este requerimiento, lo cual se hace de dos formas, la primera es analizar cuanto de ese producto se ha movido en el mes, y cuando fue la última compra de este producto, y la segunda es la revisión de las cuentas por pagar, es decir, si en ese momento la empresa se encuentra con días de pago de retraso para con el proveedor al cual se le solicitara el producto que se necesita, se considerara entonces negociar con el proveedor futuros pagos.

En el caso que el análisis hecho por la gerencia de ventas sea positivo, se procede a elaborar la orden de compra por el área contable, la misma deberá ser firmada por gerencia general, sin embargo, se puede observar que la firma de esta última autoridad a veces no es solicitada, haciendo el respectivo pedido únicamente por la gerencia de ventas.

Una vez hecho el pedido formalmente a través de la orden de compra, el proveedor tomara el tiempo para llevar el producto a la empresa, en donde es recibido por el área de bodega en compañía del área contable, de estar todo bien, bodega le da entrada al producto a las bodegas correspondientes, sin ningún tipo de ingreso a documentos auxiliares como es el kardex. Por su parte, el área contable, mediante la factura del proveedor hace el registro del inventario al sistema contable.

Ilustración 1: Flujograma de Proceso de administración del inventario



Fuente: *Elaboración propia*

Y por último el cliente solicita producto, se procede a facturar y entra en juego el área de bodega, que prepara el producto para la salida, y gerencia se encarga de entregar este producto conforme a factura o requisita de material (en caso de uso interno).

b. Análisis cualitativo

i. Análisis FODA

La empresa ACUARELA se encuentra en una etapa madura, con más de treinta años de existencia en el mercado, para ello se analizó el FODA de esta empresa:

Tabla 1: Análisis FODA general

FORTALEZAS	OPORTUNIDADES
El negocio es conocido a nivel nacional	Implementación de nuevos productos al mercado
Posicionamiento en el mercado	Expansión del negocio a nivel nacional
Distribuidores de Marcas Exclusivas como 3M, BESA, NEC, entre otras.	Desarrollo de nuevas tecnologías
Productos de excelente calidad y a un precio competitivo	
Excelente Línea de Distribución al consumidor final	

DEBILIDADES	AMENAZAS
Poca capacitación al personal	Crisis Económica Nacional
Falta de una clara dirección estratégica	Inestabilidad económica, política y social
Exceso de conflictos familiares	Competencia desleal
Retrasos en las entregas al cliente distribuidor	Mercado tradicionalista

Fuente: *Elaboración propia en base a instrumentos*

Análisis FODA para la administración de inventario

Tabla 2: Análisis FODA de los inventarios

FORTALEZAS	OPORTUNIDADES
Control contable mediante el uso de sistema	Estandarizar los procesos
Amplia variedad de productos	Alcanzar una baja en los costos
Proveedores de buena calidad	
DEBILIDADES	AMENAZAS
Falta de uso de tarjetas Kardex	Constantes variaciones en los precios de los productos
Manejo incorrecto del Stock	
Mal análisis de rotación de productos	
Posible existencia de desperdicios de	

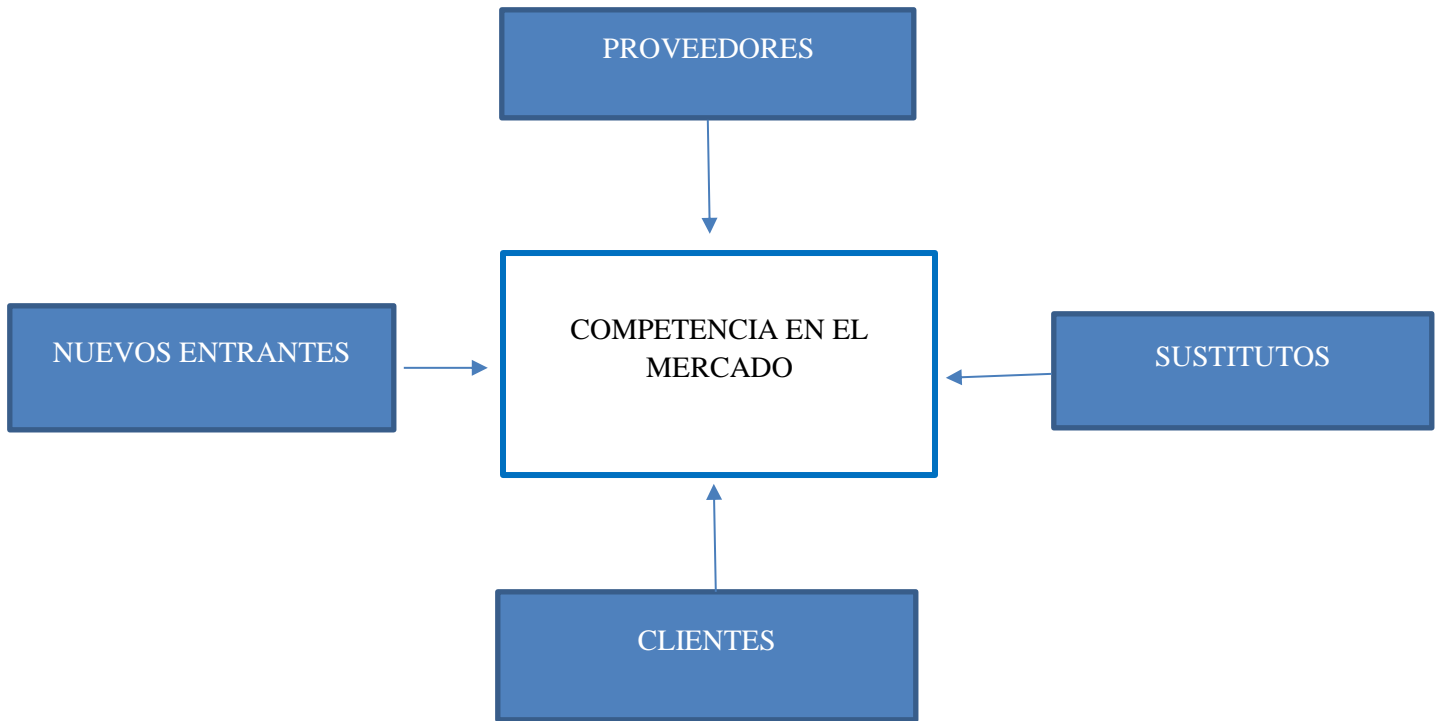
productos	
Desactualización de las listas de precios	

Fuente: *Elaboración propia en base a instrumentos*

El control de los inventarios debe de ir acompañado de la supervisión de la gerencia, aunque en la empresa no existen manuales y procedimientos escritos, se lleva un constante proceso de operación bastante riguroso, sin embargo, debe de existir un mayor interés de parte de la gerencia para ejecutar estos controles que permitan a la empresa disminuir las pérdidas y aumentar la efectividad de sus inventarios.

ii. Análisis de las cinco fuerzas de Michael Porter

Ilustración 2: Las cinco fuerzas de Michael Porter



Fuente: *Elaboración propia*

Las empresas siempre se ven en la posibilidad de amenaza ante nuevos competidores, sin embargo, la empresa Acuarela es una empresa con una antigüedad de más de 30 años y con un nombre reconocido en el mercado a nivel nacional, por tanto, todo nuevo competidor tendrá que luchar contra el posicionamiento que la empresa ha logrado conseguir en estos años de actividad

La empresa de estudio no tiene poder de negociación de los diferentes proveedores, ya que para ellos son distribuidores de marcas exclusivas, en donde se le exige a la empresa

cierto volumen de compras al año, donde a su vez se le imponen los aumentos en los precios sin tener chance de negociación.

En cuanto al poder de negociación con los clientes al existir diferentes competidores, la empresa es débil en este punto, carencias de productos en el catálogo hace que los clientes vean más atractivo conseguir el producto por otro lado (pedirlo a otro proveedor) y los diferentes precios vuelve a la empresa una presa vulnerable en lo que se conoce como “canibalismo”.

Se puede decir que la empresa no tiene amenaza de productos sustitutos, ya que los productos que la empresa comercializa son productos usados a nivel nacional por los diferentes clientes. Lo que si tendería a considerarse una amenaza serían las diferentes marcas de un mismo producto, sin embargo está comprobado que el cliente en este país es tradicionalista, y no suele familiarizarse con nuevas marcas.

La rivalidad entre los competidores siempre ha existido, lo que ha hecho que la empresa se vea en la obligación de lanzar promociones, organizar eventos, dirigir sus esfuerzos y su personal más capacitado a clientes claves, sin embargo en este sentido, la empresa se mantiene en una contante alerta sobre sus competidores y sus movimientos.

c. Análisis Financiero

i. Análisis horizontal y vertical

Inventarios

Tabla 3: Análisis vertical de los activos

ACUARELA

	VERTICAL				
	2014	2015	2016	2017	2018
CIRCULANTES					
CAJAS	2,0%	3,6%	3,0%	4,0%	3,8%
BANCOS	11,5%	14,4%	5,0%	15,4%	10,7%
INVENTARIOS	55,2%	35,8%	41,5%	38,9%	38,6%
CUENTAS X COBRAR	16,9%	31,2%	31,5%	29,0%	30,7%
ESTIMACION CUENTAS INCOBRABLES	0,0%	0,0%	0,0%	-0,6%	-0,6%
PAGOS ANTICIPADOS	5,3%	4,8%	9,8%	4,2%	5,9%
OTROS CREDITOS	1,4%	0,8%	0,6%	0,9%	0,7%
MATERIAS PRIMAS	0,6%	0,7%	0,6%	0,4%	0,4%
TOTAL CIRCULANTES	93,0%	91,3%	91,9%	92,1%	90,3%
FIJOS					
EQUIPO RODANTE	7,6%	8,2%	8,4%	9,9%	15,3%
EQUIPO DE COMPUTO MOBILIARIO Y EQUIPO DE OFICINA	1,9%	1,6%	1,4%	2,1%	3,6%
OTROS ACTIVOS FIJOS	0,8%	0,7%	1,0%	1,4%	2,2%
EQUIPOS DE ALMACEN	0,8%	0,7%	0,6%	0,9%	1,3%
EQUIPOS DE ALMACEN	0,0%	0,8%	1,1%	1,3%	2,0%
EQUIPO DE COMUNICACIÓN	0,0%	0,0%	0,2%	0,0%	0,0%
CONSTRUCCION EN PROCESO	0,2%	0,1%	0,1%	0,1%	0,1%
DEPRECIACION ACUMULADA	-4,4%	-3,5%	-4,8%	-8,0%	-15,1%
TOTAL FIJOS	6,8%	8,6%	7,9%	7,7%	9,4%
OTROS ACTIVOS					
SISTEMAS DE COMPUTO	0,2%	0,1%	0,1%	0,2%	0,3%
TOTAL OTROS ACTIVOS	0,2%	0,1%	0,1%	0,2%	0,3%
TOTAL ACTIVOS	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%

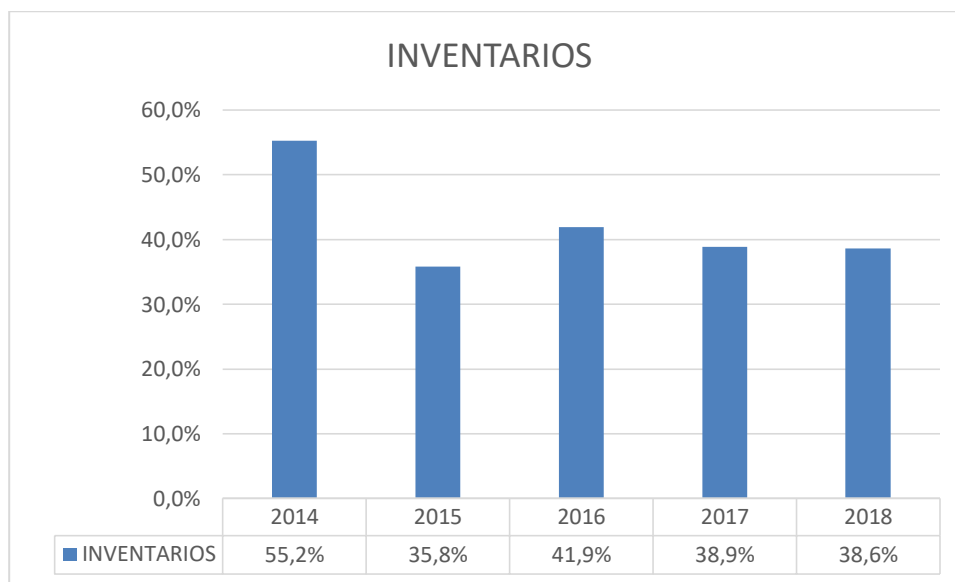
Fuente: *Elaboración propia en base a Estados financieros de la empresa Acuarela*

Es importante señalar la importancia del inventario en la estructura financiera de la empresa ACUARELA, en los cinco años de estudio los inventarios representa el 55,2%, 35,8%, 41,5%, 38,9%, 38,6% para los años desde el 2014 hasta el 2018 respectivamente en relación al total de los activos. Considerando que la empresa es una empresa que comercializa pintura y sus derivados, el peso del inventario en los estados financieros de la

entidad es una de las cuentas más significativas y que debe de administrarse correctamente.

Esto lo podemos ver de una forma más sencilla en el siguiente gráfico:

Ilustración 3: Análisis vertical del inventario contra el total de activos



Fuente: *Elaboración propia en base a Estados financieros de la empresa Acuarela*

Por otro lado, analizando la tendencia que ha manifestado el inventario en estos cinco años de estudio a través de un análisis horizontal podemos observar que los inventarios para el año 2015 tuvo un aumento del 9% en relación al año 2014, esto se debe a que la empresa decide por expandir el negocio a través de la distribución a nivel departamental, esto lo podemos comprobar en el aumento significativo de las cuenta por cobrar, en donde los productos que se adquirieron se destinaron a aumentar la cartera de crédito.

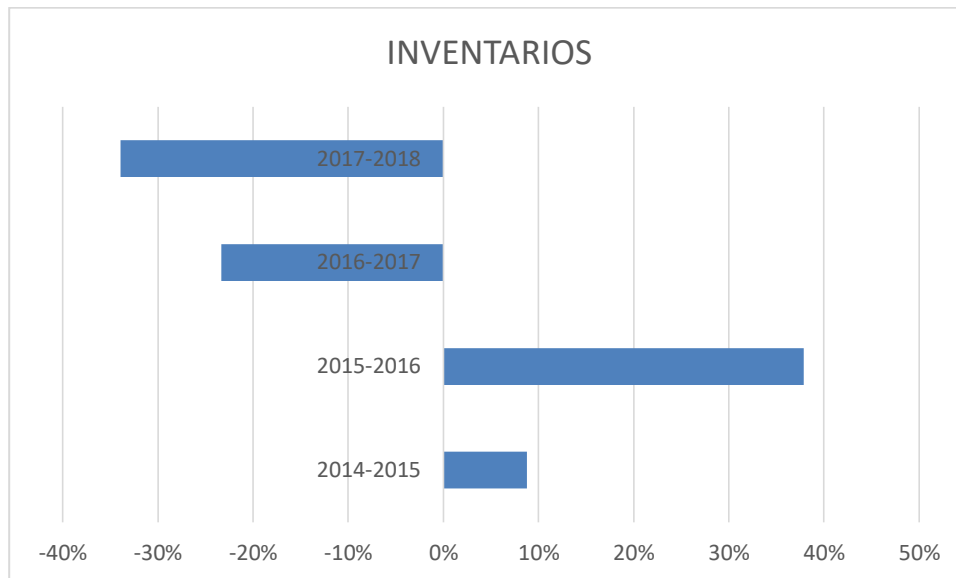
Tabla 4: Análisis horizontal de los activos

ACUARELA

	HORIZONTAL			
	2014-2015	2015-2016	2016-2017	2017-2018
CIRCULANTES				
CAJAS	197%	-3%	10%	-36%
BANCOS	109%	-59%	157%	-54%
INVENTARIOS	9%	36%	-22%	-34%
CUENTAS X COBRAR	209%	19%	-24%	-29%
ESTIMACION CUENTAS INCOBRABLES	-	0%	2413641506%	-29%
PAGOS ANTICIPADOS	54%	137%	-65%	-6%
OTROS CREDITOS	-5%	-15%	39%	-52%
MATERIAS PRIMAS	87%	5%	-41%	-37%
TOTAL CIRCULANTES	65%	18%	-17%	-35%
FIJOS				
EQUIPO RODANTE	82%	20%	-2%	2%
EQUIPO DE COMPUTO MOBILIARIO Y EQUIPO DE OFICINA	43%	2%	22%	17%
OTROS ACTIVOS FIJOS	48%	57%	16%	8%
EQUIPOS DE ALMACEN	46%	-1%	35%	-6%
EQUIPO DE COMUNICACIÓN	3233935500%	66%	0%	3%
CONSTRUCCION EN PROCESO	0%		-100%	0%
DEPRECIACION ACUMULADA	0%	0%	0%	0%
TOTAL FIJOS	34%	59%	39%	26%
OTROS ACTIVOS	111%	8%	-19%	-18%
SISTEMAS DE COMPUTO	0%	30%	0%	0%
TOTAL OTROS ACTIVOS	0%	30%	0%	0%
TOTAL ACTIVOS	68%	17%	-17%	-33%

Fuente: *Elaboración propia en base a Estados financieros de la empresa Acuarela*

Ilustración 4: Análisis horizontal de la cuenta de inventarios



Fuente: *Elaboración propia en base a Estados financieros de la empresa Acuarela*

Para los siguientes años, en el 2016 en relación al 2015 el saldo de los inventarios aumentó un 36%, sin embargo el año siguiente vemos una disminución de los inventarios del 22% y 34% para el 2017 y el 2018 respectivamente. La decisión de la gerencia fue disminuir las compras de materiales debido a la poca rotación de los mismos.

Cabe señalar que el año 2018 fue un año atípico, en donde vemos que la empresa al igual que la economía nacional tuvo un descenso considerable, en donde a pesar de las presiones por parte de los proveedores por cumplir las metas de compra, la empresa decidió abstenerse de realizar grandes compras y solo satisfacer las necesidades inmediatas.

Rentabilidad

Tabla 5: Análisis vertical del capital contra el total de activos

ACUARELA

	VERTICAL				
	2014	2015	2016	2017	2018
CAPITAL					
APORTACIONES	4,6%	2,8%	2,3%	2,8%	4,3%
UTIL / PERD PERIODO ANTERIOR	22,7%	17,3%	15,6%	22,0%	34,5%
UTIL / PERD PERIODO CORRIENTE	6,3%	6,0%	5,1%	1,0%	-8,0%
	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%
TOTAL CAPITAL	33,7%	26,1%	23,0%	25,8%	30,8%

Fuente: *Elaboración propia en base a Estados financieros de la empresa Acuarela*

Este análisis vertical del pasivo, muestra el peso que tiene la utilidad del periodo en la estructura financiera, como se puede observar, en los primeros tres años la rentabilidad del periodo corriente representa hasta un 6,3%, mientras que en los años 2017 vemos un descenso en el peso de la misma, y cabe mencionar que en el año 2018 la pérdida del periodo representa un 8%, este año no fue un buen año para la empresa ACUARELA.

Tabla 6: Análisis horizontal de los inventarios contra el total de activos

ACUARELA

	HORIZONTAL			
	2014-2015	2015-2016	2016-2017	2017-2018
CAPITAL				
APORTACIONES	0%	0%	0%	0%
UTIL / PERD PERIODO ANTERIOR	28%	5%	17%	4%
UTIL / PERD PERIODO CORRIENTE	58%	0%	-84%	-643%
TOTAL CAPITAL	30%	3%	-7%	-21%

Fuente: *Elaboración propia en base a Estados financieros de la empresa Acuarela*

En cuanto al análisis de la rentabilidad, por medio del análisis horizontal se puede observar lo siguiente, para el año 2014 hubo un aumento de la rentabilidad del periodo actual de un 58%, esto para la empresa fue un buen año, para el año 2016 la rentabilidad disminuyó tres puntos porcentuales, sin mencionar los años siguientes 2017 y 2018 en los que la empresa tuvo pérdidas significativas.

Inventario vs rentabilidad

Pero como lo que más interesa conocer es si la variable inventario afecta de manera directa a la rentabilidad de la empresa, se procede a hacer una comparación entre las mismas en cuanto a los años de estudio, como se ve a continuación:

Tabla 7: Comparación Inventario VS Rentabilidad

AÑOS	INVENTARIO	HORIZONTAL	RENTABILIDAD	HORIZONTAL
2014	14.093.165,48		1.614.490,39	
2015	15.330.887,35	9%	2.552.123,09	58%
2016	20.842.441,68	36%	2.551.362,99	0%
2017	16.205.789,93	-22%	409.737,30	-84%
2018	10.707.888,01	-34%	(2.223.672,12)	-643%

Fuente: *Elaboración propia en base a Estados financieros de la empresa Acuarela*

En el año 2015 los inventarios aumentaron un 9%, y se observa que la rentabilidad de la empresa para ese año aumentó un 58%; En el año 2016 se ve este mismo comportamiento de ascenso en el inventario, sin embargo por su parte la rentabilidad de la empresa no sufrió movimientos porcentuales, para el 2017 hubo un cambio en los inventarios, los cuales disminuyeron un -22%, mientras que la rentabilidad bajo hasta un -

84% y por último en el año 2018 los inventarios siguieron con la misma tendencia de disminución, al igual que la rentabilidad que para este año se convirtió en pérdida de hasta 2.2 millones de córdobas.

ii. Razones financieras

Para poder analizar el impacto que tiene la administración del inventario en la rentabilidad de la empresa, se empieza primeramente por ver como se encuentran las demás áreas de la empresa y de que forma el inventario está relacionado con estas otras áreas. Para ello se presenta una breve explicación de los diferentes índices de las razones aplicadas en base a los estados financieros de estudio de los últimos cinco años.

Tabla 8: Razones de Liquidez

EMPRESA ACUARELA

Razones de Liquidez

<i>Razón de Liquidez</i>	2014	2015	2016	2017	2018
<i>Razón corriente</i>	1,40	1,23	1,35	1,26	1,30
<i>Capital de trabajo</i>	6.796.724,69	7.427.811,28	11.840.008,05	7.881.062,16	5.842.457,91
<i>Razón acida</i>	0,57	0,75	0,74	0,73	0,75
<i>Prueba súper acida</i>	0,46	0,66	0,58	0,66	0,65
<i>Fondo de maniobra</i>	27%	17%	24%	19%	21%

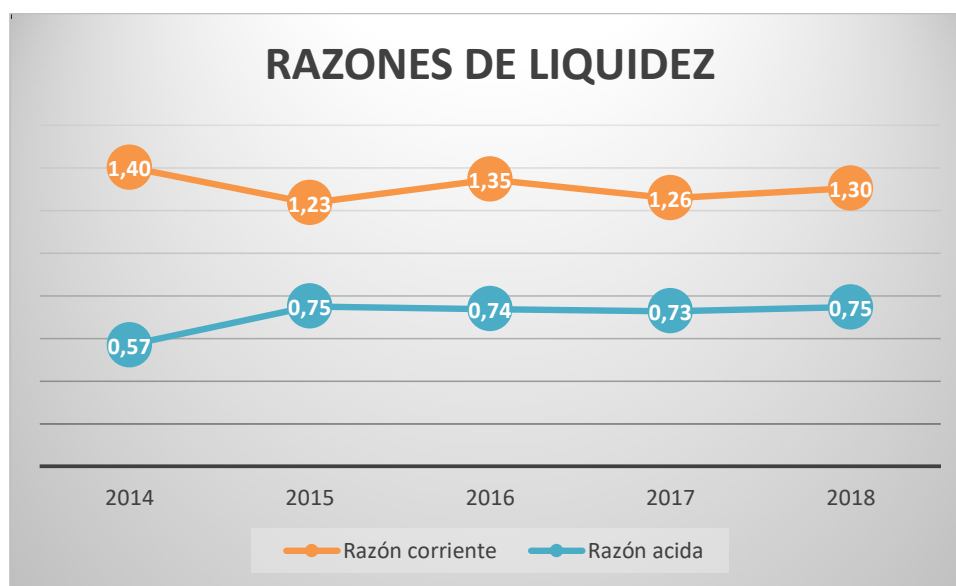
Fuente: *Elaboración propia en base a Estados financieros de la empresa Acuarela*

En cuanto a la liquidez, se ve que la empresa en términos corrientes es capaz de hacer frente a sus deudas a corto plazo, sin embargo si se excluye la parte del inventario que es el valor obtenido a través de la razón acida, se puede obtener una respuesta diferente,

en términos financieros, la empresa al excluir los inventario no contaría con la liquidez necesaria para hacer frente a sus obligaciones a corto plazo.

Por su parte el capital de trabajo es positivo y llega a representar en promedio un 22% del total de activos, en esto se ve que el inventario tiene gran peso como se hizo notar anteriormente a través del análisis vertical y cabe señalar su gran importancia en cuanto a términos de liquidez.

Ilustración 5: Razones de liquidez



Fuente: *Elaboración propia en base a Estados financieros de la empresa Acuarela*

Tabla 9: Razones de actividad

Razones de Actividad

Razón de Actividad	2014	2015	2016	2017	2018
<i>Días de inventario</i>	93,50	66,91	68,27	53,17	44,91
<i>Rotación de Inventarios</i>	3,85	5,38	5,27	6,77	8,02
<i>Días de cuentas por cobrar</i>	28,63	58,16	51,76	39,60	35,76
<i>Rotación de cuentas por cobrar</i>	12,58	6,19	6,95	9,09	10,07

<i>Rotación de activos fijos</i>	31,17	22,49	27,67	34,26	32,78
<i>Rotación de activo total</i>	2,13	1,93	2,19	2,63	3,09
<i>Rotación de capital de trabajo</i>	-7,98	-11,10	-9,28	-13,92	-14,69

Fuente: *Elaboración propia en base a Estados financieros de la empresa Acuarela*

En cuanto a las razones de actividad, es importante recordar la definición de inventario, donde se expresa que son bienes materiales (en este caso) destinados a la venta como parte de la operación funcional de la empresa, así en la empresa Acuarela los artículos en promedio suelen permanecer 93,5 días en el 2014, pero vemos que estos días han venido bajando en los siguientes años hasta reducirse a 44,91 días para el año 2018.

Esto a la vez se confirma con el resultado de rotación de inventario, que la empresa en los últimos cinco años ha venido rotando más seguido el inventario, pasando de renovarlos de 3,85 veces en el año a 8,02 veces en un año, esto se debe a la vez a las exigencias de compras de los proveedores, donde la empresa tiene que cumplir con ciertos acuerdos comerciales y cumplir en algunos casos con metas de compra.

Uno de los sucesos importantes sucedidos en la empresa fue en el año 2015, si se observa detenidamente los resultados del año 2014 con los siguientes años se puede decir que parte del plan de la empresa radico en convertirse en distribuidores a nivel nacional, lo cual trajo consigo ciertos cambios financieros, los inventarios tendieron a subir, las cuentas por cobrar y consigo las cuentas por pagar, y una falta de evaluación y una administración con muchas debilidades han ocasionado golpes en los índices financieros de la empresa.

Tabla 10: Razones de apalancamiento

Razones de Apalancamiento

Razón de Apalancamiento	2014	2015	2016	2017	2018
<i>Endeudamiento</i>	66%	74%	77%	74%	69%
<i>Razón de autonomía</i>	34%	26%	23%	26%	31%
<i>Razón de apalancamiento externo</i>	1,97	2,84	3,35	2,87	2,25
<i>Razón de apalancamiento interno</i>	0,51	0,35	0,30	0,35	0,44
<i>Deuda a L/P</i>	0%	0%	11%	1%	0%

Fuente: Elaboración propia en base a Estados financieros de la empresa Acuarela

Por otro lado, pero sin desviar la atención del tema principal, al evaluar el nivel de apalancamiento de la empresa se encuentra que en lo que respecta al nivel de endeudamiento sufrió un alza en el 2015, manteniéndose para el 2016 y 2017, en estos mismos años la empresa perdió autonomía y luego un pequeño descenso en el 2018 en el nivel de endeudamiento que se ve reflejado al recuperar autonomía.

Tabla 11: Razones de rentabilidad

Razones de Rentabilidad.

Razón de Rentabilidad	2014	2015	2016	2017	2018
<i>Rendimiento sobre el Patrimonio ROE</i>	137%	216%	216%	35%	-189%
<i>Rendimiento sobre la Inversión ROA</i>	6%	6%	5%	1%	-8%
<i>Rendimiento sobre el Capital Empleado EVA</i>	137%	216%	46%	26%	-189%
<i>Margen de Utilidad Bruta</i>	31,45%	27,21%	24,69%	24,44%	25,60%
<i>Margen de Utilidad neta</i>	3%	3%	2%	0%	-3%

Fuente: Elaboración propia en base a Estados financieros de la empresa Acuarela

Y por último la rentabilidad de la empresa Acuarela indicaba buenos índices en los primeros 3 años de estudio, sin embargo un descenso altamente significativo en el 2017 y hasta un índice negativo en el 2018.

El índice ROA (rendimientos sobre los activos) por su parte, arroja índices positivos, esto según la teoría indica que los activos de la empresa están generando rentabilidad hasta un 6%; sin embargo cuando se llega al año 2018 con un -8%, este ROA negativo, significa que la empresa está invirtiendo una gran cantidad de capital en la producción y al mismo tiempo recibe pocos ingresos. En este caso el ROA negativo va acompañado de altos niveles de deuda (69%), magnifica el efecto del ROA negativo y esta deuda como se observa es a corto plazo.

Se debe escoger cómo herramienta de análisis de la rentabilidad de una empresa, el ROA y no el ROE; puesto que éste último pasa por alto el ratio de endeudamiento, el cuál es una medida del riesgo de la empresa (a mayor endeudamiento, mayor probabilidad de incumplimiento); mientras que el ROA se concentra en la rentabilidad de los activos de la empresa, lo cual es indistinto a las fuentes de financiamiento.

Ahora si se compara el ROA y el ROE se puede notar un efecto de apalancamiento positivo, esto es un indicador muy bueno, ya que la empresa ha logrado la financiación de parte del activo (el inventario) con deuda y esto posibilitado el crecimiento de la rentabilidad financiera.

iii. Correlación de variables

Como último punto a desarrollar será de gran utilidad la herramienta estadística de correlación de variables, en el que se toma los valores absolutos de la cuenta de inventario

versus la cuenta de rentabilidad que son las 2 variables que interesa conocer su grado de correlación

De acuerdo con la teoría si el valor es positivo se dice que hay una relación directa o positiva y mientras más se acerca a 1, más fuerte será esta relación, en este caso, el coeficiente de correlación es igual a 0.76, lo cual de acuerdo con la teoría, el inventario y la rentabilidad están directamente relacionados y muy fuertemente.

Ilustración 6: Coeficiente de correlación



Fuente: *Elaboración propia*

iv. Propuesta financiera

En base a la información suministrada y los resultados obtenidos se emite la siguiente propuesta financiera con el fin de mejorar la rentabilidad de la empresa Acuarela, para los próximos años de operación:

Tabla 12: Propuesta de mejora

Actividad	Proceso actual	Propuesta de mejora	Medio de Mejora
Requerimiento	Se hace de manera empírica, y en la mayoría de los casos de manera urgente, cuando ya no hay existencia del producto.	Establecer un punto de partida, y hacer un estudio detallado de las necesidades específicas de inventario.	A través de un conteo físico de lo actual, seguido de un análisis estadístico de los movimientos históricos de cada producto, tanto en condiciones normales como en condiciones atípicas.
Análisis de gerencia	Se valora el saldo de las cuentas por pagar, si a un proveedor se le debe mucho o el saldo está en rojo, la compra es considerada.	Negociar con el proveedor un aumento en el límite de crédito y en el plazo otorgado.	A través de una carta solicitando una reunión con los proveedores en donde se exponga a detalle la estrecha relación que se ha mantenido al pasar de los años y el interés en

			seguir alimentando esta relación comercial.
	No existe gerente de compras, el mismo gerente de ventas se encarga de este proceso.	Considerar la contratación de una persona encargada.	A través del ascenso del personal interno o por medio de reclutamiento externo.
Orden de compra	Muchas veces solo se pide el producto sin previa elaboración, dejando el uso de este documento de manera obsoleta	Definir de manera clara las políticas de compras.	A través de una revisión actual de las políticas, desechando así lo obsoleto e innovando con ayuda de la tecnología.
Entrada de Mercadería	No existe codificación de producto	Realizar una codificación de los productos por familia	Realizar una lista de codificación según el sistema contable, y marcar cada producto, de esta forma, cualquier discrepancia física vs sistema podrá ser evacuada con mayor facilidad.
	Se ubican los productos en los espacios de bodega disponible	Separar los productos por	A través de la elaboración de

		familia y definir el espacio que debe ocupar por familia	un plano del local, en donde se identifique el área que va a ocupar cada producto, esto va a ayudar a reducir el tiempo de despacho y mantener un inventario ordenado.
	No hay registros auxiliares	Fomentar la utilización de tarjetas kardex	A través de formatos y la inclusión en las políticas
Registro Contable	Algunos productos se registran en cuentas de bolsón	Considerar crear nuevos códigos en el catálogo de cuenta	A través de la reducción de las cuentas de bolsón y crear códigos para producto
Facturación y Despacho	Cuando no hay existencia de un producto en sistema, pero si en físico, se hace el descargue de un producto por otro, esto ocasiona el descuadre de las cuentas	En estos casos, realizar una verificación de la existencia en físico como en sistema	Crear planes de revisión semanal o quincenal de cada producto.

Fuente: *Elaboración propia*

Se propone que se debe desarrollar un mejor sistema a nivel de líneas de productos para descartar que la entidad posea inventario estancado o exceso de mercadería que cuentan con una rotación muy baja, y una vez determinado esto, se debería considerar una

estrategia de mercado que permita la venta de dicho inventario, como promociones 2 x 1, ventas de patio o liquidaciones.

En cuanto al ingreso a bodega, la propuesta es la utilización de registros auxiliares como es el Kardex.

En cuanto al recurso humano, una mayor capacitación permite a los empleados mejorar su funcionamiento, capacitar al personal continuamente y motivar al personal a que se identifiquen con la misión y visión de la empresa, de este modo, no solo estarán motivando al personal sino también agregando valor a la empresa, y así es como se lograra mejorar los controles y estandarizar los procesos.

A través de esta propuesta la empresa puede administrar, gestionar y manejar mejor sus inventarios, y por tanto generar una mayor rentabilidad.

VIII. Conclusiones

En conclusión se hace claro que el objetivo de la administración del inventario es lograr un equilibrio entre la calidad de servicio brindado a los clientes y la inversión económica necesaria para ello, esto se ve traducido en una inversión inmovilizada que supone unos recursos financieros.

El proceso de administración se comienza con las necesidades de inventario, y termina con la salida o el despacho del inventario, siendo la mayor fortaleza de la empresa ACUARELA, su enriquecimiento en variedad y calidad de producto.

En el análisis cualitativo se encuentra que la empresa cuenta con muchas fortalezas que deben ser explotadas al máximo y oportunidades que deben ser aprovechadas, así también debilidades que deben de mejorar y amenazas que deben reducir, por su parte la empresa es una empresa firme, sólida y conocida a nivel nacional por su atención partícula a cada clientes.

Por su parte los índices financieros señalan que la empresa tiene un inventario de mucho peso en la estructura financiera, es decir, gran parte de su inversión corriente se encuentra en los inventarios, y a través de los años ha logrado mejorar cada vez más estos índices y mantenerse a pesar de las circunstancias atípicas ocurridas en el último año de estudio.

Y por último se ha logrado observar en el desarrollo de esta investigación que, a pesar de que una empresa opere varios años en el giro del negocio y se esté manteniendo en el mercado, siempre se podrán encontrar aspectos por mejorar.

Y cabe señalar que la rentabilidad de la empresa no solo depende de los inventarios, sino también de la demás cuentas del Balance, por ende es de vital importancia para los funcionamientos de la empresa que todas las áreas estén en coordinaciones y en busca de un mismo objetivo.

IX. Recomendaciones

A continuación se hacen algunas recomendaciones que permitan mejorar la administración del inventario y su impacto en la rentabilidad.

- Llevar un registro exacto de la demanda, y análisis de su variabilidad, con el fin de conservar los niveles de existencia de productos apropiados en el almacén.
- Realizar auditorías internas a fin de detectar a tiempo, inconvenientes y nuevos focos problemáticos en los distintos departamentos, para poder establecer medidas correctivas a tiempo.
- Establecer políticas de control del inventario con respecto a la clasificación propuesta por familia de producto, de tal forma que estas permitan tomar medidas de cuándo y cuánto pedir de cada artículo clasificado en el inventario.
- Organizar físicamente el inventario, definiendo el lugar y espacio que debe ocupar cada producto.
- Codificar los productos por familia de producto.

X. Anexos

Anexo 1: Guía de Observación

GUIA DE OBSERVACIÓN

Fecha: _____

Hora de inicio: _____

Hora final: _____

Objetivo 1	Identificar el proceso de administración del inventario en la empresa ACUARELA para los periodos 2014-2018
Objetivo 2	Realizar un análisis cualitativo de la administración del inventario y su impacto en la rentabilidad.

N°	Observaciones internas y externas
1	Documentación relacionada al manual de procedimientos de inventario
2	Manual de políticas y procedimientos
3	Movimientos internos de entrada y salida de productos
4	Acuerdos comerciales con los proveedores
5	Formatos utilizados para solicitar requerimientos de inventario
6	Facturas de compra
7	Comprobantes de ingresos al sistema
8	Acuerdos comerciales con los clientes

Anexo 2: Guía de observación

GUIA DE OBSERVACIÓN

Fecha: _____

Hora de inicio _____

Hora final:

Objetivo 3

Analizar financieramente la administración del inventario y su impacto en la rentabilidad en la empresa ACUARELA para los periodos 2014-2018.

N° Observaciones internas y externas

1 Estados financieros periodos 2014-2018

Anexo 3: Análisis Documental

ANÁLISIS DOCUMENTAL

Fecha: _____
Hora de inicio: _____
Hora final: _____

Objetivo 1	Identificar el proceso de administración del inventario en la empresa ACUARELA para los periodos 2014-2018
Objetivo 2	Realizar un análisis cualitativo de la administración del inventario y su impacto en la rentabilidad.
Objetivo 3	Analizar financieramente la administración del inventario y su impacto en la rentabilidad en la empresa ACUARELA para los periodos 2014-2018.

N°	Observaciones internas y externas
1	Documentación relacionada al manual de procedimientos de inventario
2	Manual de políticas y procedimientos
3	Movimientos internos de entrada y salida de productos
4	Acuerdos comerciales con los proveedores
5	Formatos utilizados para solicitar requerimientos de inventario
6	Facturas de compra
7	Comprobantes de ingresos al sistema
8	Acuerdos comerciales con los clientes
9	Estados financieros periodos 2014-2018

Anexo 4: Modelo de entrevista

ENTREVISTA DIRIGIDA A _____

Fecha: _____
Hora de inicio: _____
Hora final: _____

Objetivo 1	Identificar el proceso de administración del inventario en la empresa ACUARELA para los periodos 2014-2018
Objetivo 2	Realizar un análisis cualitativo de la administración del inventario y su impacto en la rentabilidad.

Cargo que desempeña: _____

Nº PREGUNTAS ABIERTAS

- 1 ¿Existe un manual de políticas sobre la gestión de inventario? Describe el proceso de cómo se gestiona el inventario, desde su entrada hasta su salida
- 2 _____
- 3 ¿Qué sistema de codificación utiliza para sus productos? _____
- 4 ¿Cada cuánto ve útil aplicar El tiempo de reabastecimiento?
- 5 ¿Cuál método considera más eficaz para su control de inventarios?
- 6 ¿Cuáles obstáculos aparecen con mayor frecuencia dentro de su control de inventarios?
- 7 La gestión de los stocks tiene que ver con un concepto estático o dinámico?
- 8 ¿Cuándo se hace reabastecimiento se considera el espacio disponible?
- 9 ¿Existe un acuerdo entre los proveedores que exija cierto nivel de compra?
- 10 En base a qué criterios se hacen los pedidos?
- 11 ¿Quiénes son las personas involucradas en el proceso de entrada y salida de inventario?
- 12 ¿Qué persona hace el registro de los inventarios al sistema?
- 13 ¿Qué documentos se generan a partir de los registros de entrada y salida del almacén?
- 14 ¿Que deberá ser comprobado antes de la salida del almacén de las mercancías?

Anexo 5: Estado Financieros Empresa Acuarela 2014-2018

ACUARELA
Balance General

	2014	2015	2016	2017	2018
ACTIVOS					
CIRCULANTES					
CAJAS	520.322,79	1.544.943,69	1.500.733,92	1.648.418,54	1.062.826,36
BANCOS	2.946.093,52	6.153.175,08	2.493.702,08	6.405.700,31	2.976.731,14
INVENTARIOS	14.093.165,48	15.330.887,35	20.842.441,68	16.205.789,93	10.707.888,01
CUENTAS X COBRAR	4.314.684,82	13.326.197,82	15.802.730,65	12.068.207,53	8.526.339,13
ESTIMACION CUENTAS INCOBRABLES	-	-	-	-241.364,15	-170.526,78
PAGOS ANTICIPADOS	1.344.812,49	2.069.599,64	4.911.140,14	1.742.520,23	1.639.884,34
OTROS CREDITOS	347.182,07	329.159,71	280.847,69	389.410,64	188.856,35
MATERIAS PRIMAS	158.367,44	296.867,61	311.098,93	184.777,18	116.627,09
TOTAL CIRCULANTES	C\$23.724.628,61	C\$39.050.830,90	C\$46.142.695,09	C\$38.403.460,21	C\$25.048.625,64
FIJOS					
EQUIPO RODANTE	1.928.138,63	3.516.097,34	4.229.468,40	4.144.495,57	4.237.279,42
EQUIPO DE COMPUTO	486.850,85	696.401,71	708.680,92	865.918,87	1.011.360,52
MOBILIARIO Y EQUIPO DE OFICINA	211.066,07	312.495,22	491.336,06	569.577,20	616.779,53
OTROS ACTIVOS FIJOS	197.667,75	287.843,91	285.204,71	384.097,92	362.266,61
EQUIPOS DE ALMACEN	-	323.393,55	537.501,91	537.501,91	553.501,91
EQUIPO DE COMUNICACIÓN	-	0,00	78.749,31	0,00	0,00
CONSTRUCCION EN PROCESO	38.657,34	38.657,34	38.657,34	38.657,34	38.657,34
DEPRECIACION ACUMULADA	-1.121.809,01	-1.506.681,36	-2.398.068,16	-3.338.089,59	-4.201.461,92
TOTAL FIJOS	C\$	C\$	C\$	C\$	C\$

	1.740.571,63	3.668.207,71	3.971.530,49	3.202.159,21	2.618.383,41
OTROS ACTIVOS					
SISTEMAS DE COMPUTO	56.895,43	56.895,43	73.711,93	73.711,93	73.711,93
	C\$	C\$	C\$	C\$	C\$
TOTAL OTROS ACTIVOS	56.895,43	56.895,43	73.711,93	73.711,93	73.711,93
	C\$	C\$	C\$	C\$	C\$
TOTAL ACTIVOS	25.522.095,67	42.775.934,04	50.187.937,51	41.679.331,35	27.740.720,98
PASIVOS					
CIRCULANTES					
PRESTAMOS X PAGAR	1.209.217,99	5.336.865,79	47.690,58	3.808.705,27	1.860.173,23
PROVEEDORES	8.332.011,92	17.656.519,24	25.590.074,67	20.365.779,74	11.479.255,13
CUENTAS POR PAGAR	2.821.589,91	2.736.314,93	1.900.258,84	1.794.487,29	1.503.109,77
IMPUESTOS POR PAGAR	228.985,50	576.036,84	245.428,06	186.506,18	176.905,34
RETENCIONES	763.407,62	1.567.000,49	2.494.235,23	1.165.748,93	1.065.675,23
GASTOS ACUMULADOS POR PAGAR	3.572.690,98	3.750.282,33	4.024.999,66	3.201.170,64	3.121.049,03
TOTAL CIRCULANTES	C\$16.927.903,92	C\$31.623.019,62	C\$34.302.687,04	C\$30.522.398,05	C\$19.206.167,73
FIJOS					
PRESTAMOS BANCARIOS L/P	-	-	4.349.018,96	398.707,95	0,00
TOTAL FIJOS	-	-	C\$4.349.018,96	C\$398.707,95	C\$0,00
TOTAL PASIVOS	C\$16.927.903,92	C\$31.623.019,62	C\$38.651.706,00	C\$30.921.106,00	C\$19.206.167,73

CAPITAL

APORTACIONES	1.179.320,73	1.179.320,73	1.179.320,74	1.179.320,73	1.179.320,73
UTIL / PERD PERIODO ANTERIOR	5.800.380,62	7.421.470,60	7.805.547,77	9.169.167,31	9.578.904,62
UTIL / PERD PERIODO CORRIENTE	1.614.490,39	2.552.123,09	2.551.362,99	409.737,30	-2.223.672,12
TOTAL CAPITAL	C\$8.594.191,74	C\$11.152.914,42	C\$11.536.231,50	C\$10.758.225,34	C\$8.534.553,24

TOTAL PASIVOS CAPITAL	C\$ 25.522.095,67	C\$ 42.775.934,04	C\$ 50.187.937,51	C\$ 41.679.331,35	C\$ 27.740.720,98
------------------------------	--------------------------	--------------------------	--------------------------	--------------------------	--------------------------

Anexo 6: Estado Financieros Empresa Acuarela 2014-2018

ACUARELA

ESTADO DE RESULTADO

	2014	2015	2016	2017	2018
VENTAS NETAS	54.262.039,92	82.485.809,36	109.901.354,21	109.721.387,71	85.839.477,17
(+) OTROS INGRESOS	369.109,30	1.149.641,80	1.904.549,18	1.890.694,69	1.159.901,67
TOTAL INGRESOS	54.631.149,22	83.635.451,16	111.805.903,39	111.612.082,40	86.999.378,84
Menos:					
COSTO DEL PRODUCTO VENDIDO	37.197.585,57	60.038.332,36	82.771.763,07	82.902.681,58	63.862.797,31
Igual:					
UTILIDAD BRUTA	17.433.563,65	23.597.118,80	29.034.140,32	28.709.400,82	23.136.581,53
Menos:					
GASTOS DE VENTA	8.097.668,57	11.121.029,21	17.765.190,57	19.012.682,57	15.624.948,13
GASTOS DE ADMINISTRACION	6.640.677,06	7.940.253,85	7.458.626,22	7.146.540,38	7.748.201,07
GASTOS FINANCIEROS	302.409,86	469.520,94	1.166.057,35	937.466,22	1.094.327,39
GASTOS NO DEDUCIBLES	60.475,30	294.297,27	72.128,63	1.202.974,34	892.777,05
TOTAL GASTOS	15.101.230,79	19.825.101,27	26.462.002,77	28.299.663,51	25.360.253,64
Igual:					
UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS	2.332.332,86	3.772.017,53	2.572.137,55	409.737,31	-2.223.672,11
Menos:					
OTROS GASTOS	-	-	20.774,56	-	-
Menos:					
IMPUESTO SOBRE LA RENTA	717842,448	1219894,44	-	-	-
Igual:					
UTILIDAD DEL PERIODO	1.614.490,41	2.552.123,09	2.551.362,99	409.737,31	-2.223.672,11

XI. Bibliografía

- Activa conomiento*. (n.d.). Retrieved from <http://activaconocimiento.es/las-cinco-fuerzas-de-porter/>
- Canales Quintero, D. R. (2018). *Elaboración de manual de procedimientos para el control de reporte de los inventarios en las tiendas de conveniencias de la empresa ECSA Nicaragua,S.A.* . Managua: Universidad Nacional Autónoma de Nicaragua.
- García Padilla, V. M. (2014). *Introducción a las finanzas* (Primera Edición ebook ed.). Mexico, Mexico: Grupo Editorial Patria, S.A. de C.V.
- Guerrero Salas, H. (2009). *Inventario: Manejo y control*. Ecoe ediciones.
- Horngren, C. T., Jr., W. H., & Jr., W. H. (2010). *Contabilidad* (Octava Edición ed.). Mexico: PEARSON EDUCACIÓN.
- Lawrence J., G., & Chad J., Z. (2012). *Principios de Administración financiera* (Decimosegunda ed.). Mexico: PEARSON EDUCACIÓN.
- Martinez Siles, M. A. (2015). *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.* . Managua: Universidad Nacional Autónoma de Nicaragua,Managua.
- Núñez Alvarez, L. (2016). *Finanzas I: contabilidad y planeacion financiera*. Mexico: Instituto mexicano de contadores públicos.
- Padilla, M. C. (2012). *Gestión financiera* (Primera ed.). Bogotá: Ecoe Ediciones.
- Peña, S. A. (n.d.). *FINANZAS I*. (U. P. UNION, Ed.) PERU, PERU: Editorial Imprenta Unión.
- Reyes Salgado, Y. C. (2017). *Diagnóstico del impacto financiero del area de compras y suministros de la empresa Mariscos Asociados,S.A. apoyado de la aplicación del control interno modelo Coso 2013 durante los años 2015-2016.* . Managua: Universidad Nacional Autónoma de Nicaragua.
- RomeroLópez, Á. J. (2014). *Principios de Contabilidad* (Quinta ed.). México: McGraw-Hill | interamericana Editores, S.A de C.V.
- Sinisterra V., G., Polanco I., L. E., & Henao G., H. (2011). *Contabilidad, Sistema de información para las organizaciones* (Sexta ed.). (M. Chueco, Ed.) Bogotá, Colombia: McGRAW-HILL INTERAMERICANA, S. A.

Viref. (n.d.). Retrieved from http://viref.udea.edu.co/contenido/menu_alterno/apuntes/ac36-correlacion-variables.pdf