



UNIVERSIDAD
NACIONAL
AUTÓNOMA DE
NICARAGUA,
MANAGUA
UNAN - MANAGUA

FACULTAD REGIONAL MULTIDISCIPLINARIA DE CHONTALES
RECINTO UNIVERSITARIO “CORNELIO SILVA ARGÜELLO”

2019, “Año de la Reconciliación”

Seminario de Graduación

Tema general

Controles, Procedimientos y Registros Contables; Exoneraciones Fiscales, Rotación de Inventarios y Gestiones Financieras, en las MIPYMES de los Departamentos de Boaco y Chontales, durante el II Semestre del año 2018.

Tema delimitado o sub tema

Rotación de inventario en las MIPYMES de ropa y calzado en el Municipio de San Pedro de Lóvago, departamento de Chontales en el II semestre 2,018.

Carrera

Contaduría pública y finanzas.

Autores

-  **Bra. María Gabriela Bravo González.**
-  **Bra. Jahoska del Carmen Solano Miranda.**

Tutor

-  **Msc. Jhader Abel Robles García.**

8 de mayo de 2019.

¡A la Libertad por la Universidad!



UNIVERSIDAD
NACIONAL
AUTÓNOMA DE
NICARAGUA,
MANAGUA
UNAN - MANAGUA

FACULTAD REGIONAL MULTIDISCIPLINARIA DE CHONTALES
RECINTO UNIVERSITARIO “CORNELIO SILVA ARGÜELLO”

2019, “Año de la Reconciliación”
Seminario de Graduación

Tema general

Controles, Procedimientos y Registros Contables; Exoneraciones Fiscales, Rotación de Inventarios y Gestiones Financieras, en las MIPYMES de los Departamentos de Boaco y Chontales, durante el II Semestre del año 2018.

Tema delimitado o sub tema

Rotación de inventario en las MIPYMES de ropa y calzado en el Municipio de San Pedro de Lóvago, departamento de Chontales en el II semestre 2,018.

Carrera

Contaduría pública y finanzas.

Autores

-  Bra. María Gabriela Bravo González.
-  Bra. Jahoska del Carmen Solano Miranda.

Tutor

-  Msc. Jhader Abel Robles García.

8 de mayo de 2019.

¡A la Libertad por la Universidad!

Título del tema.

Controles, Procedimientos y Registros Contables; Exoneraciones Fiscales, Rotación de Inventarios y Gestiones Financieras, en las MIPYMES de los Departamentos de Boaco y Chontales, durante el II Semestre del año 2018.

Sub tema.

Rotación de inventario en las MIPYMES de ropa y calzado en el Municipio de San Pedro de Lóvago, departamento de Chontales en el II semestre 2,018

DEDICATORIA

El presente trabajo se lo dedicamos a Dios nuestro guía espiritual que nos ha regalado sabiduría, entendimiento y fortaleza; en los momentos de dificultades por no dejarnos vencer, siguiendo hacia adelante durante toda esta trayectoria y por permitirnos finalizar nuestro trabajo.

A nuestros padres por darnos su total e indefinido apoyo desde que iniciamos esta carrera, dándonos motivación, consejos, ayuda económica, brindando toda su confianza, amor, comprensión y siendo las personas que nos exaltan para cumplir las metas que nos hemos propuesto.

A nuestros maestros por brindarnos su servicio, conocimientos y todo su apoyo durante todo este tiempo en la supervisión de este trabajo y apoyándonos como estudiantes.

A nuestra Universidad Nacional Autónoma de Nicaragua en especial al departamento de Ciencias Económicas y Administrativas, por haber formado parte de ellos preparándonos como profesionales.

AGRADECIMIENTO

Agradecemos a Dios sobre todas las cosas por darnos fuerza para alcanzar nuestros objetivos propuestos y por adquirir los conocimientos necesarios en nuestro proceso de estudio.

A nuestros queridos padres quienes con su esfuerzo, amor y dedicación nos apoyaron siempre y supieron alentarnos para seguir adelante y enfrentar los problemas.

Al Msc. Jhader Abel Robles García, nuestra inmensa gratitud por su colaboración y apoyo a lo largo de nuestro trabajo, por guiarnos en todo momento y por hacer suya nuestra misión.

A todos aquellos maestros a quienes acudimos, y que siempre tuvieron una respuesta a nuestras dudas y nos dieron nuevas ideas y consejos.



FACULTAD REGIONAL MULTIDISCIPLINARIA DE CHONTALES
RECINTO UNIVERSITARIO "CORNELIO SILVA ARGUELLO"

CARTA AVAL

VALORACIÓN SOBRE TRABAJO DE INVESTIGACION

El presente trabajo de investigación, elaborado por; **Bra. María Gabriela Bravo González, y Bra. Jahoska del Carmen Solano Miranda** para optar al Título de Licenciado en Contaduría Pública y Finanzas en la Universidad Nacional Autónoma de Nicaragua, UNAN, FAREM, Chontales en el año 2018, sobre el tema denominado:

“Rotación de inventario en las MIPYMES de ropa y calzado en el Municipio de San Pedro de Lóvago, departamento de Chontales en el II semestre 2,018”.

Este trabajo ha sido elaborado con mucho empeño y dedicación, tanto en materia de investigación y contenido científico, como trabajo de campo y su posterior procesamiento y análisis de la información. Ha cumplido con todas las exigencias establecidas en la Normativa de Seminario de Graduación.

Los resultados, conclusiones y recomendaciones de la Investigación, se encuentran en el presente documento.

El suscrito tutor, consideró que el estudio presenta la calidad científica, para ser defendido ante el Comité Académico Evaluador y que el mismo juzgue y haga las calificaciones y observaciones pertinentes de ser necesario.

Agradecemos a la Universidad, la oportunidad otorgada para guiar este trabajo, y a los bachilleres, que se han empeñado en esta labor encomendada.

Dado en la ciudad de Juigalpa, Chontales, a los veintiocho días del mes de marzo del año dos mil diecinueve.

Atentamente.

Msc. Jhader Abel Robles García
Tutor

RESUMEN

Hoy en día en las empresas pequeñas que ofrecen productos de ropa y calzado se ha hecho necesario implementar un sistema de registros de inventarios, esto para que la empresa tenga la capacidad de poder determinar ¿cuánto?, ¿Cuándo?, ¿a quién? y ¿en qué condiciones? se deben efectuar las adquisiciones de sus mercancías; ya que le permite a la empresa tomar dichas decisiones de compras en las mejores condiciones.

Como antecedentes se identificó a(Perez & Alvarado, 2012)quienes realizaron una investigación sobre evaluación del control interno en el área de inventario de materia prima y productos terminados en la fábrica de puros American Caribbean Cigars S.A en la ciudad de Estelí en el año 2,011. Es importante hacer mención que no se identificaron estudios previos relevantes a

inventarios de mercancías en las MIPYMES del presente estudio.

El presente estudio, es de gran importancia ya que permitirá a los propietarios de las MIPYMES de ropa y calzado de San Pedro de Lóvago, administrar adecuadamente la rotación de sus inventarios.

También beneficiará a los propietarios de las tiendas para medir la vida económica de su negocio en base a la demanda de sus productos que ofrece y adecuada rotación de inventarios, y a todas aquellas personas que quieran conocer sobre los beneficios que genera la rotación de inventarios.

El objetivo general del estudio es determinar la rotación de los inventarios en las MIPYMES de ropa y calzado ubicadas en el municipio de San Pedro de Lóvago durante el II semestre del 2018.

INDICE

I.	INTRODUCCIÓN.	1
II.	JUSTIFICACIÓN	3
III.	OBJETIVOS	4
3.1.	OBJETIVO GENERAL	4
3.2.	OBJETIVOS ESPECÍFICOS	4
IV	DESARROLLO DEL SUB TEMA.	5
4.1.	ANTECEDENTES	5
4.2.	PROBLEMA	7
4.2.1.	Planteamiento del problema	7
4.2.2.	Formulación del problema.	7
4.3	MARCO TEÓRICO	8
4.3.1	Aspectos Generales del Municipio de San Pedro.	8
4.3.2.	. Generalidades de las MIPYMES	10
4.3.2.1.	MIPYMES:	10
4.3.2.2.	Clasificación de las MIPYMES:	11
4.3.2.3.	Importancia de las MIPYMES.	12
4.3.2.4.	Características generales de las MIPYMES:	13
4.3.3.	Tienda:	14
4.3.4.	Sistemas de valuación de inventarios:	14
4.3.5.	Proceso de compra y venta de inventario de mercancías.	22
4.3.6.	Niveles óptimos de inventarios de mercancías, para satisfacción de demanda.	30
4.3.7.	Rotación de inventarios de mercancías en las MIPYMES.	35
4.4.	MARCO CONCEPTUAL.	42
4.5.	PREGUNTAS DIRECTRICES.	43
4.6.	OPERACIONALIZACIÓN DE VARIABLES.	44
4.7.	DISEÑO METODOLÓGICO	49
4.7.1.	Tipo de estudio.	49
4.7.2.	Método de la investigación:	50
4.7.3.	Población:	50
4.7.4.	Instrumento de investigación:	50
4.7.5.	Validación del instrumento de investigación:	51
4.7.6.	Procesamiento de la información:	52
4.8.	ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN DE RESULTADOS.	54
V.	CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES.	67
5.1	CONCLUSIONES.	67
5.2.	RECOMENDACIONES.	69

VI. BIBLIOGRAFIA	72
VII. ANEXOS.	78
7.1. CRONOGRAMA DE ACTIVIDADES	78
7.2. INSTRUMENTO APLICADO.	79
7.3 INSTRUMENTO VALIDADO.	84
7.4. GRAFICOS	96
7.5. POBLACIÓN	105

Índice de Tablas.

Tabla 1. ¿En las MIPYMES se lleva registro de inventario?	54
Tabla 2. ¿De qué manera realizan su registro de inventario?	54
Tabla 3. ¿Cuál de las siguientes aplicaciones automatizadas de inventarios utiliza en su negocio?	55
Tabla 4. ¿Qué tipos de registro manual utiliza en su negocio?	55
Tabla 5. ¿Qué sistema utiliza para el registro y control de inventario en su negocio?.....	56
Tabla 6. ¿Se verifica de manera periódica los movimientos de los productos de mercancías?	56
Tabla 7. ¿Qué método de inventario utiliza en su negocio?.....	57
Tabla 8. ¿Dentro del procedimiento de compra que condición toma en cuenta para la adquisición de la compra de su negocio?	58
Tabla 9. ¿Qué tipo de compra realiza en su negocio?	59
Tabla 10. ¿Qué procedimientos de confiabilidad utiliza en el área de compra de su negocio?	60
Tabla 11. ¿Cree usted que aplica en su negocio estrategias de ventas para mantenerse competitivo en el mercado?.....	60
Tabla 12. ¿De cuánto es el valor estimado de sus compras promedio mensuales?	61
Tabla 13. ¿Como realiza las compras de mercancías por tipos de productos?.....	61
Tabla 14. ¿De cuánto es su valor estimado de su inventario de mercancías al finalizar cada mes?	62
Tabla 15. ¿Como califica el nivel de su inventario?.....	62
Tabla 16. ¿Logra satisfacer la demanda de la población donde se encuentra ubicado?.....	63
Tabla 17. ¿Cree usted que su rotación de inventario debe acercarse a un tiempo mínimo?	63
Tabla 18. ¿Cuál es el tiempo mínimo de rotación de inventario que usted considera en su negocio?	64
Tabla 19. ¿Qué procedimientos utiliza en su negocio para monitorear la rotación de su inventario?	64
Tabla 20. ¿Cada cuanto realiza el levantamiento físico del inventario en su negocio?	65
Tabla 21. ¿Quién es el responsable de realizar el levantamiento físico del inventario?	65
Tabla 22. ¿Cuándo se encuentran faltantes en su inventario se le da a conocer de inmediato al propietario?	66
Tabla 23. ¿Qué medidas toma cuando se encuentran faltantes en el inventario?.....	66

Índice de Ilustración

Ilustración 1 Gráfico 1	96
Ilustración 2. Gráfico 2	96
Ilustración 3 Gráfico 3	97
Ilustración 4 Gráfico 4	97
Ilustración 5 Gráfico 5	98
Ilustración 6 Gráfico 6	98
Ilustración 7 Gráfico 7	99
Ilustración 8 Gráfico 8	99
Ilustración 9 Gráfico 9	100
Ilustración 10 Gráfico 10	100
Ilustración 11 Gráfico 11	101
Ilustración 12 Gráfico 12	101
Ilustración 13. Gráfico 13	102
Ilustración 14 Gráfico 14	102
Ilustración 15 Gráfico 15	103
Ilustración 16 Gráfico 16	103
Ilustración 17 Gráfico 17	104

I. INTRODUCCIÓN.

El presente trabajo investigativo, cuyo título es Rotación de Inventarios en las MIPYMES de Ropa y Calzado ubicadas en la ciudad de San Pedro de Lóvago, Departamento de Chontales durante el II semestre 2018. Se enfoca en la realidad actual de empresas que no hacen uso de un sistema de inventario por falta de conocimiento, carencia de recursos tecnológicos, documentos de soporte así como también necesidad de supervisión; afectando a los propietarios de estas MIPYMES al no llevar un control de todas las entradas y salidas de sus bodegas de mercancías, causándoles un proceso más lento y difícil de manejar y esto conlleva a brindar una mala atención al cliente, pérdida de rentabilidad las cuales producen desventajas al negocio.

Así se encuentra un estudio relacionado con la presente investigación, sobre evaluación del control interno en el área de inventario de materia prima y productos terminados en la fábrica de puros American Caribbean Cigars S.A en la ciudad de Estelí en el año 2,011 en el cual los controles internos de inventarios aplicados en la fábrica American Caribbean Cigars no son satisfactorios ya que las actividades para el manejo de inventarios son llevadas a cabo y amparadas en la experiencia de los involucrados.

El presente estudio es de gran importancia ya que permitirá, a los propietarios de las MIPYMES de ropa y calzado ubicadas en el Municipio de San Pedro de Lóvago, administrar adecuadamente la rotación de inventarios. Considerando que objetivo general de este estudio es determinar la rotación de los inventarios en las MIPYMES de ropa y calzado ubicadas en el Municipio de San Pedro de Lóvago, Departamento de Chontales durante el II Semestre del 2018.

Este informe de investigación está estructurado de forma lógica obedeciendo a la investigación científica, describiendo un problema de investigación, sus antecedentes, indicando la importancia del estudio y definiendo los objetivos de investigación, cuyos conceptos básicos son desarrollados en el marco teórico, se definen preguntas directrices, se

estableció una operacionalización de variables requerido para determinar los indicadores de la investigación, y se ubica el estudio en un diseño de investigación en el que se tipifica según los tipos de estudios como cuantitativo, descriptivo, de corte transversal, concluyente meramente de campo; para completar el carácter de investigación científica se refleja un análisis de los resultados del cual se obtienen las conclusiones y recomendaciones dirigidas a los propietarios de las MIPYMES de Ropa y Calzado ubicadas en el Municipio de San Pedro de Lóvago.

II. JUSTIFICACIÓN

El presente estudio investigativo tiene como finalidad analizar y conocer la rotación de los inventarios de las MIPYMES de ropa y calzado en el municipio de San Pedro de Lóvago.

El análisis de los procedimientos y del manejo de rotación de inventarios de mercancías en las MIPYMES de ropa y calzado son necesarios, ya que, por su tamaño económico, no cuentan con la asesoría y medios necesarios para profesionalizar sus actividades; por lo que no aplican procedimientos adecuados para mantener el stock necesario y ofrecer toda la gama de productos que demandan sus clientes.

El presente estudio, es de gran importancia ya que permitirá a los propietarios de las MIPYMES de ropa y calzado administrar adecuadamente la rotación de inventarios y por consiguiente determinar que producto tiene más demanda, permitiendo el reemplazo oportuno de aquellos productos vendidos con mayor rapidez.

Esta investigación beneficiara a los propietarios de las tiendas para medir la vida económica de su negocio en base a la demanda de sus productos que ofrece la adecuada rotación de inventarios, y a todas aquellas personas que quieran conocer sobre los beneficios que genera una buena administración de inventarios de mercancías en este tipo de MIPYMES.

De esta forma brindar la oportunidad de compartir los conocimientos adquiridos a futuros investigadores para que conozcan de manera directa la información adecuada de cómo se desarrolla y mejoran las MIPYMES por medio de una adecuada rotación de inventarios.

III. OBJETIVOS

3.1. Objetivo general

Determinar la rotación de los inventarios en las MIPYMES de ropa y calzado ubicadas en el municipio de San Pedro de Lóvago, Departamento de Chontales durante el II Semestre del 2018.

3.2. Objetivos específicos

- Señalar los sistemas de valuación de inventarios de mercancías implementados en las MIPYMES de ropa y calzado.
- Identificar los procedimientos del proceso de compra y venta de inventario de mercancías.
- Describir los niveles óptimos de inventarios de mercancías, para satisfacción de demanda.
- Analizar la rotación de los inventarios de mercancías en las MIPYMES de ropa y calzado.

IV DESARROLLO DEL SUB TEMA.

4.1. Antecedentes

(Aguilar, Estrada, & Palacios, 2018), en su tesis: “Evaluación del sistema de control de inventarios de la empresa cueros, S.A, mediante la aplicación del marco integrado de control interno COSO 2013 en el periodo 2,016.”, Presentando como objetivo general evaluar el sistema de control de inventario de la empresa Cueros S.A, mediante la aplicación del marco integrado de control interno COSO 2013 en el periodo 2,016 y como objetivos específicos analizar los riesgos inherentes que afectan la operatividad del departamento de inventario de la empresa Cueros S.A., evaluar el nivel de cumplimiento de los registros contables del rubro de inventario mediante lo que establece la sección 13 de la NIIF para MIPYMES, aplicar el marco de control interno COSO 2,013 al departamento de inventarios de la empresa cueros S, A. en el periodo 2016, y en conclusión, el análisis del sistema del control de inventario de la empresa Cueros, S.A. permitió conocer a través de las evaluaciones realizadas por medio de datos cualitativos y cuantitativos y empleando el instrumento de investigación, que la aplicación adecuada de un sistema de control de inventario con base en el marco de control interno COSO 2,013.

(Acuña & Chavarria, 2014) en su investigación Efecto de la implementación de un sistema de control de inventario bajo el marco normativo de la NIIF sección 23 en la rentabilidad de la empresa constructora “Las Segovias” EMCOSE en la ciudad de Estelí durante el primer semestre del año 2,014 obteniendo como objetivo general determinar el efecto de la implementación de un sistema de control de inventario bajo el marco normativo de la NIIF sección 23 en la rentabilidad de la empresa constructora “Las Segovias” EMCOSE en la ciudad de Estelí durante el primer semestre del año 2,014. Y como objetivos específicos describir el proceso que realiza actualmente la empresa EMCOSE para el control de inventario, diseñar un sistema de control de inventario guiándonos por la NIIF sección 23 que facilite a la empresa EMCOSE un buen funcionamiento de cada uno de sus elementos, verificar la rentabilidad de la empresa en los estados financieros con la aplicación de un adecuado sistema de inventario y en conclusión el sistema de control de inventario propuesto mejoro el proceso de uso y manejo de materiales y repuestos que son utilizados en cada uno

de los diferentes proyectos ejecutados por EMCOSE, dando a conocer con exactitud las expectativas del gerente y se determinó seguir implementando para seguir obteniendo óptimos resultados.

(Perez & Alvarado, 2012) realizan una investigación sobre evaluación del control interno en el área de inventario de materia prima y productos terminados en la fábrica de puros American Caribbean Cigars S.A en la ciudad de Estelí en el año 2,011. Obteniendo como objetivo general describir el ambiente de control interno que existe en la fábrica American Caribbean Cigars, como objetivos específicos describir el ambiente de control interno que existe en la fábrica American Caribbean, identificar los riesgos en el área de inventario de la fábrica American Caribbean, detallar las actividades de control que se llevan a cabo en el área de inventario de la fábrica American Caribbean y verificar si estas ayudan a tomar las medidas necesarias para controlar los riesgos, identificar los procedimientos de información y comunicación que se utilizan en el área de inventario y confirmar la eficiencia de estos y por ultimo identificar las formas de monitoreo y supervisión que se implementaran en el área de inventario de fábrica y como conclusión los controles internos de inventarios aplicados en la fábrica American Caribbean Cigars no son satisfactorios ya que las actividades para el manejo de inventarios son llevadas a cabo y amparadas en la experiencia de los involucrados.

(Velasquez & Zeledon, 2014) en su tesis Sistema de inventario y facturación de la tienda de accesorios de computadoras y celulares “Decoys” obtienen como objetivo general automatizar el control del inventario y facturación de la tienda de accesorios de computadoras y celulares “Decoys” mediante el diseño de un sistema de información transaccional y como objetivos específicos presentan caracterizar la situación actual de la empresa Decoys, desarrollar el sistema de información para la automatización de inventario y la facturación de la empresa Decoys y realizar pruebas de validación al software para asegurar su buen funcionamiento y como conclusión en base a los objetivos específicos el sistema consta de cinco módulos principales, NOVA SIS funciona bajo plataformas Windows 7 en adelante, el sistema consta con una base de datos centralizada.

4.2. Problema

4.2.1. Planteamiento del problema

Hoy en día se ha establecido que en las empresas pequeñas que ofrecen productos de ropa y calzado se ha hecho necesario implementar un sistema de registros de inventarios, esto para que la empresa tenga la capacidad de poder determinar ¿Cuánto?, ¿Cuándo?, ¿A quién? y ¿En qué condiciones? se deben efectuar las adquisiciones ya que le permitan a la empresa tomar todos estos servicios de ropa y calzado en las mejores condiciones.

Sin embargo, en la actualidad existen MIPYMES las cuales no hacen uso de un sistema de inventario por falta de conocimiento, carencia de recursos tecnológicos, documentos de soportes, así como también necesidad de supervisión y apoyo constante afectando a los propietarios de estas MIPYMES al no llevar un control de todas las entradas y salidas de los almacenes, causándoles un proceso más lento y difícil de manejar.

El negocio al estar afectado por este tipo de problemática lleva a brindar una mala atención al cliente, así como también pérdida de rentabilidad y una planificación deficiente las cuales producen desventajas al negocio.

Además, al no mantener las cantidades apropiadas de los inventarios en las MIPYMES, se obtendrá una incorrecta información sobre el manejo de los productos de alta y baja rotación de los inventarios, ocasionando así no poder conocer aquellos productos que tienen una rotación alta para poder abastecer a la tienda en el momento que sea necesario.

Por esto se debe de tomar la importancia de enfocarse en tener buen manejo de rotación de inventarios ya que con la fuerte competencia tienden a desaparecer al verse influido en sus ventas, bajando los niveles de las mismas hasta niveles insostenibles o manteniéndose con ingresos marginales que la ubican en la mediocridad sin posibilidades de crecimiento o mejoras.

4.2.2. Formulación del problema.

¿Cada cuánto rotan los inventarios en las MIPYMES de ropa y calzado de la Ciudad de San Pedro de Lóvago?

4.3 Marco Teórico

4.3.1 Aspectos Generales del Municipio de San Pedro.

“Nombre del municipio:

San Pedro de Lóvago, Chontales.

- **Fecha de fundación:**

15 de junio de 1,864.

- **Límites geográficos:**

Norte: Con los municipios de La Libertad y Santo Domingo.

Sur: Con los municipios de Sto. Tomas y Acoyapa.

Este: Con el Municipio de Sto. Tomas.

Oeste: Con el Municipio de Juigalpa.”

- **Clima y precipitación:**

El clima del municipio es semi húmedo conocido como de sabana tropical. La temperatura promedio anual oscila entre los 250 y 260 C. y su precipitación pluvial varía entre los 1200 y 1400 mm caracterizándose por una buena distribución de lluvias todo el año.

- **Posición geográfica:**

“Se localiza entre las coordenadas 12° 07’ latitud norte y 85°07’ latitud oeste.”

- **Distancia a Managua:**

“A la capital 193 Km. y a la cabecera departamental a 50 Km.”

- **Superficie:**

“Extensión territorial: 466.50 km²”

- **Altitud:** “326 msnm”. (Alcaldía, San Pedro, 2017)

- **Población del municipio:** De acuerdo al (Informe de San Pedro, 2005)

San Pedro de Lóvago con 138 años de existencia y una población calculada en 13, 696 habitantes con una densidad poblacional: 16 habitantes por Km². Con localidad Rural (548) y Urbana (624). Teniendo en cuenta la tasa de analfabetismo que es el 64% es alfabetizado, el 34% de la población de 6 años y más es analfabeto y menos del 1% se desconoce su nivel de alfabetismo.

4.3.1.1. Economía de San Pedro:

- Sector pecuario:

Según (Instituto Nacional, de Información de desarrollo, 2013) Expresa que:

Como característica general, la ganadería es la actividad que impulsa todo el movimiento productivo y laboral del municipio. Su explotación es de doble propósito, tradicional, pastoreo directo y extensivo. Se estima que existe un inventario de aproximadamente 46,269 cabezas de ganado bovino en todo el municipio con un rendimiento promedio de tres litros de leche/vaca.

- Ganado menor:

(Martinez & Perez, 2008) Expresa que:

La ganadería menor (aves y cerdos) en el municipio está en manos del pequeño productor y de las familias sin fincas (familia del mandador de finca). Es de autoconsumo y forma parte del ingreso familiar de éstos. Los grandes productores se hacen cargo de la cría de cerdos si la cantidad es considerable; los medianos productores dejan la crianza al mandador; los pequeños productores son dueños de la cría. La población de aves en el municipio se estima en 18,800 y la de cerdos en 1,540. La crianza de aves y de cerdos se hace a campo abierto para aprovechar que se alimenten de los pastos y las frutas de árboles existentes (guayaba, naranja, etc.). Su alimentación es a base de maíz y sorgo (parte de la siembra que realizan al año).

- Sector agrícola:

Según (EcuRed) Explica que:

La agricultura, aunque es la segunda actividad económica de importancia en el municipio, no tiene buenas perspectivas de crecimiento en las condiciones actuales, debido a los bajos precios que los productos obtienen en la temporada de cosecha y a los bajos rendimientos por estar cultivando en áreas de potreros cansados y compactados.

Los cultivos que se producen son: maíz, frijol, arroz, sorgo, musáceas (guineo), tubérculos y raíces (yuca y quequisque), a excepción del maíz y el frijol, estos cultivos son de subsistencia ya que la mayoría de la producción es para la alimentación familiar y la crianza de especies menores (aves y cerdos).

- Sector secundario (pequeña Industria)

(Alcaldía, Municipal, 2015) Expresa que “Este sector lo constituye la pequeña industria, (talleres de carpintería, ebanistería, industria artesanal, molinos, panaderías, transporte, y el ramo de la construcción. Todas estas actividades concentran el 5% de la población.”

- Sector terciario

En base a la (Alcaldía, Municipal, 2015)

El sector MIPYMES de los pequeños y medianos empresarios corresponde a la tercera actividad económica dentro del municipio ya que la mayor actividad socioeconómica está integrada por el sector ganadero; siendo un municipio altamente ganadero y agrícola; y quedando en tercera generación el sector comercio.

4.3.2. . Generalidades de las MIPYMES

4.3.2.1.MIPYMES:

(Aguilar & Martínez, 2013)Explica que:

Las pequeñas y medianas empresas (PYMES) son compañías pequeñas locales o regionales con el propósito de promover el desarrollo económico nacional y para ser llamadas así deben cumplir con ciertas características como: tener menos de 250 empleados contratados y por contratar y no pueden otras organizaciones participar con más del 25% del capital accionario, estas empresas son muy importante ya que son las que contribuyen con más del 95% de las exportaciones de los países.

Con respecto a Aguilar y Martínez nos incitan que las MIPYMES las podemos identificar de acuerdo a su tamaño, número de empleados, inversión del capital invertido en el negocio y movimiento de ventas anualmente. La existencia de las Mi Pymes es de suma importancia económicamente puesto que se obtendría un sostenimiento de empleos en el país.

(Espinoza, Archundia, & Contreras, 2007) En los países desarrollados y en las economías en desarrollo se utilizan criterios diferentes para la clasificación de las empresas según su tamaño. En algunos casos, se parte de criterios que solo consideran el número de trabajadores para su clasificación, y en otros se emplean criterios mixtos, es decir, se usan tanto indicadores del número de empleados como información sobre el volumen de ventas anual o la inversión en capital. No obstante, el criterio más utilizado para la clasificación de las empresas según su tamaño, es el número de empleados de la unidad empresarial. Las naciones latinoamericanas, aun cuando toman en consideración el número de trabajadores, se aplican diferentes definiciones y parámetros para la clasificación de las empresas.

Con respecto a Espinoza, Archundia y Contreras nos incitan que las MIPYMES las podemos identificar de acuerdo a su tamaño, número de empleados, inversión del capital invertido en el negocio y movimiento de ventas anualmente. La existencia de las Mi Pymes es de suma importancia económicamente puesto que se obtendría un sostenimiento de empleos en el país.

4.3.2.2. Clasificación de las MIPYMES:

Las PYMES (pequeñas y medianas empresas) o MIPYMES, en las que se añade a las microempresas, tenemos que tener en cuenta como se clasifican. Según la definición que se encuentra vigente desde el año 2005 podemos diferenciar cada tipo según la cantidad de trabajadores y su volumen de negocio. Aquí te presentamos una clasificación de empresas por tamaño (por volumen y por trabajadores).

- **Microempresas**

“Aquella que tenga entre 1 a 9 trabajadores, un valor de ventas o ingresos brutos anuales inferiores a cien mil dólares de los Estados Unidos de América o un volumen de activos de hasta cien mil dólares”. (Urcuyo, 2012)

- **Pequeña empresa**

“Aquella que tenga entre 10 a 49 trabajadores, un valor de ventas o ingresos brutos anuales entre cien mil y un millón de dólares de los Estados Unidos de América o un volumen de activos entre cien mil uno y setecientos cincuenta mil dólares”.

- **Mediana empresa**

Aquella que tenga entre 50 a 199 trabajadores, un valor de ventas o ingresos brutos anuales entre un millón uno y cinco millones de dólares de los Estados Unidos de América o un volumen de activos entre setecientos cincuenta mil uno y cuatro millones de dólares.

4.3.2.3. Importancia de las MIPYMES.

(Díaz & Sánchez, 2011) Explica que:

La importancia de las MIPYMES en la economía nicaragüense se debe a su representatividad en cuanto a la cantidad de empresas y del empleo que estas generan. En los últimos años se han emprendido iniciativas para el desarrollo de estas empresas y para su inserción en la dinámica del mercado nacional en internacional.

Las MIPYMES en Nicaragua generan casi 300 mil empleos, en más de 150 mil establecimientos, de los cuales el 55% es administrado por mujeres, según datos del 2009 del Ministerio De Fomento, Industria y Comercio. En las zonas urbanas estas unidades económicas generan el 58% del empleo, según datos del Directorio Económico Urbano del Banco Central de Nicaragua. Lo que, aunado a la flexibilidad de sus procesos productivos, convierten a estas empresas en un potencial de crecimiento y desarrollo económico.

Respecto con la mención de Díaz y Sánchez me parece muy bueno que en nuestro país haya mejoras de micro y pequeñas medianas empresas, que han permitido en los últimos años empuje al desarrollo nacional accediendo a emplear en gran porcentaje a las mujeres. Nos hace ver que ya posee 4 años de comunicado, en donde debe de haber un incremento en la economía del país mayoritario.

4.3.2.4. Características generales de las MIPYMES:

Según (Méndez, 1999) explica que “De manera muy general todas las pequeñas y medianas empresas (PYMES) comparten casi siempre las mismas características, por lo tanto, se podría decir, que estas son las características generales con las que cuentan:

- El capital es proporcionado por una o dos personas que establecen una “sociedad”.
- Los propios dueños dirigen la marcha de la empresa; su administración es empírica.
- Su número de trabajadores empleados en el negocio crece y va de 16 hasta 250 personas.
- Utilizan más maquinaria y equipo, aunque se sigan basando más en el trabajo que en el capital.
- Dominan y abastecen un mercado más amplio, aunque no necesariamente tiene que ser local o regional, ya que muchas veces llegan a producir para el mercado nacional e incluso para el mercado internacional.
- Están en proceso de crecimiento, la pequeña tiende a ser mediana y aspira a ser grande.
- Obtienen algunas ventajas fiscales por parte del Estado que algunas veces las considera causantes menores dependiendo de sus ventas y utilidades.
- Su tamaño es pequeño o mediano en relación con las otras empresas que operan en el ramo1”.

Con respecto a Méndez expresa que el negocio es administrado por los propietarios mismos donde tienen como objetivo llegar a expandirse y ser una gran empresa. Además, nos explica que las MIPYMES por lo general poseen las mismas características en donde fueron mencionadas antes las más comunes que podríamos identificar y comprender a medida que avance nuestra investigación.

4.3.3. Tienda:

4.3.3.1. Definición

(Ucha, 2010) Explica que:

Las tiendas es un tipo de establecimiento comercial en el cual la gente compra bienes o servicios a cambio del desembolso de una determinada cantidad de dinero, es decir, del valor monetario con el cual el producto o servicio ha sido asignado. La venta en estos establecimientos es al menor generalmente, es decir, se venden los productos por unidad y no es necesario como sucede en la venta al por mayor comprar grandes cantidades de un producto para poder adquirir allí.

Tradicionalmente, las tiendas, son establecimientos pequeños que ofrece atención directa por parte de un vendedor que asesora acerca de los productos y servicios que allí se venden, supone la presencia de un mostrador o mesa que cumple la función de separación, división, de la sala de ventas con respecto a los artículos que están a la venta.

Ucha nos incita claramente que las tiendas nos prestan servicios adquiriendo sus productos a cambio de una cantidad de dinero donde nos ofrecen las mercancías por unidades y nos explica la estructura que poseen estos negocios que se separa la sala de venta con los artículos que nos ofrecen.

4.3.4. Sistemas de Evaluación de inventarios:

4.3.4.1. Inventario de mercancía.

“Es el conjunto de bienes propiedad de una empresa que han sido adquiridos con el ánimo de volverlos a vender en el mismo estado en que fueron comprados, o para ser transformados en otro tipo de bienes y vendidos como tales.”(UNIREMIGTON, 2007).

El inventario de mercancías constituye la existencia, a precio de costo, de los artículos comprados o producidos por una empresa, para su comercialización. Se incluye en el inventario todas las mercancías de propiedad de la empresa que se encuentra en almacén, bodega, en tránsito o entregadas en consignación; así mismo se excluyen del inventario las mercancías que no son de su propiedad y se encuentran en su poder porque se han recibido en consignación o están vendidas y aun no se han entregado a sus clientes.

“En las empresas comerciales, cuyo objetivo es comprar y vender mercancías, esta cuenta es el centro generador de utilidades; por lo tanto, los inventarios deben ser valorados y controlados técnicamente.”

Uniremington nos incita que el inventario de mercancías es aquel grupo de mercadería que son adquiridas con el propósito de ser vendidas en las mismas condiciones que fueron obtenidas. El inventario registra la presencia de todos los productos a precio de costo para su venta y así mismo rastrea la mercancía que se excluye, es decir, que ha sido vendida proporcionando utilidad al negocio en el momento de la venta.

4.3.4.2. Sistemas de inventarios

Según (Chambi, 2011)“son el conjunto de procedimientos contables destinados al control del movimiento de mercaderías, registro de sus operaciones aplicando un método de evaluación y su correspondiente exposición en estados financieros de acuerdo a normas de contabilidad.”

Chambi incita que los sistemas de inventarios se refieren al incorporado ordenamiento y control del movimiento de la mercancía de forma adecuada, registrando sus estados financieros de acorde a las normas de contabilidad.

4.3.4.2.1. Los sistemas de valuación de inventario son:

Según (Gómez, 2001)

- **Sistema de inventario periódico:** “Mediante este sistema, los comerciantes determinan el valor de las existencias de mercancías mediante la realización de un conteo físico en forma periódica, el cual se denomina inventario inicial o final según sea el caso.
- **Inventario inicial:** “Es la relación detallada y minuciosa de las existencias de mercancías que tiene una empresa al iniciar sus actividades, después de hacer un conteo físico.”

- **Inventario final:** “Es la relación de existencias al finalizar un periodo contable.”
- **Sistema de inventario perpetuo:**

Por medio de este sistema la empresa conoce el valor de la mercancía en existencia en cualquier momento, sin necesidad de realizar un conteo físico, porque los movimientos de compra y venta de mercancías se registran directamente en el momento de realizar la transacción a su precio de costo.

Las empresas que adoptan este tipo de sistema deben llevar un auxiliar de mercancías denominado “Kardex “, en el cual se registra cada artículo que se compre o que se venda. La suma y la resta de todas las operaciones en un periodo dan como resultado el saldo final de mercancías.

“Las empresas que estén por ley obligadas a presentar declaración tributaria, deben utilizar el sistema de inventario permanente.”

Con respecto a Gómez, nos explica que los sistemas de valuación de inventario son dos sistemas llamados sistema de inventario periódico el cual dice que mediante este sistema el comerciante realiza conteo físico para comprobar el valor de su mercancía en existencia y el sistema de inventario permanente conoce el precio de su mercancía en presencia sin realizar conteo físico ya que las ventas y las compras las registran en el momento de realizar la transacción a su precio de costo.

4.3.4.2.2. Tipos de sistemas de inventarios

- **Sistema de cantidad fija o Sistema Q:** Si optas por este sistema, realizarás pedidos de igual volumen o igual cantidad, cada vez que tu inventario alcance el "punto de pedido" que hayas definido previamente. Al ser el tamaño del lote fijo, lo que varía es el tiempo entre los pedidos, ya que dependerá del mayor o menor consumo de tus existencias. Para lograr un manejo eficiente de este sistema, es necesario llevar un control de inventario de forma continua (a través de un software de gestión de stock, por ejemplo), para conocer con exactitud el "punto de pedido".
- **Sistema de período fijo o Sistema P:** En este sistema lo que se fija es el momento de realizar el pedido, por ejemplo, cada quince días o todos los fines de mes. En esa fecha establecida, se realiza un chequeo del inventario y se realiza un pedido para completar las existencias hasta el nivel deseado: en algunas ocasiones serán grandes compras, y en otras sólo algunos artículos (lote variable). No es necesario llevar un control de stock continua, alcanza con una

revisión periódica al momento de realizar una nueva compra: una vez por semana, una vez por mes. (Negocios, 2013).

Según negocios nos incita sistemas para ayudar a los empresarios en su negocio eficientemente satisfaciendo a sus clientes, podemos ver que en el sistema de cantidad fija consiste en efectuar pedidos semejantes al mismo volumen e igual cantidades, lo que varía es el período de los pedidos que dependerá de la demanda de sus existencias para que este sistema sea eficaz se debe llevar un control continuo de inventario para conocer con precisión el punto de demanda y el sistema de periodo fijo consiste en que tiene establecido sus días de pedido ya sea cada quince días o semanal y se hace una revisión periódica una vez a la semana o al mes para revisar las existencias y completar el nivel deseado a la hora de realizar el pedido.

4.3.4.3. Métodos para la valoración de inventarios.

Según (Gómez, 2001) explica que:

“Las empresas deben valorar sus mercancías, para así valorar sus inventarios, calcular el costo, determinar el nivel de utilidad y fijar la producción con su respectivo nivel de ventas”.

Actualmente se utilizan los siguientes métodos para valorar los inventarios:

4.3.4.3.1. Valoración por identificación específica

En las empresas cuyo inventario consta de mercancías iguales, pero cada una de ellos se distingue de los demás por sus características individuales de número, marca o referencia y un costo determinado, los automóviles son un claro ejemplo de este tipo de valoración, ya que estos, aunque aparentemente idénticos, se diferencian por su color, número de motor, serie, modelo.

4.3.4.3.2. Valoración a costo estándar

“Este método facilita el manejo del auxiliar de mercancías kardex por cuanto sólo requiere llevarse en cantidades por unidades homogéneas.”

4.3.4.3.3. Valoración a precio de costo

“Valorar el inventario a precio de costo significa que la empresa relaciona las mercancías al precio de adquisición.”

“Las empresas deben elegir el sistema de valuación que se adapte mejor a sus necesidades y le permita ejercer un control permanente de ellos.”

Gómez nos incita, los tres tipos de métodos de valoración de inventarios como podemos ver son tres por identificación específica el cual consiste en el inventario de mercancías iguales distinguidas por sus características como la marca de un producto ejemplo un jean original con una imitación, a costo estándar permite facilitar el manejo de la mercancía por medio de las Kardex y a precio de costo consiste, en que el precio de los productos depende del precio de su adquisición.

4.3.4.4. Registros contables

“Según (Consejo de redacción de Sigo, 2018) Los registros contables, también denominados como libros del comercio o libro de contabilidad, son los documentos físicos de todas las operaciones dentro de una empresa.”

En estos registros se refleja todo movimiento contable del ente económico (empresa) con el objetivo de proporcionar información financiera del mismo. Allí intervienen dos cuentas, por un lado, el egreso que cuando aumenta se registra por el ‘Debe’, y por otro lado el activo que cuando disminuye se registra por el ‘Haber’.

4.3.4.4.1. Tipos de Registros contables manuales

- **Registros obligatorios o indispensables:**

Como su nombre lo indica, son los libros obligatorios que se exigen legalmente.

- **El libro Diario:** En él se registra todas las operaciones que la empresa realiza día a día, estos registros se denominan asientos y se realizan en orden cronológico, según lo indica el Código de Comercio en el ART. 45 “Expresa que el libro Diario se asiente día por día y según se vayan efectuado las operaciones”.
- **El libro de Inventarios y Balances:** “Aquí se registra desde el inicio hasta el final del detalle del patrimonio.”

- **Registros no obligatorios**

“Este tipo de libros no los exige la ley, sino que son los que la empresa crea necesario tener dependiendo de cada actividad que se realice en la empresa.”

- **Estado de flujos de efectivo:** “Es el registro de entradas y salidas de dinero en efectivo de la empresa.”
- **Estado de resultados:** En este libro se registra todos los ingresos de negocios y las transacciones de gastos con el objetivo de medir la rentabilidad del negocio. Se diferencia del anterior debido a que en estos se registra el estado del trabajo que los clientes no han pagado y gastos acumulados sin pagar aún.
- **Balance:** “Allí va el registro de los activos y pasivos de la empresa.” (Consejo de redacción de Sigo, 2018)

El consejo de redacción de Sigo nos incita los tipos de registros contables manuales, que son muy importantes para llevar el debido control de los movimientos, registros contables y financieros de una empresa u negocio, se clasifican en dos grupos los obligatorios en los cuales se encuentran el libro diario, que se encarga de registrar todas las operaciones que la entidad realiza a diario y de inventario y balance que registra el patrimonio total de la empresa detalladamente. Tenemos los no obligatorios, pero si las

empresas las utilizan, porque son muy necesarios, donde se encuentra el estado de flujo de efectivo y estado de resultado ya que en ellos se registran egresos e ingresos del negocio.

4.3.4.5. Datos importantes de un registro contable

- “Fecha de la anotación
- Número que de la anotación durante el ejercicio económico.
- Cuentas intervinientes: código y denominación.
- Importes registrados a cada cuenta (si son cargos o bonos).
- Descripción de la operación.”

4.3.4.6. Beneficios de llevar un registro contable

- Tener un registro detallado de los bienes de la empresa.
- Controlar el flujo de efectivo teniendo en cuenta las necesidades de la empresa.
- Soporte de los movimientos financieros antes terceros.
- Registrar las responsabilidades financieras de la empresa.
- Controlar el estado económico de la entidad.

4.3.4.7. Importancia de los inventarios.

Según (Correa, 2015) explica que:

Es muy importante que las empresas tengan su inventario atentamente controlado, vigilado y ordenado, dado a que de éste depende el proveer y distribuir adecuadamente lo que se tiene, colocándolo a disposición en el momento indicado. Sin duda alguna, para cualquier tipo de empresa se hacen necesarios los inventarios dado a que la base de todas las organizaciones consiste en la compra y venta de bienes y servicios, haciéndose necesaria la existencia de los inventarios, los cuales le van a permitir tener control de la mercancía y a su vez generar reportes de la situación económica de la empresa.

Correa incita que la importancia de los inventarios en un negocio es muy importante ya que por medio de los inventarios el propietario vigila, manipula y controla el producto en físico del almacén ya que es vital controlar las compras y ventas del negocio.

4.3.4.8. Aplicación de los inventarios

Según (Asian, 2014) dice que: “Cientos de desarrolladores en todo el mundo pasan días creando aplicaciones para hacernos la vida más fácil, por lo que no podemos desaprovechar sus creaciones, especialmente cuando se trata de apps que pueden hacer que el inventario sea algo fácil y agradable.”

- **GLPI:** Esta aplicación está basada en PHP, MySQL y Apache, por lo que tendremos una administración vía navegador web que nos ayudará con la gestión diaria de nuestra base de datos de inventario, lo que además facilitará la tarea de acceso desde cualquier equipo de nuestra empresa sin necesidad de tener que estar físicamente delante del equipo que tiene instalada la aplicación.

“Esto nos será muy útil para mantener el inventario al día, puesto que mientras estamos trabajando en una máquina, podemos comprobar que el estado que tiene en el inventario corresponde con lo que mantiene instalado en realidad”.

- **Real Inventory:** El iPad nos permite tener todas nuestras herramientas de trabajo en movimiento, y la revisión de inventarios no es ajena a esto. Con Real Inventory tenemos una aplicación gratuita e interesante, diseñada especialmente para el entorno iOS, que cuenta con integración con otro programa llamado Cashier Live que podemos tener instalado en nuestros ordenadores laborales. Para hacer un monitoreo mientras estamos yendo de ubicación a ubicación.

“La aplicación cuenta con varias funcionalidades interesantes para sacarle provecho. Por ejemplo, un scanner nativo de códigos de barras, para poder facilitar el manejo del inventario, pero al mismo tiempo estar en movimiento”.

- **ABC Inventory:** El tercer puesto en nuestra lista de mejores aplicaciones de inventario va para ABC Inventory, que, como podemos intuir por su nombre, busca hacer una experiencia simple para todos sus usuarios. Esta aplicación es una buena solución para los negocios más pequeños que no tienen tantas necesidades de inventario, pero igualmente necesitan una herramienta de organización. Una de sus desventajas es que solamente puede ser usada en un único ordenador.
- **PartKeeper:** Es una aplicación muy específica que nos permite manejar el inventario de componentes electrónicos. Para poder usarla, vamos a necesitar tener seteada previamente una base de datos en MySQL, pero no requiere

otros conocimientos adicionales. Está pensada en una escala mucho más pequeña, y muy específico.

- **Openbravo:** Finalmente, cerramos nuestra lista de las mejores aplicaciones de inventario con Openbravo, una solución poderosa con varias funcionalidades que nos permite mantener actualizados grandes movimientos de productos. Con Openbravo se puede ingresar un producto, ingresar una ubicación, un proveedor, el movimiento de proveedor-almacén-cliente, y más. Además, es Open Source y está basado en la nube. Los de Openbravo ponen un énfasis en particular en la relación con el cliente.

“Gracias a este sistema, dicen, las órdenes pueden ser procesadas de una forma más rápida y precisa según”(Asian, 2014).

Según Asian explica 5 tipos de aplicación de inventarios, los cuales todos son importantes se aplican de diferente formas y son muy eficaces el primero ayuda en la tarea diaria de base de datos del almacén y facilita el acceso de la información desde cualquier equipo de la empresa, el segundo permite tener en movimiento todos los equipos y revisión de inventarios ya que cuenta con 2 programas instalados para realizar monitoreo, el tercero sirve para todos aquellos pequeños negocios que no tienen mucha necesidad de inventario pero si una instrumento de ordenación, el cuarto es electrónico y para utilizarla se requiere de base de datos en MySQL y finalmente la última es muy eficaz con varias funciones como ingresar productos, ingresar establecimiento, movimientos de distribuidores y es un sistema en las que sus órdenes son procesadas muy rápidas y eficientemente.

4.3.5. Proceso de compra y venta de inventario de mercancías.

4.3.5.1. La compra

Es un trueque en el cual el dinero es el medio de intercambio. El vendedor cambia sus productos al comprador por dinero. Si un pantalón tiene un precio de 200 pesos, el comprador deberá entregar dicha suma al vendedor para poder llevarse el producto.(Perez & Merino, 2014)

Actualmente, con el desarrollo y expansión de las nuevas tecnologías como Internet, se ha producido el nacimiento de un nuevo tipo de compra. Se trata de la llamada compra online. Esta se sustenta en páginas web en las que cualquier persona puede encontrar el producto que necesita. Así, una vez lo halle lo que

deberá hacer es proceder a adquirirlo mediante un proceso en el que da consabida cuenta de los datos de su tarjeta de crédito.

“Muy sencillo es este proceso de compra, que culmina cuando el consumidor recibe en su vivienda el producto que ha adquirido a través de la Red.”

Pérez y Merino nos incitan que la compra es un intercambio entre un comprador y vendedor con el propósito de obtener un producto a cambio de dar dinero y explica actualmente las compras online que se realizan por internet en donde el cliente escoge sus productos por medio de la computadora y efectúa el pago a través de tarjeta de crédito haciendo el vendedor llevar el producto a las puertas de la casa del cliente.

4.3.5.1.1. Tipos de compras.

- **Compras rutinarias**

“Son las compras que se hacen en pequeñas cantidades, con entrega diaria de mercancía. Su característica es atender las necesidades del “día a día” con una inversión de bajo riesgo.”

- **Compras oportunidad.**

“La compra oportunidad tiene lugar cuando encontramos la ocasión de comprar a precios de ganga; la inversión supone un riesgo, que si el resultado es positivo dará un beneficio extra.”

“Un proveedor le propone a su cliente una mercancía con el 70 % de descuento en modelos 2014 con el fin de vaciar su bodega y hacer los modelos 2015.”

- **Compras de urgencia**

“Estas compras no suelen ser de gran volumen y generalmente se realizan para cubrir necesidades urgentes.”

- **Las compras especiales**

“Tienen lugar cuando hay que adquirir bienes de uso (ordenador, máquina, mobiliario, vehículos) es decir, no compramos materiales para transformar o artículos para la venta.”

“Estas compras se realizan antes de que surja la necesidad, que tendrá lugar a medio o largo plazo.”

- **Compras estacionales**

“Son compras que se hacen para productos de temporada; su finalidad es atender la demanda estacional de ciertos artículos. La previsión de estas compras se hace partiendo de las ventas realizadas en el mismo periodo del año anterior.” (Giraldo, 2015)

Giraldo nos incita los diferentes tipos de compra que existen, las rutinarias se encarga de tener en cuenta las necesidades de diario en pequeñas cantidades, las de oportunidad cuando se presenta la ocasión de adquirir productos en ganga, las de urgencia se efectúan para cubrir necesidades, las especiales se les llama cuando de adquieren activos fijos y las estacionales son las de temporada y que se encargan de atender las demandas temporales.

4.3.5.1.2. Procedimientos que darán transparencia y confiabilidad en el área de compra.

- **Contar con un procedimiento para la evaluación y aceptación de proveedores:** debe contemplar el análisis de la capacidad del proveedor para surtir la cantidad, calidad y la entrega oportuna de los servicios; el procedimiento considere debe contemplar la no independencia de los proveedores para las operaciones de la empresa, por lo que se sugiere que el procedimiento considere contar con más de un proveedor por insumo. En todo momento se debe observar que los mismos proveedores tengan sus propias políticas de comercialización y que estas sean éticas.(Fuente, 2015)

- **Elaborar un manual de procedimientos que filtre compras innecesarias:**

“Determinar los niveles de inventarios en máximos y mínimos.”

- **Crear niveles de autorización:** “basados en importes monetarios en congruencia con el organigrama de la empresa.”
- **Establecer procedimientos secuenciales como**
 - “Elaboración de requisiciones por parte del usuario.
 - Elaboración de 3 cotizaciones con proveedores evaluados y aceptados.
 - Colocar la orden de compra al proveedor que tenga el mejor precio y estándares de calidad establecidos por el área de ingeniería de la empresa.
 - Una vez generada la orden de compra, para poder dar entrada al almacén, el almacenista debe verificar que la mercancía coincida en cantidad, precios unitarios acuerdo con las fechas acordadas.
 - También es muy recomendable realizar rotaciones de actividades dentro del personal del área de compras al menos cambiándolos de actividad cada 6 meses.”(Fuente, 2015)

4.3.5.1.3. Proceso de Compra:

El proceso de compra es una serie de actividades que permiten poder realizar efectivamente la compra de un producto específico o de varios. Habitualmente realizar este procedimiento con lleva tener en mente varios pasos como una idea del producto que vas a comprar; la selección de la marca o el modelo del artículo que cubrirá la necesidad que posee una empresa o persona, teniendo desde un principio las especificaciones del mismo para que no exista equivocaciones en el momento de la adquisición. (Riquelme, s.f.)

De acuerdo con Riquelme incita que el proceso de compra es un movimiento que permite adquirir los productos que necesita el cliente para satisfacer sus necesidades teniendo conocimiento de las características del producto que desea obtener.

- **Las principales etapas del proceso de decisión de compras.**

(Molina, 2017), Define las diferentes etapas del proceso de decisión de compra.

- **Reconocimiento de la necesidad:** el proceso de compra comienza cuando el comprador reconoce la necesidad de adquirir determinado producto o servicio a partir del reconocimiento de una diferencia entre el estado deseado y el

estado real existente. Esta necesidad puede surgir por impulsos externos o internos. Por ejemplo: el área de marketing desea darle promoción al lanzamiento de un producto, para lo cual identifica la necesidad de adquirir banners, módulos de venta, servicios de BTL, merchandising, entre otros.

- **Búsqueda de información:** el gestor de compras recopila la información relacionada con la definición de los posibles proveedores, los parámetros de las ofertas de cada proveedor, la experiencia de cada uno de ellos, las características y exigencias planteadas por el área de la empresa que hace el pedido, las características particulares del objeto de aprovisionamiento y otros datos vinculados con el mercado y la empresa.
- **Formación de alternativas:** “La información recopilada servirá como base para que el comprador determine las diversas opciones de compra que se enfrenta, caracterizando a cada una de ellas con los parámetros relevantes.”
- **Evaluación de alternativa:** En cada compra se determina los principales criterios de selección, a los cuales se les atribuye una ponderación. Una vez hecha esta definición se procede a evaluar cada alternativa y se realiza una evaluación integral de cada propuesta a fin de seleccionar la más conveniente para la organización.
- **Decisión de compra:** sobre la base de la evaluación de alternativas y el esquema de fuerzas de los actores de la compra se llega a la decisión de compra que contiene un conjunto de parámetros como el proveedor, las características del producto, los envases y embalajes a emplear, la cantidad a comprar, el valor de la compra, la forma de pago, el sujeto del transporte del producto, el lugar de entrega, la fecha de entrega y otros elementos.
- **Ejecución de la compra:** involucra el conjunto de acciones para ejecutar la decisión de compra tomada previamente. Se procede, entre otras acciones, a la emisión de documentos como la orden de compra, a la recepción de la guía de remisión y factura, así como al pago correspondiente que se puede realizar en contra entrega o a un plazo determinado. Esta etapa es la materialización de la compra y requiere de una atención esmerada para su ejecución ajustándose a los parámetros que conforman la decisión de compra.
- **Monitoreo postcompra:** luego de realizada la compra debe realizarse un seguimiento del ciclo de consumo del producto o servicio adquirido, con el fin de detectar posibles fallas susceptibles de reclamación. El monitoreo también sirve para recopilar información adicional acerca de la marca correspondiente o el proveedor, lo cual será de utilidad en las próximas compras.

De acuerdo con Molina existen varias etapas que se utilizan en proceso de compra la primera se refiere cuando el cliente reconoce la necesidad de obtener un producto, el segundo se encarga de recopilar la información respecto a las ofertas que tengan los proveedores, la tercera trata de la información obtenida servirá para que el consumidor establezca sus opciones de compra, la cuarta evalúa los criterios de selección de compra seleccionando la más conveniente, la quinta es la decisión de su compra, la sexta es donde ejecuta la compra, es decir, realiza el pedido y el ultimo monitoreo del producto adquirido que sirve para recopilar información acerca de la mercancía obtenida, lo cual le servirá para sus futuras compras, presentando que estos procesos van enlazados.

4.3.5.2. Definición de venta:

(Pérez & Merino, 2010) Explica que:

- **La venta:** Es el contrato a través del cual se transfiere una cosa propia a dominio ajeno por el precio pactado. La venta puede ser algo potencial (un producto que está a la venta pero que aún no ha sido comprado) o una operación ya concretada (en este caso, implica necesariamente la compra).

Según Pérez y Merino nos explica que la venta consiste, en una transacción de un objeto a cambio por un importe esto se hace por medio de un vendedor y un comprador.

4.3.5.2.1. Procedimientos para el registro de compra y venta de mercancías.

(Herrada, 2015) Explica los procedimientos para el registro de compra y venta los cuales son:

- **Procedimiento Global:** Consiste en registrar las operaciones de compraventa de mercancías en dos cuentas, una cuenta denominada precisamente mercancías generales que tendrá un movimiento heterogéneo; es decir, registrará operaciones tanto a precio de costo como a precio de venta.

Se dice que su saldo es mixto, es decir, activo y de resultados y otra cuenta utilizada al finalizar el ejercicio para registrar un asiento de ajuste para que la cuenta de mercancías generales arroje como saldo la utilidad bruta, la cuenta llamada inventarios, que registra a precio de costo el importe del inventario

final proveniente del recuento físico de las mercancías en existencia de propiedad de la entidad.

- **Procedimiento analítico:** Consiste en abrir una cuenta especial para cada operación de mercancías realizada, por lo tanto, tendremos las cuentas: Inventarios, Compras, Gastos sobre compras, Devoluciones sobre compras, Rebajas sobre compras, Ventas, Devoluciones sobre ventas y Rebajas sobre ventas.
- **Procedimiento perpetuo:** Consiste en registrar las operaciones de compraventa de mercancías de tal manera que se pueda conocer en cualquier momento el importe de las existencias de mercancías, o sea, el inventario final, el importe del costo de ventas y el importe de las ventas netas. Se utilizan las cuentas almacén y costo de ventas.

Según Herrada los procedimientos para el registro de compra y venta de mercancía son tres el global que consiste en inspeccionar la mercadería las cuales tendrán un movimiento heterogéneo y serán registrado tanto al precio de adquisición como al de venta, su saldo es mixto de activo y de resultado para que al final proyecte un saldo de utilidad bruta que será registrado en un asiento de ajuste, el analítico consiste en abrir una cuenta individual para cada producto y de inventario perpetuo registra el inventario final es decir la presencia de la mercancía que se encuentran y el monto de las ventas netas.

4.3.5.3. Relación de la compra y venta y sus ciclos

(Miranda, 2018) Explica que:

“En relación compra-venta tanto compradores como vendedores deben tener presente los siguientes términos que se hacen mención con la comercialización, por lo que a los fines de este proceso se definen como:”

- **Ciclo de compra:** “Acción de comprar para reponer las existencias que garantizan los ciclos de venta o procesos productivos, en correspondencia con las normas de consumo, niveles de eficiencia planificada y estudios de mercado previo.”
 - **Ciclo de venta:** “Periodo que transcurre desde que el bien está listo para la venta en la red comercializadora hasta que se realiza.”
-

- **Ciclo de reaprovisionamiento:** “Cobertura del inventario que asegura la satisfacción de la demanda hasta la recepción del siguiente periodo.
- **Inventarios:** “La existencia de recursos materiales destinados al consumo de la entidad (como insumo propio o productivo) o a su comercialización.”
- **Rotación:** Número de veces que es necesario renovar el inventario para satisfacer la demanda en un periodo determinado, generalmente por un año.

“Para los gestores es importante que ellos también estén informados sobre la competencia, productos, perfil del cliente y planificación del negocio.”

Unos de los aspectos a tener presente en la compra-venta, es que en dicho proceso se va gestando el inventario el cual es indispensable para la comercialización, por ello la realidad de las empresas enseña que se debe tener la estimación de la demanda de bienes, productos y servicios en la cual deben existir alternativas que logren establecer un equilibrio entre la disponibilidad de los mismos (sea el nivel de servicio o comercialización de la entidad) para de este modo haya una correlación favorable en los indicadores costo-ingreso, y así no hipotecar los inventarios, esto no quiere decir que las entidades que se dediquen a la comercialización no deban tener un stock en sus inventarios, por el contrario, el inventario es fundamental para la venta, por lo que dichas empresas o comercializadoras deben proporcionar una disponibilidad en sus inventarios para asegurar la continuidad de los procesos que realiza la misma.

Una correcta gestión de inventario favorece la compra-venta de productos ya que reduce los costos de operaciones y eficiencia en los servicios ofrecidos. Para una empresa que quiere mantenerse competitiva en el mercado, las estrategias de ventas son fundamentales. Encontrar un término medio entre los dos extremos (compra-venta) y aquello que tú público y la empresa demandan es el desafío para una gestión de inventario realmente eficaz. (Miranda, 2018)

Es por ello que las estrategias de venta deben estar a tono en el proceso de compra venta y ajustada a la necesidad del cliente y de este modo aplicarlo al mundo empresarial (en su acepción de sociedad mercantil o industrial) donde, en el común de los casos el objetivo supremo resultaría mantenerse y crecer en el mercado, la estrategia y la aplicación de un enfoque de orientación al cliente son vitales para hacer crecer las ventas, hecho que se vuelve favorable para la compra-venta como una relación indispensable en la comercialización.

4.3.6. Niveles óptimos de inventarios de mercancías, para satisfacción de demanda.

(Romero, 2015) Explica que:

- **El nivel óptimo de inventarios:** “Es aquel nivel que permite satisfacer plenamente las necesidades de la empresa con la mínima inversión.”
- **Nivel alto:** “Satisface plenamente las necesidades. Su costo es alto y su inversión inoficiosa.”
- **Nivel bajo:** “Es el que no satisface plenamente las necesidades. Sus costos son bajos y con una baja inversión.”

Romero nos incita que el nivel óptimo de inventarios consiste en satisfacer todas aquellas necesidades en un comercio con una minúscula inversión. Dentro de ellos existen niveles altos que son los que satisfacen las necesidades con un precio alto y unas inversiones innecesarias y los niveles bajos se basan en que no completan la satisfacción con sus precios bajos y su falta de inversión.

4.3.6.1. Ritmo de los consumos en niveles de inventario:

(Romero, 2015) Nos explica:

- **Lineales:** “Cuando la producción se comporta siempre de la misma manera.”
- **Estacionales:** “Hay periodos donde la producción es baja y periodos donde es alta.”
- **Combinados:** “La empresa tiene líneas de producción que se comportan de manera lineal, pero a la vez, cuenta con líneas de producción.”
- **Impredecibles:** “La producción no se puede planear, pues depende de factores externos no controlables.”

4.3.6.2. Nivel óptimo de inventario.

- **Capacidad de compras:** “Consiste en la suficiencia de capital para financiar las compras.”

- **Carácter perecedero de los artículos:** “La duración de los productos es fundamental para determinar el tiempo máximo que puede permanecer el inventario en bodega.”
- **Tiempo de respuesta del proveedor:** “Abastecimiento instantáneo; justo a tiempo. Abastecimiento demorado; niveles altos.”
- **Instalaciones de almacenamiento:** “Dependiendo de la capacidad de las bodegas, se podrá mantener más o menos unidades en inventario.”

Según Romero el ritmo de los consumos de inventario son cuatro denominados lineales que es cuando la fabricación se comporta de igual modo, estacional cuando su producción cambia por temporadas es decir periodos altos y otros bajos, los combinados es cuando la empresa tiene producción lineal y al mismo tiempo líneas de producción y las impredecibles son las producciones que no se planean. También nos explica los niveles óptimos de inventarios que son la capacidad de compra que consiste en tener el suficiente capital económico para poder invertir en compras, carácter perecedero de los artículos trata en estipular el período superior que un producto puede durar en el almacén, el tiempo de respuesta del proveedor consiste en el tiempo que el proveedor abastece al negocio y por último las instalaciones de almacenamiento que es la capacidad del almacenamiento para conservar las unidades en inventario.

4.3.6.3. Mantener el inventario produce un costo.

(Romero, 2015)

- **Suficiencia de capital para financiar el inventario:** “Si la rotación es alta el costo de oportunidad es bajo. Si la rotación es baja el costo de oportunidad es alto.”
- **Costos asociados al mantener el inventario:** “Manejo, seguros, depreciación, arriendos.”
- **Protección:** “Contra posible escasez del producto, contra demanda inoportuna, contra aumento de precios.”

- **Riesgos incluidos en los inventarios:** “Disminución de precios, deterioro de los productos, pérdidas accidentales y robos, falta de demanda.”

Romero nos explica que para mantener un inventario tiene sus costos como mantener el inventario es decir como manipularlo, protegerlo contra escasez de producto es decir estar pendiente del producto que va disminuyendo, alza de precios, riesgos de pérdidas de mercancías y falta de mercado.

4.3.6.4. Registro de entradas y salidas de mercancías en el sistema de inventario periódico:

(UNIREMIGTON, 2007) Explica que:

Cuando se utiliza este sistema, la cuenta mercancías no Fabricadas por la Empresa no se emplea durante el ejercicio; los registros de entradas y salidas de mercancías se hacen en las cuentas Compras y Comercio al por mayor y al por menor, respectivamente. Así mismo las devoluciones, rebajas y descuentos, se registran en las cuentas Devoluciones, Rebajas y Descuentos en compras, o en ventas.

4.3.6.5. Registro de entradas y salidas de mercancías en el sistema de inventario permanente.

“En este sistema se registran al costo, en la cuenta Mercancías no Fabricadas por la Empresa, todas las operaciones de compra, venta, descuentos y devoluciones en compras y en ventas.”

Así:

- **Compras:** “La adquisición de mercancías se contabiliza con un débito en la cuenta Mercancías no Fabricadas por la empresa y un crédito en Bancos o Proveedores, según el caso.”

Uniremigton nos incita los registros de entrada y salida de mercancía por sistema periódico, el cual su registro de mercancía las hacen en las cuentas de compra y comercio así

mismo, si hay rebajas y devoluciones se registran en una cuenta respectivamente similar a la rebaja o a la devolución, en cambio por sistema permanente todas sus operaciones son registradas al costo de la mercancía y si realiza una compra la contabiliza con debito en cuenta de mercancía y si es al crédito se registra con banco o proveedor dependiendo como se realiza la compra.

4.3.6.6. Métodos para fijar el costo de la mercancía:

- **Método de promedio ponderado:** Este método consiste en hallar el costo promedio de cada uno de los artículos que en el inventario final cuando dichas unidades son idénticas en apariencia, pero no en el precio de adquisición, por cuanto se ha comprado en distintas épocas y a diferentes precios.
- **Método PEPS o FIFO:** “Aplicando a la mercancía significa primeras en entrar, primeras en salir o FIFO en inglés. Este método se basa en la hipótesis de que la primera mercancía que se compra es la primera mercancía que se vende.”
- **Método UEPS o LIFO:** “Significa última mercancía en entrar, primera en salir, o LIFO en inglés. Este método tiene como fundamento el supuesto de que los últimos artículos adquiridos son los primeros que se venden.”

4.3.6.7. La satisfacción del cliente en tres categorías principales del negocio.

(Denove & Power, 2006)

Las tres principales categorías de un negocio son los proveedores de servicios, los fabricantes de productos y los comercios. Todos ofrecen a las empresas que operan en ellas un escenario donde pueden demostrar su profundo conocimiento de las distintas maneras en las que su negocio afecta a los clientes, y utilizar ese conocimiento para optimizar tanto sus ventas como la satisfacción de aquellos.

- **Los proveedores de servicios:** “Para asegurar la satisfacción óptima de sus clientes, los proveedores de servicios tienen que cumplir tres criterios muy distintos entre sí:
 - La calidad objetiva del servicio prestado.
 - La experiencia subjetiva que el cliente tiene de la prestación del servicio.
 - El proceso de prestación del servicio.

Para evaluar correctamente a un proveedor es esencial diferenciar la calidad tangible del servicio y la satisfacción de la manera en que ese servicio se presta.” (Denove & Power, 2006)

- **Los fabricantes de productos.** “Los criterios de satisfacción de clientes para los fabricantes de productos se pueden dividir en dos grupos: los primarios y los secundarios.”

Así, entre los primarios se encuentran:

- El acabado del producto (sus características, funcionamiento, diseño, etc.).
- La calidad del producto o su capacidad de funcionar sin defectos en el tiempo.

Los criterios secundarios son:

- La experiencia que tiene el cliente de la venta.
- La experiencia que tiene el cliente del servicio post-venta.”

Esta división se debe a que el logro de los criterios primarios depende directamente del fabricante, mientras que los secundarios requieren de la participación de los mayoristas y del servicio post-venta. La capacidad que tiene el fabricante y sus mayoristas o concesionarios de cumplir con todos los criterios determina el nivel general de satisfacción de sus clientes.

- **Los comercios.** “La satisfacción del cliente con un comercio está condicionada por cuatro factores:
 - Ubicación.
 - Selección de productos que ofrece.
 - Precios.
 - La experiencia de compra.”

Aunque los clientes no consideran de manera consciente cada uno de estos elementos antes de realizar sus adquisiciones, todos ellos influyen de manera equilibrada en su decisión de comprar. De los cuatro factores, los tres primeros resultan sencillos de medir y definir, mientras que el cuarto -la experiencia- se resiste tanto a la medición como a la definición y puede tener más peso en la

decisión de compra. La experiencia se ve a su vez influida por otros tres ingredientes:

- El ambiente de las instalaciones (limpieza, presentación.)
- El trato (amabilidad, disponibilidad para ofrecer ayuda.)

Las políticas de la empresa (devoluciones, cambios, horarios.) (Denove & Power, 2006)

Según Denove y Power, existen tres categorías en los negocios los cuales son los proveedores de servicio que se encargan de satisfacer altamente a sus clientes, los fabricantes del producto estos se dividen en primarios que son quienes realizan el producto en diseño, cualidad y calidad los secundarios que es la experiencia adquirida que tiene el cliente de la venta y la experiencia del cliente de post-venta y por último el comercio que consiste en la satisfacción que se le brinda al cliente como la selección de productos que ofrece, su ubicación, el ambiente del negocio, el trato hacia los clientes que seas amable tener disponibilidad de atender cariñosamente y las políticas del negocio si aceptan devoluciones, cambios y horario y todo esto es considerablemente muy importante en los negocios.

4.3.7. Rotación de inventarios de mercancías en las MIPYMES.

4.3.7.1. Rotación de inventarios.

La rotación del inventario es la cantidad de veces que el inventario debe ser reemplazado durante un determinado período de tiempo, generalmente un año. Uno de los indicadores más comúnmente utilizados en la gestión de inventarios, ya que refleja la eficacia general de la cadena de suministro, desde el proveedor hasta el cliente. Este indicador se puede calcular para cualquier tipo de inventario (materiales y provisiones, trabajos en curso, productos terminados, o todos combinados) y puede ser utilizado tanto para el sector minorista como el fabricante. (Mion, 2012)

Según Mion la rotación de inventario sirve para determinar la cuánta de veces en el cual debe ser relevado el inventario en un determinado tiempo y son los más utilizados ya que presentan gran eficacia en la cadena de suministros y lo podemos utilizar en el sector minorista y fabricante ya es un indicador que podemos aplicar en cualquier tipo de inventario ya sea para la elaboración del producto, productos terminados y venta del producto.

(Simple, 2016) **El concepto de rotación del inventario** se encarga de mostrar a las empresas si un producto se vende con rapidez o lentitud. Este indicador sirve de referencia para aquellos que comercializan sus artículos, ayudándoles además a tomar decisiones. Entre otras cosas servirá para saber información sobre la gestión de los inventarios como:

- “Las agendas de compra deben modificarse.
- El precio del artículo debe ajustarse más.
- Cambios en los volúmenes de fabricación.
- Es preciso hacer promociones para comercializar el inventario.”

Simple nos incita que la rotación de inventarios muestra a las empresas el producto que se vende más rápido y cual es menos demandado ayudando al comerciante a tomar mejores decisiones y gestionando de mejor manera su almacén haciendo ofertas para vender sus productos que maneja en inventario, ajustando los precios de los artículos y modificando sus libretas de adquisición de los productos ya que este indicador le permite conocer la demanda de sus productos.

La rotación del inventario o rotación de existencias: es uno de los parámetros utilizados para el control de gestión de la función logística del departamento comercial de una empresa. La rotación, en este contexto, expresa el número de veces que se han renovado las existencias (de un artículo, de una materia prima...) durante un período, normalmente un año. (Rubio, 2012)

Según Rubio entiendo que la rotación de inventario es una de las medidas más utilizadas en el sector comercial que tiene como función conocer el movimiento de la mercancía y enuncia el número de veces que se renuevan los productos es decir conocer cuántas veces el inventario se convierte en dinero o en cuentas por cobrar y determinar el tiempo que tarda en realizarse el inventario, es decir, en venderse.

4.3.7.2. La rotación ideal de los inventarios.

“Una rotación de inventarios eficiente permite a la empresa mejorar la gestión de su capital de trabajo en la medida en que no lo tiene inmovilizado en un inventario con las consencientes pérdidas.”

Pero decir cuál sería la rotación de inventarios ideal, sería aventurero por cuanto cada tipo de producto es diferente, cada empresa y sector se comportan de forma diferente; pero sí se puede afirmar que la rotación ideal debería acercare al tiempo mínimo necesario para reemplazar los inventarios vendidos.

“Si un producto se puede surtir en una semana, esa debería ser la rotación; si reabastecerse toma un mes, esa debería ser la rotación, en teoría.”

La rotación ideal de inventarios, deberá entonces depender del tiempo que le tome a la empresa adquirir nuevo surtido. La rotación no debe ser tan alta que comprometa la disponibilidad de productos, ni tan baja que implique tener productos sin vender por mucho tiempo. En general, cuanto mayor sea la cantidad de rotaciones en tu inventario, mejor estarán tus negocios. (gerencie.com, 2017)

Según Gerencie, explica que la rotación de inventarios varía según el comportamiento de cada negocio, lo ideal sería para un establecimiento que su inventario gire en un período mínimo ya que entre más rápido gire su inventario mejor estarán las ventas y ganancias.

- **Inventario:** “El inventario constituye un activo fundamental dentro de la mayoría de las organizaciones. De él dependen varias funciones como son las de producción, ventas, compras, financiación, llegando a ser parte medular de un negocio (Díaz, 2012).”

Díaz nos incita que los inventarios, es un activo primordial dentro de los negocios desde su inversión, fabricación hasta la salida del producto ya que de él se acatan todos estos procesos.

- **Inventario:** es el conjunto de artículos o mercancías que se acumulan en el almacén pendientes de ser utilizados en el proceso productivo o comercializados. Otra definición de inventario vinculada al ámbito económico es la relación ordenada de bienes de una organización o persona, en la que además de los stocks, se incluyen también otra clase de bienes. También el documento que recoge la relación de dichos artículos se le conoce como inventario. (economía simple, 2016)

Economía Simple explica que los inventarios son el conjunto de artículos que se acumulan en el establecimiento ya sea para ser utilizados en la fabricación y venta y se utilizan para manejar ordenado todos sus productos según su clasificación y al escrito donde se guarda la información de la mercancía.

- **Inventario:** es el conjunto de mercancías o artículos que tiene la empresa para comerciar con aquellos, permitiendo la compra y venta o la fabricación primero antes de venderlos, en un periodo económico determinados. Deben aparecer en el grupo de activos circulantes. Es uno de los activos más grandes existentes en una empresa. El inventario aparece tanto en el balance general como en el estado de resultados. En el balance General, el inventario a menudo es el activo corriente más grande. En el estado de resultado, el inventario final se resta del costo de mercancías disponibles para la venta y así poder determinar el costo de las mercancías vendidas durante un periodo determinado. (Acevedo N.)

Acevedo nos incita, que los inventarios son las mercancías que se encuentran en la empresa con el objetivo de comercializarlos en un tiempo determinado, es uno de los activos más importantes que se presenta en el balance general y el estado de resultado.

4.3.7.3. Procedimientos para verificar la rotación de inventarios.

- **Clasificación de los productos:** “Se verifica que la rotación de inventarios se esté efectuando correctamente por parte de las personas encargadas de surtir los almacenes según la clasificación de productos que se halla establecido.”
- **Inspección del producto:** “Se identifica que productos tienen fechas de vencimiento, caducidad o de ingreso más antiguas para poder clasificarlos de forma tal que sean los productos en ser vendidos.”

- **Verificación de inventario:** “Se inspeccionan los productos, verificando las fechas de entrada al punto de almacenamiento.”
- **Descripción de la actividad:** “Se trata de verificar la rotación de inventarios de los productos de cada sección con la aplicación del método PEPS.”
- **Responsable de la actividad:** “Es el jefe del negocio o encargado del punto de venta.” (Salgado, 2014)

Salgado nos incita los procedimientos ideales para la rotación de los inventarios, mostrando como primer paso confirmar que la rotación se efectuó de forma adecuada por parte del personal suministrando los depósitos conforme al ordenamiento del producto, otro es estar pendiente del producto con fechas de entradas más antiguas, otra es verificar las fechas de entrada a la bodega, aplicando en método PEPS y por último está conformado por el jefe o responsable del negocio.

4.3.7.4. Diferentes métodos de inventarios.

- **Inventario promedio ponderado:** a través de este método se determina un promedio, sumando los valores existentes en el inventario con los valores de las nuevas compras y luego lo dividimos entre el número de unidades existentes en el inventario, incluyendo tanto las iniciales existentes, como los de la nueva compra.
- **PEPS “Primeras en entrar, primeras en salir”:** Basada en la primera mercancía adquirida o elaborada, es la primera que se vende o se utiliza. Es posible que en la realidad esto no ocurra, pero para la evaluación de inventarios se presume que lo que salió primero es lo más antiguo. (Rozo, 2014)

Según Rozo explica los dos diferentes métodos de inventarios el primero se trata de tratar de sacar un costo promedio utilizando la mercadería inicial y se suma con la de nuevo ingreso dividiéndola entre el número de unidades existentes y el PEPS trata de la primera mercancía que entra es la primera en salir a la venta.

4.3.7.5. Políticas de rotación de inventarios.

Según (Johnston, 1990) explica las políticas de rotación:

- **Primero que entra, primero que sale:** Siempre vende tu inventario más viejo de primero. Incluso si tu producto no pierde la frescura, esta política puede beneficiarte porque fácilmente puedes comprobar las fechas en las cajas para ver por cuánto tiempo estás manteniendo el inventario. Si las fechas son muy viejas puedes que estés ordenando demasiado, y esto no sería fácil de ver si las cajas están mezcladas en una pila con fechas mezcladas.
- **El mantenimiento de niveles de inventario:** Mantén los niveles de inventario mediante la rotación de inventarios. Mantén el inventario en orden desde el más viejo al más nuevo y podrás ver fácilmente el tiempo que el inventario está sentado en el estante. Si las fechas en las cajas de inventario son bastante recientes, es probable que tengas un elemento de rápido movimiento. Puede que desees ordenarlo con más frecuencia para evitar que se agote. Por otra parte, un producto con una fecha muy antigua en las cajas puede indicar que tienes un elemento de movimiento lento y es posible que desees dejar de pedirlo por un tiempo.
- **La rotación de inventario y los precios:** Los precios probablemente reflejen tus costos de inventario más recientes. Sin embargo, si la rotación de inventario revela que tienes una gran cantidad de producto usado en los estantes, debes buscar el costo de ese inventario. En tiempos de inflación, lo más probable es que hayas pagado menos por el inventario más viejo. Puedes reducir tus precios para moverlo.
- **Capacitación de los empleados:** Capacita a los empleados sobre cómo rotar el inventario. Instrúyeles para que siempre utilicen el producto más antiguo en primer lugar, si se trata de un producto para su reventa o materia prima utilizada en la fabricación. Para el empleado, los productos que tienen el mismo aspecto son los mismos; para el dueño del negocio, los productos que tienen el mismo aspecto pueden tener costos diferentes. Si tus beneficios de negocio dependen del costo del viejo inventario, tu precio puede no estar en línea con los costos actuales.

Con respecto a Johnston las políticas de rotación de inventario son importantes, ya que proporcionan información útil a los propietarios como vender la mercancía más vieja de primero, ayudando a conocer por medio de esta política primeras en entrar, primeras en salir a determinar cuánto tiempo dura el inventario en salir, otra política es mantenimiento de niveles de inventario que trata de mantener en orden el inventario desde el más nuevo al más

viejo y permite saber la mercancía con movimiento lento, tenemos rotación de inventarios y sus precios revela la cantidad de producto que se encuentra viejo y buscar el costo de ese inventario ya que en tiempo de inflación pueda que se haya pagado menos por esa mercancía y por ultimo capacitar a los empleados sobre como rotar el inventario poniendo a exhibir el producto más viejo el cual es importante que tengan conocimientos los empleados para llevar mejor movimiento en salida de mercancía.

4.4. Marco conceptual.

Sistemas: Es una estructura organizada mediante la cual se recogen las informaciones de una empresa como resultado de sus operaciones, valiéndose de recursos como formularios, reportes, libros etc. y que presentados a la gerencia le permitirán a la misma tomar decisiones financieras.(Cruz, 2012)

Inventario: es aquel registro documental de los bienes y demás objetos pertenecientes a una persona física, una empresa, una dependencia pública, entre otros, y que se encuentra realizado a partir de mucha precisión y prolijidad en la plasmación de los datos.(ucha, 2011)

Valuación: valorar, establecer el valor o precio de algo. (Elorza)

Rotación: indicador que permite saber el número de veces en que el inventario es realizado en un periodo determinado.(Gerencie.com, 2019)

Procedimiento: conjunto de normas que rigen los distintos trámites a seguir en un proceso. (Elorza)

Parámetros: constante de la cual depende una función de una o varias variables independientes.

Aprovisionamiento: Realizar una conveniente selección de proveedores atendiendo a criterios imprescindibles como la calidad, el precio o el plazo de entrega. Disponer de almacenes donde guardar y tener organizadas las existencias. (Elorza)

Ponderación: Considerar o examinar con imparcialidad un asunto. (Elorza)

4.5. Preguntas directrices.

1. ¿Como son los sistemas de valuación de inventarios de mercancías implementados en las MIPYMES de ropa y calzado?
2. ¿Cuáles son los procedimientos del proceso de compra y venta de inventario de mercancías?
3. ¿Cómo son los niveles óptimos de inventario de mercancías para satisfacción de demanda?
4. ¿Cómo es la rotación de los inventarios de mercancías en las MIPYMES de ropa y calzado?

4.6. Operacionalización de variables.

Objetivo	Variables	Sub variables	Indicador	Pregunta orientada	Instrumento Encuesta
Señalar los sistemas de inventarios de mercancías implementados en las MIPYMES de ropa y calzado.	Sistemas de valuación de inventarios.		<p>Si. No.</p> <p>Manual. Automatizado. Ninguno.</p> <p>GLPI. Real Inventory. ABC Inventory. PartKeepr. Openbravo. Ninguno.</p> <p>Factura. Recibo. Kardex. Auxiliar de compra. Libro diario. Ninguno.</p> <p>Periódico. Perpetuo. Ninguno.</p>	<p>¿En la MIPYME se lleva registro de inventario?</p> <p>¿De qué manera realiza su registro de inventario?</p> <p>¿Cuál de las siguientes aplicaciones automatizada de inventarios utiliza en su negocio?</p> <p>¿Qué tipo de registro manual utiliza en su negocio?</p> <p>¿Qué sistema utiliza para el registro y control de su inventario en su negocio?</p>	Encuesta.

Rotación de inventario en las MIPYMES de ropa y calzado en el Municipio de San Pedro de Lóvago, departamento de Chontales en el II semestre 2,018

			Si. No.	¿Se verifica de manera periódica los movimientos de los productos de mercancías?	
Identificar los procedimientos del proceso de compra y venta de inventario de mercancías.	Procedimiento de compra		<p>Reconocimiento de la necesidad. Búsqueda de la información. Formación de alternativas. Evaluación de alternativas. Decisión de compra. Ejecución de la compra. Monitoreo Postcompra. Ninguno.</p> <p>Rutinarias. Oportunidad. Urgencia. Especiales. Estacionales. Ninguno.</p> <p>Evaluar a los proveedores. Manual de procedimientos. Niveles de autorización. Cotizaciones con proveedores. Verifica el producto en cantidad y precio. Ninguno.</p>	<p>¿Dentro del procedimiento de compra que condición toma en cuenta para la adquisición de la compra de su negocio?</p> <p>¿Qué tipo de compras realiza en su negocio?</p> <p>¿Qué procedimiento de confiabilidad utiliza en el área de compra en su negocio?</p>	Encuesta.

Rotación de inventario en las MIPYMES de ropa y calzado en el Municipio de San Pedro de Lóvago, departamento de Chontales en el II semestre 2,018

				Si. No.	¿Cree usted que aplica en su negocio estrategias de ventas para mantenerse competitivo en el mercado?
Describir los niveles óptimos de inventarios de mercancías, para satisfacción de demanda.	Niveles óptimos de inventarios.	Compras de mercancías.	De 1,000-5,000.		
		Formas de compra.	De 5,001-10,000.		¿De cuánto es el valor estimado de sus compras promedio mensuales?
			De 10,001-20000.		
			De 20,001-30,000.		
			Más de 31,000.		
			¼ de docena.		¿Cómo realiza las compras de mercancías por tipos de productos?
			½ docena.		
			1 docena.		
			2 docenas.		
			Pares.		
			Unidades.		
		Saldo de inventarios.	De 10,000-20,000.		¿De cuánto es su valor estimado de su inventario de mercancías al finalizar cada mes?
			De 20,001-30,000.		
			De 30,001-50,000.		
			De 50,001-100,000.		

Encuesta.

Rotación de inventario en las MIPYMES de ropa y calzado en el Municipio de San Pedro de Lóvago, departamento de Chontales en el II semestre 2,018

		Nivel de inventarios.	N/A. Alto. Medio. Bajo. N/A.	¿Cómo califica el nivel de su inventario? ¿Logra satisfacer la demanda de su población donde se encuentra ubicado?	
Analizar la rotación de los inventarios de mercancías en las MIPYMES de ropa y calzado.	Rotación de inventarios.		Si. No. Semanal. Quincenal. Mensual. Trimestral. N/A.	¿Cree usted que su rotación de inventario debe acercarse a un tiempo mínimo? ¿Cuál es el tiempo mínimo de rotación de inventario que usted considera en su negocio? ¿Qué procedimientos utiliza en su negocio para monitorear la rotación de su inventario?	Encuesta.
			Clasificación del producto. Inspección del producto. Verificación de inventario. Otros: especifique. Ninguno.		

Rotación de inventario en las MIPYMES de ropa y calzado en el Municipio de San Pedro de Lóvago, departamento de Chontales en el II semestre 2,018

			<p>Mensual. Trimestral. Semestral. Anual. Nunca.</p> <p>Propietario. Administrador. Trabajador. Nadie.</p> <p>Algunas veces. Casi siempre. Siempre. Nunca.</p> <p>Deducirlo del pago al trabajador. Se considera como perdida. Se considera como merma (baja). Ninguna.</p> <p>PEPS. UESP Promedio. Ninguno.</p>	<p>¿Cada cuánto realiza el levantamiento físico del inventario en su negocio?</p> <p>¿Quién es el responsable de realizar el levantamiento físico del inventario?</p> <p>¿Cuándo se encuentran faltantes en su inventario se le da a conocer de inmediato al propietario?</p> <p>¿Qué medidas toma cuando se encuentran faltantes en el inventario?</p> <p>¿Qué método de inventario utiliza en su negocio?</p>	<p>Encuesta.</p>
--	--	--	--	---	------------------

4.7. Diseño Metodológico

4.7.1. Tipo de estudio.

El tipo de estudio de la presente investigación se describe de la siguiente forma:

4.7.1.1. Según el estado o alcance del conocimiento adquirido.

Esta investigación es de tipo concluyente, porque aquí se finalizó con la obtención de información en la cual indican los tipos de sistema, además se realizó una serie de preguntas para conocer si los propietarios llevan una adecuada rotación de inventarios en las MIPYMES de ropa y calzado.

4.7.1.2. Según la finalidad.

Según su finalidad es una investigación aplicada, ya que tiene como propósito dar respuesta a problemas y que tiene como fin brindar aportes para la solución de estos, así como obtener nuevos conocimientos.

4.7.1.3. Según el marco de referencia en que tiene lugar:

Es una investigación de campo porque los datos que se recopilan se obtienen en el área de estudio las cuales están compuestas por las MIPYMES de ropa y calzado de la ciudad de San Pedro de Lóvago.

4.7.1.4. Según el carácter de medida:

El presente estudio es de tipo cuantitativo por la forma en que se mide el instrumento ya que se hace análisis de datos cuantificables confiando en la medición numérica, haciendo uso de la estadística.

4.7.1.5. Según el alcance temporal:

Es de tipo transversal porque la investigación se realiza en un momento dado en el tiempo correspondiente al periodo II semestre del año 2018.

4.7.1.6. Según la profundidad u objeto

Es una investigación descriptiva porque se describen los sistemas de rotación de inventarios que utilizan las tiendas de ropa y calzado para lograr una información eficiente y eficaz útil para la administración de los mismos.

4.7.2. Método de la investigación:

El método que se aplica para realizar la presente investigación corresponde al método deductivo, ya que se parte de teorías generales sobre las técnicas contables en los distintos tipos de entes económicos y la rotación de inventarios, para llegar a identificar las particularidades más comunes existentes en las MIIPYMES de ropa y calzado de la ciudad de San Pedro de Lóvago, y así determinar el nivel óptimo de rotación de inventarios de acuerdo a su movimiento económico.

4.7.3. Población:

El universo de estudio que comprende la presente investigación está compuesto de 7 MIPYMES de ropa y calzado, localizadas en el casco urbano de San Pedro de Lóvago. (Ver anexo No. 7.5)

4.7.4. Instrumento de investigación:

Para obtener la información necesaria en la presente investigación, se aplicó el instrumento de recopilación de información denominado: **Encuesta**. La que consiste en responder una serie de preguntas cerradas que permiten alcanzar los objetivos del presente estudio.

La encuesta esta conformada por 24 preguntas cerradas, las cuales facilitarón el procesamiento de la información obtenida mediante dicho instrumento lo cual a su vez permitieron un mejor análisis en cuanto a la temática de estudio. La encuesta estuvo dirigida a los propietarios de las tiendas de ropa y calzado del municipio de San Pedro de Lóvago.

4.7.5. Validación del instrumento de investigación:

La encuesta para aplicarse en la presente investigación fue sujeta a un proceso de validación con el propósito de corregir y mejorar los aspectos técnicos y de redacción, así como para comprobar que a través de dicho instrumento se lograrán los objetivos de la investigación, proceso en el cual dicho instrumento fue validado por profesionales con suficiente experiencia en materia contable y de investigación de campo respectivamente, docentes en la Universidad Nacional Autónoma de Nicaragua, FAREM – Chontales, los que se mencionan a continuación:

Msc. Eveling Yahoska Urbina Arana, con gran experiencia en el ámbito de contabilidad y docente en la universidad, por su conocimiento permitió abordar en esta encuesta preguntas más adecuadas con respecto a la rotación de inventarios de mercancías en los negocios de ropa y calzado realizando las siguientes sugerencias:

Cambiar la estructura de la presentación de la encuesta ubicando el logotipo de la UNAN debajo del encabezado de la universidad, luego en la pregunta n° 1 añadió una nueva pregunta ¿En la MIPYME se lleva registro de inventario? si o no esto para conocer si las tiendas llevaban registros de sus mercancías, n° 2 cambio la palabra permanente reemplazada por perpetuo ya que sugirió que el perpetuo es un tipo de sistema para el registro y control de inventario en la n° 3 me sugirió añadir la palabra automatizada para saber cuáles son las aplicaciones automatizadas de inventario, en la n° 4 cambio y me añadió estos tipos de registros manuales como factura, kárdex, auxiliar de ingreso, auxiliar de compra y libro diario, en la n° 5 rectificó la redacción de la pregunta de esta manera ¿Dentro del procedimiento de compra que condición toma en cuenta para la adquisición de su compra?, añadió la pregunta n° 6 si se verifica de manera periódica los movimientos de los productos de mercancía en las MIPYMES, en la n° 9 añadió el monto más de 31,000 en el valor estimado de las compras promedio mensuales, en la n° 10 cambio el orden de como se realizan las compras de mercancías de menor a mayor, en la n° 14 cambio la opción bimestral reemplazándola por trimestral y cambió la pregunta 14 pasando a ser la n° 15, en la n° 16 sugirió eliminar la opción 16.4 que era descripción de la actividad por que no se acoplaba en la pregunta realizada, después de la n° 16 me añadió las siguientes preguntas ¿Cada cuanto se realiza el levantamiento físico del inventario en su negocio? ¿Quién es el responsable de realizar el levantamiento físico de inventario? ¿Cuándo se encuentran faltantes en su

inventario se le da a conocer de inmediato al propietario? ¿Qué medidas toma cuando se encuentran faltantes de inventario? y en la n° 17 sugirió eliminar la opción de ninguno porque siempre en los negocios aplican métodos de inventarios.

Msc. Ramona Lillyam Tablada Corrales, obteniendo experiencia como contador y brindando su servicio como docente en la universidad realizó las siguientes observaciones:

En la pregunta n° 5, cambio al inicio de la pregunta cual de estos para darle mejor sentido, pregunta n° 14 pasarla a la n° 15.

Msc. Ramirez, por su conocimiento y experiencia como contador sugirió las siguientes observaciones:

En la pregunta 3 sugirió añadir la palabra sistemática para saber que hablamos de aplicaciones sistemáticas de inventarios y en la pregunta 8, 14 y 15 poner mayúscula a la palabra usted.

Alfa de Cronbach.

Alfa de Cronbach	N de elementos
.909	55

El estudio del presente trabajo de investigación es fiable, ya que al realizar el análisis de Cronbach se obtuvo un resultado de 0.909, lo cual está dentro del parámetro establecido con un mínimo aceptable de 0.7. Sin embargo el programa al realizar el análisis utilizó 55 elementos que corresponden a la cantidad de respuestas de las preguntas y conformadas también por preguntas múltiples.

4.7.6. Procesamiento de la información:

Luego de que se realizó el levantamiento de la información necesaria para el desarrollo de la presente investigación a través de la encuesta aplicada, se recopiló toda la información que se obtuvo y posteriormente, se aplicaron procedimientos estadísticos como determinación de frecuencias, relaciones y agrupación de variables similares, con el propósito de analizar datos y facilitar de esta forma el desarrollo de resultados de la investigación. Durante el procesamiento

de la información se utilizarn las siguientes herramientas informaticas:



. WORD : Se utilizó en la redaccion del presente informe de investigacion y en la aplicacion de las normas APA



Power Point: se utilizó para la presentacion del informe de investigación que se presentará para la ponencia.



SPSS: Se utilizó para hacer el análisis estadístico del instrumento de la investigación, encuesta, así como, el diseño de gráfico y tabla de relación variable.

4.8. Análisis e interpretación de resultados.

En el presente análisis se fundamenta los resultados de las encuestas dirigidas a los propietarios de las tiendas de ropa y calzado de San Pedro de Lóvago, etapa en la cual se adquirió información necesaria respecto a la rotación de inventarios.

- **Sistemas de valuación de inventarios de mercancías implementados en las MIPYMES de ropa y calzado.**

Tabla 1. ¿En las MIPYMES se lleva registro de inventario?

	Frecuencia	Porcentaje
Si	3	42.9
No	4	57.1
Total	7	100.0

Tabla 2. ¿De qué manera realizan su registro de inventario?

	Frecuencia	Porcentaje
Manual	2	28.6
Automatizado	1	14.3
Ninguno	4	57.1
Total	7	100.0

Según encuesta aplicada a los propietarios de las tiendas de ropa y calzado de San Pedro de Lovago, el 57.1% no poseen un registro de inventario por lo tanto se conoce que más de la mitad de las tiendas no manejan un registro adecuado de los inventarios de mercancías en su negocio. Del 42.9% que llevan registro de su mercancía se observa que el

28.6% de los propietarios de las tiendas de ropa y calzado utilizan su registro de forma manual, y el 14.3% mantienen dichos registros de forma automatizado.

Tabla 3. ¿Cuál de las siguientes aplicaciones automatizadas de inventarios utiliza en su negocio?

Concepto	Frecuencia	Porcentaje
Ninguno	7	100.0

El 100% de los propietarios de las tiendas de ropa y calzado no utilizan las aplicaciones automatizadas que se les presento en la encuesta aplicada.

Tabla 4. ¿Qué tipos de registro manual utiliza en su negocio?

	Respuestas		Porcentaje de casos
	N	Porcentaje	
Factura	2	16.7%	28.6%
Recibo	1	8.3%	14.3%
Kardex	1	8.3%	14.3%
Auxiliar de ingreso	1	8.3%	14.3%
Auxiliar de compra	1	8.3%	14.3%
Libro diario	2	16.7%	28.6%
Ninguno	4	33.3%	57.1%
Total	12	100.0%	171.4%

Nota: Esta tabla es de selección múltiple por tal razón los propietarios podían seleccionar más de una opción y por eso no coinciden con la población de 7 MIPYMES de ropa y calzado.

Según datos obtenidos en la presente encuesta el 33.3% de los propietarios de las tiendas de ropa y calzado de San Pedro de Lovago, no utilizan registros manuales el 16.7% de los propietarios utilizan factura y libro diario y otros como recibo, Kardex, auxiliar de ingreso, auxiliar de compra.

Tabla 5. ¿Qué sistema utiliza para el registro y control de inventario en su negocio?

	Frecuencia	Porcentaje
Periódico	2	28.6
Perpetuo	1	14.3
Ninguno	4	57.1
Total	7	100.0

De la población encuestada el 57.1% no llevan a cabo ningún sistema que les permita registrar y controlar su mercancía debido a la falta de conocimiento tecnológico y carencia de recursos.

Tabla 6. ¿Se verifica de manera periódica los movimientos de los productos de mercancías?

	Frecuencia	Porcentaje
Si	2	28.6
No	5	71.4
Total	7	100.0

De acuerdo a los resultados obtenidos se identifica que un 28.6% verifican de manera periódica los movimientos de su mercancía y un 71.4% no verifican su inventario de manera periódica.

Tabla 7. ¿Qué método de inventario utiliza en su negocio?

	Frecuencia	Porcentaje
Promedio	3	42.9
Ninguno	4	57.1
Total	7	100.0

Según datos obtenidos el 57.1% de los propietarios de las tiendas de ropa y calzado no aplican ningún método de inventario, en cambio el 42.9% de los propietarios de las tiendas expresan que el método del inventario utilizado en su negocio es el promedio.

Tabla 8. ¿Dentro del procedimiento de compra que condición toma en cuenta para la adquisición de la compra de su negocio?

Concepto	Respuestas		Porcentaje de casos
	Nº	Porcentaje	
Reconocimiento de la necesidad	7	25.0%	100.0%
Búsqueda de la información	2	7.1%	28.6%
Formación de alternativas	1	3.6%	14.3%
Evaluación de alternativas	1	3.6%	14.3%
Decisión de la compra	6	21.4%	85.7%
Ejecución de la compra	4	14.3%	57.1%
Monitoreo Postcompra	7	25.0%	100.0%
Total	28	100.0%	400.0%

Nota: Esta tabla es de selección múltiple por tal razón los propietarios podían seleccionar más de una opción por eso el total no coincide con la población de 7 MIPYMES de ropa y calzado.

Según la encuesta aplicada a las tiendas de ropa y calzado, respecto a los procedimientos de compra, un 25% reconocen la necesidad y realizan monitoreo postcompra de su mercancía, el 21.4% aplican decisión de la compra, y otros aplican la ejecución de la compra, búsqueda de la información, formación de alternativas y evaluación de alternativas

Tabla 9. ¿Qué tipo de compra realiza en su negocio?

	Respuestas		Porcentaje de casos
	Nº	Porcentaje	
Rutinarias	3	16.7%	42.9%
Oportunidad	3	16.7%	42.9%
Urgencia	5	27.8%	71.4%
Especiales	1	5.6%	14.3%
Estacionales	6	33.3%	85.7%
Total	18	100.0%	257.1%

Nota: Esta tabla es de selección múltiple por tal razón los propietarios podían seleccionar más de una opción por eso el total no coincide con la población de 7 MIPYMES de ropa y calzado.

El 33.3% de los propietarios de las tiendas de ropa y calzado de San Pedro de Lovago realizan compras estacionales, el 27.8% de urgencia y otros realizan sus compras de forma rutinaria y especiales.

Tabla 10. ¿Qué procedimientos de confiabilidad utiliza en el área de compra de su negocio?

Concepto	Respuestas		Porcentaje de casos
	Nº	Porcentaje	
Evalúa a los proveedores.	4	25.0%	57.1%
Niveles de autorización	1	6.3%	14.3%
Cotizaciones con proveedores	4	25.0%	57.1%
Verifica el producto en cantidad y precio	7	43.8%	100.0%
Total	16	100.0%	228.6%

Nota: Esta tabla es de selección múltiple por tal razón los propietarios podían seleccionar más de una opción por eso el total no coincide con la población de 7 MIPYMES de ropa y calzado.

Según los propietarios encuestados el 43.8% verifica el producto en cantidad y precio, el 25% evalúa a los proveedores y realizan cotizaciones con los proveedores y otros aplican los niveles de autorización

Tabla 11. ¿Cree usted que aplica en su negocio estrategias de ventas para mantenerse competitivo en el mercado?

	Frecuencia	Porcentaje
Si	7	100.0

Con un 100% se verifica que todos los propietarios de las tiendas aplican estrategias de ventas para mantenerse competitivos en el mercado.

- **Niveles óptimos de inventarios de mercancías en las MIPYMES de ropa y calzado.**

Tabla 12. ¿De cuánto es el valor estimado de sus compras promedio mensuales?

Concepto	Frecuencia	Porcentaje
De 5,001 - 10,000	1	14.3
De 10,001 - 20,000	1	14.3
De 20,001 - 30,000	3	42.9
Más de 31,000	2	28.6
Total	7	100.0

En base a los resultados obtenidos el 42.9% realiza sus compras en un intervalo de C\$ 20,001 a C\$30,000 y un 28.6% realiza sus compras a más de C\$31,000.

Tabla 13. ¿Como realiza las compras de mercancías por tipos de productos?

Concepto	Respuestas		Porcentaje de casos
	Nº	Porcentaje	
1/4 de docena	6	35.3%	85.7%
1/2 docena	3	17.6%	42.9%
1 docena	4	23.5%	57.1%
Docenas	2	11.8%	28.6%
Pares	1	5.9%	14.3%
Unidades	1	5.9%	14.3%
Total	17	100.0%	242.9%

Nota: Esta tabla es de selección múltiple por tal razón los propietarios podían seleccionar más de una opción por eso el total no coincide con la población de 7 MIPYMES de ropa y calzado.

El 35.3% de los propietarios realizan compras por $\frac{1}{4}$ de docena, el 23.5% por 1 docena, el 17.6% por $\frac{1}{2}$ docena y otros realizan sus compras por docenas, en pares y unidades.

Tabla 14. ¿De cuánto es su valor estimado de su inventario de mercancías al finalizar cada mes?

	Frecuencia	Porcentaje
De 1,000 - 20,000	1	14.3
De 20,001 - 30,000	1	14.3
De 50,001 - 100,000	1	14.3
N/A	4	57.1
Total	7	100.0

Según datos analizados el 57.1% no tienen un valor monetario estimado de su inventario de mercancías porque no llevan registro de la entrada y salida de sus productos.

Tabla 15. ¿Como califica el nivel de su inventario?

	Frecuencia	Porcentaje
Medio	3	42.9
N/A	4	57.1
Total	7	100.0

En base a los resultados obtenidos en las tiendas de ropa y calzado el 57.1% no clasifica el nivel de su inventario debido a que no realizan registros para el control de inventario de mercancía.

Tabla 16. ¿Logra satisfacer la demanda de la población donde se encuentra ubicado?

	Frecuencia	Porcentaje
Si	6	85.7
No	1	14.3
Total	7	100.0

En base a los resultados obtenidos el 85.7% de los propietarios están seguros que satisfacen la demanda de su población y el 14.3% no logra satisfacer por el punto en el que se encuentra ubicado.

- **Rotación de los inventarios de mercancías en las MIPYMES de ropa y calzado.**

Tabla 17. ¿Cree usted que su rotación de inventario debe acercarse a un tiempo mínimo?

	Frecuencia	Porcentaje
Si	7	100.0

Según datos obtenidos por los propietarios de las MIPYMES de ropa y calzado el 100% opinan que la rotación debe acercarse a un tiempo mínimo ya que de esta manera su inventario rotario de forma ideal y conocerían de forma rápida sus utilidades.

Tabla 18. ¿Cuál es el tiempo mínimo de rotación de inventario que usted considera en su negocio?

	Frecuencia	Porcentaje
Quincenal	1	14.3
Mensual	2	28.6
N/A	4	57.1
Total	7	100.0

El 57.1% de los propietarios de las tiendas de ropa y calzado no expresan cual es el tiempo mínimo de rotación del inventario considerado en su negocio por no llevar un registro y sistema de control de inventario, en cambio el 28.6% expresan que su tiempo mínimo de rotación de su inventario de mercancías es mensual.

Tabla 19. ¿Qué procedimientos utiliza en su negocio para monitorear la rotación de su inventario?

	Respuestas		Porcentaje de casos
	N	Porcentaje	
Clasificación del producto	2	22.2%	28.6%
Inspección del producto	1	11.1%	14.3%
Verificación de inventario	2	22.2%	28.6%
Ninguno	4	44.4%	57.1%
Total	9	100.0%	128.6%

Nota: Esta tabla es de selección múltiple por tal razón los propietarios podían seleccionar más de una opción por eso el total no coincide con la población de 7 MIPYMES de ropa y calzado.

Con respecto a los resultados obtenidos con relación al procedimiento para monitorear la rotación del inventario el 44.4% no utilizan procedimientos para monitorear la rotación de inventario, en cambio el 22.2% utilizan el procedimiento de la clasificación del producto y verificación de inventario y otros realizan inspección del producto.

Tabla 20. ¿Cada cuanto realiza el levantamiento físico del inventario en su negocio?

	Frecuencia	Porcentaje
Mensual	1	14.3
Semestral	1	14.3
Anual	1	14.3
Nunca	4	57.1
Total	7	100.0

En base a los resultados obtenidos por medio de los encuestados podemos conocer que el 57.1% nunca realiza un levantamiento físico de su inventario en cambio el 14.3% lo realizan mensual, semestral y anual.

Tabla 21. ¿Quién es el responsable de realizar el levantamiento físico del inventario?

	Frecuencia	Porcentaje
Propietario	2	28.6
Administrador	1	14.3
Nadie	4	57.1
Total	7	100.0

y el 28.6% de los propietarios son los responsables de realizar el levantamiento físico de su inventario, un 14.3% lo realiza el administrador y un 57.1% no poseen ningún responsable en realizar este levantamiento físico.

Tabla 22. ¿Cuándo se encuentran faltantes en su inventario se le da a conocer de inmediato al propietario?

	Frecuencia	Porcentaje
Siempre	3	42.9
Nunca	4	57.1
Total	7	100.0

En base a los resultados obtenidos el 57.1% nunca lo dan a conocer cuando hay faltantes en el inventario de mercancías por motivo de que no realizan un levantamiento físico del inventario en las MIPYMES de ropa y calzado.

Tabla 23. ¿Qué medidas toma cuando se encuentran faltantes en el inventario?

Concepto	Frecuencia	Porcentaje
Deducirlo del pago al trabajador.	1	14.3
Se considera como perdida.	2	28.6
Ninguna.	4	57.1
Total	7	100.0

Según los resultados obtenidos el 57.1% no toma ninguna medida ya que no realiza levantamiento físico de inventario y el 28.6% lo considera como perdida.

V. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES.

5.1 Conclusiones.

A continuación, se presentan las siguientes conclusiones por cada objetivo:

- **Señalar los sistemas de valuación de inventarios de mercancías implementados en las MIPYMES de ropa y calzado.**

Los propietarios de las tiendas de ropa y calzado del municipio de San Pedro de Lovago, la mayoría no implementan sistemas de valuación de inventarios ya que el 57.1% no efectúan ningún tipo de sistema y registro para el control de su inventario de mercancía por lo que se presenta una deficiencia respecto a los sistemas de valuación de inventario y las pocas tiendas que utilizan aplican el sistema periódico y el perpetuo para llevar un registro adecuado de su negocio.

- **Identificar los Procedimientos del proceso de compra y venta de inventario de mercancías.**

Los propietarios de las tiendas de ropa y calzado de San Pedro de Lovago, aplican procedimientos de compra y venta, siendo los mas utilizados por los propietarios en un 25% el reconocimiento de la necesidad de los productos que necesitan adquirir en su negocio y monitoreo postcompra que es esencial para verificar que sus mercancías se encuentren en buen estado para mantenerse competitivos en el mercado satisfaciendo la demanda de la población de dicho municipio.

- **Describir los niveles óptimos de inventarios de mercancías en las MIPYMES de ropa y calzado.**

Los propietarios de las tiendas de ropa y calzado de San Pedro de Lovago, en su mayoría no califican los niveles óptimos de su inventario debido a la falta de registro de mercancías, de las cuales un 42.9% de la población encuestada pueden clasificar el nivel óptimo de su inventario en un nivel medio que les permite satisfacer plenamente las necesidades de la empresa con la mínima inversión.

- **Analizar la rotación de los inventarios de mercancías en las MIPYMES de ropa y calzado.**

Los propietarios de las tiendas de ropa y calzado de San Pedro de Lovago, en su mayoría no aplican procedimientos para monitorear la rotación de inventario en su 57.1% y un 22.2% clasifica sus productos y verifica su inventario en donde se comprueba que la rotación de inventario se esté efectuando correctamente por parte de las personas encargadas de surtir los almacenes además les permite inspeccionar los productos verificando la entrada al punto de almacenamiento, teniendo un tiempo mínimo de rotación de inventario de forma quincenal con un 28.6% ya que su mayoría no define el tiempo mínimo porque no realiza inventario.

5.2. Recomendaciones.

En base a los resultados del presente estudio se les hace las siguientes recomendaciones a los propietarios de las tiendas de ropa y calzado de las tiendas de San Pedro de Lovago.

a) Sistemas de valuación de inventarios de mercancías implementados en las MIPYMES de ropa y calzado.

- Se recomienda a los propietarios de las tiendas de ropa y calzado ubicadas en el Municipio de San Pedro de Lóvago, implementar un sistema de registro y control inventario ya sea este manual o automatizado, que les permita mantener un mejor control de la entrada y salida de su mercancía y poder hacer informes de inventarios que complementen su estado de pérdidas y ganancia ya sea utilizando el sistema perpetuo o periódico.

b) Procedimientos del proceso de compra y venta de inventario de mercancías.

- Los propietarios de las tiendas de ropa y calzado, deberán realizar una planificación de compras de acuerdo al movimiento de mercancía y a las necesidades de los clientes tomando en cuenta los criterios de los procedimientos de compras y reconociendo la necesidad en el negocio, buscando información necesaria que sirva como soporte para la realización de las compras e implementando el monitoreo de sus productos que permita la verificación de la mercancía en buen estado.

c) Niveles óptimos de inventarios en las MIPYMES de ropa y calzado.

- Optar a planes de financiamientos crediticios dirigidos al sector comercio por parte de las distintas entidades financieras, para obtener mayor inventario y darle satisfacción a la demanda del cliente.
- Para efectos de registro y control de los inventarios de mercancías, se recomienda que utilicen el método PEPS para evitar obtener inventario obsoleto y vencimiento o daño de la ropa y el calzado en almacenamiento.
- Hacer con anticipación los pedidos de mercancías respecto a los productos demandados (estacionales) y que opten por proveedores que les ofrezcan tiempos de entrega más cortos abasteciendo instantáneamente y justo a tiempo la entrega de sus pedidos.

d) Rotación de los inventarios de mercancías en las MIPYMES de ropa y calzado.

- A los propietarios de las tiendas de ropa y calzado se recomienda que se estén al pendiente de la demanda del mercado actual y que se adapten a la temporada en que se vive para que obtengan una rotación rápida de sus productos.
- Mejorar la presentación y el ambiente a un lugar agradable, limpio, seguro que permita la visibilidad de los productos por clasificaciones, incentivando al cliente a comprar artículos y así lograr niveles óptimos de inventario.
- A los propietarios de las tiendas que tienen actualmente alguna forma de registro de sus inventarios se les recomienda realizar un mejoramiento en el control de los mismos, en base a las Tarjetas Master Kardex, y libro diario para mantener un mejor control y conocimiento en la rotación de su inventario con asesoramiento de un contador.

- Promover la venta de artículos con poca rotación mediante la implementación estrategias de mercado como publicidad de manera que le permita recuperar el costo invertido, y así evitar el exceso y estancamiento de inventarios.

VI. BIBLIOGRAFIA

Bibliografía:

- Acuña, D., & Chavarria, S. (2014). efecto de la implementacion de un sistema de control de inventario bajo el marco normativo de la NIIF seccion 23 en la rentabilidad de la empresa constructora " las segovias" EMCOSE en la ciudad de Esteli durante el primer semestre del año 2,014. Esteli: UNAN.
- Acuña, D., & Chavarria, S. (2014). efecto de la implementacion de un sistema de control de inventario bajo el marco normativo de la NIIF seccion 23 en la rentabilidad de la empresa constructora " las segovias" EMCOSE en la ciudad de Esteli durante el primer semestre del año 2,014. Esteli: UNAN.
- Aguilar, B., Estrada, V., & Palacios, D. (enero de 2018). Evaluacion del sistema de control de inventarios de la empresa cueros, S.A, . Managua: UNAN.
- color, d. i. (s.f). Elorza, gustavo. Bogota, Colombia: Zamora Editores Ltda.
- Denove, C., & Power, J. (2006). La satisfaccion del cliente. portfolio.
- Elorza, G. (s.f). diccionario ilustrado color. Bogota, Colombia: Zamora editores Ltda.
- Méndez, S. (1999). Diccionario de economía y negocios. España: Espasa.
- Perez, F., & Alvarado, O. (2012). Evaluacion de control interno en el area de inventario de materia prima y productos terminados en la fabrica de puros American Caribbean Cigars S.A en la ciudad de Esteli en el año 2011. Esteli: UNAN.
- Velasquez, S., & Zeledon, C. (2014). sistema de inventario y facturacion de la tienda de accesorios de cpmutadoras y celulares "Decoys". Esteli: UNAN.

Web Grafía

- Acevedo, N. (s.f.). monografias.com. Obtenido de <https://www.monografias.com/trabajos15/inventario/inventario.shtml>
- Aguilar, M., & Martínez, K. (2013). "Las PYMES ante el proceso de la globalización. Recuperado el 22 de octubre de 2018, de Observatorio de la economía Latinoamericana: <http://www.eumed.net/coursecon/ecolat/mx/2013/pymes.html>
- Alcaldía, Municipal. (Abril de 2015). sector secundario. Recuperado el 22 de octubre de 2018, de <http://sanpedrodelovago.gob.ni/sobre-el-municipio/mi-economia/sector-secundario>
- Alcaldía, Municipal. (Abril de 2015). sector terciario. Recuperado el 16 de Junio de 2015, de <http://sanpedrodelovago.gob.ni/sobre-el-municipio/mi-economia/sector-terciario>
- Alcaldía, San Pedro. (23 de Julio de 2017). Wikipedia. Obtenido de https://es.wikipedia.org/wiki/San_Pedro_de_L%C3%B3vago
- Asian, A. (2 de Diciembre de 2014). muypymes. Obtenido de <https://www.muypymes.com/2014/12/02/aplicaciones-inventario>
- Castro, E., & Madrigal, M. (mayo de 2014). rotacion fisica del inventario de empresas comerciales. Obtenido de <http://www.imas.go.cr/sites/default/files/docs/aud019-2014.pdf>
- Chambi, G. (13 de diciembre de 2011). Mailxmail.com. Obtenido de http://www.mailxmail.com/sistemas-inventarios-contabilidad_h
- Consejo de redaccion de Sigo. (4 de enero de 2018). soy empresario siigo. Obtenido de <https://www.siigo.com/blog/contador/que-son-los-registros-contables/>
- Correa, A. (23 de Abril de 2015). inventarios en una empresa. Obtenido de <http://inventariosenunaempresauniminuto.blogspot.com/>

Cruz, s. (15 de agosto de 2012). monografia.com. Obtenido de <https://www.monografias.com/trabajos93/sistema-de-contabilidad/sistema-de-contabilidad.shtml>

Díaz, T., & Sánchez, G. (05 de Julio de 2011). El observador economico. Recuperado el 22 de octubre de 2018, de <http://www.elobservadoreconomico.com/>

Díaz, Y. (2012). la logistica empresarial y la administracion del inventario. Recuperado el 13 de Mayo de 2015, de Observatorio de la Economía Latinoamericana: <http://www.eumed.net/cursecon/ecolat/cu/2012/ydc.html>

economia simple. (2016). economia, simple.net. Obtenido de <https://www.economiasimple.net/glosario/inventario>

EcuRed. (s.f.). ecured@idict.cu. Obtenido de [https://www.ecured.cu/San_Pedro_de_Lovago_\(Nicaragua\)](https://www.ecured.cu/San_Pedro_de_Lovago_(Nicaragua))

Espinoza, R., Archundia, E., & Contreras, R. (2007). SISTEMAS CONTABLES, FISCALES EN LAS SOCIEDADES DE PRODUCCIÓN RURAL, SOCIEDADES UNIPERSONALES, FUENTES DE FINANCIAMIENTO Y PYMES. Recuperado el 22 de octubre de 2018, de http://www.eumed.net/libros-gratis/2012b/1191/concepto_de_pyme.html

Fuente, J. (06 de Agosto de 2015). Soy conta . Obtenido de Innovacion contable: <https://www.soyconta.mx/control-interno-aplicable-al-area-de-compras/>

gerencie.com. (27 de octubre de 2017). gerencie.com. Recuperado el 25 de Octubre de 2018, de <https://www.gerencie.com/cual-seria-la-rotacion-ideal-de-inventarios.html>

Gerencie.com. (23 de febrero de 2019). Rotación de inventarios. Obtenido de <https://www.gerencie.com/rotacion-de-inventarios.html>

Giraldo, A. (10 de febrero de 2015). Prezi. Obtenido de https://prezi.com/nptprt_heowl/tipos-de-compras/

Gómez, G. (11 de Junio de 2001). sistema de valuacion de inventarios. Obtenido de <https://www.gestiopolis.com/sistemas-de-valuacion-de-inventarios/>

Herrada, L. (2015). PROCEDIMIENTOS PARA EL REGISTRO DE COMPRA Y VENTA DE MERCANCIAS. Obtenido de <https://slideplayer.es/slide/1614740/>

Instituto Nacional, de Información de desarrollo. (Mayo de 2013). Caracterizacion agropecuaria del municipio. Recuperado el 22 de octubre de 2018, de <http://www.magfor.gob.ni/descargas/publicaciones/IVCensoNacionalAgropecuarioCENAGRO/CHONTALES.pdf>

Johnston, K. (noviembre de 1990). La voz de Houston. Recuperado el 24 de octubre de 2018, de <https://pyme.lavoztx.com/politica-de-rotacin-de-inventario-5312.html>

Martinez, A., & Perez, F. (Marzo de 2008). INIDE. Recuperado el 22 de octubre de 2018, de <http://www.inide.gob.ni/censos2005/CifrasMun/Chontales/San%20Pedro%20de%20Lovago.pdf>

Mion, N. (febrero de 2012). ROTACIÓN DEL INVENTARIO (CICLOS DEL INVENTARIO). Recuperado el 23 de Octubre de 2018, de <https://www.lokad.com/es/definicion-rotacion-del-inventario>

Miranda, J. (6 de marzo de 2018). El proceso de compra – venta. Una relación indispensable para la comercialización. Obtenido de <https://www.gestiopolis.com/el-proceso-de-compra-venta-una-relacion-indispensable-para-la-comercializacion/>

Molina, A. (21 de marzo de 2017). conexionesan. Recuperado el 25 de octubre de 2018, de <https://www.esan.edu.pe/apuntes-empresariales/2017/03/las-principales-etapas-del-proceso-de-decision-de-compras/>

Municipal, Alcaldia. (2005). Informe de San Pedro. San Pedro de Lovago.

Negocios, E. E. (13 de Noviembre de 2013). buenos negocios. Recuperado el 23 de octubre de 2018, de <http://www.buenosnegocios.com/3-sistemas-gestionar-inventarios-n622>

Pérez, J., & Merino, M. (2010). Definición de venta. Obtenido de <https://definicion.de/venta/>

- Perez, J., & Merino, M. (2014). Definición De. Obtenido de <https://definicion.de/compra/>
- Riquelme, M. (8 de marzo de 2017). Procedimiento en una Empresa. Obtenido de <https://www.webyempresas.com/que-es-un-procedimiento-en-una-empresa/>
- Riquelme, M. (s.f.). Web y empresas. Recuperado el 25 de Octubre de 2018, de <https://www.webyempresas.com/cual-es-el-proceso-de-compra-en-una-empresa/>
- Romero, G. (5 de mayo de 2015). administracion de compras e inventarios. Obtenido de https://es.slideshare.net/GeremasPrezRomero/compras-almacen?next_slideshow=1
- Rozo, W. (23 de febrero de 2014). prezi. Obtenido de <https://prezi.com/wfy87i8dpfzv/metodos-y-sistemas-de-inventarios/>
- Rubio, P. (12 de Junio de 2012). Rotación del inventario. Recuperado el 23 de Octubre de 2018, de https://es.wikipedia.org/wiki/Rotaci%C3%B3n_del_inventario
- Salgado, M. (10 de febrero de 2014). Prezi. Recuperado el 25 de octubre de 2018, de <https://prezi.com/rlkiudiagu4w/procedimiento-para-verificar-la-rotacion-de-inventarios/>
- Simple, E. (2016). Definición de Rotación del inventario. Recuperado el 23 de octubre de 2018, de <https://www.economiasimple.net/glosario/rotacion-del-inventario>
- Ucha, F. (07 de Abril de 2010). Definición ABC. Recuperado el 23 de Octubre de 2018, de <https://www.definicionabc.com/negocios/tienda.php>
- ucha, F. (noviembre de 2011). Definición ABC. Obtenido de <https://www.definicionabc.com/economia/inventario.php>
- UNIREMIGTON. (16 de junio de 2007). Inventario de mercancías. Obtenido de <https://html.rincondelvago.com/inventario-de-mercancias.html>
- Urcuyo, R. (Febrero de 2012). Microfinanzas y Pequeñas y Medianas Empresas en Nicaragua. Recuperado el 22 de octubre de 2018, de http://www.bcn.gob.ni/estadisticas/estudios/2014/DT-21_Microfinanzas_y_pequenos_y_medianos_productores.pdf
-

VII. ANEXOS

VII. ANEXOS.

7.1. Cronograma de actividades

Etapa	Sub Etapa	Actividades	Enero			Febrero				Marzo				
			2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	5
1		Elaboración del Seminario de graduación												
	1.1	Definición del Tema de Investigación y subtema	x											
	1.2	Introducción del tema y subtema, Justificación y objetivos		x										
	1.3	Determinación de Antecedentes y planteamientos del problema			x									
	1.4	Estructuración del Marco Teórico				x								
	1.5	Elaboración de las preguntas directrices y operacionalización de las variables					x							
	1.6	Elaboración del Diseño Metodológico						x						
	1.7	Recolección de Información mediante la aplicación de Instrumentos de Investigación							x					
	1.8	Procesamiento de Información Obtenida								x				
	1.9	Análisis e interpretación de los resultados									x	x	x	
	1.10	Conclusiones y recomendaciones												x
	1.11	Entrega del informa final												x

7.2. Instrumento aplicado.

UNIVERSIDAD NACIONAL AUTÓNOMA DE NICARAGUA

UNAN – FAREM – Chontales.



UNIVERSIDAD
NACIONAL
AUTÓNOMA DE
NICARAGUA,
MANAGUA
UNAN - MANAGUA

ENCUESTA.

Nº: _____

Estimado (a) señor (a), somos estudiantes de la carrera Contaduría Pública y Finanzas impartido por UNAN Managua su sede Regional UNAN – FAREM – Chontales, actualmente realizamos un estudio de investigación sobre la rotación de inventarios adecuados para las MIPYMES de ropa y calzado de la ciudad de San Pedro de Lóvago. Mediante la presente encuesta se pretende recopilar toda la información necesaria que sirva de base para alcanzar los objetivos del presente estudio.

De manera que solicito que responda objetivamente las interrogantes, marcando con una “X” según la pregunta.

- **Sistemas de valuación de inventarios de mercancías implementados en MIPYMES de ropa y calzado:**

1 ¿En la MIPYME se lleva registros de inventario?

1.1 Si. _____

1.2. No. _____

2. ¿Dé que manera realiza su registro de inventario?

2.1. Manual. _____

2.2. Automatizado. _____

2.3. Ninguno. _____

3. ¿Cuál de las siguientes aplicaciones automatizadas de inventarios utiliza en su negocio?

3.1. GLPI. _____ 3.4. ABC Inventory. _____

3.2. Real Inventory. _____ 3.5. PartKeepr. _____

3.3. Openbravo. _____ 3.6. Ninguno. _____

4. ¿Qué tipo de registro manual utiliza en su negocio?

4.1. Factura. _____ 4.5. Auxiliar de compra. _____

4.2. Recibo. _____ 4.6. Libro diario. _____

4.3. Kardex. _____ 4.7. Ninguno. _____

4.4. Auxiliar de ingreso. _____

5. ¿Qué sistema utiliza para el registro y control de su inventario en su negocio?

5.1. Periódico. _____

5.2. Perpetuo. _____

5.3. Ninguno. _____

6. ¿Se verifica de manera periódica los movimientos de los productos de mercancías?

6.1. Si. _____

6.2. No. _____

- **Procedimientos del proceso de compra y venta de inventario de mercancías:**

7. ¿Dentro del procedimiento de compra que condición toma en cuenta para la adquisición de la compra de su negocio?

7.1. Reconocimiento de la necesidad. _____ 7.5. Decisión de la compra. _____

7.2. Búsqueda de la información. _____ 7.6. Ejecución de la compra. _____

7.3. Formación de alternativas. _____ 7.7. Monitoreo postcompra. _____

7.4. Evaluación de alternativas. _____ 7.8. Ninguno. _____

8. ¿Qué tipo de compras realiza en su negocio?

8.1. Rutinarias. _____ 8.4. Especiales. _____

8.2. Oportunidad. _____ 8.5. Estacionales. _____

8.3. Urgencia. _____ 8.6. Ninguno. _____

9. ¿Qué procedimiento de confiabilidad utiliza en el área de compra de su negocio?

- 9.1. Evalúa a los proveedores. _____ 9.4. Cotizaciones con proveedores. _____
9.2. Manual de procedimientos. _____ 9.5. Verifica el producto en cantidad y precio. _____
9.3. Niveles de autorización. _____ 9.6. Ninguno. _____

10. ¿Cree Usted que aplica en su negocio estrategias de ventas para mantenerse competitivo(a) en el mercado?

- 10.1. Si. _____
10.2. No. _____

- **Niveles óptimos de inventarios de mercancías en las MIPYMES de ropa y calzado.**

11. ¿De cuánto es el valor estimado de sus compras promedio mensuales?

- 11.1. De 1,000 - 5,000. _____
11.2. De 5,001 - 10,000. _____
11.3. De 10,001 - 20,000. _____
11.4. De 20,001 - 30,000. _____
11.5. Más de 31,000. _____

12. ¿Cómo realiza las compras de mercancías por tipos de productos?

- 12.1. ¼ de docena. _____ 12.4. 2 docenas. _____
12.2. ½ docena. _____ 12.5. Pares. _____
12.3. 1 docena. _____ 12.6. Unidades. _____

13. ¿De cuanto es su valor estimado de su inventario de mercancías al finalizar cada mes?

- 13.1. De 1,000 - 20,000. _____ 13.5. N/A. _____
13.2. De 20,001 - 30,000. _____
13.3. De 30,001 - 50,000. _____
13.4. De 50,001 - 100,000. _____

14. ¿Cómo califica el nivel de su inventario?

- 14.1. Alto. _____
14.2. Medio. _____
14.3. Bajo. _____
14.4. N/A. _____
-

15. ¿Logra satisfacer la demanda de su población donde se encuentra ubicado?

15.1. Si. ____

15.2. No. ____

- **Rotación de los inventarios de mercancías en las MIPYMES de ropa y calzado.**

16. ¿Cree Usted que su rotación de inventario debe acercarse a un tiempo mínimo?

16.1. Si. ____

16.2. No. ____

17. ¿Cuál es el tiempo mínimo de rotación de inventario que Usted considera en su negocio?

17.1. Semanal. ____

17.3. Mensual. ____

17.5. N/A. ____

17.2. Quincenal. ____

17.4. Trimestral. ____

18. ¿Qué procedimientos utiliza en su negocio para monitorear la rotación de su inventario?

18.1. Clasificación del producto. ____

18.4. Otros: especifique. _____

18.2. Inspección del producto. ____

18.5. Ninguno. ____

18.3. Verificación de inventario. ____

19. ¿Cada cuánto realiza el levantamiento físico del inventario en su negocio?

19.1. Mensual. ____

19.3. Semestral. ____

19.5. Nunca. ____

19.2. Trimestral. ____

19.4. Anual. ____

20. ¿Quién es el responsable de realizar el levantamiento físico del inventario?

20.1. Propietario. ____

20.3. Trabajador. ____

20.2. Administrador ____

20.4. Nadie. ____

21. ¿Cuándo se encuentran faltantes en su inventario se le da a conocer de inmediato al propietario?

21.1. Algunas veces. ____

21.3. Siempre. ____

21.2. Casi siempre. ____

21.4. Nunca. ____

22. ¿Qué medidas toma cuando se encuentran faltantes en el inventario?

22.1. Deducirlo del pago al trabajador. ____

22.2. Se considera como perdida. ____

22.3. Se considera merma (baja del producto). ____

22.4. Ninguna. ____

23. ¿Qué método de inventario utiliza en su negocio?

23.1. PEPS. ____

23.2. UEPS. ____

23.3. Promedio. ____

23.4. Ninguno. ____

Muchas Gracias.

7.3 Instrumento validado.



UNIVERSIDAD
NACIONAL
AUTÓNOMA DE
NICARAGUA,
MANAGUA
UNAN - MANAGUA

UNIVERSIDAD NACIONAL AUTÓNOMA DE NICARAGUA

UNAN – FAREM – Chontales.

ENCUESTA.

Estimado (a) señor (a), somos estudiantes de la carrera Contaduría Pública y Finanzas impartido por UNAN Managua su sede Regional UNAN – FAREM – Chontales, actualmente realizamos un estudio de investigación sobre la rotación de inventarios adecuados para las MIPYMES de ropa y calzado de la ciudad de San Pedro de Lóvago. Mediante la presente encuesta se pretende recopilar toda la información necesaria que sirva de base para alcanzar los objetivos del presente estudio.

De manera que solicito que responda objetivamente las interrogantes, marcando con una “X” según la pregunta.

Sistemas de valuación de inventarios de mercancías implementados en MIPYMES de ropa y calzado:

2) 1. ¿Qué que manera realiza su registro de inventario?

1.1. Manual. _____

1.2. Automatizado. _____

1.3. Ninguno. _____

2. ¿Qué sistema utiliza para el registro y control de su inventario en su negocio?

2.1. Periódico. _____

2.2. Permanente. _____ *perpetuo*

2.3. Ninguno. _____

3. ¿Cuál de las siguientes aplicaciones de inventarios utiliza en su negocio?

3.1. GLPI. _____

3.4. ABC Inventory. _____

3.2. Real Inventory. _____

3.5. PartKeepr. _____

3.3. Openbravo. _____

3.6. Ninguno. _____

1) En la Mipyme se lleva registro de inv. ; Indic. Si _____ No _____

6) Se verifica de manera periódica los movimientos - productos de mercancías Si, no

automatizada.

(5)

(3)

4. ¿Qué tipo de registro manual utiliza en su negocio?

4.1. Libro diario. _____

4.2. Estado de flujo de efectivo. Otro preg.

4.3. Estado de resultado. ? Otro preg.

4.4. Ninguno. _____

Factura. | Roe. | Kardex |
aux. Ingreso | aux. compra | Libro diario
(4)

4. Procedimientos del proceso de compra y venta de inventario de mercancías:

5. ¿Qué etapas de procedimientos del proceso de compra toma en cuenta en el proceso de la compra de su negocio? Dentro del proced. de compra q' condiciones toma en cuenta p' la adquisición de compra

5.1. Reconocimiento de la necesidad. _____

5.6. Ejecución de la compra. _____

5.2. Búsqueda de la información. _____

5.7. Monitoreo. _____

5.3. Formación de alternativas. _____

5.8. Postcompra. _____ ✓

5.4. Evaluación de alternativas. _____

5.9. Ninguno. _____

5.5. Decisión de compra. _____

6. ¿Qué tipo de compras realiza en su negocio?

6.1. Rutinarias. _____

6.4. Especiales. _____ ✓

6.2. Oportunidad. _____

6.5. Estacionales. _____ ✓

6.3. Urgencia. _____

6.6. Ninguno. _____

7. ¿Qué procedimiento de contabilidad utiliza en el área de compra de su negocio?

7.1. Evalúa a los proveedores. _____

7.4. Cotizaciones con proveedores. _____ ✓

7.2. Manual de procedimientos. ??

7.5. Verifica el producto en cantidad y precio. ✓

7.3. Niveles de autorización. _____

7.6. Ninguno. _____

8. ¿Cree usted que aplica en su negocio estrategias de ventas para mantenerse competitivo(a) en el mercado? ✓

8.1. Si. _____

8.2. No. _____

4. Niveles óptimos de inventarios de mercancías en las MIPYMES de ropa y calzado.

9. ¿De cuánto es el valor estimado de sus compras promedio mensuales?

9.1. De 1,000 - 5,000. _____

9.2. De 5,000 - 10,000. _____

9.3. De 10,001 - 20,000. _____

Rotación de inventario en las MIPYMES de ropa y calzado en el Municipio de San Pedro de Lóvago, departamento de Chontales en el II semestre 2,018

9.4. De 20,001 - 30,000.

9.5. *más de 31,000*
10. ¿Cómo realiza las compras de mercancías por tipos de productos?

- 10.1. Unidades. (6) 10.4. ½ docena. (2)
10.2. Pares. (5) 10.5. 1 docena. (3)
10.3. ¼ de docena. (1) 10.6. 2 docenas. (4)

11. ¿De cuánto es su valor estimado de su inventario de mercancías al finalizar cada mes?

- 11.1. De 1,000 - 20,000. _____
11.2. De 20,001 - 30,000. _____
11.3. De 30,001 - 50,000. _____
11.4. De 50,001 - 100,000. _____

12. ¿Cómo califica el nivel de su inventario?

- 12.1. Alto. _____
12.2. Medio. _____
12.3. Bajo. _____

13. ¿Logra satisfacer la demanda de su población donde se encuentra ubicado?

- 13.1. Si. _____
13.2. No. _____

Rotación de los inventarios de mercancías en las MIPYMES de ropa y calzado?

14. ¿Cuál es el tiempo mínimo de rotación de inventario que usted considera adecuado para su negocio?

- 14.1. Semanal. _____ 14.3. Mensual. _____
14.2. Quincenal. _____ 14.4. Bimestral. _____ *trimestral*

15. ¿Cree usted que su rotación debe acercarse a un tiempo mínimo?

- 15.1. Si. _____ *invent. g* (1)
15.2. No. _____

16. ¿Qué procedimientos utiliza en su negocio para monitorear la rotación de su inventario?

- 16.1. Clasificación del producto. _____ 16.4. Descripción de la actividad. *22? eliminar*
16.2. Inspección del producto. _____ 16.5. Ninguno. _____
16.3. Verificación de inventario. _____ 16.6. Otros: especifique. _____

17. ¿Qué método de inventario utiliza en su negocio?


- 17.1. Primeras en entrar, primeras en salir. _____
PEPS
UTPS
promedio

- 17.2. Inventario promedio ponderado. ____
17.3. Ultimas en entrar, primeras en salir. ____
17.4. Ninguno. ____ Elimina

Muchas Gracias.

Resp. preg. #16.

- ⇒ Cada cuanto se realiza el levantamiento físico del inventario en su negocio
Ind; mensual - trimestral - Semest - Anual.
- ⇒ Quién es el responsable de realizar el levantamiento físico de inventario
Indicador; propietario - Administrador - trabajador -
- ⇒ Cuando se encuentran faltantes en su inventario se le da a conocer de inmediato al propietario
Indicador; Algunas veces, Casi siempre, Siempre.
- ⇒ Qué medidas toma cuando se encuentran faltantes de inventario.
Indicador; deducirlos del pago al trabajador ____
Se considera como pérdida ____
Se consideran merma (baja del producto) ____
Otro exp. ____


Msc. Fiding Yahoska Urbina Arroyo
Docente contabilidad.



UNIVERSIDAD
NACIONAL
AUTÓNOMA DE
NICARAGUA,
MANAGUA
UNAN - MANAGUA

UNIVERSIDAD NACIONAL AUTÓNOMA DE NICARAGUA

UNAN – FAREM – Chontales.

ENCUESTA.

Estimado (a) señor (a), somos estudiantes de la carrera Contaduría Pública y Finanzas impartido por UNAN Managua su sede Regional UNAN – FAREM – Chontales, actualmente realizamos un estudio de investigación sobre la rotación de inventarios adecuados para las MIPYMES de ropa y calzado de la ciudad de San Pedro de Lóvago. Mediante la presente encuesta se pretende recopilar toda la información necesaria que sirva de base para alcanzar los objetivos del presente estudio.

De manera que solicito que responda objetivamente las interrogantes, marcando con una “X” según la pregunta.

Sistemas de valuación de inventarios de mercancías implementados en MIPYMES de ropa y calzado:

1. ¿Qué manera realiza su registro de inventario?

1.1. Manual. _____

1.2. Automatizado. _____

1.3. Ninguno. _____

2. ¿Qué sistema utiliza para el registro y control de su inventario en su negocio?

2.1. Periódico. _____

2.2. Permanente. _____

2.3. Ninguno. _____

3. ¿Cuál de las siguientes aplicaciones de inventarios utiliza en su negocio?

3.1. GLPI. _____

3.4. ABC Inventory. _____

3.2. Real Inventory. _____

3.5. PartKeepr. _____

3.3. Openbravo. _____

3.6. Ninguno. _____

sistematozadas

* *Boamedio* ✓
* *PEPS* ✓
* *UEPS* ✓

4. ¿Qué tipo de registro manual utiliza en su negocio?

- 4.1. Libro diario. _____
- 4.2. Estado de flujo de efectivo. _____
- 4.3. Estado de resultado. _____
- 4.4. Ninguno. _____

Procedimientos del proceso de compra y venta de inventario de mercancías:

5. ¿Qué etapas de procedimientos del proceso de compra toma en cuenta en el proceso de la compra de su negocio?

- 5.1. Reconocimiento de la necesidad. _____
- 5.2. Búsqueda de la información. _____
- 5.3. Formación de alternativas. _____
- 5.4. Evaluación de alternativas. _____
- 5.5. Decisión de compra. _____
- 5.6. Ejecución de la compra. _____
- 5.7. Monitoreo. _____
- 5.8. Postcompra. _____
- 5.9. Ninguno. _____

6. ¿Qué tipo de compras realiza en su negocio?

- 6.1. Rutinarias. _____
- 6.2. Oportunidad. _____
- 6.3. Urgencia. _____
- 6.4. Especiales. _____
- 6.5. Estacionales. _____
- 6.6. Ninguno. _____

7. ¿Qué procedimiento de confiabilidad utiliza en el área de compra de su negocio?

- 7.1. Evalúa a los proveedores. _____
- 7.2. Manual de procedimientos. _____
- 7.3. Niveles de autorización. _____
- 7.4. Cotizaciones con proveedores. _____
- 7.5. Verifica el producto en cantidad y precio. _____
- 7.6. Ninguno. _____

8. ¿Cree usted que aplica en su negocio estrategias de ventas para mantenerse competitivo(a) en el mercado?

- 8.1. Si. _____
- 8.2. No. _____

Niveles óptimos de inventarios de mercancías en las MIPYMES de ropa y calzado.

9. ¿De cuánto es el valor estimado de sus compras promedio mensuales?

- 9.1. De 1,000 - 5,000. _____
- 9.2. De 5,000 - 10,000. _____
- 9.3. De 10,001 - 20,000. _____

Rotación de inventario en las MIPYMES de ropa y calzado en el Municipio de San Pedro de Lóvago, departamento de Chontales en el II semestre 2,018

9.4. De 20,001 - 30,000. _____

10. ¿Cómo realiza las compras de mercancías por tipos de productos?

10.1. Unidades. _____ 10.4. ½ docena. _____

10.2. Pares. _____ 10.5. 1 docena. _____

10.3. ¼ de docena. _____ 10.6. 2 docenas. _____

11. ¿De cuanto es su valor estimado de su inventario de mercancías al finalizar cada mes?

11.1. De 1,000 - 20,000. _____

11.2. De 20,001 - 30,000. _____

11.3. De 30,001 - 50,000. _____

11.4. De 50,001 - 100,000. _____

12. ¿Cómo califica el nivel de su inventario?

12.1. Alto. _____

12.2. Medio. _____

12.3. Bajo. _____

13. ¿Logra satisfacer la demanda de su población donde se encuentra ubicado?

13.1. Si. _____

13.2. No. _____

Rotación de los inventarios de mercancías en las MIPYMES de ropa y calzado?

14. ¿Cuál es el tiempo mínimo de rotación de inventario que usted considera adecuado para su negocio?

14.1. Semanal. _____ 14.3. Mensual. _____

14.2. Quincenal. _____ 14.4. Bimestral. _____

15. ¿Cree usted que su rotación debe acercarse a un tiempo mínimo?

15.1. Si. _____

15.2. No. _____

16. ¿Qué procedimientos utiliza en su negocio para monitorear la rotación de su inventario?

16.1. Clasificación del producto. _____ 16.4. Descripción de la actividad. _____

16.2. Inspección del producto. _____ 16.5. Ninguno. _____

16.3. Verificación de inventario. _____ 16.6. Otros: especifique. _____

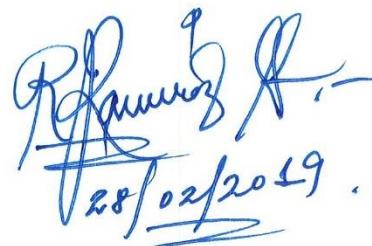
17. ¿Qué método de inventario utiliza en su negocio?

17.1. Primeras en entrar, primeras en salir. _____

Rotación de inventario en las MIPYMES de ropa y calzado en el Municipio de San Pedro de Lóvago, departamento de Chontales en el II semestre 2,018

- 17.2. Inventario promedio ponderado. ____
17.3. Ultimas en entrar, primeras en salir. ____
17.4. Ninguno. ____

Muchas Gracias.


28/02/2019.



UNIVERSIDAD
NACIONAL
AUTÓNOMA DE
NICARAGUA,
MANAGUA
UNAN - MANAGUA

UNIVERSIDAD NACIONAL AUTÓNOMA DE NICARAGUA

UNAN – FAREM – Chontales.

ENCUESTA.

Estimado (a) señor (a), somos estudiantes de la carrera Contaduría Pública y Finanzas impartido por UNAN Managua su sede Regional UNAN – FAREM – Chontales, actualmente realizamos un estudio de investigación sobre la rotación de inventarios adecuados para las MIPYMES de ropa y calzado de la ciudad de San Pedro de Lóvago. Mediante la presente encuesta se pretende recopilar toda la información necesaria que sirva de base para alcanzar los objetivos del presente estudio.

De manera que solicito que responda objetivamente las interrogantes, marcando con una “X” según la pregunta.

Sistemas de valuación de inventarios de mercancías implementados en MIPYMES de ropa y calzado:

1. ^{pe}¿Qué ~~que~~ manera realiza su registro de inventario?

1.1. Manual. _____

1.2. Automatizado. _____

1.3. Ninguno. _____

2. ¿Qué sistema utiliza para el registro y control de su inventario en su negocio?

2.1. Periódico. _____

2.2. Permanente. _____

2.3. Ninguno. _____

3. ¿Cuál de las siguientes aplicaciones de inventarios utiliza en su negocio?

3.1. GLPI. _____

3.4. ABC Inventory. _____

3.2. Real Inventory. _____

3.5. Part:Keepr. _____

3.3. Openbravo. _____

3.6. Ninguno. _____

4. ¿Qué tipo de registro manual utiliza en su negocio?

- 4.1. Libro diario. _____
- 4.2. Estado de flujo de efectivo. _____
- 4.3. Estado de resultado. _____
- 4.4. Ninguno. _____

Procedimientos del proceso de compra y venta de inventario de mercancías:

5. ^{Cual de esto} ¿Qué ~~etapas de~~ procedimientos ~~del proceso de compra~~ toma en cuenta en el proceso de la compra de su negocio?

- 5.1. Reconocimiento de la necesidad. _____
- 5.2. Búsqueda de la información. _____
- 5.3. Formación de alternativas. _____
- 5.4. Evaluación de alternativas. _____
- 5.5. Decisión de compra. _____
- 5.6. Ejecución de la compra. _____
- 5.7. Monitoreo. _____
- 5.8. Postcompra. _____
- 5.9. Ninguno. _____

6. ¿Qué tipo de compras realiza en su negocio?

- 6.1. Rutinarias. _____
- 6.2. Oportunidad. _____
- 6.3. Urgencia. _____
- 6.4. Especiales. _____
- 6.5. Estacionales. _____
- 6.6. Ninguno. _____

7. ¿Qué procedimiento de confiabilidad utiliza en el área de compra de su negocio?

- 7.1. Evalúa a los proveedores. _____
- 7.2. Manual de procedimientos. _____
- 7.3. Niveles de autorización. _____
- 7.4. Cotizaciones con proveedores. _____
- 7.5. Verifica el producto en cantidad y precio. _____
- 7.6. Ninguno. _____

8. ¿Cree usted que aplica en su negocio estrategias de ventas para mantenerse competitivo(a) en el mercado?

- 8.1. Si. _____
- 8.2. No. _____

Niveles óptimos de inventarios de mercancías en las MIPYMES de ropa y calzado.

9. ¿De cuánto es el valor estimado de sus compras promedio mensuales?

- 9.1. De 1,000 - 5,000. _____
- 9.2. De 5,000 - 10,000. _____
- 9.3. De 10,001 - 20,000. _____

Rotación de inventario en las MIPYMES de ropa y calzado en el Municipio de San Pedro de Lóvago, departamento de Chontales en el II semestre 2,018

9.4. De 20,001 - 30,000. _____

10. ¿Cómo realiza las compras de mercancías por tipos de productos?

10.1. Unidades. _____ 10.4. ½ docena. _____

10.2. Pares. _____ 10.5. 1 docena. _____

10.3. ¼ de docena. _____ 10.6. 2 docenas. _____

11. ¿De cuanto es su valor estimado de su inventario de mercancías al finalizar cada mes?

11.1. De 1,000 - 20,000. _____

11.2. De 20,001 - 30,000. _____

11.3. De 30,001 - 50,000. _____

11.4. De 50,001 - 100,000. _____

12. ¿Cómo califica el nivel de su inventario?

12.1. Alto. _____

12.2. Medio. _____

12.3. Bajo. _____

13. ¿Logra satisfacer la demanda de su población donde se encuentra ubicado?

13.1. Si. _____

13.2. No. _____

Rotación de los inventarios de mercancías en las MIPYMES de ropa y calzado?

14. ¿Cuál es el tiempo mínimo de rotación de inventario que usted considera adecuado para su negocio?

14.1. Semanal. _____ 14.3. Mensual. _____

14.2. Quincenal. _____ 14.4. Bimestral. _____

15. ¿Cree usted que su rotación debe acercarse a un tiempo mínimo?

15.1. Si. _____

15.2. No. _____

16. ¿Qué procedimientos utiliza en su negocio para monitorear la rotación de su inventario?

16.1. Clasificación del producto. _____ 16.4. Descripción de la actividad. _____

16.2. Inspección del producto. _____ 16.5. Ninguno. _____

16.3. Verificación de inventario. _____ 16.6. Otros: especifique. _____

17. ¿Qué método de inventario utiliza en su negocio?

17.1. Primeras en entrar, primeras en salir. _____

Rotación de inventario en las MIPYMES de ropa y calzado en el Municipio de San Pedro de Lóvago, departamento de Chontales en el II semestre 2,018

- 17.2. Inventario promedio ponderado. ____
- 17.3. Ultimas en entrar, primeras en salir. ____
- 17.4. Ninguno. ____

Muchas Gracias.

Msc. *Ramona Lilyam Tablada*
Docente - Investigadora
28/2/19
Tablada
Corrales

7.4. Graficos

Ilustración 1 Gráfico 1

Se llevan registro de inventario en las MIPYMES de ropa y calzado..

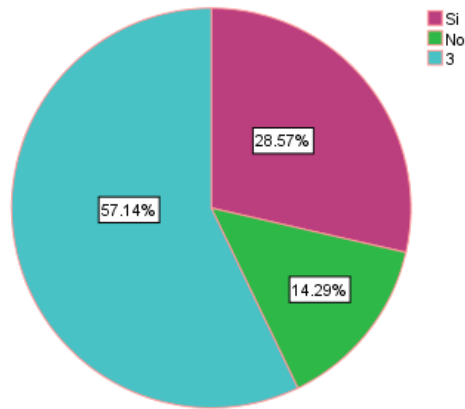


Ilustración 2. Gráfico 2

Tipos de registro de inventario.

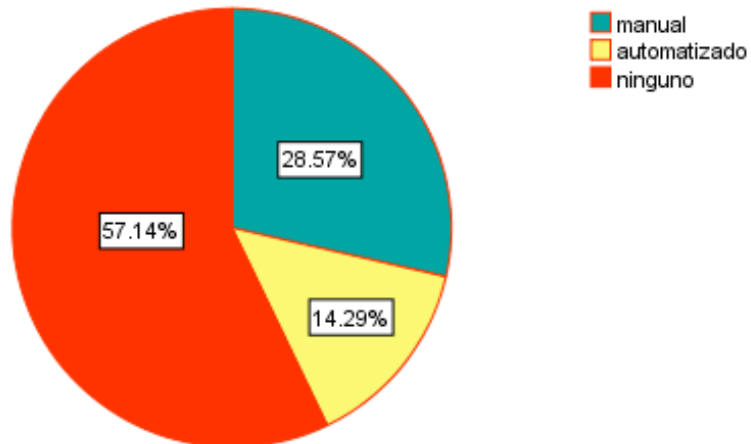


Ilustración 3 Gráfico 3

Utilización de aplicaciones automatizadas.

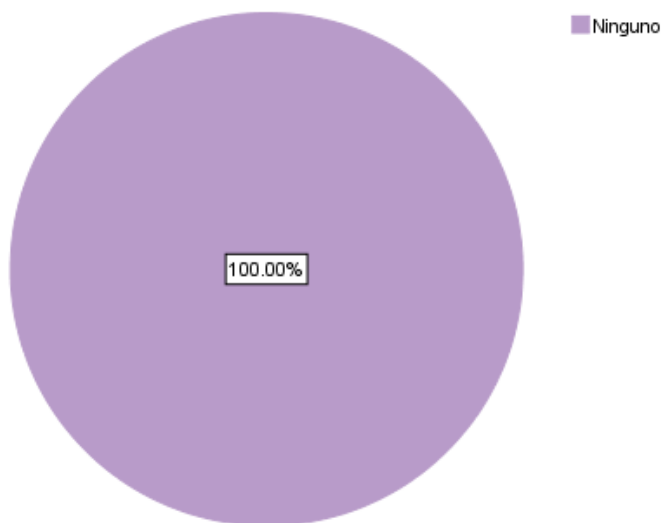


Ilustración 4 Gráfico 4

Tipos de sistema para el registro y control de inventario.

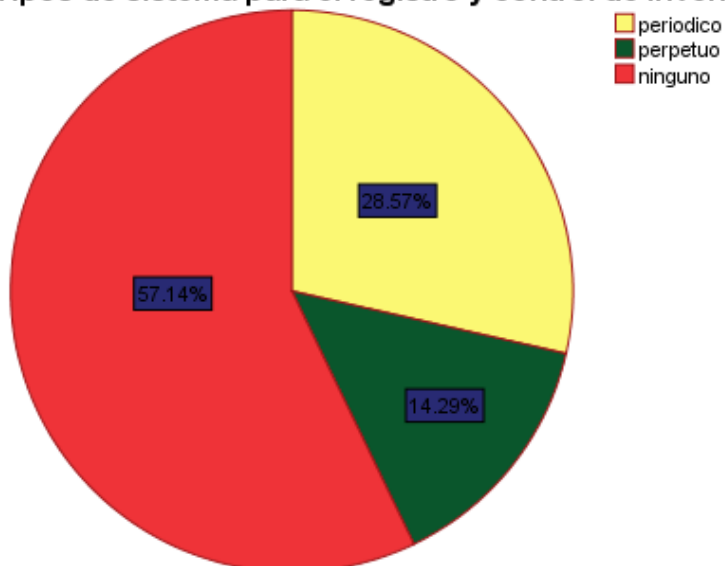


Ilustración 5 Gráfico 5

¿Se verifica de manera periodica los movimientos de los productos de mercancías?

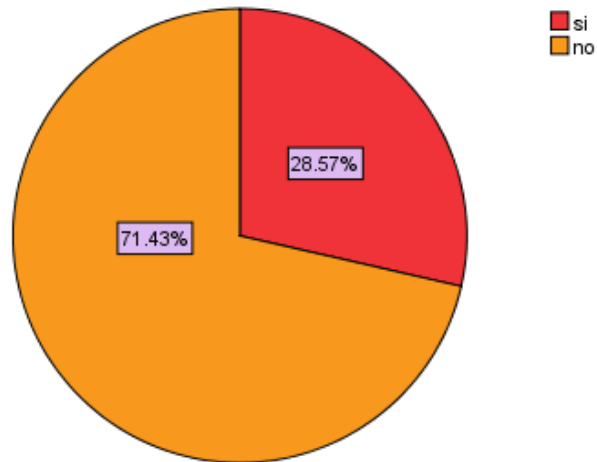


Ilustración 6 Gráfico 6

¿Qué método de inventario utiliza en su negocio?

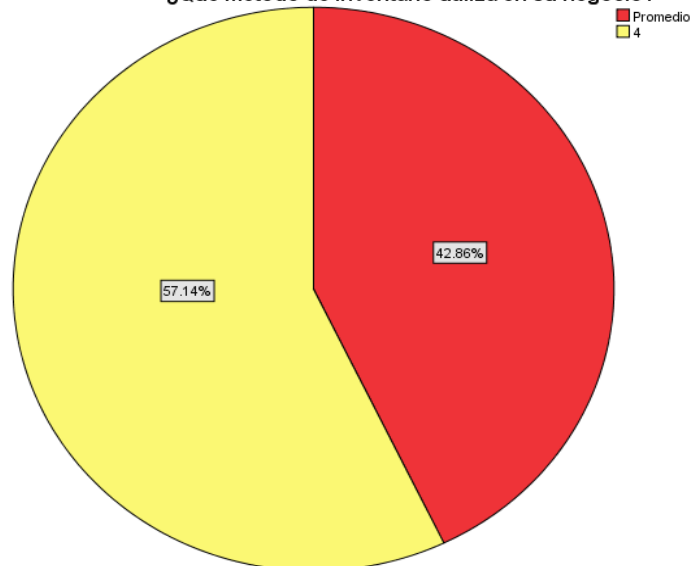


Ilustración 7 Gráfico 7

¿cree usted que aplica en su negocio estrategias de ventas para mantenerse competitivo en el mercado?

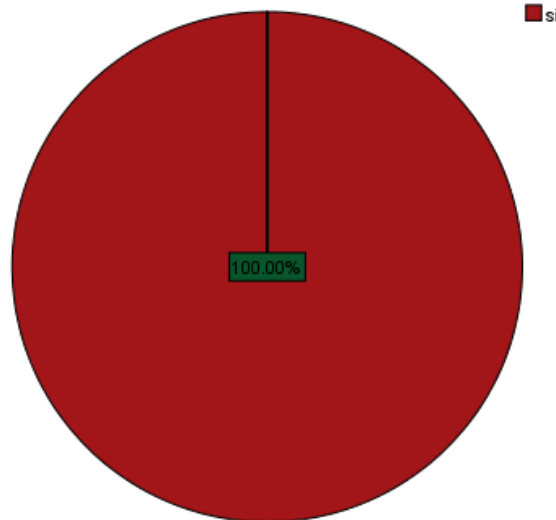


Ilustración 8 Gráfico 8

Compras promedio mensuales:

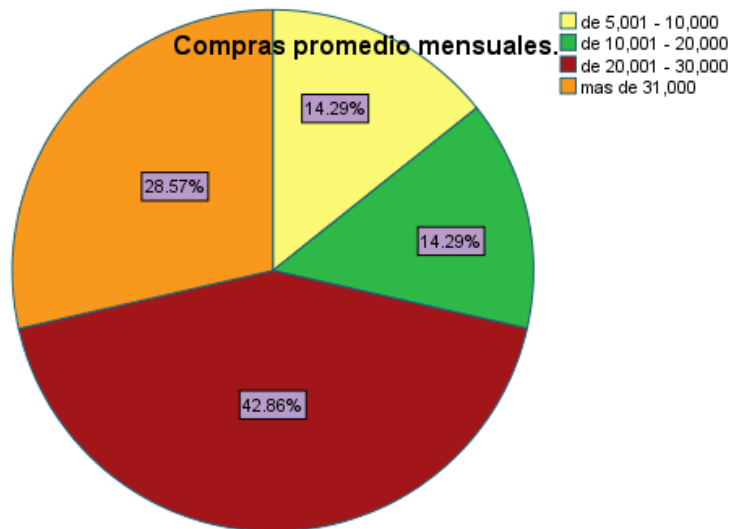


Ilustración 9 Gráfico 9

¿de cuanto es su valor estimado de su inventario de mercancías al finalizar cada mes?

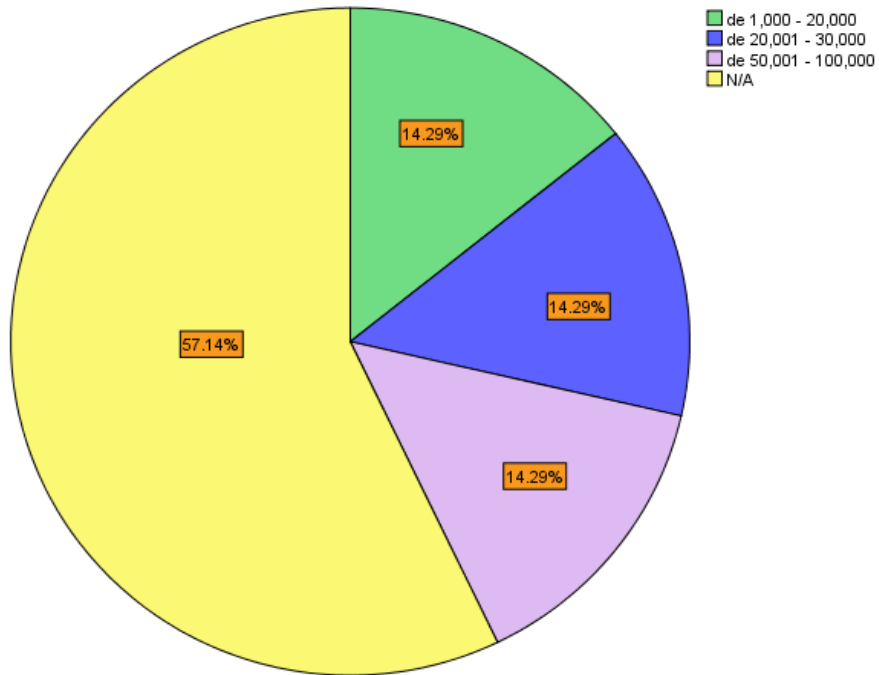


Ilustración 10 Gráfico 10

¿como califica el nivel de su inventario?

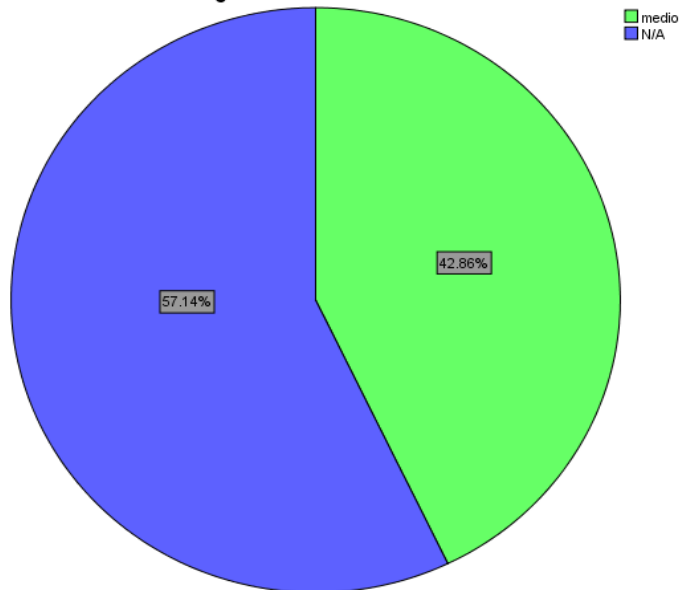


Ilustración 11 Gráfico 11

¿Logra satisfacer la demanda de su población donde se encuentra ubicado?

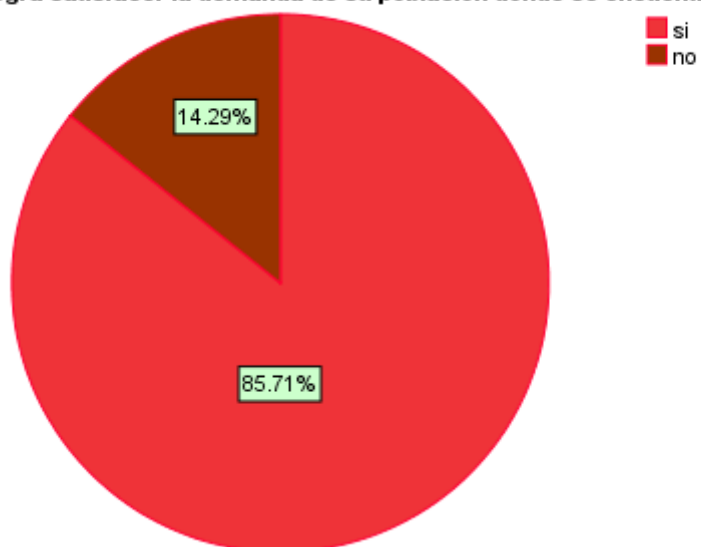


Ilustración 12 Gráfico 12

Cree usted que su rotacion de inventario debe acercarse a un tiempo minimo.?

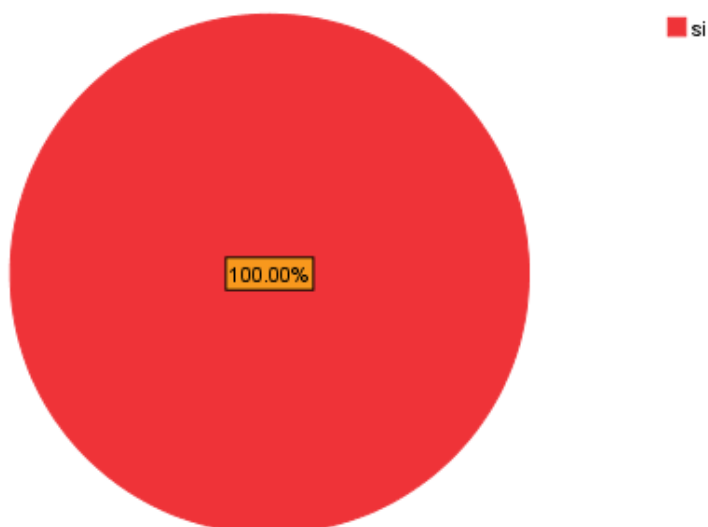


Ilustración 13. Gráfico 13

¿cual es el tiempo minimo de rotacion de inventario que usted considera en su negocio?

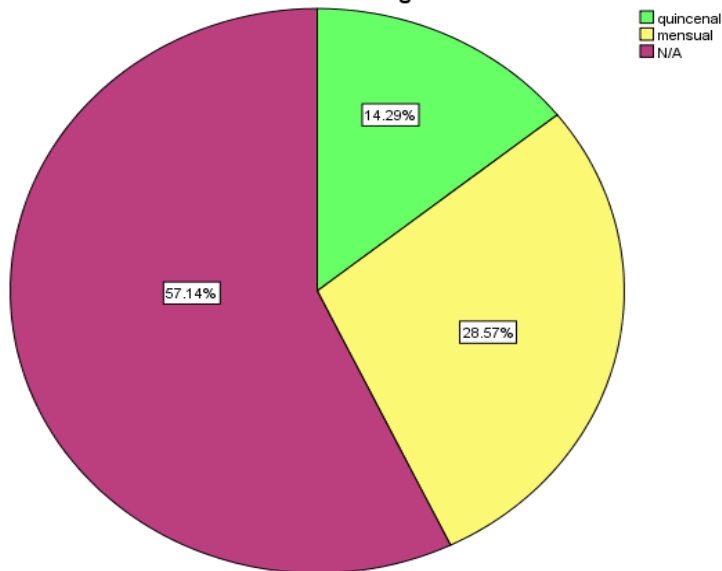


Ilustración 14 Gráfico 14

¿cada cuanto realiza el levantamiento fisico del inventario en su negocio?

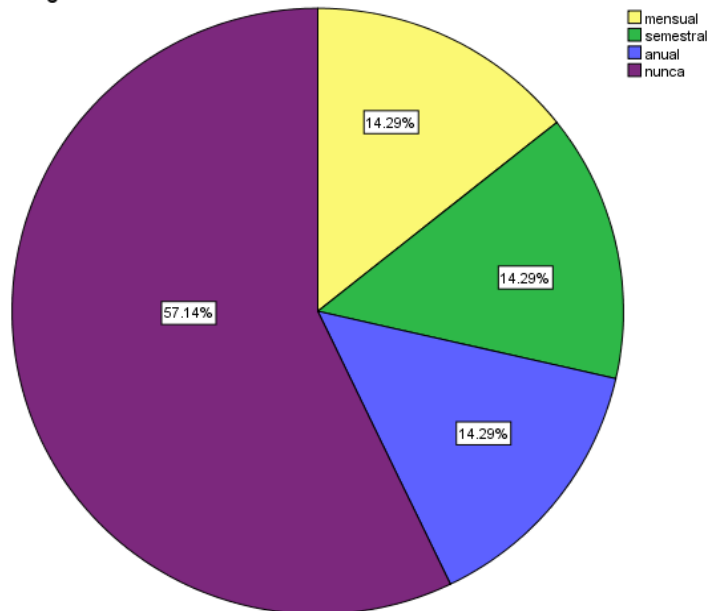


Ilustración 15 Gráfico 15

Responsable de realizar levantamiento fisico del inventario.

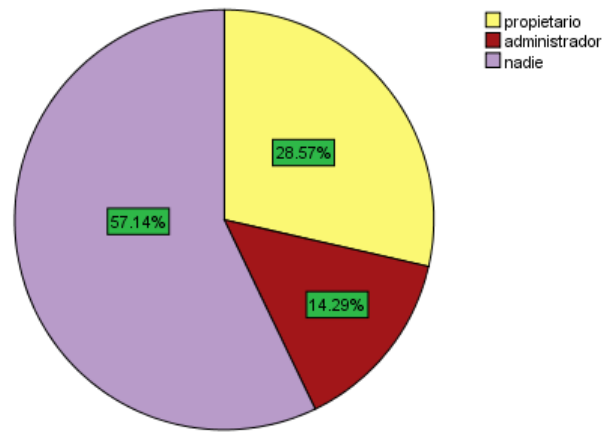


Ilustración 16 Gráfico 16

¿cuando se encuentran faltantes en su inventario se le da a conocer de inmediato al propietario?

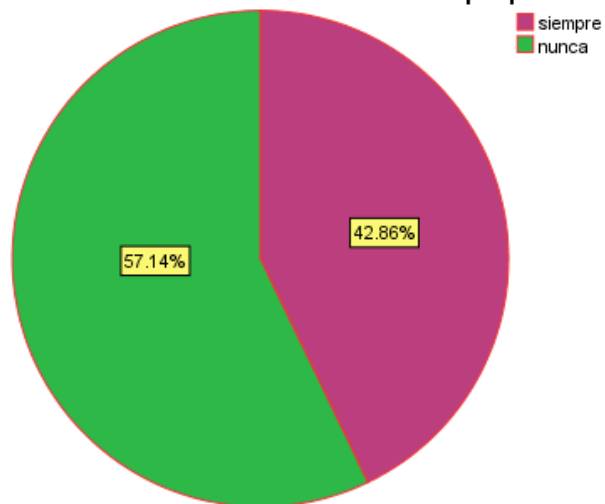
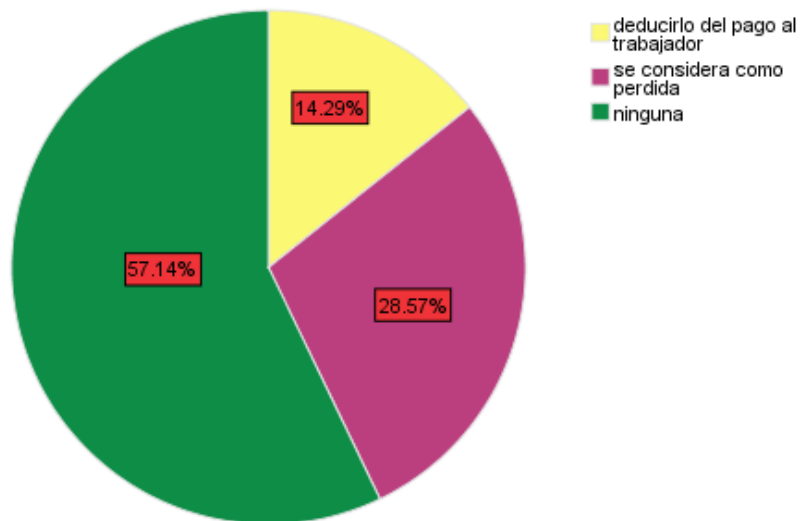


Ilustración 17 Gráfico 17

Medidas que se toman en cuenta cuando sen encuentran faltantes en el inventario.



7.5. Población

Nombre de las tiendas	Dirección	Propietario	Teléfono
Exclusividades la Trinidad.	Club social 2c. al sur.	Javiera Moncada.	8219-3096
Variedades Reyna.	Bar Esmeralda 5c. al este.	Ninoska Chavarría.	8826-4164
El viajero	Pilas ENACAL 1c este.	Mireya Ortiz.	8221-8454
La Trinidad.	Bo. María Auxiliadora, juzgado 130 mts al norte.	Alfonso Soza.	8639-9676
Variedades Lazo.	Casa cural 1 ½ c. al norte.	Irina Lazo.	8447-1281
Variedades Dina.	Club social 1c. al norte, ½ c este.	Dina González.	2512- 2694
Variedades Cheny	Bar esmeralda ½ c al este.	Yesenia González.	8667-9904