

**UNIVERSIDAD DE SAN CARLOS DE GUATEMALA
FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS
ESCUELA DE ESTUDIOS DE POSTGRADO
MAESTRÍA EN ADMINISTRACIÓN FINANCIERA**



**ESTABLECER LA EFICIENCIA EN LA GESTIÓN Y CONTROL DE INVENTARIOS EN
UNA EMPRESA COMERCIALIZADORA DE ELECTRODOMÉSTICOS EN EL
MUNICIPIO DE GUATEMALA, DEPARTAMENTO DE GUATEMALA, DE LOS AÑOS
2020 Y 2021**

LICENCIADA VILMA ILEANA MARROQUÍN CASTILLO

GUATEMALA, OCTUBRE 2022

**UNIVERSIDAD DE SAN CARLOS DE GUATEMALA
FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS
ESCUELA DE ESTUDIOS DE POSTGRADO
MAESTRÍA EN ADMINISTRACIÓN FINANCIERA**



**ESTABLECER LA EFICIENCIA EN LA GESTIÓN Y CONTROL DE INVENTARIOS EN
UNA EMPRESA COMERCIALIZADORA DE ELECTRODOMÉSTICOS EN EL
MUNICIPIO DE GUATEMALA, DEPARTAMENTO DE GUATEMALA, DE LOS AÑOS
2020 Y 2021**

Informe final de trabajo profesional de graduación para la obtención del Grado de Maestro en Artes, con base en el "Instructivo para elaborar el trabajo profesional de graduación", Aprobado por Junta Directiva de la Facultad de Ciencias Económicas, el 15 de octubre de 2015, según Numeral 7.8 Punto SEPTIMO del Acta No. 26-2015 y ratificado por el Consejo Directivo del Sistema de Estudios de Postgrado de la Universidad de San Carlos de Guatemala, según Punto 4.2, subincisos 4.2.1 y 4.2.2 del Acta 14-2018 de fecha 14 de agosto de 2018.

AUTOR: LICDA. VILMA ILEANA MARROQUÍN CASTILLO

DOCENTE: DRA. SILVIA ROCÍO QUIROA RABANALES, PH.D.

GUATEMALA, OCTUBRE DE 2022

UNIVERSIDAD DE SAN CARLOS DE GUATEMALA
FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS
HONORABLE JUNTA DIRECTIVA

Decano: Lic. Luis Antonio Suárez Roldán
Secretario: Lic. Carlos Roberto Cabrera Morales
Vocal Primero: Doctor. Byron Giovanni Mejía Victorio
Vocal Segundo: MSc. Haydee Grajeda Medrano
Vocal Tercero: Vacante
Vocal Cuarto: P.A.E. Olga Daniela Letona Escobar
Vocal Quinto: P.C. Henry Omar López Ramírez

TERNA QUE PRACTICÓ LA EVALUACIÓN DEL TRABAJO PROFESIONAL DE
GRADUACIÓN

Coordinador: MSc. Hugo Armando Merida Pineda

Evaluador: Phd. Julio Otoniel Roca

Evaluador: MSc. Wilberto Julián Rojas

DECLARACIÓN JURADA DE ORIGINALIDAD

YO: **VILMA ILEANA MARROQUÍN CASTILLO**, con número de carné: **9318449**.

Declaro que, como autor, soy el único responsable de la originalidad, validez científica de las doctrinas y opiniones expresadas en el presente Trabajo Profesional de Graduación, de acuerdo al artículo 17 del Instructivo para Elaborar el Trabajo Profesional de Graduación para Optar al Grado Académico de Maestro en Artes.

Autor: 

ACTA/EP No. **4994****ACTA No. AF-PFS-A-031-2022 -MA-**

De acuerdo al estado de emergencia nacional decretado por el Gobierno de la República de Guatemala y a las resoluciones del Consejo Superior Universitario, que obligaron a la suspensión de actividades académicas y administrativas presenciales en el campus central de la Universidad, ante tal situación la Escuela de Estudios de Postgrado de la Facultad de Ciencias Económicas, debió incorporar tecnología virtual para atender la demanda de necesidades del sector estudiantil, en esta oportunidad nos reunimos de forma virtual los infrascritos miembros de la terna evaluadora, el 23 de octubre de 2022, a las 11:20 horas para evaluar la presentación del informe del **TRABAJO PROFESIONAL DE GRADUACIÓN II** de la Licenciada Vilma Ileana Marroquín Castillo, carné No 9318449, estudiante de la Maestría en Administración Financiera de la Escuela de Estudios de Postgrado, como requisito para optar al grado de Maestro en Artes. El examen se realizó de acuerdo con el Instructivo para Elaborar el Trabajo Profesional de Graduación para optar al grado académico de Maestro en Artes, aprobado por la Junta Directiva de la Facultad de Ciencias Económicas, el 15 de octubre de 2015, según Numeral 7.8 Punto SÉPTIMO del Acta No. 26-2015 y ratificado por el Consejo Directivo del Sistema de Estudios de Postgrado -SEP- de la Universidad de San Carlos de Guatemala, según Punto 4.2, subincisos 4.2.1 y 4.2.2 del Acta 14-2018 de fecha 14 de agosto de 2018.

Cada examinador evaluó de manera oral los elementos técnico-formales y de contenido científico profesional del informe final presentado por el sustentante, denominado: "ESTABLECER LA EFICIENCIA EN LA GESTIÓN Y CONTROL DE INVENTARIOS EN UNA EMPRESA COMERCIALIZADORA DE ELECTRODOMÉSTICOS EN EL MUNICIPIO DE GUATEMALA, DEPARTAMENTO DE GUATEMALA, DE LOS AÑOS 2020 Y 2021." dejando constancia de lo actuado en las hojas de factores de evaluación proporcionadas por la Escuela. La presentación del Trabajo Profesional de Graduación fue calificada con una nota promedio de **20 /30 puntos**, obtenida de las calificaciones asignadas por cada integrante de la Terna Evaluadora. La Terna Evaluadora hace las siguientes recomendaciones: Que el sustentante incorpore las enmiendas sugeridas por la Terna Evaluadora dentro de los 5 días hábiles comprendidos del 24 al 28 de octubre 2022.

En fe de lo cual firmamos la presente acta en la Ciudad de Guatemala, a los 23 días del mes de octubre del año dos mil veintidós.

MSc. Hugo Armando Merida Pineda
Coordinador

Phd. Julio Otonier Roca
Evaluador

MSc. Wilberto Julián Rojas
Evaluador

Licenciada Vilma Ileana Marroquín Castillo
Postulante



UNIVERSIDAD DE SAN CARLOS DE GUATEMALA
FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS
ESCUELA DE ESTUDIOS DE POSTGRADO

ADDENDUM

El Docente del Curso Trabajo Profesional de Graduación II Certifica que, la Licenciada Vilma Ileana Marroquín Castillo, Carné 9318449 incorporó los cambios y enmiendas sugeridas por cada miembro de la Terna Evaluadora dentro del plazo estipulado y obtuvo la calificación siguiente:

Punteo	
Zona:	51
Presentación Trabajo Profesional de Graduación II:	20
Nota final:	71

APROBADO

Guatemala, 31 de octubre de 2,022.

(F) 
Phd. Rocío Quiroa
Docente del Curso Trabajo Profesional de Graduación II

AGRADECIMIENTOS

- A DIOS:** Por darme sabiduría y fortaleza y permitirme culminar esta meta de vida
- A MIS PADRES:** Carlos René Marroquín y Miriam Castillo **(Q.E.P.D)**, por haberme brindado su amor y apoyo, a quienes llevo en mi corazón, que disfruten desde el cielo este triunfo alcanzado.
- A MIS HIJOS:** Alicia Alejandra, Diego Lizardo y Carlos Fernando, por su paciencia y apoyo incondicional durante este tiempo, los amo.
- A MIS NIETOS:** Javier, Sofy, Eliab, Joab, Gia y Liah, espero ser un ejemplo de vida para ustedes.
- A MI FAMILIA:** Por todo el apoyo y cariño incondicional.
- A LA ESCUELA DE ESTUDIOS DE POSTGRADO:** Por proporcionarme todos los conocimientos necesarios para culminar con éxito esta etapa.
- A LA UNIVERSIDAD DE SAN CARLOS DE GUATEMALA:** Por ser mi alma máter y por haber contribuido a mi formación académica y a mi crecimiento personal.

CONTENIDO

RESUMEN	i
INTRODUCCIÓN	iii
1. ANTECEDENTES	1
1.1 Antecedentes del sector comercial de electrodomésticos	1
1.2 Antecedentes de la empresa comercializadora de electrodomésticos objeto de estudio	3
1.3 Antecedentes de la gestión de inventarios	4
1.4 Antecedentes de investigaciones similares	5
2. MARCO TEÓRICO	8
2.1 Inventario	8
2.2 Tipos de inventarios	8
2.2.1 Inventario según su forma	9
2.2.2 Inventario por su función	10
2.3 Gestión de inventarios	11
2.4 Control de inventarios	12
2.4.1 Objetivos del control de inventarios	13
2.4.2 Sistema de control del inventario	13
2.4.2.1 Sistema de inventario periódico.	14
2.4.2.2 Sistema de inventario perpetuo.	14

2.5	Método de valoración de inventarios	15
2.6	Costo de los inventarios	16
2.7	Método ABC	17
2.8	Clasificación ABC	18
2.9	Rentabilidad financiera	19
2.10	Análisis financieros	19
2.11	Herramientas del análisis financiero	20
2.11.1	Análisis horizontal	20
2.12	Estados financieros	21
2.12.1	Balance de situación general	21
2.12.2	Estado de resultados	22
2.13	Razones financieras	22
2.13.1	Razón de rentabilidad	23
2.13.1.1	Margen de utilidad bruta.	24
2.13.1.2	Margen de utilidad operativa.	24
2.13.1.3	Margen de utilidad neta.	24
2.13.1.4	Rendimiento de las ventas.	25
2.13.2	Índice de actividad	25
2.13.2.1	Rotación de inventarios.	26
2.13.2.2	Periodo promedio de inventario.	26

3.	METODOLOGÍA	27
3.1	Definición del problema	27
3.2	Delimitación del problema:	28
3.2.1	Unidad de análisis	28
3.2.2	Período a investigar	28
3.2.3	Ámbito geográfico	28
3.2.4	Universo y muestra	28
3.3	Objetivos	29
3.3.1	Objetivo general	29
3.3.2	Objetivos específicos	29
3.4	Justificación	29
3.5	Método científico	30
3.6	Técnicas de investigación aplicadas	31
3.6.1	Técnicas de investigación documental	31
3.6.2	Técnicas de investigación de campo	32
4.	DISCUSIÓN DE RESULTADOS	33
4.1	Análisis de la situación financiera de la empresa.	33
4.1.1	Análisis del balance general	34
4.1.2	Análisis del estado de resultados	37
4.1.3	Análisis por medio de razones financieras	39

4.1.3.1 Razón rotación de inventarios	39
4.1.3.2 Razón período promedio de inventarios	40
4.1.3.3 Razón margen de utilidad bruta	41
4.1.3.4 Razón margen de utilidad operativa	41
4.1.3.5 Razón margen de utilidad neta	42
4.2 Diagnóstico de la gestión del método de inventario actual PEPS.	43
4.2.3 Análisis funcional	43
4.2.3.1 Análisis de procedimientos de la gestión de inventarios	44
4.2.4 Control y gestión de inventarios	44
4.2.4.1 Control físico de inventarios	45
4.2.4.2 Control de inventario con lento movimiento	47
4.2.4.3 Sistema tecnológico de control de inventario	49
4.2.4.4 Administración de las bodegas	50
4.3 Propuesta de estrategia de rotación de inventarios.	51
4.3.1 Propuesta de medidas de control interno	51
4.3.2 Propuesta de estrategias para gestionar el inventario de lento movimiento.	53
4.3.3 Proyección del estado de resultados para el año 2023	56
CONCLUSIONES	62
RECOMENDACIONES	64

BIBLIOGRAFÍA	65
ANEXOS	70
ÍNDICE DE TABLAS	78
ÍNDICE DE FIGURAS	79

RESUMEN

En Guatemala el sector comercial de electrodomésticos, su tendencia ha sido de crecimiento. Estas empresas cuentan con estructuras organizativas matriciales, procesos formales administrativos y con controles definidos para todas sus actividades, sin embargo, la comercialización de los diferentes artículos es susceptible de constante rotación y adicional deben ofrecer productos innovadores, por lo que debe aplicar una gestión y control de inventarios, este un elemento determinante para la realización de los ingresos de las empresas comercializadoras de electrodomésticos.

El problema principal que se detectó en la empresa, se refiere a la inadecuada gestión y control del inventario, limita mantener adecuadamente el reabastecimiento del inventario, lo cual origina gastos financieros como operativos, por lo que limita a que se pueda mejorar el resultado de la empresa.

La presente investigación se realizó con base en la utilización del método científico en sus fases, indagadora, demostrativa y explicativa. Se aplicaron las técnicas de investigación documental, fichas bibliográficas, lectura analítica, subrayado, de resumen, y citas. Entre las técnicas de investigación de campo se utilizaron: entrevista, la observación directa, métodos estadísticos y análisis financiero.

De la evaluación realizada de la gestión y control de los inventarios fue posible determinar que existe un alto porcentaje de mercadería de lento movimiento, el resultado operativo del ejercicio por los altos costos de almacenaje y por la lenta recuperación de los flujos de efectivo, asimismo se proyecta un alza en el costo de ventas que viene afectar el margen de utilidad neta para el año 2023

Abstract

INTRODUCCIÓN

El sector de electrodomésticos en el mundo se ha mantenido dinámico, derivado de la innovación, a las nuevas ofertas en términos energéticos, ambientales y tecnológicos y cada vez a menores precios, por lo que aumenta considerablemente la demanda de estos productos para mejorar y facilitar la vida de las personas.

El objeto de estudio en la presente investigación, es el análisis de la eficiencia en la gestión y control de los inventarios de una empresa comercializadora de electrodomésticos en el municipio de Guatemala, la cual se dedica a brindar diversos productos de marca y calidad, útiles para el hogar a todos los niveles socioeconómicos de la población guatemalteca.

El problema de investigación de interés general que ha enfrentado la empresa, se refiere a la deficiencia en la gestión y control de los inventarios, lo cual limita mantener adecuadamente el reabastecimiento del mismo, origina gastos tanto financieros como operativos, lo cual afecta los resultados de la empresa. El problema de investigación plantea la siguiente pregunta: ¿Impacta en los resultados de la empresa comercializadora de electrodomésticos, la deficiencia en la gestión y control de inventarios?

La propuesta de solución que se ha planteado, consiste en proponer estrategias de gestión y control en la rotación de inventarios para mejorar los resultados de la empresa

La justificación de la presente investigación se demuestra por la importancia en la empresa objeto de estudio, así mismo es necesario porque permitió aportar la factibilidad de llevar una adecuada gestión en el proceso del control de inventarios, al tener como objetivo proveer y distribuir de forma adecuada el reabastecimiento necesarios para la empresa, así como identificar a través del análisis del inventario aquellos productos con poca rotación, logra evitar aumentos de costos y pérdidas de los mismos, este es un factor de vital importancia en las empresas, ya que, tendrá un impacto positivo en el funcionamiento de la misma, lo que permite incrementar las utilidades de la empresa.

El objetivo general de la investigación en relación directa con el problema principal, se plantea de la siguiente manera: Evaluar la eficiencia de la gestión del control de inventario, en una empresa comercializadora de electrodomésticos.

Los objetivos específicos, que sirvieron de guía para la investigación, fueron los siguientes: Determinar el impacto por la inadecuada gestión del inventario, a través de un análisis horizontal de los estados financieros del Balance General y Estado de Resultados de los años 2020 y 2021, en los indicadores financieros de rentabilidad y actividad; realizar el diagnóstico de la gestión del método de inventario actual (PEPS), de la gestión y control del inventario para conocer el proceso del mismo y establecer puntos débiles que no permitan la gestión adecuada del mismo; Establecer los controles de la gestión de inventarios que no permiten maximizar la rentabilidad del negocio, a través de la revisión de reportes de inventarios con poca rotación, con la finalidad de proponer estrategias de rotación de inventarios para mejorar los resultados de la empresa.

El presente informe de trabajo profesional de graduación consta de los siguientes capítulos: El capítulo uno, antecedentes, expone el marco referencial teórico y empírico de la investigación; el capítulo dos, marco teórico, contiene la exposición y análisis, las teorías y enfoques teóricos y conceptuales utilizados para fundamentar la investigación y la propuesta de solución al problema; el capítulo tres, metodología, contiene la explicación en detalle del proceso realizado para resolver el problema de investigación.

El capítulo cuatro, presenta la discusión de los resultados del análisis de la inadecuada gestión y control de inventarios, se inicia con el análisis financiero del balance general y estado de resultados de los años 2021 y 2020, así como la realización del análisis de indicadores financieros de actividad y rentabilidad, con la finalidad de evaluar la situación y el desempeño económico y financiero de la empresa. Seguidamente, se describe la gestión y control del inventario a través de entrevista realizada al personal involucrado y finalmente se presenta propuesta de estrategia que permitan una mejor gestión y control del inventario para mejorar los resultados de la empresa.

Finalmente, se presentan las conclusiones y recomendaciones de la investigación realizada.

1. ANTECEDENTES

Los antecedentes conforman los hechos históricos que son fundamento de referencia que permite entrar en contexto con el tema planteado en el presente trabajo de investigación. Expone los inicios de la empresa comercializadora de electrodomésticos que se encuentra ubicada en el municipio de Guatemala. Expone el marco de referencial teórico y empírico de la investigación relacionada, incluye también la revisión de trabajos previos sobre el tema en estudio a desarrollar.

1.1 Antecedentes del sector comercial de electrodomésticos

El sector de electrodomésticos en el mundo se ha mantenido dinámico, derivado de la innovación, a las nuevas ofertas en términos energéticos, ambientales y tecnológicos y cada vez a menores precios, por lo tanto, aumenta considerablemente la demanda de estos productos para mejorar y facilitar la vida de las personas.

El mercado global de electrodomésticos ha estado mayormente liderado por países desarrollados, entre los que está el país de México, el cual cuenta con una importante industria de electrodomésticos, es el principal exportador de América Latina y el quinto a nivel mundial, por arriba de países representativos de la industria como Estados Unidos Corea del Sur y Francia (Secretaría de Economía [SE], 2015).

Este sector está conformado por fabricantes, importadores y comercializadores, por lo que son los primeros los que a través de los años y con la apertura de la economía se vieron obligados a optimizar su productividad y obtener productos que hoy deben ser competitivos, que les permita mantenerse en un mercado caracterizado por la innovación constante y las economías de escala, y que siempre afecta en menor y mayor medida por prácticas comerciales irregulares en las importaciones y producciones.

Las empresas de electrodomésticos dividen sus productos en 3 categorías:

- a) Línea blanca: que incluye aparatos clásicos como neveras, lavadoras, estufas, secadoras de ropa, calentadores, aires acondicionados, entre otros.

- b) Línea marrón: en ella se encuentra televisores, equipos de sonidos, DVD y todo lo relacionado con electrodomésticos de video y audio
- c) Pequeños electrodomésticos: Son artefactos de menor tamaño como licuadoras, planchas, cafeteras, sandwicheras, entre otras.

Los productos electrodomésticos derivados de la conectividad cada vez mayor entre artefactos y a la innovación constante, hace que los países gasten fuertemente en investigación y desarrollo, crea cada vez ofertas más atractivas de alto valor agregado.

El sector dedicado a la comercialización de electrodomésticos ha cambiado la manera de visualizar el comercio electrónico y ha evolucionado, no se han limitado a la comercialización de línea blanca, línea marrón y a pequeños electrodomésticos.

Como consecuencia de la competencia y de las demandas de los consumidores, la industria de comercialización de electrodomésticos ha expandido sus servicios a otros segmentos como telefonía, cómputo y oficina, equipos de ejercicio, belleza, videojuegos, motos y bicicletas.

En Guatemala en el año 1947 se inaugura la primera empresa comercial de venta de artículos para el hogar, por lo que brindan las primeras experiencias en innovación de productos electrónicos, por lo que llega a muchos rincones del país, lo cual contribuyó con el crecimiento económico y social. Durante la década de los años 1950 a 1960 este sector, estaba administrado en su mayoría por familias dedicadas al comercio, sin embargo, se hace presente entre los años de 1961 a 1990 competidores con capital accionario, aumenta así la participación del mercado de electrodomésticos en el país (Mencos, 2021).

Actualmente, existen empresas comerciales de electrodomésticos con presencia internacional en el país, que ofrecen a los consumidores una gama de productos y servicios para la satisfacción de sus necesidades. Estas empresas cuentan con estructuras organizativas matriciales, procesos formales administrativos y con controles definidos para todas sus actividades, sin embargo, la comercialización de los diferentes

artículos es susceptibles de constante rotación y adicional deben ofrecer productos innovadores, lo cual obliga a aplicar una gestión de inventarios al ser este un elemento determinante para la realización de los ingresos de las empresas comercializadoras de electrodomésticos.

1.2 Antecedentes de la empresa comercializadora de electrodomésticos objeto de estudio

Con base a la información obtenida, de la empresa comercializadora de electrodomésticos objeto de estudio, de capital extranjero, con la inquietud de iniciar operaciones en Guatemala, surge como un proyecto innovador enfocado a satisfacer las necesidades de las familias guatemaltecas; toma como única guía las prioridades, exigencias y estilos de vida de cada uno de sus clientes.

Derivado de lo anterior, la empresa se incursiona en el mercado guatemalteco, tanto por las oportunidades que brinda el país, así como por la calidad de su gente, por lo que abre sus puertas en el año 1997, inicia con una tienda en el departamento de Guatemala, con el fin de brindar diversos productos de calidad para el hogar a todos los niveles socioeconómicos de la población guatemalteca, sin embargo, se enfoca principalmente a los sectores de clase media, abarca un aproximado del 70% de dicho nicho de mercado.

Como parte de su Misión se destaca la de satisfacción de las necesidades, gusto y preferencia de los clientes, mediante experiencias de compra memorables y garantía de excelencia en servicio, selección de productos, calidad y precio, todo ello en ambientes cómodos y modernos, hacer una propuesta de valor diferenciado, por lo que se reinventa y evoluciona los espacios para lograr estar a la vanguardia en el mercado. Su visión es de cautivar por encima de la competencia, la lealtad de los consumidores, la preferencia de los proveedores y accionistas. Los valores de organización son: 1) Trabajar y producir de manera coordinada con otros es una necesidad crucial; 2) La vida social se enmarca en patrones, culturales que permiten el desarrollo de las personas y las organizaciones.

Para el año 2018, se había crecido un 40 % con puntos de venta, por lo que, amplía así su gama de productos, aplica tácticas óptimas de surtido en variedad de artículos y

marcas, a precios competitivos en el mercado y promociones constantes, esto le permite alcanzar las estrategias y los objetivos establecidos. Adicionalmente, cuenta con una gama de proveedores que le distribuyen productos de marca y de calidad.

En el año 2000, la empresa decide expandirse al resto de los departamentos de la república, con la finalidad de dar oportunidad a las personas del interior del país, y no tengan que viajar hasta la ciudad para adquirir sus productos.

Actualmente, tiene presencia en los 22 departamentos de la República con 80 puntos de venta, invierte en mejorar la experiencia de compra en cada una de las tiendas, así como la experiencia del cliente. El valor agregado que ofrece a sus clientes es el servicio y soporte técnico que les proporciona de manera gratuita. Ha desarrollado un modelo de negocio muy interesante que le permite ser competitivo, pues se ha tomado el trabajo de llegar a conocer bien el segmento del mercado al que está dirigido y sabe que los avances tecnológicos son un factor determinante en la decisión de compra de los clientes. La empresa brinda trabajo a más de 700 colaboradores con una cultura organizacional basada en 10 principios internos enfocados a ser mejor persona y profesionales, que se reflejan en la atención a sus clientes. (E. Castillo, comunicación personal, 24 de marzo de 2021)

1.3 Antecedentes de la gestión de inventarios

El origen de los inventarios ha surgido desde tiempos antiguos, nace junto con la noción de propiedad privada, y puede remontarse a las primeras sociedades humanas, en donde se almacenaban y acumulaban bienes como: animales, alimentos, granos.

La gestión de inventario es conocido como aquel proceso designado para asegurar la cantidad de productos adecuados dentro de la organización, de tal manera que sea posible asegurar la operación continua durante los procesos de comercialización de aquellos productos a los clientes (Zapata, 2015, p. 145).

La creación de nuevas teorías o técnicas en su desarrollo histórico en la gestión de inventarios, la hace una herramienta fundamental de una empresa, lo que contribuye a generar rentabilidad.

En cualquier sector de la economía la gestión de inventarios se hace cada vez más importante, es un componente fundamental en la productividad de una empresa, lo cual contribuye a generar rentabilidad, por lo que es necesario que se opere con efectividad, permite también cumplir con la demanda de los clientes en tiempo. Se comprende entonces que la gestión de inventarios es de vital importancia, derivado que ayuda a optimizar las utilidades de la empresa.

1.4 Antecedentes de investigaciones similares

Con el propósito de conocer aspectos relacionados con la problemática del tema objeto de investigación, se tomó como referencia algunas tesis desarrolladas en la escuela de estudios de posgrado, a nivel maestría efectuadas anteriormente.

Castañeda (2017), en su tesis titulada Administración financiera de inventarios en las empresas comercializadoras de electrodomésticos en la ciudad de Guatemala con base en el método Open To Buy (disponible a compra), el cual se enfoca en disminuir las pérdidas financieras provocadas por excesos en inventarios, obsolescencia y baja rotación de inventarios, obteniendo como resultado, la implementación del método Open To Buy, en sus operaciones debido a que dicho método permitirá administrar de mejor forma las compras de sus productos, de acuerdo a las necesidades de la empresa y estimar los descuentos aplicados a sus ventas, al estimarlos en forma anticipada, los cuales deben otorgarse para rotar sus inventarios.

Por su parte, Calderas (2016), en su trabajo desarrollado Diseño de investigación de la implementación de la teoría de inventarios y un modelo de gestión de compras a partir de un pronóstico de ventas, en la comercialización de una línea de repuestos electrónicos, aporta la implementación de la herramienta de apoyo para una buena gestión de inventarios lo que da como resultado una mejor utilización de los recursos de

la empresa, lo cual permite que el reorden y los niveles de stock se manejen de acuerdo a lo requerido por el mercado.

Pérez (2015), realizó una investigación titulada Estrategia de administración de inventarios a través del modelo de la cantidad económica de reorden, en el sector de tiendas por departamentos de artículos para el hogar, enfocada en que se realicen proyecciones de compras que le permita a la empresa adquirir mercadería para atender la demanda de sus clientes, sin necesidad de incurrir en costos adicionales, para lo cual propone como estrategia financiera la aplicación del modelo de cantidad económica de reorden, así aportará un nivel óptimo de inventario, cantidad de órdenes de compras para evitar pérdidas económicas.

García (2014), en su tesis titulada, Diseño del sistema Kanban para la administración de inventarios, en la industria de productos de consumo masivo para el cuidado del hogar (jabón), el análisis fue realizado con el objeto de establecer que el manejo de inventario repercute en los costos de compra de materia prima, costos de almacenaje de materiales y el deterioro del producto en bodegas, en vista del tiempo de almacenamiento y el vencimiento de las condiciones establecidas por los proveedores, por lo que recomienda, implementar el sistema Kanban para la administración de inventarios, minimiza los costos de los productos terminados, optimiza el costo de almacenaje, minimiza las mermas por producto en las bodegas, así mismo permite evaluar a los proveedores que tengan tiempo de respuesta rápida, aplica un sistema a los procesos industriales para optimizar tiempos, movimientos de inventarios, costos y utilidades.

Por su parte, Monzón (2012), expone en su trabajo de investigación titulada Administración estratégica de inventarios de insumo en industrias de productos para la construcción, en el que recomienda implementar un modelo de inventario justo a tiempo, para la reducción de inversiones, planifica con base en pronósticos de producción y en el diseño del modelo justo a tiempo, bajo el esquema de la cantidad óptima económica de pedido y coloca el volumen requerido en períodos establecidos al menor costo posible.

Con base en los resultados de las investigaciones realizadas previamente con relación al tema de investigación, la gestión y control de inventarios, se vuelve importante, derivado que permite realizar una mejor gestión o administración de los productos en inventario, lo cual obtiene con esto, niveles de abastecimiento óptimos evita pérdidas en los valores netos de los productos en stock. Adicionalmente, el contar con una efectiva gestión y control de los inventarios permite generar información oportuna y vital para la toma de decisiones, así mismo genera beneficios económicos a las empresas.

2. MARCO TEÓRICO

El marco teórico contiene la exposición y análisis de las teorías y enfoques teóricos y conceptuales utilizados para fundamentar la investigación relacionada con la efectividad de la gestión en el control de inventarios para alcanzar la rentabilidad en la empresa comercializadora de electrodomésticos, en el municipio de Guatemala.

2.1 Inventario

El inventario es parte medular de la empresa comercializadora de electrodomésticos, la cual contribuye a alcanzar el objetivo de la rentabilidad propuesta por la empresa, al ser este un aspecto importante en la presente investigación.

El inventario o stock es el conjunto que conforman los materiales y bienes que serán usados en los procesos de producción, distribución y mantenimiento, y necesitan estar almacenados hasta el momento de ser usados. (Zapata, 2015)

El inventario es el conjunto de mercancías o artículos que tienen las empresas para comerciar, permite la compra y venta o la fabricación antes de su venta, en un periodo económico determinado; los inventarios forman parte del grupo de activos circulantes de toda organización. (Dolores, 2015, p.10)

De acuerdo a lo anterior, el inventario tiene como propósito abastecer a las empresas de materiales o mercancías necesarias para su continuo o habitual desenvolvimiento, constituyéndose un activo fundamental para las ventas, y éstas resultan primordiales para la obtención de utilidades para las empresas.

2.2 Tipos de inventarios

Para intuir lo importante de mantener un inventario el cual varía ampliamente según depende de la especialidad o particularidad de cada empresa, se consultó a varios autores para contar con el sustento teórico que dará severidad a la investigación.

Según Bustos & Chacón (2012) “aglutinan el conjunto de bienes que las empresas requieren para satisfacer la demanda de los productos que ofertan”, desde el punto de vista contable, los inventarios están considerados como activos circulantes de suma importancia que afectan directamente la rentabilidad de la empresa. (p.241)

Se comprende que existe una amplia variedad de tipos de inventarios, los cuales se acoplan de acuerdo a las funciones y objetivos de la empresa, y de las necesidades de los clientes a los cuales quieren llegar.

Desde el punto de vista Julián (2014), la importancia de mantener un control de inventario lleva a clasificar a los mismos, por lo que es importante conocer los diversos tipos de inventarios, entre los que se mencionan según su forma y según su función (p.12).

La importancia de mantener un control de inventarios, es que representan inversiones realizadas con la finalidad de ganar un rendimiento o ganancia, por ese motivo es importante conocer los diferentes tipos de inventarios que existen, y que aplican según la naturaleza de los productos y el sector en el que opera la empresa la cual puede ser comercial, industrial o de servicios, dicha clasificación permite un mejor control de la existencia de los inventarios.

2.2.1 Inventario según su forma

Los inventarios se manejan a lo largo de todo el proceso desde la fuente de materia prima hasta el consumidor final, al ser este un aspecto relevante e importante a tomar en cuenta para poder ser más eficaces a la hora de organizar la productividad de una empresa,

Los inventarios según Julián (2014), de acuerdo a las características físicas de los objetos, pueden clasificarse por su condición durante su procesamiento, por lo que los inventarios según su forma se clasifican de la siguiente manera:

Tabla 1*Inventarios según su forma*

Por su Forma	Descripción
De materias primas	Son todos aquellos productos en su estado bruto o sin modificar extraídos de la naturaleza, que sirven como insumo para la fabricación de nuevos materiales y mercancías. Estas materias primas pasan por procesos de transformación en los cuales se les agrega valor para finalmente constituir el producto destinado al cliente.
De materias en proceso	Es la materia prima que ya ha sufrido algún tipo de cambio en el proceso de producción, pero aún no es un producto terminado.
De productos terminados	Son aquellos elementos que han sido elaborados totalmente para cumplir las especificaciones del cliente y que están listos para ser enviados a este. Es importante tener en cuenta que el producto terminado de una empresa particular no necesariamente corresponde al consumo final, este producto terminado se puede convertir en una provisión para otra empresa.
De materiales y Suministros	Son todos aquellos instrumentos o materiales que no forman parte intrínseca del producto final, pero son de suma importancia para el perfecto funcionamiento de la maquinaria.
De Mercaderías	Son aquellos que están constituidos por productos terminados que se comercializan para diferentes usos.

Fuente: Elaboración propia con información de Julián (2014), p.12

Es importante tomar en cuenta, que la aplicación del tipo de inventario, por su forma, puede ser transformado, y puede variar de acuerdo al giro de la industria en la que se encuentre, las necesidades del entorno o las actividades en sí del negocio. Por lo que algunas empresas se dedican exclusivamente a la venta de productos elaborados y a éstas les corresponde según su forma inventarios de mercaderías, productos que se compran para luego vender sin sufrir ya ninguna modificación.

2.2.2 Inventario por su función

Para muchas empresas el inventario, por su función, es importante porque permite evitar posibles fallos en el flujo continuo de los procesos, así como según su naturaleza. El

inventario es igualmente útil para valorar el stock de bienes disponibles con el que cuenta la empresa por lo que se observa en la tabla 2 como se clasifican los inventarios según su función:

Tabla 2

Inventarios según su función

Por su Función	Descripción
De Seguridad o de Reserva	Se utilizan para prevenir faltantes para compensar riesgos de fallos o paros no planeados de la producción o aumentos inesperados en la demanda que modifiquen repentinamente el proceso de producción.
De Desacoplamiento	Se requiere cuando existen dos procesos u operaciones adyacentes y tasas de producción que no tienen la posibilidad de sincronizarse; esto permite que cada proceso funcione como se planea.
En tránsito	Está constituido por los materiales que avanzan en la cadena de valor. Cuenta todos los materiales y productos que están por llegar de los proveedores a la empresa.
De Ciclo	Resulta cuando se producen más productos de los necesarios, se ha adquirido una mayor cantidad de materias primas con la finalidad de reducir costos por unidad de compra y que es mayor que la demanda actual.
De Previsión o estacional	Se organiza cuando se aumenta la producción más de los requerimientos inmediatos durante los periodos de demanda baja con el objeto de satisfacer las necesidades en épocas de demanda alta.

Fuente: Elaboración propia con información Julián (2014), p.12

Como se puede observar existe una amplia variedad de inventarios, los cuales son utilizados según la naturaleza, objetivos y funciones, de las empresas o de las diferentes industrias, es utilizada de acuerdo a las necesidades de cada una de ellas y que permite un buen control del inventario.

2.3 Gestión de inventarios

La gestión de inventarios busca, control y eficacia en la administración de las existencias que debe mantener una empresa como inventario. Busca tener un equilibrio, entre

inversión en inventarios y servicio al cliente. Derivado de lo anterior se consultó la definición teórica para orientar mejor la investigación.

De acuerdo con Cruelles (2012), indica que:

La gestión de inventarios consiste en una proyección de la evolución futura del stock que nos permite establecer un programa de compra, controla los pedidos de los proveedores y clientes, para lo cual se debe de analizar, determinar y controlar las existencias, mediante la coordinación y la eficiencia de la administración, de tal forma garantizar un nivel adecuado de los inventarios, pues es necesario responder ciertas preguntas como: ¿cuándo?, ¿cuánto?, se requiere de mercaderías. (p.15)

El objetivo primordial de la gestión de inventarios, es mantener el nivel necesario de existencias de productos, a fin de minimizar la rotura de stocks y atender las demandas de los clientes en tiempo. Una gestión adecuada requiere de una coordinación entre los departamentos de compras, producción, finanzas y ventas con la finalidad de reducir los costos operativos e incrementar la rentabilidad de la empresa.

2.4 Control de inventarios

Es un proceso importante a tomar en consideración para la aplicación de un adecuado control en lo concerniente a inventarios en las empresas según su naturaleza, se observa la siguiente definición teórica que permite reforzar la presente investigación.

Desde el punto de vista de Espinoza (2011), define que:

El control de inventarios, es una herramienta en la administración moderna, ya que esta permite a las empresas y organizaciones conocer las cantidades existentes de productos disponibles para la venta, en un lugar y tiempo determinado, así como las condiciones de almacenamiento aplicables en las empresas e industrias. (p. 40)

Derivado de lo anterior se comprende que el control de inventarios es sustancial para el desarrollo de la empresa, implica tener un buen control de las existencias de productos, con la finalidad de brindar un mejor servicio al cliente, así mismo permite tener control de lo que se vende y de aquellos productos que no tienen mucho movimiento.

2.4.1 Objetivos del control de inventarios

Estos buscan proveer de forma adecuada los materiales y suministros necesario a la empresa para satisfacer sus necesidades, por lo que algunos autores describen lo siguiente:

Según Zapata (2014), refiere tres objetivos que se persiguen con el Control de inventarios, y destaca: Servicio al cliente, Costo de inventarios, Costos operativos. “La optimización conjunta de estos objetivos significa que no se debe buscar una mejora en alguno de los objetivos y descuidar los otros, ya que los tres son igual de importantes” (p.14).

Finalmente, el objetivo primordial de cada empresa o industria, a través del control de inventarios, es el de prestar un excelente servicio a los clientes, y minimizar costos de almacenaje, mantener así un balance adecuado o correcto de las existencias de productos para obtener una buena rentabilidad.

2.4.2 Sistema de control del inventario

Es importante establecer un sistema de control de inventarios, dado que permite conocer de forma precisa la existencia o bien establecer la disponibilidad de los insumos o productos que se tienen, por lo que a continuación se presentan aspectos teóricos que reforzarán la siguiente investigación.

Según Sánchez, (2015), indica que los sistemas de control de inventarios son utilizados para registrar las cantidades de mercancías existentes y para establecer el costo de la mercancía vendida. (p.19)

Existen dos sistemas de inventarios básicos y que son avalados por las normas contables, el primero de ellos es el sistema de inventario periódico y el segundo es el sistema de inventario perpetuo.

De acuerdo a lo expuesto anteriormente y para entender la función de cada sistema de control de inventario, a continuación, vemos cada uno por separado.

2.4.2.1 Sistema de inventario periódico.

Los términos dentro del manejo del sistema de inventario periódico permiten una mejor comprensión y orientación en el presente trabajo de investigación, por lo que a continuación se presenta la definición teórica.

Según Horngren, et ál. (2012), el inventario periódico es un sistema contable de inventarios en el que la empresa no lleva un registro continuo de las mercaderías en existencia. En lugar, al final del ejercicio la entidad realiza un conteo físico de las existencias y usa esa información para preparar los estados financieros (p. 38).

Este sistema permite que el dato del inventario se obtenga por medio de conteo físico de los artículos o productos, el cual se realiza al final de cada ejercicio fiscal, proporciona información relevante para la elaboración de estados financieros.

2.4.2.2 Sistema de inventario perpetuo.

El sistema de inventario perpetuo conocido también como cuenta permanente es esencial en el control de inventarios, por lo que a continuación se presenta un aspecto teórico.

Sistema en que la empresa tiene un registro continuo del inventario y el costo de las mercancías vendidas. (Horngren, et ál. 2012, p.37). Continúa el autor con la definición, que es necesario que las organizaciones mantengan ordenadas sus adquisiciones a través de un inventario con el propósito de que se diseñe un sistema que permita contabilizar los costos operacionales que generan la venta o la distribución de los mismos.

El sistema de inventario perpetuo, se refiere a un registro continuo del inventario, por lo que existe un adecuado control del mismo, proporciona información oportuna del inventario, al ser esto fundamental para las empresas.

2.5 Método de valoración de inventarios

Los métodos de valoración de inventarios, es un tema a considerar en la investigación, y para comprender de qué manera influye en la empresa, por lo que seguidamente se presentan lo que algunos autores refieren.

Los métodos de valoración de inventarios, según Suárez (2012), lo define como:

El proceso que se selecciona y se aplica una base específica para valorar los inventarios en términos monetarios, es una herramienta que proporciona información para evaluar y controlar el flujo y el costo de las mercancías. (p.110)

Se observa en la tabla 3 los diferentes métodos de valoración de inventarios, que determina el valor de cada unidad de materia prima que sale para la producción o producto terminado para la venta.

Tabla 3

Método de valoración de inventarios

Método de Valoración	Descripción
Método de costo Unitario	Basado en el costo específico de determinadas unidades del inventario, se utiliza en mercancías iguales, pero cada uno de ellos se distingue de los demás por sus características individuales.
Método PEPS o LIFO	Método en el que el costo de las mercancías adquiridas con mayor antelación se asigna primeramente el costo de las mercancías vendidas. El inventario final se basa en el costo de las compras más recientes.

Método de Valoración	Descripción
Método de costo promedio ponderado	El costo se calcula al dividir el costo de artículos en existencia para la venta entre el número de unidades existentes. Se determina de acuerdo al costo de venta y al inventario final, toma en cuenta que los productos son idénticos cualitativamente, pero no en precio, debido a que fueron comprados en diferente período.
Método UEPS o FIFO	Método en el que las compras más recientes son las primeras en asignarse al costo de las mercancías vendidas.

Fuente: Elaboración propia con información de Suárez. (2012), p.110

Derivado de las definiciones anteriores, los métodos de valoración del inventario, es una herramienta eficaz que pueden utilizar las empresas, para determinar el valor del mismo. El valor de los inventarios tiene importancia decisiva en la determinación en el costo de las mercancías vendidas, y en consecuencia en el importe del margen bruto.

Por consiguiente, se hace necesario una correcta valuación de los inventarios disponibles a la fecha del Estado de Situación Financiera, así como establecer el valor de los inventarios realizados durante el período, para lograr una adecuada reciprocidad de los costos e ingresos en el Estado de Resultados.

Una valuación incorrecta de los inventarios puede dar como consecuencia: aumento o disminución del valor de los inventarios, en las utilidades o pérdidas del ejercicio, contemplar capital líquido incorrecto, entre otras.

2.6 Costo de los inventarios

Uno de los aspectos a considerar dentro del manejo eficiente de inventarios son los costos que estos representan, por lo que el manejo de inventarios involucra una serie de costos que están asociados, éste, es un aspecto importante para la empresa, a continuación, se presenta definición teórica que orientará la investigación.

De acuerdo con Guajardo y Andrade (2018), definen que “los costos de los inventarios comprenderán todos los costos derivados de su adquisición y transformación, así como

en otros costos en los que se haya incurrido para darle su condición y ubicación actuales” (p.222).

En el funcionamiento diario de la empresa, está incurriendo en gastos, al ser uno de ellos fijos y otros que van en función de las ventas, el costo variable. El costo que se genera al mantener y manejar los materiales almacenados y los cuales se calculan con base al costo por unidad y por período de tiempo, por lo que se observa en tabla la 4 el tipo de costo en el que puede incurrir cada producto en inventario que se detallan a continuación:

Tabla 4

Costo de los Inventarios

Costo	Descripción
Costos de Pedido	Los costos de adquisición se originan en el gasto de hacer un pedido a un proveedor externo.
Costos de preparación	Se lleva a cabo para preparar una corrida de producción, se incluyen los gastos administrativos.
Costos de Mantenimiento	de Corresponde a las instalaciones de almacenamiento, movimiento, depreciación, el seguro y los impuestos.
Costos de rotura	Incluye la pérdida de ventas, compensaciones a efectuar, en un costo difícil de determinar
Costo de capital	La cantidad invertida en un artículo es una parte del capital que no está disponible para otros fines.

Fuente: Elaboración propia con información de Arbones, (2010), pp. 117-118

Es importante establecer la cantidad correcta de inventarios para manejar de buena forma el costo de los mismos, se entiende que son los gastos en que incurre una empresa y que corresponde a la inversión, guarda y manejo que se tiene de los inventarios.

2.7 Método ABC

Uno de los métodos de clasificación de inventarios más utilizado es el denominado ABC, el cual tiene su base en el diagrama de Pareto (80 % - 20 %), se presenta a continuación la base teórica.

Según Anaya (2011), el conocido método ABC, pondera:

El volumen de actividad en función de la demanda actual en unidades multiplicado por la frecuencia de la cantidad de veces que al año se solicita un producto. En este sentido, se define por producto “popular”, aquellos que de alguna forma más o menos continúan constantemente presentes en todos los procesos de salida de producción. (p. 122)

En toda empresa comercializadora es necesario una distribución de los productos con la finalidad de establecer aquellos que, por sus características, requieren de un mayor control.

2.8 Clasificación ABC

El sistema de clasificación ABC, es un método de clasificación que se utiliza con frecuencia en gestión de inventarios, dicho método permite identificar los artículos que tienen un impacto importante en un valor global de inventario, por lo que a continuación se presenta su base teoría.

Según Errasti, (2011), indica que la clasificación ABC es un análisis que se deriva del principio de Pareto, también conocido como la Ley 80/20, se aplica a la gestión de stock y permite identificar el impacto que tienen las distintas referencias sobre el valor del mismo. (p.46)

Por su parte, Guerrero (2017), define que el análisis ABC es general de modelos de inventarios, depende del tipo de demanda que tenga el artículo, hay dos tipos de demanda: determinística o probabilística. (p.24)

Este método permite también crear categorías de productos que necesitan niveles y modos de control distintos, clasificándolos de la siguiente forma: 1) el grupo A es el que se representa entre el 70 y el 80 % del total, contiene del 10 y el 20 % de los artículos totales; 2) el grupo B, representa entre el 15 y el 20 % de los artículos totales, contiene

del 30 al 40 % de los artículos y 3) el grupo C, representa entre 5 y 10 % de los artículos totales, contiene del 40 al 50 % de los artículos.

2.9 Rentabilidad financiera

Se considera un tema importante la rentabilidad financiera, la cual se basa en el análisis que se presenta en este trabajo de investigación.

Según Díaz (2012), la rentabilidad financiera, es el beneficio que una empresa obtiene económico obtenido a partir de los recursos propios e inversiones realizadas, se le conoce por sus siglas en inglés, ROE (Return On Equity), es un clásico en el análisis de empresas. (p.53)

Se entiende entonces que la rentabilidad financiera refleja el rendimiento o beneficios de los capitales o recursos invertidos por la empresa, por lo que así logra los objetivos propuestos por la misma que es maximizar sus ganancias.

2.10 Análisis financieros

El propósito esencial del análisis financiero es, convertir los datos obtenidos de la empresa y transformarlos en información útil para generar estrategias, al momento de realizar evaluaciones del control interno y para la toma de decisiones, por lo que a continuación se presentan puntos importantes para la investigación.

Desde el punto de vista de Corona, et ál. (2014), determina que rentabilidad financiera se aplica a toda actividad económica en la que se utilizan recursos materiales, humanos y financieros con el fin de obtener resultados.

Así mismo, como menciona Robles (2012), el análisis financiero es una secuencia de etapas que se utilizan para analizar la información histórica de la empresa y para generar estrategias a corto y largo plazo. Las etapas son cuatro: 1) reunir la información financiera, 2) análisis de la información financiera, 3) evaluación de los resultados obtenidos, 4) toma de decisiones y aplicación de estrategias. (p.185)

El análisis financiero pretende la interpretación de la realidad financiera de la empresa a través de los estados financieros, lo que permite con base a dicho análisis una mejor toma de decisiones.

Es una herramienta que permite conocer la posición financiera de la empresa, así como los resultados de operación de los hechos pasados y de los futuros una vez realizados los estados financieros. Busca separar la información de lo general a lo particular, para interpretar los datos proporcionados por el análisis, concluir y tomar decisiones.

2.11 Herramientas del análisis financiero

Las herramientas de análisis financiero, presentan un aspecto a considerar en la investigación, al ser necesarias para una adecuada gestión y control de inventario, por lo que se define lo siguiente:

Villareal (2013), define que las herramientas financieras son muy útiles para organizar los estados financieros, permiten llevar correctamente la administración de los negocios o recursos económicos, ofrecen información y recursos que aumenta la capacidad para la toma de decisiones.

Con lo anterior se intuye que las herramientas financieras, procuran controlar la marcha de la empresa desde el punto de vista de las finanzas, permite de buena forma tomar decisiones que beneficien a la empresa.

2.11.1 Análisis horizontal

El análisis horizontal resulta un tema importante en la presente investigación, por lo que a continuación se presenta la base teórica.

Es un procedimiento que consiste en comparar estados financieros homogéneos en dos o más periodos consecutivos, para determinar los aumentos y disminuciones o variaciones de las cuentas de un período a otro. (Baena, 2015, p. 123)

Este análisis por su naturaleza es un análisis direccional, es decir, revela modificaciones ascendentes o descendentes, mediante este análisis se evalúa la variación que ha sufrido una partida o agrupación de partidas en relación con los valores que muestra el periodo. Es de gran importancia para la empresa, ya que permite informar si los cambios o variaciones en las actividades y si los resultados son positivos o negativos, también permite la toma de decisiones que deba realizar la empresa y llevar a cabo si corresponde correcciones en los cambios significativos.

2.12 Estados financieros

El estado financiero permite orientar adecuadamente a la empresa para la toma de decisiones, por lo que se define de la siguiente manera:

Según González (2014), define “los estados financieros son los medios preparados por la administración, con el objeto de informar, externa o internamente, sobre los efectos financieros generados en la empresa, durante un ciclo normal de operaciones” (p.13).

El objetivo principal de los estados financieros es el de ayudar a las empresas a lograr a través de la información que generan una correcta optimización de sus recursos y una excelente toma de decisiones.

2.12.1 Balance de situación general

El balance de situación general es útil para conocer la situación financiera de la empresa, por lo que es un tema importante en la presente investigación.

“El Balance de situación general, conocido también como balance general, es un estado financiero que muestra los activos, los pasivos y el capital contable de una empresa a una fecha específica” (Rodríguez, 2012, p.4)

Se entiende que el Balance de Situación General, es un documento contable que consta de dos partes, activo y pasivo, por lo que se refleja a través del activo los elementos patrimoniales de la empresa, mientras que el pasivo detalla su origen financiero.

La información que refleja el balance de situación general para la empresa, es de vital importancia, ya que muestra la situación económica de la misma a una fecha fija, que puede ser pasada, presente o futura, que le permite tomar decisiones oportunas. Este estado financiero equilibra los activos de la empresa frente a su financiamiento.

2.12.2 Estado de resultados

El estado de resultados es básico e importante dentro de la información que presenta una empresa, por lo que es un tema a considerar en la presente investigación.

Según Gitman y Zuter (2012), el estado de resultados, llamado también estado de pérdidas y ganancias, proporciona un “resumen financiero de los resultados de operación de la empresa durante un periodo específico” (p.53).

El estado de resultados es especialmente dinámico en cuanto a que expresa, en forma acumulativa, las cifras de ingresos, costos y gastos resultados de un periodo determinado, proporciona información de forma resumida relevante a los accionistas de la empresa, de operaciones que generaron aumento o disminución en el patrimonio de la misma, por lo general cubre un año que termina el 31 de diciembre, dicha información da a conocer la situación financiera de la empresa.

2.13 Razones financieras

Es un instrumento muy utilizado para realizar análisis financieros, el cual es importante para medir el comportamiento de las empresas.

De acuerdo a Robles (2012), este método consiste en analizar a los dos estados financieros, al balance de situación general y al estado de resultados, mediante la combinación entre las partidas de un estado financiero o de ambos, estas razones tienen como finalidad el estudio de cuatro indicadores fundamentales que son: solvencia, actividad o productividad, endeudamiento y rentabilidad. (p.33)

Desde el punto de vista de García & Paredes (2014), definen las razones financieras como “la comparación de dos o más cuentas de los estados financieros, con el fin de

analizar la información presente en éstos, estos análisis buscan proporcionar indicios y destacar hechos o tendencias que sin la aplicación del análisis hubiesen quedado ocultos” (p.11).

Las razones financieras permiten medir el entorno económico de la empresa, estos presentan una perspectiva amplia de la situación financiera y todo lo que esté relacionado con su actividad. Al momento de realizar análisis, debe compararse con los índices del sector industrial al cual pertenece la empresa y con índices de estados financieros de periodos anteriores. A través del análisis se busca separar la información, es decir, ir de lo general a lo particular, para interpretar los datos proporcionados por el análisis, concluir y tomar decisiones.

Para efectos de la presente investigación, el enfoque será tomar en cuenta las razones de rentabilidad e índices de actividad.

2.13.1 Razón de rentabilidad

La razón de rentabilidad es útil, toda vez que pretende medir el nivel de rentabilidad que obtiene la empresa, ya sea con respecto a las ventas o con respecto al monto de los activos o respecto al capital aportado por los socios, por lo tanto, mide la efectividad de la administración de los costos y gastos.

Según Besley y Brigham (2016), definen las razones de rentabilidad como “aquellas que muestran los efectos combinados de la administración de liquidez, activos y deuda sobre los resultados operativos” (p.59).

Estas razones permiten evaluar las utilidades generadas por la empresa con respecto a sus ventas, se les debe prestar especial atención, debido a que es muy importante pues, esto permite a la empresa visualizar de buena forma el crecimiento generado en cuanto a las ganancias que va a obtener durante los periodos que analiza.

2.13.1.1 Margen de utilidad bruta.

Según Zapata (2011), el margen de utilidad bruta, mide el porcentaje de cada utilidad de ventas que queda después de que la empresa deduce el costo de ventas de la mercadería facturada o bien paga sus bienes (p.105). Cuanto mayor sea el porcentaje de margen de utilidad bruta, mayor cantidad de fondos estarán disponibles para reinvertir, guardar o pagar los gastos.

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

Para calcular este indicador se divide la utilidad bruta en ventas para las ventas de un periodo determinado y se multiplica por 100 para obtener un valor porcentual.

2.13.1.2 Margen de utilidad operativa.

Mide el porcentaje de cada quetzal de venta que queda después que se dedujeron todos los costos y gastos, excluye los intereses, impuestos y dividendos de acciones preferentes. (Gitman & Zutter, 2012)

$$\text{Margen de Utilidad Operativa} = \frac{\text{Utilidad Operativa}}{\text{Venta}}$$

Representa las utilidades puras ganadas sobre cada quetzal de venta, debido a que mide sólo la utilidad ganada en las operaciones e ignora los intereses, los impuestos y los dividendos de acciones preferentes.

2.13.1.3 Margen de utilidad neta.

Besley y Brigham (2016), señalan que el margen de la utilidad neta, mide la utilidad que se obtiene de cada unidad monetaria de ventas. Esta razón financiera aporta el porcentaje que se obtiene de cada unidad monetaria de ventas, luego de deducir todos los costos y gastos, e intereses, impuestos y dividendos de acciones preferentes. (p.59)

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

Este es un indicador que mide el éxito de la empresa, en cuanto a las ganancias obtenidas por las ventas, si el margen de utilidad neta de una empresa se presenta alto, esto indica que es mucho mejor.

2.13.1.4 Rendimiento de las ventas.

De acuerdo con Gitman & Zutter, (2012), señalan que el rendimiento de las ventas, muestra la utilidad obtenida por la empresa por cada unidad monetaria de ventas.

$$\text{Rendimiento de las Ventas} = \frac{\text{Utilidad antes de intereses e impuestos}}{\text{Venta}}$$

Estas razones permiten evaluar las utilidades generadas por la empresa con respecto a sus ventas, se les debe prestar especial atención, debido a que es muy importante pues, esto permite a la empresa visualizar de buena forma el crecimiento generado en cuanto a las ganancias que va a obtener durante los periodos que analiza.

2.13.2 Índice de actividad

Es importante para la toma de decisiones y definir acciones de control el llegar a conocer el tiempo exacto en que se convierten en efectivo las cuentas.

Según Fajardo & Soto (2018), son aquellas razones que le dan a la empresa la capacidad de operar diariamente, este indicador mide la rapidez en que las cuentas por cobrar y los inventarios pueden ser efectivas. (p.21)

Las razones de actividad determinan la velocidad con la que las diversas cuentas se convierten en ventas o efectivo. Estos indicadores de actividad dan a conocer la efectividad con la que una empresa opera en diversas dimensiones, como el manejo del inventario, o el manejo de gastos y cobros.

Dos de los índices de actividad principales que se utilizaron en este trabajo de investigación son: rotación de inventarios y periodo promedio de inventarios.

2.13.2.1 Rotación de inventarios.

El inventario es de suma importancia en cualquier organización. El inventario representa la cantidad mínima de productos o artículos disponibles que se requiere para cubrir la demanda de los clientes.

La rotación de inventarios mide las veces en que el inventario es convertido en efectivo. La rotación resultante, sea en veces o en días, adquiere sentido y es comparada con otras empresas del mismo sector industrial, y con la rotación pasada de la empresa. El criterio de aceptación depende de las políticas internas de la organización. (Block & Hirt, 2012).

$$\text{Rotación de Inventarios} = \frac{\text{Costo de venta}}{\text{Inventario}}$$

El control de inventario es importante para el bienestar de una empresa, cuanto más alta sea el valor de rotación, menor será el tiempo que un artículo permanecerá inventariado, por consiguiente, mejora el rendimiento de la empresa.

2.13.2.2 Periodo promedio de inventario.

Mide cuantos días conserva la empresa el inventario. Este indicador determina la cantidad de días que rota el inventario de la empresa mientras menor sean los días indica que hay una mayor circulación de la mercadería (Ross et ál. 2012).

$$\text{Periodo promedio de Inventario} = \frac{365}{\text{Rotación de Inventarios}}$$

Este índice permite a la empresa analizar la rapidez con la que rotan sus activos, de tal manera que así, puede evaluar la eficiencia con la que la empresa ha utilizado los mismos, por lo que otorga mayores beneficios a la empresa.

3. METODOLOGÍA

Este capítulo contiene la metodología de investigación que explica en detalle de qué y cómo se hizo para resolver el problema de la investigación relacionado con la eficiencia en la gestión y control de inventarios en una empresa comercializadora de electrodomésticos para alcanzar la rentabilidad esperada en el municipio de Guatemala.

El contenido del capítulo, incluye: La definición del problema; objetivo general y objetivos específicos; método científico y las técnicas de investigación documental y de campo utilizadas. En general, la metodología presenta el resumen del procedimiento usado en el desarrollo de la investigación.

3.1 Definición del problema

En el municipio de Guatemala, opera la empresa comercializadora de electrodomésticos, quien se dedica a la compra y venta de productos electrodomésticos, la cual tiene como finalidad satisfacer necesidades, gustos y preferencias de los clientes, derivado de esto se ve en la necesidad de mantener una gestión y control eficiente del inventario que le permita atender la demanda que llegan a generar los clientes.

El problema de investigación financiero identificado para la empresa comercializadora de electrodomésticos, se refiere a que pueda optimizar la eficiencia en la gestión y control del inventario y mejorar el resultado de la empresa, aplicado a través del método PEPS, lo que ocasiona problemas en el centro de distribución, limita la toma de decisiones por falta de información respecto al reabastecimiento oportuno y adecuado del inventario, adicionalmente provoca bajas en la venta, posibles pérdidas de producto, y no cuentan con información oportuna de inventario con lento movimiento, lo cual pueden tener un valor excesivo y provoca que no se pueda mantener stock suficiente de otros productos necesarios para incrementar el ciclo de venta, esto conlleva también el no atender requerimientos y/o solicitudes de los clientes en tiempo, al ser un factor importante para el crecimiento de la empresa.

Ante la deficiencia mencionada, la propuesta de solución a la presente investigación consiste en poder analizar la situación de la empresa de electrodomésticos mediante la aplicación del análisis horizontal de estados financieros, para establecer variaciones sustanciales, principalmente en la rotación de inventarios, medir estacionalidad de productos claves, así como identificar productos sin movimientos y poder proyectar el momento adecuado en donde necesite flujos de efectivo para la compra de los mismos. Adicionalmente con el análisis de índices financieros, establecer que no se sobrevaloren productos nuevos y existentes al aplicarse una mezcla de costos.

3.2 Delimitación del problema:

La delimitación surge de la especificación del problema y tiene como objetivo establecer la unidad de análisis, el período, ámbito geográfico y universo y tamaño de la muestra que comprende la investigación, se fundamenta en plantear de forma específica todos los aspectos necesarios para responder la pregunta de investigación.

3.2.1 Unidad de análisis

Empresa Comercializadora de Electrodomésticos.

3.2.2 Período a investigar

Información financiera de los años 2020, 2021 y proyección financiera año 2022

3.2.3 Ámbito geográfico

Municipio de Guatemala, Departamento de Guatemala

3.2.4 Universo y muestra

El universo utilizado para la presente investigación está conformado por la unidad de análisis, es una empresa que se dedica a la comercialización de electrodomésticos y se considera una muestra no probabilística para aplicar la técnica de la entrevista al seleccionar únicamente al responsable de la gestión y control del inventario de la empresa, esto debido a su nivel de experiencia y conocimiento sobre la empresa.

3.3 Objetivos

Los objetivos son elementos fundamentales que permiten, de una forma clara y precisa, plantear el propósito de la presente investigación, por lo que se plantea un objetivo general y objetivos específicos, los cuales están relacionados con la deficiencia en la gestión y control de inventarios en una empresa comercializadora de electrodomésticos.

3.3.1 Objetivo general

Evaluar la eficiencia de la gestión y control de inventario, en una empresa comercializadora de electrodomésticos.

3.3.2 Objetivos específicos

- 3.3.2.1. Determinar el impacto por la inadecuada gestión del inventario, a través de un análisis horizontal de los estados financieros del balance general y estado de resultados de los años 2020 y 2021, en los indicadores financieros de rentabilidad y actividad.
- 3.3.2.2. Realizar el diagnóstico de la gestión del método de inventario actual (PEPS), a través de una entrevista con él responsable de la gestión y control del inventario para conocer el proceso de este y establecer puntos débiles que no permitan la gestión adecuada del mismo.
- 3.3.2.3. Establecer los controles de la gestión de inventarios que no permiten maximizar la rentabilidad del negocio, a través de la revisión de reportes de inventarios con poca rotación, con la finalidad de proponer estrategias de rotación de inventarios para mejorar los resultados de la empresa.

3.4 Justificación

Explica las razones o motivos que demuestran la necesidad e importancia de la investigación relacionada con el análisis de establecer la eficiencia en la gestión y control de inventarios en una empresa comercializadora de electrodomésticos en el municipio de Guatemala.

La creciente demanda de los productos, mantener un stock apropiado es de vital importancia para la empresa, es por ello que una buena gestión y control de los inventarios puede llegar a disminuir pérdidas en el mismo, así también permite evitar llegar a tener excesos de productos, que no sean necesarios según los planes de comercialización.

La empresa comercializadora de electrodomésticos, objeto de investigación, posee la problemática en el proceso de gestión y control de los inventarios, lo cual limita mantener adecuadamente el reabastecimiento del inventario, origina gastos tanto financieros como operativos, lo cual conlleva afectación en los resultados de la empresa.

La presente trabajo se realizó con la finalidad de aportar la factibilidad de llevar una adecuada gestión en el proceso del control de inventarios, y como objetivo proveer y distribuir de forma adecuada el reabastecimiento necesarios para la empresa, así como identificar aquellos productos con poca rotación, además evitar aumentos de costos y pérdidas de los mismos, este es un factor de vital importancia en la empresa, ya que, tendrá un impacto positivo en el funcionamiento de la misma, así como incrementar las utilidades y por lo tanto, volver más rentable y competitiva la empresa.

3.5 Método científico

El método científico es el fundamento de la presente investigación, se realizó sobre un enfoque cuantitativo, debido a que se realizó el análisis financiero de la empresa, aplicado para los años 2020 y 2021. El alcance de la investigación fue correlacional a través de analizar las variables de los estados financieros concerniente a los inventarios y explicativo, indica las razones que ocasionaron el impacto en los resultados de la empresa.

El diseño de la investigación fue experimental debido a que se hizo posible analizar los datos, y plantear propuestas para mejorar la gestión y control de los inventarios.

En la investigación se aplicó las tres fases del método científico:

- a) **Indagadora:** se obtuvo toda la información teórica, resumen y citas, así como el apoyo de tesis como referencias relacionadas con el tema de gestión y control de inventarios, además se aplicó el proceso de recolección de información de los estados financieros que se utilizaron en el desarrollo de la presente investigación.
- b) **Demostrativa:** se realizó a través de observación directa, se procedió con entrevista con el encargado de la gestión de inventarios para conocer el proceso y las estrategias de planificación financiera que se utilizó para administrar los inventarios, se realiza un análisis de los estados financieros correspondientes de los periodos del 2020, 2021, y proyección 2022 así mismo se utilizaron las razones financieras como herramientas de análisis.
- c) **Expositiva:** esto se verá expuesto a través del informe final donde se muestran los resultados de la investigación, luego de realizados los análisis financieros a través de tablas y figuras.

3.6 Técnicas de investigación aplicadas

Las técnicas son reglas y operaciones para el manejo de los instrumentos en la aplicación del método de investigación científico. Las técnicas de investigación documental y de campo aplicadas en la presente investigación, se refieren a lo siguiente:

3.6.1 Técnicas de investigación documental

Para optimizar los recursos disponibles, las técnicas de investigación documental que se utilizaron, fue la revisión bibliográfica a través de la consulta de libros, tesis, como material que aportara a la investigación y web a través de las siguientes técnicas:

- a) **Fichas bibliográficas:** Se aplicó para registrar y resumir los datos obtenidos de fuentes bibliográficas que se consultaron.
- b) **Lectura analítica:** Se realizó para conocer los textos importantes del tema de investigación y ahondar en su comprensión.

- c) **Subrayado:** destacar de los textos las ideas más importantes sobre el tema investigado.
- d) **De resumen:** se efectuó para facilitar el tema de investigación, ya que contiene los puntos más importantes.
- e) **De citas:** de las referencias bibliográficas de los distintos libros consultados para sustentar el tema de investigación.

3.6.2 Técnicas de investigación de campo

Las técnicas de investigación de campo que se utilizaron son:

- a) Entrevista (Ver Anexo I) que se realizó al encargado de la gestión de inventarios sobre los aspectos relacionados con la gestión y control de inventarios.
- b) La observación directa, para obtener la mayor cantidad de información y determinar las acciones que afectan la gestión y control de inventarios.
- c) Análisis financieros, que se obtuvo de la empresa objeto de estudio, a la que se le realizaron análisis e interpretación de estados financieros y de algunas razones financieras, para obtener resultados de la situación de la gestión apropiada de inventarios.

4. DISCUSIÓN DE RESULTADOS

En el presente capítulo se expondrán los resultados de la investigación concernientes con el análisis de la eficiencia en la gestión y control de inventarios, se inicia con el análisis del balance de situación general y estado de resultados de los años 2021 y 2020, así como la realización del análisis de indicadores financieros de actividad y rentabilidad, con la finalidad de evaluar la situación y el desempeño económico y financiero de la empresa. Seguidamente, se describe la gestión y control del inventario a través de la entrevista realizada al personal involucrado y finalmente se presenta propuesta de estrategia que permitan una mejor gestión y control del inventario para mejorar la rentabilidad de la empresa comercializadora de electrodomésticos ubicada en el municipio de Guatemala.

4.1 Análisis de la situación financiera de la empresa.

Para evaluar la situación financiera de la empresa comercializadora de electrodomésticos, se realizó un análisis de los años 2020 y 2021, a través de la evaluación de estados financieros y razones financieras.

El análisis se inició con el balance de situación general y estado de resultados a través del análisis horizontal, con la finalidad de detectar aquellos rubros con variaciones importantes que se dieron en cada uno de los periodos indicados para conocer la situación actual de la empresa.

Posteriormente, se realizó el análisis de ratios financieras, con la finalidad de determinar los indicadores principales y conocer las causas de los resultados obtenidos, que impactan en los resultados de la empresa por la inadecuada gestión y control de los inventarios.

4.1.1 Análisis del balance general

El análisis horizontal del balance general se realizó para los periodos 2020 y 2021, con la finalidad de evaluar la situación financiera de la empresa, y establecer la variación absoluta de cada partida, el resultado de este se presenta a continuación.

Tabla 5

Análisis horizontal del balance general

Empresa Comercializadora de Electrodomésticos

(Cifras expresadas en quetzales y porcentajes)

Descripción	Variaciones al 31 de diciembre de los años			
	(a) 2021 Quetzales	(b) 2020 Quetzales	(a-b) Variación Absoluta	(a/b)-1 Variación Relativa %
Activo				
Activo Corriente				
Efectivo y Equivalentes de Efectivo	Q 43,649,223	Q 126,465,444	Q (82,816,221)	-65%
Cuentas por cobrar Clientes	1,931,528	10,025,992	(8,094,463)	-81%
Otras cuentas por cobrar	27,178,706	16,287,535	10,891,171	67%
Cuentas por cobrar Compañías Filiales	45,109,123	45,365,920	(256,797)	-1%
Cuentas por cobrar Compañías Relacionadas	1,730,717	19,001,803	(17,271,086)	-91%
Inventarios	384,214,005	249,641,159	134,572,846	54%
Total Activos Corrientes	Q 503,813,302	Q 466,787,853	Q 37,025,449	8%
Activo No Corriente				
Propiedad planta y equipo	Q 13,315,761	Q 11,573,832	Q 1,741,929	15%
Otros activos	25,106,692	28,584,067	(3,477,375)	-12%
Total Activos No Corrientes	Q 38,422,454	Q 40,157,899	Q (1,735,446)	-4%
Total Activo	Q 542,235,756	Q 506,945,752	Q 35,290,004	7%
PASIVO Y PATRIMONIO				
Pasivo Corriente				
Proveedores	Q 132,970,612	Q 162,593,429	Q (29,622,817)	-18%
Acreedores	25,355,861	33,441,956	(8,086,095)	-24%
Cuentas por pagar compañías relacionadas	55,886,964	55,902,819	(15,854)	0%
Otras cuentas por pagar	26,024,830	23,691,349	2,333,481	10%
Total Pasivo Corriente	Q 240,238,266	Q 275,629,552	Q (35,391,286)	-13%
Pasivo No Corriente				
Ingresos por devengar garantías	Q 15,942,368	Q 15,533,238	Q 409,130	3%
Total Pasivo No Corriente	Q 15,942,368	Q 15,533,238	Q 409,130	3%
Total Pasivo	Q 256,180,634	Q 291,162,790	Q (34,982,156)	-12%
Patrimonio				
Capital autorizado, suscrito y pagado	Q 103,985,600	Q 103,985,600	Q -	0%
Resultado Ejercicios Anteriores	111,797,362.12	31,012,541	80,784,822	260%
Resultado del Ejercicio	70,272,160	80,784,822	(10,512,662)	-13%
Total Patrimonio	Q 286,055,122	Q 215,782,962	Q 70,272,160	33%
Total Pasivo y Patrimonio	Q 542,235,756	Q 506,945,752	Q 35,290,004	7%

Fuente: Elaboración propia con base a la información de los Estados Financieros proporcionados por la empresa.

Del análisis horizontal realizado en la tabla 5, se muestran las variaciones de 2 periodos, esto con el objetivo de observar el comportamiento de los distintos renglones que contempla el balance general, principalmente por los efectos ocasionados por la pandémica COVID – 19.

A continuación se muestran las variaciones más importantes presentadas en la tabla 5 para el año 2021 y 2020, en lo que respecta a los activos corrientes, refleja un aumento de Q. 37,025,449 con una variación relativa de un 8%, esto debido al incremento que se tiene en inventarios el cual se verá más adelante, otra de las cuentas que es importante comentar es la cuenta clientes (cuentas por cobrar), se obtiene como resultado una disminución de Q 8,094,463 que representa un 81%, esta variación fue derivado a la gestión de cobro de las cuentas por cobrar apegado de conformidad a la política establecida por la empresa. Por otro lado, el crecimiento de otras cuentas por cobrar con un incremento de Q. 10,891,171 que representa el 67%, esto se debe por el crédito fiscal que quedo a final del año, y el saldo a favor del ISR el cual sé liquida en el primer trimestre del año siguiente en la presentación anual correspondiente.

El rubro de inventarios se incrementó Q. 134,572.846, refleja una variación relativa de 54%. El resultado de la cuenta efectivo y equivalente de efectivo muestra un decremento de Q. 82,816,221 con un 65%, variación que da lugar derivado que la empresa utilizó el efectivo para compra de mercadería, lo cual dio lugar al incremento en el inventario, la decisión la tomaron derivado al impacto de la pandemia COVID-19, al prever cierres de puertos, disminución de producción, entre otras variables.

En lo que respecta a cuentas por cobrar compañías relacionadas, la cual disminuyó en Q.17,271,086 equivalente a un 91%, es derivado a que, en la cuenta en el periodo 2020 existían provisiones por pago de compañías relacionadas, esto por temas de flujo de efectivo por la pandemia COVID - 19, sin embargo, para el año 2021 los pagos se realizaron de forma mensual por lo que la cuenta disminuye. En la cuenta por cobrar de

compañías filiales disminuye Q 256,797 con un 1%, dicha cuenta registra préstamos a largo plazo con dichas compañías con las que tienen una alianza comercial.

En los activos no corrientes resalta el incremento en 1,741,929 que representa un 15% en propiedad, planta y equipo, derivado que provisionan ampliaciones y mejoras a puntos de venta. La cuenta de otros activos mostró una disminución de Q. 3,477,375 con una variación de un 12%, derivado a mejoras realizadas a vehículos y activos fijos de la empresa.

El pasivo corriente mostró un valor decreciente en proveedores de un 18% por un valor de Q. 132,970,612, esta variación derivó del pago de producto adquirido durante el periodo 2021 que realizó la empresa. La cuenta que presenta disminución de Q. 25,355,861 es la de acreedores con un 24%; esta variación surge de negociaciones que llevó a cabo la empresa pospandemia, con ampliaciones de tiempo en el pago. Otras cuentas por pagar aumentaron Q 2,333,481 en un 10%, derivado a un aumento en la provisión de gastos de personal. Con relación al pasivo no corriente, la cuenta de ingresos por devengar garantías sufrió un incremento en un 3% que es de Q.409,130, derivado a que la empresa vende garantías de los productos que vende, y al vencer dichas garantías lo llevan a producto.

Las cuentas de patrimonio reflejan montos que se incrementaron como; el resultado de ejercicios anteriores presenta un aumento de 260% que es de Q. 80.784,822, esto derivado a que la empresa decidió no hacer distribución de utilidades durante el año 2020 y 2021, derivado que considero el impacto económico que provocó la pandemia COVID-19, y con esto hacer frente a cualquier situación que pueda presentar la entidad, derivado de la situación que a nivel internacional y local que provoco dicha situación y por último el resultado del ejercicio para el año 2021 disminuye en Q. 10,512,662 con una variación de un 13% en comparación al año 2020. Todas estas variaciones básicamente representan, el buen funcionamiento e inversión que ha ejecutado la empresa, a pesar de la crisis económica que generó la pandemia COVID-19.

4.1.2 Análisis del estado de resultados

El análisis horizontal realizado a los periodos 2021 y 2020 del estado de resultados, información proporcionada por la empresa comercializadora de electrodomésticos, es de vital importancia, el resultado del mismo permitió ver el impacto que generó los resultados en los ingresos sobre ventas, por lo que se presenta dicho análisis en la siguiente tabla:

Tabla 6

Análisis horizontal del Estado de resultados

Empresa Comercializadora de Electrodomésticos

(Cifras expresadas en quetzales y porcentajes)

Descripción	Variaciones al 31 de diciembre de los años			
	(a) 2021 Quetzales	(b) 2020 Quetzales	(a-b) Variación Absoluta	(a/b)-1 Variación Relativa
Ventas	Q 1,476,742,888	Q 1,314,870,197	Q 161,872,692	12%
(-) Costo de Ventas	Q 972,286,281	Q 864,523,225	Q 107,763,056	12%
Utilidad Bruta	Q 504,456,607	Q 450,346,972	Q 54,109,636	12%
(-) Gastos de Operación				
Gastos de Personal	2,585,339	1,872,686	712,654	38%
Gastos de Publicidad	23,242,071	12,187,277	11,054,794	91%
Gastos Generales	77,829,978	56,563,634	21,266,343	38%
Renta Luz y Teléfonos	72,606,170	64,938,801	7,667,369	12%
Servicios de transporte	21,717,266	20,213,829	1,503,437	7%
Impuestos y Derechos	29,332,039	25,584,115	3,747,924	15%
Depreciaciones y Amortizaciones	11,395,598	9,984,753	1,410,846	14%
Gastos Varios	13,815,488	14,944,490	(1,129,002)	-8%
Gastos Filiales	190,066,476	167,752,040	22,314,435	13%
Total Gastos Operativos	442,590,426	374,041,625	Q 68,548,800	18%
Utilidad en operación	Q 61,866,182	Q 76,305,347	Q (14,439,165)	-19%
(±) Otros Ingresos y Gastos				
(+) Ingresos financieros	58,442,532	61,554,851	(3,112,320)	-5%
(-) Gastos financieros	50,036,554	57,075,376	(7,038,822)	-12%
Total Otros Ingresos y Gasto Neto	8,405,978	4,479,475	3,926,503	88%
Utilidad Neta del Ejercicio	Q 70,272,160	Q 80,784,822	Q (10,512,662)	-13%

Fuente: Elaboración propia con base a la información de los Estados Financieros proporcionados por la empresa

Como se puede observar en la tabla 6, el análisis horizontal refleja una variación positiva en las ventas para el año 2021, con un incremento de Q. 161,872,692 equivale a un 12%, lo cual muestra una mejora sustancial en relación con el año anterior, esto es derivado a que los consumidores incentivaron su necesidad de compra lo cual favoreció los resultados de la empresa. En el rubro de costo de ventas se observa un incremento proporcional al incremento de las ventas, este es de Q 107,763,056 que representa una variación relativa de un 12% en relación con el año 2020, y dejó una utilidad bruta en ventas de Q 54,109,636 recuperara una parte con ello los flujos de caja que invirtió durante el período 2021.

La empresa incurrió en mayores gastos para el año 2021, los gastos de operación presentaron una variación de aumento por un monto de 68,548,800, equivalente al 18%, lo anterior fue resultado del incremento en los rubros de gastos de personal de Q 712,654 equivalente a un 38% debido a que la empresa incrementó la nómina, gastos de publicidad con un crecimiento de Q 11,054,794 equivalente a un 91%, esto es derivado a que la empresa invirtió en publicidad como medio para incentivar en los consumidores la necesidad de compra, gastos generales refleja un aumento de un 38% con un monto de Q 21,266,343. Derivado de lo anterior, la utilidad en operación en relación con el año 2021 y 2020 presenta una variación a la baja de Q 14,439,165 equivalente a un 19%. El incremento de gastos de operación en su mayor parte fue ocasionado por el impacto que generó la pandemia COVID – 19.

En cuanto al rubro de otros ingresos y gastos neto, para el año 2021 presenta un incremento de Q. 3,936,503 lo cual representa un 88%, sin embargo, cabe indicar que los ingresos financieros presentan una disminución de un Q. 3,112,320 equivalentes a un 5%, derivado de que no se percibió comisiones ganadas por las ventas con tarjeta de crédito y los gastos financieros presentan una disminución en un 12% equivalente a Q 7,038,822. Y finalmente la utilidad del ejercicio presenta una disminución de Q 10,502,662 equivalente a un 13% en comparación al año 2020, esto causado por el

incremento a los gastos de operación y también derivado de la situación que a nivel internacional y local ha provocado la pandemia COVID - 19.

4.1.3 Análisis por medio de razones financieras

Dentro del proceso de este análisis se requiere diagnosticar y tener un panorama de la situación de la empresa, por lo que se procedió a calcular los indicadores financieros de actividad y rentabilidad que permitan plantear soluciones al problema en la eficiencia de la gestión y control de los inventarios de la empresa comercializadora de electrodomésticos.

4.1.3.1 Razón rotación de inventarios

La rotación de inventarios, uno de los rubros más importantes del activo de la empresa, este índice financiero permite medir la actividad o liquidez del inventario de una empresa, mide la eficiencia de las ventas, por medio del desplazamiento del inventario; se calcula de la siguiente manera:

Tabla 7

Razón rotación de inventario

Empresa Comercializadora de Electrodomésticos

(Cifras expresadas en quetzales)

Descripción	Al 31 de diciembre de		
	2021	2020	
Costo de lo Vendido	972,286,281	= 2.5	$\frac{864,523,225}{249,641,159} = 3.5$
Inventarios	384,214,005		

Fuente: Elaboración propia con base a la información de los Estados Financieros proporcionados por la empresa

Como se aprecia en la tabla 7, muestra la rotación del inventario que en el año 2021 se obtuvo una rotación de 2.5 veces al año que es menor en relación con el año 2020 la cual

obtuvo una rotación superior a 3.5 veces, el resultado desfavorable mostrado en el año 2021 afecta la rapidez con que el inventario se convierte en cuentas por cobrar o efectivo, esta situación es derivada de la crisis de la pandemia COVID-19 que afectó a todas las empresas. Así mismo, se observa que la empresa mantiene mercadería en stock, lo que hace evidente que se requiere una gestión adecuada con las ventas y la administración de los inventarios.

4.1.3.2 Razón período promedio de inventarios

La aplicación de este índice permite conocer el número de días promedio en el que la empresa conserva el inventario o bien los días promedios que se requiere para vender el inventario.

Tabla 8

Razón período promedio de inventarios

Empresa Comercializadora de Electrodomésticos

(Cifras expresadas en quetzales)

Descripción	Al 31 de diciembre de			
	2021		2020	
Días	365	=	144	365 = 105
Rotacion de Inventarios	2.53			3.46

Fuente: Elaboración propia con base a la información de los Estados Financieros proporcionados por la empresa

Como se observa en la tabla 8, de acuerdo a los datos obtenidos en el año 2021, el período promedio que el inventario permaneció en la bodega de la empresa es de 144 días, y de 105 días para el año 2020. Lo anterior derivado a que la empresa hizo compras de producto de forma preventiva, por cierres de puertos, desabasto mundial, incremento en fletes marítimo y terrestre, que ocasiono la pandemia COVID-19. Sin embargo, existe inventario con lento movimiento, lo que también da lugar al incremento en día de rotación del inventario que se observa en el año 2021.

4.1.3.3 Razón margen de utilidad bruta

Este índice mide el porcentaje de ingresos obtenidos en relación con los costos necesarios para generarla. Indica la rentabilidad y ayuda a la empresa a dar un seguimiento a lo largo del tiempo.

Tabla 9

Razón margen de utilidad bruta

Empresa Comercializadora de Electrodomésticos

(Cifras expresadas en quetzales y porcentajes)

Descripción	Al 31 de diciembre de	
	2021	2020
Utilidades brutas	$\frac{504,456,607}{1,476,742,888} = 34\%$	$\frac{450,346,972}{1,314,870,197} = 34\%$
ventas		

Fuente: Elaboración propia con base a la información de los Estados Financieros proporcionados por la empresa

Como se puede observar en la tabla 9, muestra la comparación relativa de la rentabilidad de las ventas de la empresa, después de deducir el costo de venta, por lo que se observa que en el año 2021 representa un 34% de utilidad del total de ventas, se observa el mismo valor del 34% de utilidad para el año 2020. Se determina que la empresa mantiene su posición financiera en rendimiento, pese a la crisis provocada por la pandemia COVID-19

4.1.3.4 Razón margen de utilidad operativa

El margen de utilidad operativa examina la relación entre las ventas y los costos controlados por la empresa, permite visualizar la eficiencia de la empresa, lo cual se observa a continuación.

Tabla 10*Razón margen de utilidad operativa**Empresa Comercializadora de Electrodomésticos**(Cifras expresadas en quetzales y porcentajes)*

Descripción	Al 31 de diciembre de	
	2021	2020
Utilidades operativa	61,866,182 = 4%	76,305,347 = 6%
ventas	1,476,742,888	1,314,870,197

Fuente: Elaboración propia con base a la información de los Estados Financieros proporcionados por la empresa

Se observa en la tabla 10, que para el año 2021 el resultado fue de 4%, esto es que, por cada quetzal de venta, se obtuvo 0.04 centavos de utilidad, lo cual no es muy rentable para la empresa, mientras que para el año 2020, fue de un 6%, se obtuvo 0.06 centavos de utilidad, mostrando un decremento del 2% de utilidad respecto a las ventas del año 2021. Lo anterior, como se observa en el estado de resultados, los gastos operativos en el año 2021 en su mayoría se incrementaron, principalmente en el rubro de gastos de publicidad, el cual presenta un crecimiento del 91%, la empresa para incrementar sus ventas le apostó a invertir en publicidad como medio para incentivar en los consumidores la necesidad de compra, el otro rubro es el de gastos personales y el de gastos generales ambos reflejan un incremento del 38% esto impacta en el resultado de la utilidad del ejercicio, el cual refleja una disminución para el año 2021 de Q. 10,512,662, presenta una variación relativa de un 13% por lo que no es muy favorable para la empresa.

4.1.3.5 Razón margen de utilidad neta

El margen de utilidad neta muestra el porcentaje de ganancia total por el total de ventas en el periodo.

Tabla 11*Razón margen de utilidad neta**Empresa Comercializadora de Electrodomésticos**(Cifras expresadas en quetzales y porcentajes)*

Descripción	Al 31 de diciembre de	
	2021	2020
Utilidades Netas despues de Impuestos	70,272,160	80,784,822
ventas	1,476,742,888	1,314,870,197
	= 5%	= 6%

Fuente: Elaboración propia con base a la información de los Estados Financieros proporcionados por la empresa.

El resultado obtenido en la tabla 11, indica que la utilidad neta en el año 2020 fue de 6% y en el año 2021 disminuyó en un 5%, es decir, en la comparación de los años considerados, se aprecia que el año de menor eficiencia fue el 2021, debido a una reducción de su utilidad neta en relación a las ventas, esto ocasionado por la situación relacionado con la pandemia COVID - 19

4.2 Diagnóstico de la gestión del método de inventario actual PEPS.

Se utilizó en calidad de herramienta de diagnóstico el análisis funcional y parte procedimental del área que tiene a su cargo el control y gestión del inventario.

Se presenta el resultado de los análisis del diagnóstico realizado al control de inventarios en la empresa comercializadora de electrodomésticos.

4.2.3 Análisis funcional

Se procedió con el análisis de funciones, atribuciones y responsabilidades del área de inventarios, quien realiza actividades de naturaleza operativa: vigilancia del inventario, digitación y generación de reportes.

El encargado de la gestión de inventarios explica que la función de planificación de inventarios no es desarrollada por la jefatura de inventarios; las actividades del área van

enfocadas a llevar el registro en el Sistema de Aplicación y Productos-SAP-, de las existencias y traslado de reportes sobre los movimientos y existencias del inventario a las áreas que se las solicitan.

4.2.3.1 Análisis de procedimientos de la gestión de inventarios

En este análisis se tuvo el objetivo de establecer si la empresa cuenta con documentos que respaldan la forma de operar a través de política y procesos que contemplen cursos de acción en caso de que el procedimiento no se desarrolle como está descrito.

Se determinó que los procedimientos no se actualizan de acuerdo a lineamientos de trabajo, por lo que no aseguran que se da la atención adecuada a cada una de las actividades, lo que da lugar a que la alta gerencia no controla ni dirige el mejoramiento de los procesos y menos el mejorar los resultados de los mismos.

Derivado de la información proporcionada en la entrevista al encargado del inventario (Anexo 1), se establece que la falta de control por parte de la alta gerencia o bien del encargado del control de los inventarios, las actividades se desarrollan sin tomar en cuenta las mejores prácticas en la administración de inventarios y los procedimientos establecidos para el área, no cuentan con una segregación de funciones en el área de inventarios, no hay comunicación del bodeguero con el encargado de compras por lo que está muy limitado, y ocasiona que se requieran pedidos de productos innecesarios.

Sin embargo, el encargado del control de inventarios considera importante se actualicen los documentos que detallan las políticas y procesos del área porque les permitirá mejorar sus actividades y llevar un mejor control de los productos que tiene a bien controlar a través del inventario.

4.2.4 Control y gestión de inventarios

Para enfatizar en ¿cómo?, la empresa comercializadora de electrodomésticos administra y controla el inventario, se hizo necesario obtener información de aspectos técnicos y

prácticos, tales como unidades físicas, tecnología, instalaciones y localización y administración de las bodegas, los cuales se describen a continuación.

4.2.4.1 Control físico de inventarios

Permite asegurar de que las existencias estén acordes a los registros digitales o manuales que tenga la empresa, así mismo, la ubicación y resguardo sea conforme a cada tipo de mercadería. Tener un control físico adecuado de las existencias, aumenta la confianza y facilita una adecuada planificación para hacer pedidos, permite así a optimizar el uso del espacio.

Se estableció que la empresa comercializadora de electrodomésticos, cuenta con controles de inventario a la entrada y en la salida de los productos, así como a la bodega. Según la entrevista realizada, la empresa tiene implementado un sistema de control de la entrada del producto, que, si hace de forma correcta el proceso de ingreso, los datos de existencias no presentan ningún problema.

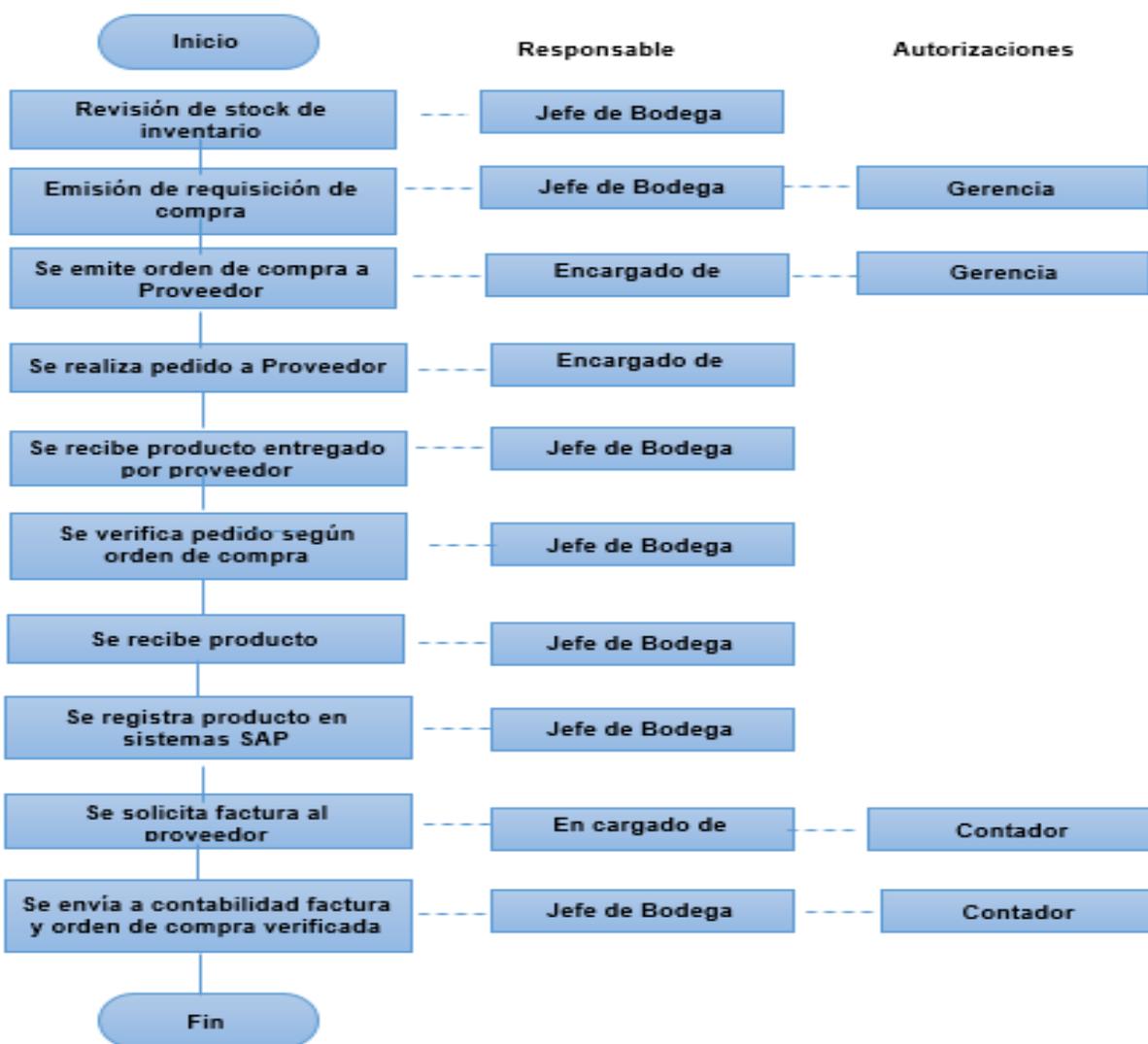
El proceso de salida del producto cuenta con un control sistematizado y es verificado de forma visual y conteo, el cual es llevado a cabo por el encargado del despacho de los productos o mercadería, con base al control de pedidos que realiza las tiendas de ventas y éstas a su vez con base a una orden de pedido o factura que rebaja automáticamente del inventario la cantidad vendida.

El control de los productos almacenados, se lleva con base en códigos de ubicación y tipo de producto, el cual es soportado por el nivel tecnológico que utiliza para llevar el sistema de inventarios a través del sistema denominado SAP (Sistema de Aplicación y Productos), adicionalmente cuentan con existencia de estantes para ubicar el producto, y realizan conteo físico como mínimo una vez al año y mayormente si les realizan algún tipo de auditoría interna. Si la empresa no aplica de buena forma este proceso desde el inicio de las compras hasta la venta final de los productos, provoca una deficiencia de estos, lo que conlleva en no permitir optimizar la utilidad de la empresa, lo cual se refleja en los resultados de la entidad.

A continuación, se muestra a nivel general el proceso de control de inventarios.

Figura 1.

Diagrama de flujo adquisición y recepción de inventario



Fuente: Elaboración propia, en base a información proporcionada por la empresa

Se observa en la figura 1, el proceso que realiza la empresa en la adquisición y recepción del inventario, el jefe de bodega es el encargado de llevar a cabo la mayoría de los procesos y controles, de los cuales se observa que no tiene supervisión de su jefe

inmediato, que permita establecer que se cumpla con cada uno de los procesos de acuerdo a los manuales de políticas y procedimientos establecidos por la empresa.

4.2.4.2 Control de inventario con lento movimiento

La falta de un buen control de inventarios de aquellos productos de lento movimiento, llegan a generar pérdidas financieras y ocupan espacio para nuevos productos que pueden generar mayor rentabilidad. A pesar de que la empresa si cuenta con políticas que le permite controlar y reducir el inventario de productos con lento movimiento, este inventario se encuentra clasificado dentro del inventario total como, producto en remate, que la empresa no lo comercializa en puntos de venta, sino que busca vender el inventario posiblemente en lotes, sin embargo, el encargado se enfoca más en controlar los productos con mayor movimiento toda vez que le genera más procesos de control.

Tabla 12

Inventario con lento movimiento

Empresa Comercializadora de Electrodomésticos

(Cifras expresadas en quetzales y porcentajes)

	Al 31 de diciembre de			
	2021	2020	Variación Absoluta	Variación Relativa
Cantidad de Artículos	42,256	8,854	33,402	377%
Monto Q	79,118,154	14,780,162	64,337,992	435%

Fuente: Elaboración propia con base a la información proporcionada por la empresa.

Se observa en la tabla 12, el número de artículos identificados con lento movimiento, el cual presenta una variación de aumento en el año 2021 por un total de 42,256 en número de artículos equivalente a un 377%, y por un monto de Q.79,118,154.00 equivalente a un 435% en comparación al año 2020. La información anterior se obtuvo de la base de datos que proporciono la empresa, la cual tiene identificado plenamente los productos de lento movimiento. Estas variaciones se incrementaron en el año 2021, derivado al impacto económico que generó la pandemia COVID-19, por la recesión económica por parte de los consumidores, lo cual conllevó a que muchos de sus productos empezaron a tener

lento movimiento, lo que impacto en el rubro de inventario, adicionalmente la empresa en su momento no implemento alguna estrategia de comercialización para este tipo de productos, pues se enfocó más en aquellos que le proporcionan mejores resultados económicos.

Tabla 13

Inventario detallado con lento movimiento

Empresa Comercializadora de Electrodomésticos

(Cifras expresadas en quetzales y porcentajes)

Descripción	2021		Monto Q		2020		Monto Q	
	Cantidad de Artículos	%		%	Cantidad de Artículos	%		%
Colchones y Boxes	1,402	3.32%	4,065,555	5.14%	534	6.03%	721,133	4.88%
Computo	5,314	12.58%	8,821,475	11.15%	1,100	12.42%	2,302,110	15.58%
Telefonia	11,077	26.21%	11,756,418	14.86%	1,985	22.42%	2,994,343	20.26%
Entretenimiento	8,105	19.18%	22,258,446	28.13%	2,329	26.30%	3,879,232	26.25%
Linea Blanca	13,388	31.68%	27,772,628	35.10%	2,068	23.36%	3,941,353	26.67%
Muebles y Hogar	1,320	3.12%	3,104,362	3.92%	353	3.99%	737,947	4.99%
Negocios Virtuales	4	0.01%	161	0.00%	1	0.01%	40	0.00%
Promocionales	91	0.22%	1,286	0.00%	89	1.01%	1,169	0.01%
Telcel	72	0.17%	71,940	0.09%	72	0.81%	71,940	0.49%
Transporte	871	2.06%	1,105,824	1.40%	158	1.78%	113,730	0.77%
Tansporte/Nvos Negocios	613	1.45%	160,059	0.20%	165	1.86%	17,166	0.12%
Total	42,256	100%	79,118,154	100%	8,854	100%	14,780,162	100%

Fuente: Elaboración propia con base a la información proporcionada por la empresa.

En la tabla 13, se presenta el inventario identificado por la empresa por línea de producto de lento movimiento, por un total de Q.79,118,154 que lo conforman 42,256 productos del total del inventario, se observó que el rubro de línea blanca, el de entretenimiento, seguido del producto de telefonía, son lo que contemplan más concentración de productos. Este inventario de lento movimiento representa un 21% del inventario total correspondiente al año 2021. Por lo que el total de productos de lento movimiento si impacta en las utilidades de la empresa, y esto es derivado de lo que ha ocasionado la pandemia COVID -19, en no permitir a la empresa gestionar de mejor forma las estrategias de comercialización para gestionar el inventario de lento movimiento.

Tabla 14

Análisis de participación del Inventario con lento movimiento

Empresa Comercializadora de Electrodomésticos

(Cifras expresadas en quetzales y porcentajes)

Año	Al 31 de diciembre de	
	Inventario Total	Inventario poco rotación
2021	384,214,005	79,118,154 21%
2020	249,787,853	14,780,162 6%

Fuente: Elaboración propia con base a la información proporcionada por la empresa.

Se observa en la tabla 14, que el inventario con lento movimiento en el año 2021, el cual presenta un valor de Q. 79,118,154, equivalente a un 21% del total del inventario, presenta un incremento de un 15% en comparación con el inventario del año 2020, este incremento se vio afectado por el impacto económico que generó la pandemia COVID-19 en cuanto a posible recesión económica por parte de los consumidores, así como también cuentan con producto que rápidamente quedan rezagados derivado del ingreso de producto similar con beneficios innovados.

4.2.4.3 Sistema tecnológico de control de inventario

El registro y control del inventario, la empresa utiliza el software denominado Sistema de Aplicación y Productos (SAP), con el cual aplica el método PEPS (primero en entrar, primero en salir). A través de dicho sistema, obtienen reportes sin mayor manipulación, este proporciona información apegada al método PEPS establecido como control del inventario; sin embargo, el software como tal, debe ser actualizada su versión, para mejorar el aprovechamiento en el uso de esta herramienta, para que proporcione información completa y ante todo confiable. El sistema SAP se encuentra configurado el cual cumple con la metodología que requiere el método PEPS, contempla la regla principal, primeras entradas, primeras salidas, no se estableció alguna incidencia en el proceso del mismo, por lo que se presume que la regla del método PEPS está configurado en el sistema de buena forma.

4.2.4.4 Administración de las bodegas

La empresa objeto de estudio se dedica a la compra y venta de productos electrodomésticos, por lo que debe tener amplio y suficiente espacio para almacenar los productos para su posterior comercialización, por lo tanto, el área de bodegas juega un papel importante, ya que en ella se encuentra buena parte del capital de la empresa, y que el costo de espacio puede llegar a ser elevado y principalmente si tiene asignado mucho espacio a inventario con lento movimiento, el cual afecta directamente el margen y los resultados del periodo, por lo que disminuye las ganancias de la empresa.

Tabla 15

Inventario total

Empresa Comercializadora de Electrodomésticos

(Cifras expresadas en quetzales, unidades y porcentajes)

Descripción	Al 31 de diciembre de						
	2021			2020			
	Cantidad de Artículos	Monto Q	%	Cantidad de Artículos	%	Monto Q	%
Colchones y Boxes	6,404	15,761,362	4.10%	8,001	2.33%	15,867,008	6.35%
Computo	31,898	46,118,340	12.00%	19,924	5.81%	28,027,066	11.22%
Telefonía	79,988	88,004,367	22.91%	83,155	24.27%	100,347,691	40.17%
Entretenimiento	52,357	102,901,883	26.78%	49,374	14.41%	16,650,910	6.67%
Línea Blanca	69,919	116,704,388	30.37%	52,181	15.23%	79,096,390	31.67%
Muebles y Hogar	10,163	10,657,478	2.77%	4,853	1.42%	5,895,735	2.36%
Negocios Virtuales	114	4,581	0.00%	124	0.04%	4,982	0.00%
Promocionales	387	6,700	0.00%	1,786	0.52%	44,486	0.02%
Telcel	108	90,504	0.02%	110	0.03%	117,357	0.05%
Transporte	3,055	3,055,268	0.80%	2,195	0.64%	1,405,465	0.56%
Transporte/Nvos Negocios	3,083	909,134	0.24%	120,989	35.31%	2,330,763	0.93%
Total	257,476	384,214,005.00	100%	342,692	100%	249,787,852.80	100%

Fuente: Elaboración propia con base a la información proporcionados por la empresa

Se observa en la tabla 15, el total del inventario correspondiente al año 2021, el rubro de línea blanca es el más representativo con un 30.37% del total del inventario, con un monto de Q. 116,704,388, seguido de la línea de entretenimiento que representa el 26.78%, con un monto de Q. 102,901,882.93; otro producto importante es la línea de telefonía del inventario representa el 21.91%, con un monto de Q. 88,004,367; otro rubro representativo es el de cómputo el cual representa el 12% de dicho inventario con un monto de Q.46,118,430. El incremento en el inventario fue derivado de la estratégica

comercial que la empresa tomó, al prever cierres de puertos, disminución de producción, incremento en el costo de fletes tanto marítimos como terrestres, entre otras variables, derivado del impacto que ocasionó la pandemia COVID-19 y que de no hacerlo el costo de los productos se incrementarían de tal forma que las utilidades de la empresa se verían afectadas con un menor rendimiento.

4.3 Propuesta de estrategia de rotación de inventarios.

La empresa cuenta con un sistema de gestión y control de inventarios donde se ha designado a una persona como responsable de su manejo, cabe resaltar que todos los productos han sido incluidos dentro del sistema SAP; en lo referente a la política de inventario establecida por la alta gerencia, debe mantener un elevado índice de rotación, por eso, se requiere fortalecer la política en cuanto a la atención que se le debe dar principalmente aquellos productos con lento movimiento, con la finalidad de disminuir el exceso de inventario que puede llevar a un problema de liquidez que no permitan mejorar los resultados de la empresa.

El análisis realizado, establece que al aplicar la razón de rotación de inventarios los niveles de rotación del mismo son desfavorables, en el año 2021 se obtuvo una rotación de 2.5 veces al año, así como el periodo promedio en que el inventario permaneció en la bodega de la empresa por 144 días, lo cual afecta la rapidez con que el inventario se convierte en cuentas por cobrar o efectivo.

4.3.1 Propuesta de medidas de control interno

A continuación, se presenta propuesta de medidas en relación a fortalecer los procesos para la gestión y control de inventarios, principalmente en aquellos productos con lento movimiento, que permita mejorar la gestión y control, así como también mejorar los resultados de la empresa.

Tabla 16*Medidas de control Interno, políticas de actividades-área de bodega*

Actividad	Política	Responsable
Recepción de bodega	Realizar reporte de recepción, ingresar al sistema SAP, especificar fecha, nombre de proveedor, número de orden de pedido, recepción total, o parcial, cantidad recibida en tiempo y forma.	Jefe de Bodega
	Realizar conteos periódicos de los productos e investigar faltantes o fallas encontradas, y prestar especial atención al producto de lento movimiento.	Auditoría y Jefe de Bodega
	Informar al área de compras una vez ingresado, las características de los productos, archivar la copia respectiva.	Jefe de Bodega
	Clasificar los productos según la categoría.	Jefe de Bodega
	El descarte de productos por daños sufridos debe tener la aprobación de un superior.	Alta Gerencia
	Mantener la cantidad optima de inventario disponible con la finalidad de prevenir el déficit.	Jefe de Bodega
	Los productos con lento movimiento deben clasificarse por antigüedad.	Jefe de Bodega
	Establecer una política de venta con un precio de venta menor del inventario con lento movimiento.	Alta Gerencia

Fuente: Elaboración propia

A continuación La tabla 16, describe las medidas de control interno que son susceptibles a mejora, que permita llevar un proceso más estable de la gestión y control de inventarios, principalmente con aquellos productos de lento movimiento, estos productos elevan

costos y permanecen mucho tiempo en las bodegas, y por tanto, afecta de manera negativa al promedio de las existencias del inventario, es fundamental valorar los informes o reportes de ventas antes de hacer compras con la finalidad de no sobre inventariarse y que eso genere costos y gastos innecesarios, que se vea luego reflejado en los resultados de la empresa.

4.3.2 Propuesta de estrategias para gestionar el inventario de lento movimiento.

Para mejorar los resultados de la empresa, se hace necesario implementar estrategias que permitan a esta, comercializar aquellos productos que se encuentran en el inventario con lento movimiento, con la finalidad de generar mayor liquidez y que la empresa comercializadora de electrodomésticos cuente con recursos más inmediatos para su gestión operativa.

La empresa aplicó como estrategia, utilizar parte del efectivo, para compra de mercadería y abastecerse de la mejor forma para atender las demandas durante el año 2021, lo cual dio lugar al incremento en el inventario. La estrategia de compra anticipada fue con la finalidad de mitigar el impacto que ocasiono la pandemia COVID-19, con prevenir cierres de puertos, posible disminución de productos, incremento en el costo del producto y elevados costos de fletes tanto marítimos como terrestres, entre otras variables.

Derivado de lo anterior, se procedió a realizar de las tres líneas de producto más representativas del total del inventario de la empresa, se tomó las siguientes líneas: blanca, la de entretenimiento y la de telefonía, se realiza un análisis de nueve (9) productos, tres (3) de cada una de las líneas antes indicadas, las cuales contemplan más demanda y con los que la empresa obtiene un margen de ganancia mayor, por lo que a continuación se presenta el análisis correspondiente:

Tabla 17*Análisis ganancia real – costo año 2021**Empresa Comercializadora de Electrodomésticos**(Cifras expresadas en quetzales)*

GANANCIA REAL -COSTOS 2021							
DESCRIPCIÓN	UNIDADES	PRECIO	VENTA	COSTO VENTA	G. BRUTA	el costo es del 55%	
Estufas	41610	3,500.00	145,635,000	80,099,250	65,535,750	55%	45%
Refrigeradoras	20805	4,716.00	98,116,380	53,964,009	44,152,371	55%	45%
Lavadora	16425	3,207.00	52,674,975	28,971,236	23,703,739	55%	45%
Televisores	36500	3,900.00	142,350,000	78,292,500	64,057,500	55%	45%
Videojuegos	14600	6,450.00	94,170,000	51,793,500	42,376,500	55%	45%
Barras de sonido	10220	4,500.00	45,990,000	25,294,500	20,695,500	55%	45%
Iphone	9125	7,686.00	70,134,750	38,574,113	31,560,638	55%	45%
Samsung	18980	3,057.00	58,021,860	31,912,023	26,109,837	55%	45%
Huawei	17520	1,700.00	29,784,000	16,381,200	13,402,800	55%	45%
	185,785		736,876,965		331,594,634		

Fuente: Elaboración propia con información proporcionada por la empresa.

La información que se presenta en la tabla 17, deriva del análisis realizado a los nueve (9) productos que demanda más los consumidores correspondientes a línea blanca, línea de entretenimiento y línea de telefonía, en donde se observa que el costo de venta correspondiente al año 2021 representa el 55%, y la ganancia es de un 45%, por lo que la empresa comercializadora de electrodomésticos a través de la venta de los nueve productos analizados, refleja un total de venta de Q 736,876,965 de lo cual obtuvo una ganancia bruta de Q. 331,594,634 al ser un valor rentable para la empresa en ese periodo de tiempo.

Así mismo se hizo un análisis proyectado para el año 2022 de las mismas líneas de productos, se aplica en el análisis un costo de ventas del 60% a los nueve (9) productos que demanda más los consumidores, por lo que se presentan los resultados siguientes:

Tabla 18*Análisis ganancia real – costo año 2022**Empresa Comercializadora de Electrodomésticos**(Cifras expresadas en quetzales)*

DESCRIPCIÓN	UNIDADES	PRECIO	GANANCIA REAL -COSTOS 2022				
			VENTA	COSTO VENTA	G. BRUTA	el costo es del 60%	
Estufas	43274	3,500.00	151,460,400.00	90,876,240.00	60,584,160.00	60%	40%
Refrigeradoras	21637	4,716.00	102,041,035.20	61,224,621.12	40,816,414.08	60%	40%
Lavadora	17082	3,207.00	54,781,974.00	32,869,184.40	21,912,789.60	60%	40%
Televisores	37960	3,900.00	148,044,000.00	88,826,400.00	59,217,600.00	60%	40%
Videojuegos	15184	6,450.00	97,936,800.00	58,762,080.00	39,174,720.00	60%	40%
Barras de sonido	10629	4,500.00	47,829,600.00	28,697,760.00	19,131,840.00	60%	40%
Iphone	9490	7,686.00	72,940,140.00	43,764,084.00	29,176,056.00	60%	40%
Samsung	19739	3,057.00	60,342,734.40	36,205,640.64	24,137,093.76	60%	40%
Huawei	18221	1,700.00	30,975,360.00	18,585,216.00	12,390,144.00	60%	40%
	193,216		766,352,043.60		306,540,817.44		

Fuente: Elaboración propia con información proporcionada por la empresa

Como se observa en la tabla 18, la ganancia bruta que aportan los nueve (9) productos que demanda más los consumidores, con un costo de venta estimado para el año 2022, según información proporcionada por la empresa objeto de estudio en promedio los artículos subieron 5% su costo en relación con el año inmediato anterior, por lo que el costo de venta se incrementa en un 60%, el cual representa un monto de Q. 766,352,043 y la ganancia aportada por dichos productos de un 40%, la empresa refleja una ganancia bruta de Q. 306,540,817.44., por lo que es positiva para el año 2022.

Si la empresa no hubiera comprado el volumen de mercadería que consigno en el año 2021, su costo no hubiera sido del 55% sino del 60%, derivado que aumentó en un 5% en el año 2022. La estrategia que aplicó la empresa fue muy positiva, derivado que logro una utilidad que la hace rentable a pesar de que tiene un porcentaje alto de mercadería con lento movimiento, lo cual se puede observar en la tabla siguiente:

Tabla 19

Análisis ganancia real – costo año 2021 y ganancia real – costo año 2021

Empresa Comercializadora de Electrodomésticos

(Cifras en quetzales)

	2021	2022	Diferencia	Variación
Ganancia Bruta	331,594,634	306,540,817	25,053,817	8%

Fuente: Elaboración propia con información proporcionada por la empresa

Se confirma en la tabla 19, que el análisis que se expone con nueve (9) productos los que más se venden, se dedujo, que, con la estrategia aplicada por la empresa, la cual pudiese verse un tanto errónea, es que la empresa tuvo beneficio positivos derivado que en el análisis se demuestra que se obtuvo ahorro de Q 25,053,817, equivalente a un 8% más de rentabilidad, en comparación con la competencia que no decidió comprar con antelación a precios más bajos, y se logró establecer según entrevista con el encargado del inventario que los productos para el año 2022 aumentaron un 5% en sus costos.

La estrategia que utilizó la empresa objeto de estudio, al saber con antelación que los productos iban a sufrir un aumento considerable, debido a la situación que ocurre hoy en los mercados internacionales, adicional a los conflictos internos que se tienen en el país, sin olvidar aquellos problemas de logística y el encarecimiento del flete tanto marítimo como terrestre entre otras variables, y al establecer que contaban con suficiente liquidez para invertir; y que adicionalmente contaban con espacio físico para almacenar suficiente inventario, por lo que los llevo a decidir en comprar productos anticipadamente a un costo menor, la empresa percibió que a futuro iba a subir el costo de dichos artículos, razón por la cual se anticipó.

4.3.3 Proyección del estado de resultados para el año 2023

Se presenta el estado de resultados proyectado para el período 2023, se tomó como base el año 2022, se realizó a través del método crítico para la elaboración del mismo.

Para la elaboración del estado de resultados se tomaron los supuestos con base a datos históricos, así mismo se toma en cuenta política de crecimiento que estimo la empresa y que a continuación se describen:

1. Para la proyección de ventas, se tomó en consideración lo indicado por el Banco de Guatemala, que para el año 2023 la situaba con un crecimiento económico en el país de un 4 %, por lo que al ser la empresa conservadora se agrega un 3 % más por temas de volumen y que el mercado derivado a la situación pospandemia ha marcado el paso en cuanto al aumento de precios, y por el volumen de inventario de lento movimiento ha considerado aumentar el precio unitario promedio en un 2 % por lo que las ventas se incrementan en un 9 %.
2. El costo de venta se aplica en la misma proporción de incremento en relación con las ventas, y se toma en cuenta lo que los accionistas requieren que, a partir del año 2023, no quieren que el margen de utilidad bruta sea menor a un 35 %.
3. Los gastos operativos se incrementan en diferente proporción, por lo que para gastos de personal incrementará según política de la empresa en un 3%, se toma en consideración el pago de comisiones, bonificaciones, premios, bonos por volumen de ventas.
4. Gastos de publicidad, la empresa estima crecer en un 9%, derivado que debe incentivar en el consumidor la necesidad de compra.
5. Gastos generales incrementará en un 5% contemplado aumento de primas de seguros, entre otros.
6. Los gastos de renta, luz y teléfono se incrementarán en un 5% derivado que el personal que se encuentra en teletrabajo por la pandemia COVID-19 se estima que regresa a laborar a oficina en un 95% lo cual se incrementara dichos gastos.

7. El rubro de servicio y transporte, derivado a lo que ocasiono la pandemia, se incrementa fletes tanto marítimos y terrestres, se estima un 13% de crecimiento en dicho gasto.
8. Impuestos y derechos tendrá un incremento de un 7%, por el incremento en las ventas.
9. El gasto de depreciación y amortización no varían en comparación al año 2022, por lo que proyecta con un 3%.
10. El rubro de gastos varios se estima un crecimiento por política de la empresa de un 5% y gastos de filiales se estima un 10%
11. Para los ingresos financieros la empresa adopta una postura conservadora en relación con el año anterior, se estima un crecimiento del 12% derivado a que las personas harán un mayor uso de las tarjetas de crédito y débito por la situación económica nacional, o porque está desempleado. Los gastos financieros disminuyen un 14%, porque se presume que habrá una mejora económica en el transcurso del año 2023 por las condiciones del mercado local e internacional.

A continuación, se presenta el estado de resultados proyectado para el año 2023 comparado contra el año 2022, en el que se observa las principales variaciones.

Tabla 20

Análisis vertical y horizontal del estado de resultados proyectado

Empresa Comercializadora de Electrodomésticos

(Cifras expresadas en quetzales y porcentajes)

Descripción	Proyección		Real		Variación	
	2023	%	2022	%	Valores	%
Ventas	1,759,028,139	100%	1,611,717,188	100%	147,310,951	9%
Costo de Ventas	1,143,368,290	65.0%	1,031,499,000	64.0%	111,869,290	11%
Utilidad Bruta	615,659,849	35.0%	580,218,188	36.0%	35,441,661	6%
Gastos de Operación						
Gastos de Personal	2,742,787	0.2%	2,662,900	0.2%	79,887	3%
Gastos de Publicidad	27,613,905	1.6%	25,333,858	1.6%	2,280,047	9%
Gastos Generales	85,807,550	4.9%	81,721,476	5.1%	4,086,074	5%
Renta Luz y Teléfonos	79,287,753	4.5%	75,873,447	4.7%	3,414,305	5%
Servicios de transporte	27,730,777	1.6%	24,540,511	1.5%	3,190,266	13%
Impuestos y Derechos	32,954,546	1.9%	30,798,641	1.9%	2,155,905	7%
Depreciaciones y Amortizaciones	11,995,598	0.7%	11,695,598	0.7%	300,000	3%
Gastos Varios	15,231,576	0.9%	14,506,263	0.9%	725,313	5%
Gastos Filiales	229,980,436	13.1%	209,073,123	13.0%	20,907,312	10%
Total Gastos Operativos	513,344,927	29.2%	476,205,817	29.5%	37,139,110	8%
Utilidad en operación	102,314,922	5.8%	104,012,371	6.5%	(1,697,449)	-2%
Otros Ingresos y Gastos						
Ingresos financieros	67,755,304	3.9%	60,495,807	3.8%	7,259,497	12%
Gastos financieros	(45,871,322)	-2.6%	(53,338,747)	-3.3%	7,467,425	-14%
Total Otros Ingresos y Gasto Neto	21,883,982	1.2%	7,157,061	0.4%	14,726,921	206%
Utilidad Neta del Ejercicio	80,430,939	4.6%	111,169,431	6.9%	(30,738,492)	-28%

Fuente: Elaboración propia con información proporcionada por la empresa

Como se muestra en la tabla 20, al proyectar el año 2023 las ventas tienen un crecimiento del 9%, pero los costos a la vez tendrán un incremento del 11%, lo que ocasiona que la utilidad bruta disminuya un 1% respecto al periodo 2022, es decir pasa de un 36% a un 35% para los ejercicios evaluados.

El ejercicio 2023 finaliza con una utilidad neta de Q 80,430,939 que representa una disminución del 28%, respecto al ejercicio anterior, esto es ocasionado por el incremento en los costos de venta de un 11% y de los gastos de operación de un 8%.

Es importante comentar que el resultado de la empresa puede llegar a mejorar, si el producto con lento movimiento se vende con un 25% de descuento de su valor actual, debe aprovechar la cobertura nacional y la red de distribuidores con que cuenta la empresa actualmente, de esta manera se podrá poner a disposición de los consumidores artículos de lento movimiento que generan costos de almacenaje.

De acuerdo a lo anterior, la estrategia que se propone para el producto de lento movimiento consiste en reducir el porcentaje de ganancia de un 45% a un 20% y comercializarlo en aquellas tiendas ubicadas en barrios populares que ofrecen productos a precios accesibles, genera una mayor utilidad y flujo de efectivo para la compañía.

Tabla 21

Ganancia Bruta del ejercicio 2022

Empresa Comercializadora de Electrodomésticos

(Cifras expresadas en quetzales y porcentajes)

	Al 31 de diciembre de			
	Año 2021	Margen de Utilidad	Ganancia Bruta Total Inventario	Ganancia Bruta a Percibir
Inventario Total	384,214,005.00	45%	172,896,302.25	
Inventario Normal	305,095,851.00	45%		137,293,132.95
Inventario lento movimiento	79,118,154.00	20%		15,823,630.80
			172,896,302.25	153,116,763.75

Fuente: Elaboración propia con información proporcionada por la empresa

Como se observa en las tablas 15 y 21, el margen de ganancia que llegará a tener la empresa es del 45% sobre el valor total del Inventario del año 2021, que es de Q. 384,214,005, al generar una utilidad de Q. 172,896,302.25.

Por otro lado, si la empresa aplica el mismo margen al inventario regular, obtendrá un beneficio de Q.137,293,132. Mientras que al aplicar la propuesta del 20% de margen al inventario con lento movimiento percibiría un rendimiento de Q. 15,823,630.80.

De acuerdo al análisis anterior, la reducción en el margen de ganancia aplicado al inventario de lento movimiento, permite una recuperación más ágil de la inversión.

realizada por la compañía en la adquisición de electrodomésticos, de esta manera se busca optimizar los recursos y la gestión administrativa al mismo tiempo que se reducen las pérdidas ocasionadas por el inventario de lento movimiento que comprende un 21% del total de este importante rubro.

CONCLUSIONES

Después de realizar la respectiva investigación, el levantamiento y procesamiento de información, del análisis y desarrollo del diagnóstico realizado sobre el objetivo general y específico sobre la eficiencia en la gestión y control de inventarios en la empresa objeto de estudio, se llegan a las siguientes conclusiones:

1. El análisis de la Situación Financiera realizado a la empresa con la aplicación de las herramientas de análisis horizontal de los estados financieros, como el análisis de las ratios financieras, se determina que la gestión y control del inventario que lleva a cabo la empresa se lleva de buena forma, el incremento que sufrió el inventario con lento movimiento, derivó de la compra de productos que realizó la empresa en el año 2021, debido a la situación que ocurre hoy en los mercados internacionales, adicional a los conflictos internos que se tienen en el país, sin olvidar aquellos problemas de logística y el encarecimiento del flete tanto marítimo como terrestre entre otras variables, si bien es cierto, la empresa se sobre inventario, al comprar a un costo bajo, sin embargo, lo que la empresa comercializadora de electrodomésticos dejó de percibir en el año 2021, lo recuperara en el año 2022.
2. Al utilizar en calidad de herramienta de diagnóstico la gestión y control del método de inventario PEPS, el análisis funcional y parte procedimental del área que tiene a su cargo la gestión y control del inventario, se estableció que el método PEPS, si cumple con lo que requiere la metodología de dicho método, sin embargo, se establece que no cuentan con procesos actualizados de acuerdo a lineamientos de trabajo, no se observó una segregación de funciones, no hay comunicación del bodeguero con el encargado de compras, esta parte muy limitada, esto evidenció que la gerencia no controla ni dirige el mejoramiento de los procesos y menos el mejorar los resultados de los mismos, lo anterior se ve reflejado principalmente en falta de control de inventarios con lento movimiento, derivado que estos en el año 2021, se incrementó en un 21% del total del inventario, por lo que si impacta en las utilidades de la empresa.

3. En el análisis realizado a la empresa comercializadora de electrodomésticos, se determinó que si la empresa no hubiera comprado el volumen de mercadería que adquirió en el año 2021, su costo no hubiera sido del 55% sino del 60%, porque aumento el costo en un 5% en el año 2022. La estrategia que aplicó la empresa fue muy positiva, dicha gestión permitirá que está llegue a tener una utilidad neta del ejercicio para el año 2022 de un 58%., sin embargo, el inventario de lento movimiento genera costos financieros por el espacio de almacenamiento, así como también afecta de manera negativa al promedio de las existencias del inventario total.

RECOMENDACIONES

Derivado de las conclusiones anteriores, se presentan las recomendaciones a la alta gerencia con el propósito de fortalecer la eficiencia de la gestión y control de inventario de la empresa comercializadora de electrodomésticos.

1. Implementar las políticas que permitirán medir eficientemente la gestión y control de los inventarios que se propone, las cuales están enfocadas a mitigar las deficiencias encontradas en el proceso, y que las mismas se adaptan a las necesidades, características y naturaleza de la empresa, principalmente para gestionar de mejor forma el inventario con lento movimiento, y mejorar con esto la rentabilidad de la empresa.
2. Que el sistema que utilizan de control de inventario denominado SAP - Sistema de Aplicación y Productos-, se actualice su versión, para aprovechar al máximo las bondades de la herramienta, y que implementen nuevas políticas en el área de bodegas que permitirán fortalecer la gestión y control de los inventarios.
3. Implementar la propuesta de gestión de ventas del inventario con lento movimiento, de forma continua, establecer periodos cortos para el proceso de venta especial de esta clasificación de producto, con la finalidad de que a empresa maneje flujos de efectivo a corto plazo y que le permita mejorar su rentabilidad periódicamente de ser necesario.
4. Capacitar al personal del área encargada del inventario, con la finalidad de mejorar la gestión y control de los inventarios a través del sistema SAP, al ser este el sistema de control que tiene la empresa, así como la aplicación de políticas instruidas por la alta gerencia.
5. Se sugiere que la empresa realice análisis de punto de equilibrio de forma trimestral con la finalidad de ajustar los precios de venta y el margen de contribución para alcanzar el objetivo que requiera los accionistas de la empresa.

BIBLIOGRAFÍA

- Anaya, H. (2011). Análisis financiero aplicado y principio de administración financiera. 14ta. Edición, Bogotá.
- Arbones, E. (2010). Optimización industrial y programación de recursos. Octava edición. Editorial Marcombo, Barcelona, España.
- Baena, D. (2015). Análisis financiero, enfoque, proyecciones financieras. Segunda Edición. Ecoe Ediciones.
- Besley, S. y Brigham, E. (2016). Fundamentos de administración financiera, 14ª. Edición ampliada, Cengage, México.
- Block, S., y Hirt, G. (2008). Fundamentos de Administración Financiera. México: Mc Graw Hill.
- Bustos, C. & Chacón, G. (2012). Modelos determinísticos de inventarios para demanda independiente. Un estudio en Venezuela. Contaduría y Administración.
- Castañeda, L (2017). Administración Financiera de Inventarios en las empresas comerciales de electrodomésticos, en la ciudad de Guatemala, con base en el método Open To Buy (disponible a compra)., Tesis de Maestría en Administración Financiera Escuela de Postgrado, Facultad de Ciencias económicas, Universidad de San Carlos de Guatemala, Guatemala.
- Corona E, Bejarano V, & Gonzales J. (2014) "Análisis de estados financieros individuales y consolidados". 1ª edición. Editorial UNED. Madrid, España.
- Cruelles, J. (2012). Stock, procesos y dirección de operaciones: conoce y gestiona tu fábrica. (1ra.ed.) Editorial Marcombo. S.A. Barcelona.
- Díaz, M. (2012). Análisis contable con un enfoque empresarial. Primera Edición. Editorial EUMED. España

- Dolores, M. (2015). Gestión de Inventarios, una herramienta útil para mejorar la rentabilidad. Argentina.
- Dumrauf, G. (2010). Finanzas Corporativas; un enfoque latinoamericano. Segunda edición. Buenos Aires. Alfaomega Grupo Editor Argentina.
- Espinoza, O. (2011). La administración eficiente de los inventarios. Editorial La Ensenada Madrid, España
- Errasti, A. (2011). Logística de almacenaje diseño y gestión de almacenes y plataformas logísticas. Edición Pirámide. Madrid, España
- Fajardo, M. & Soto, C. (2018). Gestión Financiera Empresarial. Editorial UTMACH. Ecuador
- Julián, Z. (2014). Fundamentos de la gestión de inventarios. Centro Editorial Esumer. Colombia.
- García, C. (2014). Diseño del sistema Kanban para la administración de inventarios, en la industria de productos de consumo masivo para el cuidado del hogar (jabón), en Guatemala. Tesis de Maestría en Administración Financiera Escuela de Postgrado, Facultad de Ciencias económicas, Universidad de San Carlos de Guatemala, Guatemala
- Gitman, L. y Zutter, Ch. (2012). Administración financiera. Decimosegunda edición. Pearson Educación. México
- Guerrero, H. (2017). Inventarios, manejo y control. 2ª edición. Ecoe ediciones. Colombia
- Gonzáles, P. (2014). Análisis e interpretación de estados financieros. Imprenta Unión de la Universidad Peruana Unión. Lima
- Guajardo, G. & Andrade, N. (2018). Contabilidad Financiera. 7ma. edición. Editorial McGraw Hill. España.

- Hernández Sampieri, R.; Fernández Collado, C.; y, Baptista Lucio, P. (2014). Metodología de la Investigación. México. McGraw-Hill Interamericana. Sexta Edición.
- Hornngren, C., Datar, S. y Rajan, M. (2012). Contabilidad de costos. Un enfoque gerencial. Decimocuarta edición. Pearson. México.
- IICA/CATIE. Instituto Interamericano de Cooperación para la Agricultura. (1999). Redacción de Referenciar Bibliográficas: Normas Técnicas del IICA Y CATIE. Turrialba, Costa Rica. Biblioteca Conmemorativa Orton. Cuarta edición.
- Machic, L. (2016). Diseño de Investigación de la Implementación de la teoría de inventarios y un modelo de gestión de compras a partir de un pronóstico de ventas, en la comercialización de una línea de repuestos electrónicos para calderas. Tesis de Maestría en Administración Financiera Escuela de Postgrado, Facultad de Ciencias económicas. Universidad de San Carlos de Guatemala, Guatemala.
- Monzón, R. (2012). Administración estratégica de Inventarios de insumo en industrias de productos para la construcción. Tesis de Maestría en Administración Financiera Escuela de Postgrado, Facultad de Ciencias económicas, Universidad de San Carlos de Guatemala, Guatemala
- Pérez, M. (2015). Estrategia de Administración de inventarios a través del modelo de la cantidad económica de reorden, en el sector de tiendas por departamentos de artículos para el hogar, en el municipio de Guatemala. Tesis de Maestría en Administración Financiera Escuela de Postgrado, Facultad de Ciencias económicas, Universidad de San Carlos de Guatemala, Guatemala, Guatemala.
- Robles, C. (2012). Fundamentos de administración financiera. Primera edición. Red Tercer Milenio. México.
- Rodríguez, L. (2012). Análisis de estados financieros. Primera Edición, McGraw-Hill. México

- Ross, S. Westerfield, R. & Jaffe, J. (2012). Finanzas corporativas. S. A. D. C. McGraw-Hill/Interamericana Editores, 9na. Edición. México.
- Suárez, M. (2012). Gestión de inventarios: Una nueva fórmula para calcular la competitividad. Bogotá. Ad-Qualice.
- Sánchez, P. (2015). Contabilidad de costos. Herramientas para la toma de decisiones (2da, ed.). Bogotá. Editorial Alfaomega.
- Secretaría de Economía. (2015). Industria de Electrodomésticos en México. Unidad de Inteligencia de Negocios. Pro México Inversión y Comercio. México.
- Universidad de San Carlos de Guatemala. Facultad de Ciencias Económicas. Escuela de Estudios de Postgrado. (2009). Guía metodológica para la elaboración del plan e informe de investigación de postgrado de Ciencias Económicas.
- Universidad de San Carlos de Guatemala. Facultad de Ciencias Económicas. Centro de Documentación Vitalino Girón Corado. (2001). Normas para la Elaboración de Bibliografías en Trabajos de Investigación. Licda. Dina Jiménez de Chang. Segunda edición.
- Universidad de San Carlos de Guatemala. Facultad de Ciencias Económicas. Escuela de Estudios de Postgrado. (2009). guía para la Elaboración del Trabajo Profesional de Graduación para optar al grado de Maestro en Artes.
- Villareal, A. (2013). Herramientas financieras. Editorial Prentice Hall. México
- Zapata, P. (2011). Contabilidad General (7 ed.). Bogotá: McGraw-Hill Interamericana
- Zapata, J. (2014). Fundamentos de la gestión de inventarios. Esumer. Centro Editorial. Colombia.
- Zapata, P. (2015). Contabilidad de costos: herramientas para la toma de decisiones. Segunda Edición, Alfaomega Colombiana S.A., Colombia.

E-grafías

Mencos, L. (2021). Consultoría, manufactura en Guatemala, electrónicos y refrigeración.

Recuperado el 15 de junio de 2021.

https://www.fundesa.org.gt/content/files/publicaciones/pcoe/Electronicos_y_Refrigeracion_Guatemala.pdf

ANEXOS

ANEXOS

Anexo 1

Guía de entrevista para jefe de área

UNIVERSIDAD DE SAN CARLOS DE GUATEMALA

FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS

ESCUELA DE ESTUDIOS DE POSTGRADO

MAESTRÍA EN ADMINISTRACIÓN FINANCIERA

GUÍA PARA ENTREVISTA

JEFE DE ÁREA

La presente guía forma parte de una serie de instrumentos de investigación, como parte del Trabajo Profesional de Graduación: **“EFICIENCIA EN LA GESTIÓN Y CONTROL DE INVENTARIOS EN UNA EMPRESA COMERCIALIZADORA DE ELECTRODOMÉSTICOS PARA ALCANZAR LA RENTABILIDAD ESPERADA EN EL MUNICIPIO DE GUATEMALA”**. Por tal motivo la información proporcionada es confidencial y será utilizada exclusivamente para efectos de estudio.

Objetivo: Analizar la opinión del jefe de área de la comercializadora de electrodomésticos sobre el tema de gestión y control de inventarios que permita alcanzar la rentabilidad que espera la empresa.

Área: _____

Puesto: _____

Control de Inventarios:

1. ¿Cómo lleva el control de las mercancías entrantes?

2. ¿Cómo lleva el control de las mercancías salientes?

3. ¿Cómo controla o identifica el inventario de lento movimiento u obsoleto?

4. ¿Utiliza conteo físico para mejorar el control del inventario y con qué periodicidad lo realiza?

Sí

No

5. ¿Considera que los inventarios están debidamente protegidos tomando en cuenta seguridad, higiene, almacenamiento, humedad, otros?

Sí

No

6. ¿Tiene un sistema de gestión de inventario?

Sí

No

7. ¿Considera que el nivel tecnológico de la empresa garantiza un flujo de información oportuno y precisa entre departamentos involucrados?

8. ¿Tiene algún sistema de localización y ubicación de los productos que conforman el inventario?

Sí

No

9. ¿Cómo funciona el sistema PEPs en su empresa?

10. ¿Mencione los medios que utiliza para obtener información del stock de inventarios?

UNIVERSIDAD DE SAN CARLOS DE GUATEMALA
 FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS
 ESCUELA DE ESTUDIOS DE POSTGRADO
 MAESTRÍA EN ADMINISTRACIÓN FINANCIERA
 GUÍA PARA ENTREVISTA
 JEFE DE ÁREA

La presente guía forma parte de una serie de instrumentos de investigación, como parte del Trabajo Profesional de Graduación: "EFICIENCIA EN LA GESTIÓN Y CONTROL DE INVENTARIOS EN UNA EMPRESA COMERCIALIZADORA DE ELECTRODOMÉSTICOS PARA ALCANZAR LA RENTABILIDAD ESPERADA EN EL MUNICIPIO DE GUATEMALA". Por tal motivo la información proporcionada es confidencial y será utilizada exclusivamente para efectos de estudio.

Objetivo: Analizar la opinión del jefe de área de la comercializadora de electrodomésticos sobre el tema de gestión y control de inventarios que permita alcanzar la rentabilidad que espera la empresa.

Área:

Área Gestión de Inventario

Puesto:

Jefe de control de Inventario

Control de Inventarios:

1. ¿Cómo lleva el control de las mercancías entrantes?

Se lleva a través de ingresar al sistema SAP la mercadería que ingresa y le asigna un código de control, se si mismo en el mismo sistema descarga la mercadería pedida para enviar a las tiendas y cuando se vende automáticamente descarga el producto vendido. El sistema permite la regla del método PEPS, método utilizado por la empresa.

2. ¿Cómo lleva el control de las mercancías salientes?

El control se lleva mediante el sistema SAP, generando reportes que permiten llevar el control de todas las mercancías salientes la cual es solicitada o más bien se descarga de forma automática y esto va descargando la mercancía y se genera información de control de salida con lo cual se valida la mercancía que está saliendo.

3. ¿Cómo controla o identifica el inventario de lento movimiento u obsoleto?

Con el control del inventario el producto se marca como de Acomodo - Liquidación - Mal Costado, Mercadería Recogida, la cual ya no se moviliza hasta que se genere alguna orden de salida por rutas internas.

4. ¿Utiliza conteo físico para mejorar el control del inventario y con que periodicidad lo realiza?

Sí

No

Se realiza de forma trimestral y es selectiva en algunas líneas de productos.

5. ¿Considera que los inventarios están debidamente protegidos tomando en cuenta seguridad, higiene, almacenamiento, humedad, otros?

Sí

No

La Bodega sí cuenta con todas las medidas de seguridad y mitigaciones de riesgos.

6. ¿Tiene un sistema de gestión de inventario?

Sí

No

Sí es el sistema SAP - sistema de Aplicaciones y Productos, el cual contempla o bien está parametrizado con el método PEPS primero en entrada, primero en salida.

7. ¿Considera que el nivel tecnológico de la empresa garantiza un flujo de información oportuno y precisa entre departamentos involucrados?

Sí se cuenta con sistemas comunicados que permiten el control del inventario para generar reportes y control contable como de compras.

8. ¿Tiene algún sistema de localización y ubicación de los productos que conforman el inventario?

Sí No

Si se tiene a lo interno control se cuenta a la ubicación de los productos la bodega esta organizada de acuerdo a políticas de control establecidas por la empresa. -

9. ¿Cómo funciona el sistema PEPs en su empresa?

Este funciona aplicando en el inventario que el primer producto que entra a la hora de entrar producto a tiendas o vender el producto vale el primer producto. -

10. ¿Mencione los medios que utiliza para obtener información del stock de inventarios?

El medio con el que obtiene información es a través de reportes la cual se concilia con la contabilidad. -

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1: Inventario según su forma	10
Tabla 2: Inventario según su función	11
Tabla 3: Método de Valoración de Inventarios	15
Tabla 4: Costo de los Inventarios	17
Tabla 5: Análisis horizontal del balance general	34
Tabla 6: Análisis horizontal del estado de resultados	37
Tabla 7: Razón rotación de inventario	39
Tabla 8: Razón período promedio de inventarios	40
Tabla 9: Razón margen de utilidad bruta	41
Tabla 10: Razón margen de utilidad operativa	42
Tabla 11: Razón margen de utilidad neta	43
Tabla 12: Inventario con lento movimiento	47
Tabla 13: Inventario detallado con lento movimiento	48
Tabla 14: Análisis de participación del inventario con lento movimiento	49
Tabla 15: Inventario total	50
Tabla 16: Medidas de control interno, políticas de actividades – área negocio	52
Tabla 17: Análisis ganancia real – costo año 2021	54
Tabla 18: Análisis ganancia real – costo año 2022	55
Tabla 19: Análisis ganancia real - costo año 2021 y ganancia real-costo año 2022	56
Tabla 20: Análisis Vertical y Horizontal del estado de resultados proyectados	59
Tabla 21: Ganancia bruta del ejercicio 2022	60

ÍNDICE DE FIGURAS

Figura 1: Diagrama de flujo adquisición y recepción de inventario	46
---	----