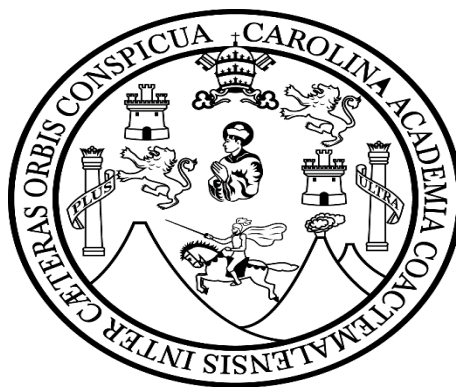


**UNIVERSIDAD DE SAN CARLOS DE GUATEMALA
FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS
ESCUELA DE ESTUDIOS DE POSTGRADO
MAESTRÍA EN ADMINISTRACIÓN FINANCIERA**



ANÁLISIS ADMINISTRATIVO Y FINANCIERO DE LA GESTIÓN DE INVENTARIOS Y SU INCIDENCIA EN LA RENTABILIDAD, EN UNA EMPRESA COMERCIALIZADORA DE PRODUCTOS DE BELLEZA, DURANTE EL PERÍODO 2017 A 2021, EN LA CIUDAD DE GUATEMALA.



JULIO FERNANDO SEGURA CASTRO

Guatemala, octubre 2022

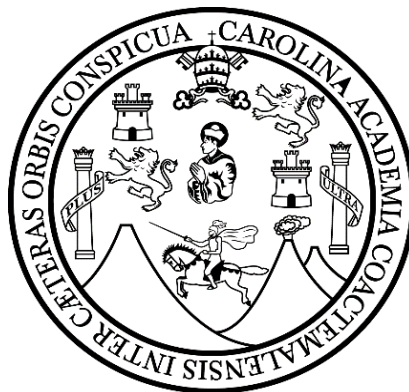
**UNIVERSIDAD DE SAN CARLOS DE GUATEMALA
FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS
ESCUELA DE ESTUDIOS DE POSTGRADO
MAESTRÍA EN ADMINISTRACIÓN FINANCIERA**



ANÁLISIS ADMINISTRATIVO Y FINANCIERO DE LA GESTIÓN DE INVENTARIOS Y SU INCIDENCIA EN LA RENTABILIDAD, EN UNA EMPRESA COMERCIALIZADORA DE PRODUCTOS DE BELLEZA, DURANTE EL PERÍODO 2017 A 2021, EN LA CIUDAD DE GUATEMALA.

Informe final del Trabajo Profesional de Graduación para la obtención del Grado de Maestro en Artes, con base en INSTRUCTIVO PARA ELABORAR EL TRABAJO PROFESIONAL DE GRADUACIÓN PARA OPTAR AL GRADO ACADÉMICO DE MAESTRO EN ARTES 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.

ASESOR: JUAN CARLOS GONZÁLEZ MENESES



AUTOR: JULIO FERNANDO SEGURA CASTRO

Guatemala, octubre 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 I:	Doctor. Byron Giovanni Mejía Victorio
Vocal II:	Msc. Haydee Grajeda Medrano
Vocal III:	Vacante
Vocal IV:	P.A. E Olga Daniela Letona Escobar
Vocal V:	P.C. Henry Omar López Ramírez

**TERNA QUE PRACTICÓ LA EVALUACIÓN DEL TRABAJO PROFESIONAL DE
GRADUACIÓN**

Coordinador: Msc. Víctor Manuel López Fernández

Evaluador: Msc. Mirtala Hazel Villeda

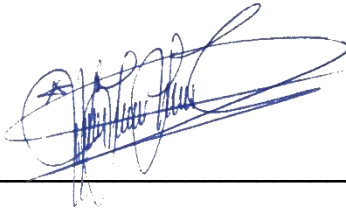
Evaluador: Msc. Walter José Orozco Montenegro

DECLARACIÓN JURADA DE ORIGINALIDAD

YO: **Julio Fernando Segura Castro**, con documento de identificación CUI:
1732268921908

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: _____

A handwritten signature in blue ink, appearing to read 'Julio Fernando Segura Castro', is written over a horizontal line. The signature is stylized and somewhat illegible due to its cursive nature.


**ACTA No. AF-PFS-C-007-2022 -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 25 de septiembre de 2022, a las 10:40 horas para evaluar la presentación del informe del **TRABAJO PROFESIONAL DE GRADUACIÓN II** del Licenciado Julio Fernando Segura Castro, carné No 201110584, 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 Posgrado -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: "ANÁLISIS ADMINISTRATIVO Y FINANCIERO DE LA GESTIÓN DE INVENTARIOS Y SU INCIDENCIA EN LA RENTABILIDAD, EN UNA EMPRESA COMERCIALIZADORA DE PRODUCTOS DE BELLEZA, DURANTE EL PERÍODO 2017 A 2021, EN LA CIUDAD DE GUATEMALA.", 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 26 al 30 de septiembre de 2022.

En fe de lo cual firmamos la presente acta en la Ciudad de Guatemala, a los 25 días del mes de septiembre del año dos mil veintidos.


MSc. Víctor Manuel López Fernández
Coordinador


MSc. Mirtala Házal Villeda
Evaluador


MSc. Walter José Orozco Montenegro
Evaluador


Licenciado Julio Fernando Segura Castro
Postulante



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

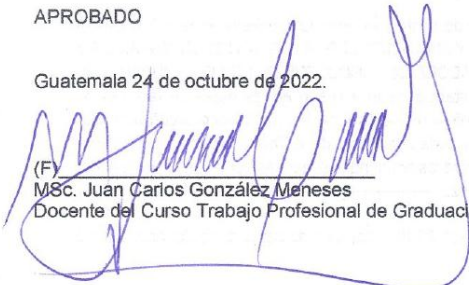
ADDENDUM

El Docente del Curso Trabajo Profesional de Graduación II Certifica que, el Licenciado Julio Fernando Segura Castro, Carné 201110584 incorporó los cambios y enmiendas sugeridas por cada miembro de la Tema Evaluadora dentro del plazo estipulado y obtuvo la calificación siguiente:

Punteo	
Zona:	55
Presentación Trabajo Profesional de Graduación II:	20
Nota final:	75

APROBADO

Guatemala 24 de octubre de 2022.

(F) 
MSc. Juan Carlos González Meneses
Docente del Curso Trabajo Profesional de Graduación II

AGRADECIMIENTOS

- A Dios Por ser mi fortaleza, por guiar mis pasos, por todas las bendiciones que ha derramado en mi vida.
- A mis padres Francisco Segura y Florencia Castro, por el apoyo incondicional por estar en los momentos malos y momentos buenos, quienes me enseñaron día a día a luchar sin descanso y trabajar para lograr mis metas más allá de mis posibilidades y capacidades, por la motivación y sacrificio son mi ejemplo a seguir para ser la persona que soy.
- A mis Hermanas Ofelia, Lilia, Virginia, Alida, Guillermina, Consuelo y Miriam por el apoyo y cariño incondicional por darme mis mejores consejos.
- A mis amigos Por todos los momentos compartidos.
- A mis compañeros De la Maestría Administración Financiera, por su amistad, apoyo en todo momento y cariño en toda la carrera.
- A mis catedráticos Por sus conocimientos compartidos, por su dedicación y paciencia.
- A mi Universidad A mi querida y amada alma mater Universidad de San Carlos de Guatemala por abrirme las puertas para mi formación y mi grado académicos que hoy confiere.

CONTENIDO

RESUMEN	I
INTRODUCCIÓN	IV
1. ANTECEDENTES	1
1.1 Antecedentes de una empresa comercializadora de productos de belleza	1
1.2 Antecedentes de la administración financiera	2
2. MARCO TEÓRICO	8
2.1 Gestión de inventarios	8
2.1.1 Costo de inventarios	8
2.2 Objetivo de la gestión de sistemas de inventarios	9
2.3 Métodos utilizados para la evaluación de los inventarios	10
2.3.1 Primeras entradas primeras salidas (PEPS)	10
2.3.2 Método promedio ponderado	11
2.4 Tipos de sistemas de inventario	12
2.4.1 Inventario perpetuo	12
2.4.2 Inventario físico	13
2.4.3 Inventario en tránsito	13
2.4.4 Inventario cíclico	14
2.4.5 Inventario final	14
2.5 Indicadores de gestión de inventario	15
2.6 Factores que inciden en la gestión de inventarios	16
2.7 Políticas de gestión de inventarios	16
2.8 Planificación de políticas de inventario	17
2.9 Definición de manual de políticas.	17
2.10 Toma física de inventarios	18
2.11 Definición de estados financieros	19
2.11.1 Objetivos de los estados financieros	19
2.11.2 Importancia de los estados financieros	19
2.11.3 Estados financieros básicos	20
2.11.4 Estado de situación financiera	20
2.11.5 Estado de resultados	21

2.11.6	Análisis de los estados financieros	22
2.12	Métodos de análisis de estados financieros	22
2.12.1	Análisis horizontal	23
2.12.2	Análisis vertical	24
2.13	Razones financieras	24
2.13.1	Indicadores de liquidez	25
2.13.2	Razón corriente	25
2.13.3	Prueba ácida	26
2.13.4	Prueba súper ácida	26
2.14	Indicadores de eficiencia	27
2.14.1	Rotación de inventarios	27
2.14.2	Rotación de activos	28
2.15	Razones financieras	28
2.15.1	Rentabilidad	29
2.16	Método Dupont	30
3.	METODOLOGÍA	31
3.1	Definición del problema	31
3.3.2	Unidad de análisis	33
3.3.3	Período histórico	33
3.3.4	Ámbito geográfico	33
3.4	Objetivos	34
3.4.1	Objetivo General	34
3.4.2	Objetivos Específicos	34
3.5	Método científico	34
3.6	Universo y muestra	35
3.7	Enfoques, alcance y diseño	36
3.8	Técnicas e instrumentos aplicados	36
3.8.1	Técnicas documental e instrumentos	36
3.8.2	Técnicas e instrumentos de campo	37
4.	DISCUSIÓN DE RESULTADOS	38
4.1	Procedimientos de la gestión de inventarios	39

4.2	Políticas de gestión de inventarios.	43
4.3	Índices de rentabilidad de la empresa	48
4.4	Variación de rentabilidad de la empresa	56
	CONCLUSIONES	65
	RECOMENDACIONES	67
	BIBLIOGRAFÍA	69
	ANEXOS	72
	ÍNDICE DE FIGURAS	83
	ÍNDICE DE TABLAS	84

RESUMEN

La empresa fue fundada en el año 2006 obteniéndose la aceptación de los clientes en el mercado guatemalteco, por lo cual en el año 2008 y debido a la demanda que tenían los productos, los accionistas decidieron la ampliación de las instalaciones y centro de almacenaje y distribución de la mercadería, estos cambios generaron una problemática a la empresa por una inoportuna gestión en inventarios, el resultado es la disminución en la rentabilidad de la empresa, derivado a los costos por pérdidas en mermas de mercaderías al comparar los inventarios físicos contra sistema. Por lo cual, el tema de la investigación es un análisis administrativo y financiero de la gestión de inventarios y su incidencia en la rentabilidad, en una empresa comercializadora de productos de belleza, durante el período 2017 a 2021, en la ciudad de Guatemala.

Derivado de lo anterior, para abordar y desarrollar la investigación surgen las siguientes interrogantes: ¿Cómo se administra la gestión de inventarios?; ¿cuáles son los procedimientos de la gestión de inventario que utiliza la empresa?; ¿cuáles son las políticas existentes que tiene la empresa para el manejo de la gestión de inventarios?; ¿se utilizan los índices de rentabilidad para verificar el rendimiento de la empresa?; ¿cuáles son las variaciones en los estados financieros de rentabilidad de la empresa?; ¿Qué costos se encuentran inmersos dentro de la gestión de inventarios? El objetivo de la empresa es ser rentable en sus actividades comerciales.

En consecuencia, a las interrogantes planteadas anteriormente se establece que, el objetivo general de la investigación es determinar la gestión de inventarios y su incidencia en la rentabilidad desde una perspectiva administrativa y financiera de una empresa comercializadora de productos de belleza en la ciudad de Guatemala.

Los objetivos específicos que contribuyeron al logro del objetivo general son los siguientes: Definir los principales procedimientos de la gestión de inventarios, evaluar las políticas existentes de la gestión de inventarios, establecer los índices de rentabilidad y examinar el nivel de variación que ha tenido la rentabilidad de la empresa, así como crear una estrategia que ayude a bajar los costos y con ello lograr un

porcentaje de rentabilidad mayor que mejoren el alcance de los objetivos que se establecen y buscar que se implementen en la empresa objeto de análisis.

La importancia de las preguntas planteadas es dar a conocer los problemas que la gestión de inventario genera en elevar los costos del manejo de inventario, y la incidencia en la rentabilidad de la empresa por sus procedimientos y políticas no aplicadas adecuadamente, de manera que la importancia para resolver la problemática es con los objetivos que se plantearon con anterioridad.

La justificación de la presente investigación radica en un análisis administrativo y financiero de la gestión de inventarios y su incidencia en la rentabilidad, en una empresa comercializadora de productos de belleza, durante el período de 2017 a 2021 en la ciudad de Guatemala, encontrando las causas que no permiten alcanzar los objetivos planteados, debiendo realizar una propuesta de estrategia que permita mejorar en la gestión de inventarios por lo consiguiente se alcanza maximizar la rentabilidad de la empresa.

El abordaje de la investigación se realizó con base en la utilización del método científico, a través de la realización ordenada y sistemática de las etapas del proceso de investigación para el planteamiento del problema, objetivos, definición del marco teórico, aplicación de técnicas de investigación de campo para la recopilación de la información necesaria para llevar a cabo el análisis administrativo y financiero.

Por la cual se utilizó la metodología de la investigación en sus tres fases: indagatoria, demostrativa y expositiva. En la primera fase se recolectó la información documental y de campo, para fundamentar el proceso de investigación se utilizó entrevistas no estructuradas a personas involucradas y conocedoras del tema. En la segunda fase se organizó, procesó y analizó la información recabada en la fase anterior, para determinar las causas de la gestión de inventario y su incidencia en la rentabilidad de la empresa, tema en el cual tiene sus deficiencias el manejo de mercadería y que se debe mejorar en un corto tiempo para beneficio de la empresa. Por último, en la tercera fase se presentan los resultados de la presente investigación.

Los resultados más importantes de la investigación realizada, se puede evidenciar la falta de comunicación adecuada con el personal que maneja la bodega dificultando que se trabaje para un mismo fin y tener un adecuado manejo de inventarios, así mismo no se aplican los procesos y políticas establecidos uniformemente, lo que causa pérdidas de los productos en la estibación en la bodega, con el fin de minimizar los costos de los productos por esta situación la incidencia que existe en el proceso administrativo y financiero de la empresa comercializadora, por lo cual se puede observar que en los cinco años que fueron analizados el costo sobre ventas si tiene variaciones significativas.

Al utilizar de índices financieros se determinó la rentabilidad que contribuyen en la solución de la problemática, los porcentajes de variaciones en el costo de ventas son los siguiente: para el año 2017 el porcentaje es de 3.52%, en el año 2018 fue de 3.53%, año 2019 es de 3.28% en el cual se observa una leve baja con respecto al año anterior, para el año 2020 existe un incremento en el porcentaje de 4.67%, pero para el año 2021 existe una leve baja con respecto al año anterior esto derivado de la pandemia cuyo porcentaje es de 4.54%.

Finalmente, el análisis administrativo y financiero determinó que la empresa debe de tomar medidas puntuales en beneficio para mejorar la gestión de inventario, que permita reducir los costos en el manejo de los mismos y cumplir con el logro de los objetivos de la empresa, con esta información la administración deberá tomar las decisiones con los productos que tiene destinados a la venta.

Se recomienda implementar el uso del método primeras entradas, primeras salidas (PEPS), también planificación en la gestión de inventarios para reducir los costos en el manejo de los mismos a manera de maximizar la rentabilidad, lo cual se demuestra en el estado de resultado proyectado para el año 2022; aplicar los procesos, planificación y políticas adecuadas, se espera bajar el costo en un 5% con el objetivo de ser eficientes y que la rentabilidad sea mayor para la empresa.

INTRODUCCIÓN

El tema de la presente investigación es el análisis administrativo y financiero de la gestión de inventario y su incidencia en la rentabilidad de la empresa comercializadora de productos de belleza, el objetivo es darle solución a la problemática que enfrenta la empresa y que le permita bajar los costos en el manejo de los inventarios para lograr los objetivos reflejándose en el estado de resultados, al mismo tiempo se maximice la rentabilidad, tomando en cuenta que la administración deberá trabajar en el cumplimiento de las políticas y procedimientos establecidos para el área de bodega, lo cual genera inconvenientes en los controles ocasionando pérdidas de inventario que afecta a la organización.

La empresa tiene un crecimiento en la demanda de los productos por lo que deben de utilizar el método correcto de los inventarios a manera de aplicar adecuadamente los procesos y políticas en beneficio empresarial, para que el costo en la gestión de inventario refleje una leve baja, estos procesos garantizan tener inventarios sanos destinados para la venta, de manera que es importante tener una constante evaluación de procesos para mejoras en el área.

El objetivo general es determinar la causa que genera las variaciones en la rentabilidad de la empresa, y con los objetivos específicos es indicar los procesos de la gestión de inventario de manera que se evalúan las políticas internas y las variaciones en el rendimiento, para dar respuesta a la problemática de la Compañía.

El presente informe consta de cuatro capítulos, a continuación, se describen cada uno de ellos.

En el capítulo uno, antecedentes, se expone el marco referencial teórico y empírico del proceso de la investigación relacionada con el análisis administrativo y financiero de la gestión de inventarios y su incidencia en la rentabilidad, en una empresa comercializadora de productos de belleza.

En el capítulo dos, marco teórico, contiene la exposición y análisis de las teorías y enfoques teóricos y conceptuales utilizados para fundamentar la investigación realizada en una empresa comercializadora, así como las técnicas y herramientas administrativas y financieras que se utilizan para realizar un análisis de rentabilidad de la empresa unidad de estudio.

En el capítulo tres, metodología, se expone la definición del problema de investigación, los objetivos generales y específicos que se establecieron para la misma, las técnicas de investigación documental y de campo utilizadas en el desarrollo de la presente investigación que contienen la explicación en detalle del proceso realizado para resolver la problemática, con las cuales se hará el seguimiento y dará solución de los objetivos y propuestas de mejora.

En el capítulo cuatro, discusión de resultados, se presenta el análisis de los resultados obtenidos del trabajo de campo en la empresa unidad de análisis sobre la gestión de inventario con la finalidad de darle la solución y lograr los objetivos que se plantearon en la presente investigación, así también se observa el análisis de los procesos administrativos, financieros que utiliza la empresa y sus políticas internas para el manejo adecuado de los recursos, lo cual contribuye en mejoras de dichas actividades en lo relacionado al producto disponible para la comercialización que realiza la empresa.

Así mismo la propuesta de políticas, planificación de la gestión de inventario y uso del método primeras entradas primeras salir (PEPS), que permite bajar los costos para lograr el porcentaje de la rentabilidad planteada por la organización.

Finalmente, se exteriorizan las conclusiones del trabajo de la investigación y las recomendaciones aplicables, para alcanzar los objetivos planteados en la unidad de análisis objeto de estudio, bibliografía, e-grafía y anexos de los documentos utilizado para el desarrollo de la investigación.

1. ANTECEDENTES

A continuación, se presenta información sobre los antecedentes que constituyen el origen del trabajo realizado, exponen el marco teórico y empírico del proceso de la investigación relacionada con la naturaleza del problema objeto de análisis administrativo y financiero de la gestión de inventarios y su incidencia en la rentabilidad, en una empresa comercializadora de productos de belleza, que se obtuvieron en indagaciones similares al tema.

1.1 Antecedentes de una empresa comercializadora de productos de belleza

La empresa se constituye con el objetivo de brindar a los clientes productos de calidad y atención al cliente de manera directa, iniciando operaciones en el año 2006, con un local para la venta y comercialización de productos de belleza destinado para todo público, dos años después la demanda de los productos fueron mayores, por lo cual surge la necesidad de expandir a dos recintos más, el primero se quedó como bodega para el producto, por la clase de artículos que se tienen a la venta y por el carisma brindada de los colaboradores se logró tener la aceptación de los clientes y posicionarse en el mercado guatemalteco.

Derivado al crecimiento de la empresa le ha permitido abarcar otras áreas en el mercado guatemalteco, ahora distribuye y vende a las cadenas de supermercados más conocidos en Guatemala, como los productos son bien aceptados y reconocidos logrando posicionarse en los primeros lugares en los mercados, de tal manera que se debió alquilar un lugar adecuado para el almacenamiento y distribución de los productos de la unidad de análisis, por lo cual afecta y genera mermas de mercadería por la falta de una adecuada gestión de inventarios, el objetivo de la investigación es lograr disminuir las pérdidas para aumentar la rentabilidad de la empresa.

Los productos que tiene para la venta y comercialización a todo público son: cremas, lociones, lápices labiales, sombras para ojos, polvos compactos, esmaltes para uñas,

exfoliantes para cuerpos y labios, kit de fragancias y cremas, bálsamo para labios, delineadores de distintos tipos, iluminador de rostro, brochas de maquillaje, sales de baño, fijador de maquillaje de las mejores marcas que le permite competir en el mercado guatemalteco gracias a la demanda, logrando aumentar la importación de los mismos para cubrir el requerimiento a nivel nacional.

La empresa siempre está innovando con productos nuevos y variedad de cremas con diferentes beneficios para el cuidado de la piel, lograr la satisfacción del cliente y al mismo tiempo mantenerse posicionada en el mercado, el crecimiento empresarial se logra por el aumento de las ventas de productos nuevos que representan un desafío para cubrir las necesidades de los clientes.

1.2 Antecedentes de la administración financiera

La historia de la administración financiera se remonta a Roma en el año 200, se cree que las primeras nociones de la administración financiera trascienden derivado al desarrollo de sistemas de armamento, cerámicas textiles, construcción de carreteras y el empleo de una estructura de organización autoritaria basada en funciones y controles.

Posteriormente, en el año 300 la administración financiera tuvo influencia de la iglesia católica, basada en una estructura jerárquica descentralizada con el control estratégico y políticas centralizadas enfocadas a la administración de bienes que poseen. Pero no es más como lo dice Roca (2020) el origen de la administración financiera lo encontramos esencialmente a partir de la denominada revolución industrial. Con el surgimiento de este hecho histórico, las empresas tuvieron la necesidad crucial de contar con equipo adecuado de personas. Es decir, con cierto departamento que gestione con criterios específicos los recursos financieros de la empresa para garantizar su mayor rentabilidad. (p.4)

Por lo cual la administración financiera es el responsable de aspectos específicos de la empresa que varían según la naturaleza de cada una, el desarrollo de esta puede

enfocarse a la inversión, el financiamiento y las decisiones sobre los dividendos de la empresa, la información financiera es importante para la toma de decisiones, entonces se tiene que llevar un control para tener la información disponible en tiempo real para un mejor desempeño, por lo que se basan en el uso de información financiera para analizar indicadores contables y macroeconómicos, como las tasas de interés y las tasas de inflación.

La administración financiera y la importancia de las funciones va a depender en gran parte del tamaño de la empresa, de manera que unas llevan sus registros en el departamento de contabilidad si son pequeñas, caso contrario si la empresa es grande los registros los maneja el departamento financiero, y en la actualidad la administración financiera se contempla como una forma de la economía aplicada porque hace énfasis en los conceptos teóricos que incluye la información contable.

La ciencia de la belleza y toda su industria continúan evolucionando en esta era, donde el cuidado de la apariencia parece ser una de las más altas prioridades de la sociedad. El mercado de la cosmética se caracteriza por su notable innovación, tratamientos especiales para tipos de piel específicos y nuevas formulaciones e investigaciones para descubrir nuevos ingredientes y aplicaciones a través de la alta tecnología, la lanolina se utiliza mucho hoy en día en las industrias cosmética y farmacéutica,

Otros investigadores han enfocado este tema con la gran importancia que tiene la gestión de inventario en una empresa.

Tal como lo refiere Ortiz y Arias (2013) en su investigación: Desempeño logístico y rentabilidad económica. Fundamentos teóricos y resultados prácticos publicado en la revista Economía y Desarrollo, señalaron que la gestión de aprovisionamiento tenía influencia entre la gestión de inventarios y la teoría marxista del ciclo capital-dinero” ya que una inadecuada gestión de inventarios interrumpía el ciclo del capital-dinero y provocaba ineficiencia en la gestión de aprovisionamiento, con lo cual disminuían la rentabilidad económica, la eficiencia y la competitividad de la empresa por la ineficiente rotación del activo circulante. (p.184)

Por lo tanto, el control del inventario es una herramienta para saber las entradas, salidas y saldos de dichos activos corrientes de las empresas; existen varias modalidades de entradas, igualmente varias modalidades de salidas; todo lo cual debe estar adecuadamente controlado para tener existencias en condiciones de ser presentadas en los estados financieros de la empresa. El uso de un Kardex apropiado baja los costos y resulta de mucha utilidad para valuar y controlar las existencias empresariales. Por lo cual la gestión adecuada del inventario en una empresa, reduce los costos asociados con el sistema, de manera que aumenta el nivel de rentabilidad.

Por lo que los inventarios deben de ser bien manejado según Villela (2014), “señala que el inventario de las mercaderías de las empresas debe ser gestionado y en ese marco planeado, organizado, controlado y retroalimentado, de tal forma que ayude a la gestión integral”. Tal como lo indica (p.21).

El manejo adecuado del inventario se mostrará en los estados financieros, por lo tanto, es una herramienta fundamental en la información financiera; también es la representación estructurada de la situación y desarrollo financiero de una empresa para un período definido o también por determinada fecha. El propósito general es proveer información acerca del estado de los inventarios para la toma de decisiones para el funcionamiento de la compañía.

A continuación, se presenta un cuadro del tema que otros investigadores realizaron con anterioridad.

Figura No. 1

Investigaciones del tema objeto de estudio y análisis

No.	Tesis	Fecha	Abordaje	Aporte
1	Manual para el control de inventarios. caso práctico: "Baleros Y Bandas de Acapulco S.A. De C.V." Benemérita Universidad Autónoma de Puebla	Mayo 2017	Una empresa debe de tener adecuado control en la gestión de inventario, es de utilidad para el manejo y control de costos en las operaciones tomando en consideración que estas pueden ser un motivo de pérdidas de una empresa.	Definir un modelo adecuado de gestión de inventario aumenta la rentabilidad de una empresa.
2	Rediseño del sistema de gestión de inventario de un almacén: caso grupo	México 2014	Ubicación de productos entradas y salidas sin registrar en la bodega, esto	Rediseñar un sistema de gestión de inventarios para disminuir la pérdidas y

	Harco, Hermosillo, Sonora, México, Universidad de Sonora División de Ingeniería.		genera pérdida y costo elevado de mercaderías.	costos de la mercadería, con esto aumentar la rentabilidad de la empresa.
3	Gestión de inventarios y rentabilidad en la empresa Palmas del Shanusi S.A., Yurimaguas, 2020, Tarpoto, Perú. Universidad César Vallejo	Perú 2021	Para hacer un análisis financiero sobre sus activos de una empresa se necesita que la gestión de inventarios de la empresa tenga un adecuado sistema para determinar la gestión financiera de la empresa.	El análisis de indicadores financieros más conocidos como razones financieras determina el grado de rentabilidad de una empresa.

Fuente: Elaboración propia con información obtenida de: Gómez (2017), Viramontes (2014), Mercado (2021)

En la figura No.1 se observa que la rentabilidad de las empresas comerciales, industriales o de producción, deriva de una correcta gestión de inventario para una reducción de costos, y así aumentar las utilidades de la misma, y el análisis de razones financieras aplicado a los estados financieros determina el beneficio de un período determinado.

Por lo tanto, la administración financiera es la responsable de administrar toda la información financiera de la empresa y proporcionar todas las herramientas para realizar las operaciones básicas con el fin de llevar el control, por ejemplo, de las inversiones, los gastos que incurren en sus operaciones de actividad comercial.

La administración efectiva en la gestión de inventarios y optimización de los procesos baja los costos de manera que la utilidad de la empresa aumenta, por lo consiguiente es necesario llevar el control de los inventarios para reducir pérdidas en el manejo de los productos.

2. MARCO TEÓRICO

El siguiente capítulo contiene la exposición y análisis de las teorías, así como enfoques teóricos y conceptuales para fundamentar y respaldar la investigación sobre, análisis administrativo y financiero de la gestión de inventarios y su incidencia en la rentabilidad, en una empresa comercializadora de productos de belleza.

2.1 Gestión de inventarios

La gestión de inventarios, es básicamente los bienes que almacena una empresa destinados a su actividad comercial para mantener existencias óptimas en los inventarios de la empresa tal como lo define el autor. La importancia de la gestión y su definición 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, 2014, p. 10).

Lo importante que es tener la gestión de inventario en una empresa para su funcionamiento está comprobado, para cualquier organización los inventarios son el motor para el rendimiento esperado, por lo cual las empresas comercializadoras tienen que tenerlo muy en cuenta, con la finalidad no solo de tener existencias óptimas sino también bajar costos que representan el manejo de inventario destinado a la venta para el cliente, las empresas dedicadas a la comercialización de productos buscan un margen de utilidad de manera que los inventarios sean de alta rotación, y seleccionar los productos de baja posición en el mercado para la toma de decisiones, que en un determinado momento afecta a la empresa en sus utilidades. (Soto, 2015, p.20)

2.1.1 Costo de inventarios

La empresa puede incurrir en costos por establecer los niveles de inventario por la demanda que los productos tengan, según Peña y Oliva (2013) De igual modo, una

gestión de inventarios eficiente busca el equilibrio entre el nivel de servicio al cliente y los costos de inventario, de allí la necesidad de estimarlos. (p.190)

Existen diferentes costos para mantener los sistemas de inventarios de manera eficiente y adecuada, se requiere de una administración óptima con el objetivo principal de disminuir los costos variables que se presentan en la implementación de dicho sistema. Guerrero (2009)

A continuación, se detallan los costos inmersos en la gestión de inventarios.

- a) Costo de mantener: Son los gastos que la empresa incurre para mantener de manera oportuna y adecuada la inversión, con el objetivo de satisfacer las necesidades del cliente de forma inmediata y oportuna, influyendo en las variables de compra, almacenaje, protección, comercialización, y distribución.
- b) Costo de ordenar: Son los gastos que influyen en la actividad de compra del producto como por ejemplo trámites con proveedores, trámites de compra, pagos de transporte, recepción de material y almacenaje específico.
- c) Costo de carecer: consiste en medir el riesgo de no vender en determinado momento, implica calcular las variables que influyen en el proceso de venta, un sistema de inventarios eficiente, abastecimiento antes de escasez y otros. Vargas (2021)

2.2 Objetivo de la gestión de sistemas de inventarios

El objetivo principal del sistema de inventarios para una empresa es controlar el abastecimiento de manera que la empresa se le facilite el manejo de existencias destinados para la venta, para evitar aumento en los costos o pérdidas de los mismos y mantener un equilibrio en el stock en la bodega.

En tal sentido, la gestión de inventarios se define como aquel conjunto de decisiones, reglas, lineamientos y políticas a través de las cuales se determinan los niveles de inventario que deberán mantenerse, el momento en que las existencias se deben

reponer y el tamaño por el cual deben realizarse los pedidos (Peña & Silva, 2016, p.190).

Por lo cual las empresas tienen que manejar un adecuado sistema de inventario con el objetivo de llevar un control de las existencias disponibles para la venta, y así se garantiza que las rotaciones de los productos en la empresa sigan los procesos por lo cual se determina el abastecimiento de los inventarios sin que los costos sean altos, para que la empresa no tenga productos que se deterioran por el mal manejo realizado en la bodega.

La forma adecuada para la gestión de inventarios de una empresa puede considerar las siguientes actividades; la determinación del método de registro, punto de rotación, formulario de clasificación y método de control.

2.3 Métodos utilizados para la evaluación de los inventarios

Por el volumen y grado de complejidad de los inventarios, a continuación, se describen los métodos para la valuación de los inventarios.

2.3.1 Primeras entradas primeras salidas (PEPS)

Este método es fundamental para llevar el control de una bodega de una manera ordenada identificando los productos que entran primero para darle salida inmediatamente de la bodega tal como se define el autor. “Este método presenta el inventario final a su costo más actual. Cuando aumentan los costos de inventario, (aumento de precios) este método da como resultado una utilidad más alta y por tanto un impuesto sobre la venta mayor” (Monterroso, 2016, p.10).

La característica de este método es que, el inventario final del período queda valuado al costo de las compras más recientes, mientras que al costo de ventas se aplican los costos más antiguos, y también la ventaja de utilizar los productos en un Kardex con la finalidad de controlar el inventario de la empresa, así mismo actualizará los productos que maneja alta rotación de la empresa y la confiabilidad para el manejo físico del

producto no tiene por qué ser coherente con su forma debe establecer una fórmula de primero en entrar, primero en salir para asignar sus costos para lograr este objetivo, y controle la etapa de inventario en función de la fecha de adquisición con esto se estaría minimizando los costos o pérdidas por mal manejo en la bodega, por lo que actualizar continuamente el inventario disponible para la venta ,y no quedar con fechas que se pueden vencer rápidamente, la empresa debe registrar cada producto con su valor de adquisición y fecha de adquisición. (Ceballos, 2015).

Lo distintivo de este método, es que el inventario final del período se valúa al costo a las primeras compras, mientras que al costo de ventas se aplican los primeros costos, genera diferentes consecuencias, depende de la época en que se realiza la compra, por lo que también podría afectar por temas inflacionarios y afectaría las ganancias de la empresa, así mismo se decretaron dividendos que la empresa no estaría en la capacidad de solventar por que la rentabilidad de la empresa es bajo, derivado del manejo inapropiado de los inventarios. (Ceballos, 2015).

2.3.2 Método promedio ponderado

Este método se utiliza para calcular el costo medio de las unidades en existencia que tiene en la bodega y también para determinar el costo de ventas de una entidad, tal como investigadores anteriores lo definen como, si se utiliza el método o fórmula del costo promedio ponderado, el costo de cada unidad de producto se determinará a partir del promedio ponderado del costo de los artículos similares, poseídos al principio del período, y del costo de los mismos artículos comprados o producidos durante el período citado por (Escalante 2009, p.33).

Lo que hace con este método es determinar el promedio y sumar los valores del inventario existente y las nuevas compras, y luego dividirlos entre el número de unidades existentes en el inventario, incluido existencias iniciales y los recién comprados, este método se usa ampliamente debido al beneficio de las actividades de la empresa porque se puede llegar a determinar el cálculo del costo promedio ponderado. Regularmente, mensual, semestral o anual, esto va a depender de la

situación específica del negocio a que se dedica la empresa, por lo cual las empresas determinan qué método utilizar para el manejo de la gestión de inventario. (Ceballos, 2017).

2.4 Tipos de sistemas de inventario

Para llevar el control las empresas comerciales deben de aplicar un tipo de sistema que se adecue a las necesidades del manejo de inventario. Por lo tanto, se utilizan sistemas de información como una herramienta que facilita el control de los mismos, toda empresa debe de conocer y aplicar según la necesidad de la misma de manera que ayuda a planificar y controlar los inventarios, este sistema puede ser manual o automático con el objetivo de controlar los costos y gastos, al ser un elemento la gestión de inventario para la empresa, los encargados deben saber que una de las áreas más importantes de la empresa está en sus manos, porque la correcta gestión producirá una operación eficiente en beneficio para la organización. (Ceballos, 2015, p.15)

2.4.1 Inventario perpetuo

Este sistema de inventario tiene su peculiaridad, tener un control de los inventarios y a la vez mantenerlos actualizados, esto ayuda a la preparación de reportes en tiempos cortos o cuando sea necesario, la información proporcionada es confiable para las actividades de la empresa. Según lo indica Capriel (2014), Sistema que mantiene un registro permanente y continuo, el cual deduce diariamente las existencias y el costo de los bienes vendidos, tal como lo indica (p.33).

Es una forma de mantener una coherencia continua con el inventario en el almacén a través de registros detallados, y también se puede utilizar como un auxiliar para guardar la cantidad de unidades monetarias y cantidades físicas. Los registros permanentes se pueden utilizar para preparar estados financieros mensuales, trimestrales o intermedios de tal manera que el sistema sostenible proporciona un alto grado de control porque los registros de inventario están siempre actualizados. (Soto, 2015, p.26).

2.4.2 Inventario físico

El inventario físico es básicamente comparar las existencias del sistema operativo que tiene la empresa con las existencias físicas que se encuentran en la bodega, esto ayuda a mantener el control de los inventarios y realizar los ajustes correspondientes de manera que se pueden ver las pérdidas de estos, tal como lo define según el autor. Es el inventario real. Es contar, pesar o medir y anotar todas y cada una de las diferentes clases de bienes (mercancías), que se hallen en existencia en la fecha del inventario, y evaluar cada una de dichas partidas. Se realiza como una lista detallada y valorada de las existencias como lo confirma (Contreras, 2014, p.12).

Se puede llevar un inventario físico en la hoja de control de inventario o libros de inventarios, registrándose todos los movimientos de las mercancías de la empresa comercializadora al final de cada período.

2.4.3 Inventario en tránsito

El inventario de mercadería en tránsito se interpreta de dos formas: primero, es una ventaja para la empresa porque el transporte de mercadería en corto tiempo lo tendrá disponible en la bodega y libre para la venta; segundo, se pierde un cliente por tener faltantes de productos por lo tanto disminuye la utilidad. Según Loja (2016) “Se utilizan con el fin de sostener las operaciones para abastecer los conductos que ligan a la compañía con sus proveedores y sus clientes, respectivamente. Mientras el inventario se encuentra en camino no tener una función útil para los clientes” (p.14)

Este tipo de inventarios forman parte de las actividades comerciales de una empresa, porque le permite poner fecha a sus clientes para la entrega y se pueda realizar la venta, cubriéndose las necesidades de los consumidores, y como es una empresa comercial los inventarios en tránsito solo son de mercaderías. (Rodríguez, 2015).

2.4.4 Inventario cíclico

Los inventarios cíclicos contribuyen a determinar cuál es la rotación del inventario en la empresa, es utilizado para hacer revisiones periódicas encontrando diferencias de productos como también pérdidas de estos. Según Loja (2016) “Son los inventarios que se requieren para apoyar la decisión de operar según tamaños de lotes. Esto se presenta cuando en lugar de comprar producir o transportar inventarios de una unidad a la vez, se puede decir trabajar por lotes” (p.16)

En las empresas se puede utilizar para el manejo de bodega este tipo de inventarios, así como en el punto de ventas en tiempos establecidos, para que se puedan tomar decisiones si se compran productos para el mejoramiento y manejo de existencia y ayuda a trabajar ordenadamente. (Rodríguez, 2015, p.54).

2.4.5 Inventario final

Es el stock que tiene la empresa, y constituye la cantidad de inventario al final de un año fiscal, por lo cual son los productos disponibles que aparecen en los informes financieros, según Loja, (2016) Es aquel que realiza el comerciante al cierre del ejercicio económico, generalmente al finalizar un período, y sirve para determinar una nueva situación patrimonial, después de efectuar todas las operaciones mercantiles de dicho período. Al relacionar este inventario con el inicial con las compras y ventas netas del período como las ganancias o pérdidas brutas en ventas de ese período. Esta operación se realiza normalmente el 31 de diciembre. (p.14)

Por lo que se realiza al finalizar el período contable de las empresas, esto con la finalidad de ver como al inventario físico de la mercancía se le está dando un manejo adecuado y su valoración como tal, lo importante de la comparación del inventario inicial con el inventario final muestra las relaciones con otras cuentas como son las compras y ventas netas del período, y así determinar si se obtuvieron las ganancias o pérdidas para la empresa. (Rodríguez, 2015, p.65).

2.5 Indicadores de gestión de inventario

Estos indicadores apoyan a un adecuado manejo de los inventarios en todas las empresas comerciales, son datos que se utilizan para la evaluación del desempeño al ser claves, de manera que estos desarrollan información que se puede analizar para los cambios favorables en la organización. Tal como lo refiere Mora, (2008) “Es controlar las salidas de referencias y cantidades del centro de distribución y se calcula el número de veces que el capital invertido se recupera a través de las ventas, Además, en lo que se refiere a los indicadores de gestión de inventarios a continuación se mencionan algunos de ellos:

- Días de inventario, el cual determina para qué período en promedio la empresa mantiene inventarios.
- Faltantes de inventario, el cual mide la ruptura de los inventarios, es decir, la cantidad de productos faltantes en el inventario.
- Porcentaje de reducción de existencias obsoletas o deterioradas.
- Porcentaje de cumplimiento de políticas de inventarios” (p. 31).

El desempeño de la actividad anual en una empresa se logra usando los indicadores de gestión anteriores, es posible obtener una visión general de cómo el trabajo de la empresa va a identificar problemas en el modelo de gestión de inventarios para un mejor funcionamiento de dicha gestión. Por lo que los indicadores son de gran utilidad porque se relacionan utilizando datos numéricos y la capacidad para evaluar el desempeño y los resultados de cada componente de gestión. (Caton, 2021).

Ésta es la clave de una empresa al ser los indicadores los que permiten determinar los retornos y metas de los objetivos marcados por la organización y los resultados del desarrollo de la gestión de inventarios, por lo cual la información obtenida de los indicadores pueda ser analizada para crear nuevos cambios. (Nuria, 2019).

2.6 Factores que inciden en la gestión de inventarios

La demanda es la cantidad de bienes o servicios que el consumidor está dispuesto a adquirir en un determinado tiempo, el costo de almacenaje en la bodega, las pérdidas ocasionadas por el manejo y manipulación de los inventarios lo cual el siguiente autor lo define como, los autores, afirman que, a nivel interno de la organización, existen elementos claves en donde interactúan procesos, áreas y personas; que dan como resultado factores que inciden en las decisiones relativas a la gestión de sistemas de inventarios factores internos considerados incidentes sobre esta gestión son, compras y demanda (Aguilar et al. 2009)

Por lo cual las compras deben de analizarse para hacer la gestión de pedido para el funcionamiento de la empresa, de tal manera que es importante para la buena gestión de inventario para cualquier empresa por la demanda de los productos, el producto que no tiene alta rotación se deteriora, lo cual afectaría, y se elevan los costos en el manejo de inventario. (López, 2019).

2.7 Políticas de gestión de inventarios

Son básicamente las estrategias empresariales diseñadas para administrar de manera eficiente los recursos materiales de una empresa con el único objetivo de minimizar los costos de mantenimiento, y al mismo tiempo garantizar existencias de los productos destinados a la venta. (López, 2019)

Las políticas de inventarios poseen ciertos propósitos los cuales son: planificar el nivel óptimo de inversión en inventarios y mediante el control mantener los niveles de inventario óptimo lo más cerca posible de lo que se ha planificado. (Vidal, 2016 p. 141)

Hablar de políticas de inventario significa responder a ciertas preguntas, Por ejemplo: ¿Con qué frecuencia se debe verificar el inventario?, ¿Cuánto se debe pedir y dónde?, considerando que pueden ser elementos dependientes de la demanda, como independiente. El problema de la empresa es principalmente no aplicar correctamente

las políticas de gestión de inventarios, se basan solo en valores promedio de la demanda de los productos, independientemente de la variabilidad del tiempo, en el caso de empresas como las comercializadoras deben de considerar tener políticas que contribuyen a un buen funcionamiento de los inventarios. (López, 2019)

2.8 Planificación de políticas de inventario

La planificación de las políticas de inventario se debe de tomar en cuenta la importancia económica que tienen los inventarios por lo cual las políticas deben de ser claras y entendibles de manera que sean de controles internos favorables a la empresa, tal como lo define el autor. (López, 2019)

En la mayoría de los negocios, los inventarios representan una inversión relativamente alta y producen efectos importantes sobre todas las funciones principales de la empresa. Cada función tiende a generar demandas de inventario diferente y a menudo incongruentes. Según lo citado, (Loja, 2016, p. 23)

En todas las empresas comerciales los inventarios representan y tienen un papel muy importante que si no se toma con seriedad puede generar pérdidas para la empresa, de manera que se tiene que manejar el nivel óptimo de los inventarios según lo demandado y así lograr mantener el control en los niveles de abastecimiento disponibles para la venta. (Rodas, 2015).

2.9 Definición de manual de políticas.

Un manual de políticas es un documento que incluye las acciones generales de la administración, y establecen lineamientos que sirven de base para balancear las actividades y los objetivos de la empresa.

Es un documento que tiene como propósito fundamental integrar en forma ordenada las normas y actividades que se deben realizar para que se opere de acuerdo con las necesidades de la empresa, además de proporcionar elementos de apoyo en la toma de decisiones y servir de guía en la inducción de nuevos empleados. Incluye las

intenciones o acciones generales de la administración, establecen líneas de guía, un marco dentro del cual el personal operativo pueda obrar para balancear las actividades y objetivos de la dirección. (Gruposena0380 2014) citado por (Quirumba et, al, 2016, p.54)

La importancia de las políticas de gestión de inventario sirve de apoyo al personal para una orientación eficiente y que también ayudan a los procesos, proporcionando soluciones rápidas a los malos entendimientos y a mostrar cómo puede apoyar el empleado al logro de los objetivos de la empresa. Estos lineamientos se deben elaborar de una manera clara con el fin de que sean comprendidos por el personal interno y también por personas que no son parte de la empresa, de tal manera que los que administran la información lo hagan de una manera adecuada sin que genere pérdida de tiempo para la empresa. (López, 2013)

2.10 Toma física de inventarios

Es básicamente realizar de manera ordenada la verificación física de los productos y asegurar que las existencias sean los datos reales para la toma de decisiones de la empresa tal como define el autor. Según Loja (2016) “Es el inventario real. Es contar, pesar o medir y anotar todas y cada una de las diferentes clases de bienes, mercaderías que se hallen en existencia en la fecha de inventario” (p.14)

Con el objetivo de llevar un control adecuado de los inventarios de la empresa para tener en tiempo real las existencias disponibles para la venta y que el producto esté en buen estado, las empresas tienen la obligación de realizar por lo menos una vez al año una toma física del inventario esto ayuda a saber el stock de la bodega, y que el personal de la bodega sea más ordenada para evitar el deterioro de los productos y asegurar si la existencia del sistema y la existencia física son iguales. (Chinchilla, 2009).

2.11 Definición de estados financieros

Los estados financieros de una empresa son básicamente los informes detallados y estructurados de sus movimientos económicos y llevar los registros contables por un período determinado, con el fin de conocer los aumentos o disminuciones en sus actividades financieras para la toma de decisiones en futuras e inversiones de la empresa. (Enríquez, 2019).

Los estados financieros son informes preparados para su suministro a terceros, pero también son empleados por los administradores del ente que los emite. La responsabilidad por la preparación de los estados contables corresponde a los administradores del ente emisor y no debe ser confundida con la de quienes le presten servicios de auditoría. (Moreno et al. 2006).

Los estados financieros de una empresa son el reflejo del manejo de las actividades de la empresa y muestran el avance económico de ésta. En los estados financieros se plasman las actividades económicas que se realizan en la empresa durante un determinado período, también muestran el ejercicio económico de un año, los costos si son elevados o bajos para la rentabilidad de la empresa. Este análisis permite conocer si la empresa es rentable para tomar decisiones e invertir. (Enríquez, 2015).

2.11.1 Objetivos de los estados financieros

Es administrar información que sea comprensible, relevante, comparable y sobre todo fiable de la situación financiera de la empresa para la toma de decisiones, como también el desempeño de la empresa durante un determinado período contable y que sea útil a una amplia gama de usuarios con el objeto de tomar decisiones económicas.

2.11.2 Importancia de los estados financieros

Para la empresa, el análisis de los estados financieros se utiliza para determinar la situación financiera de la empresa, para la toma de decisiones adecuadas tanto como

estaba en el pasado como el avance que se ha tenido en presente de la empresa con respecto a sus operaciones, tal como lo define. (Zurita, 2017)

Según lo citado por Nunguray (2018) Los estados financieros también son importantes para los administradores de una empresa, porque mediante la publicación de los estados financieros, la administración puede comunicarse con las partes interesadas externas sobre su realización y funcionamiento de la empresa. (p.56)

Para toda empresa los estados financieros se utilizan para el análisis de la situación financiera, para tomar decisiones financieras o bien buscar apalancamiento financiero, esta información determina las condiciones financieras y el desempeño de la empresa, entonces el análisis de estados financieros es parte fundamental en la mayoría de decisiones sobre préstamos, inversiones y otros temas relacionados, de manera que ayuda a los accionistas o terceros interesados en las condiciones económicas y financieras de la empresa, y a tomar decisiones sobre todo, cuando se quiere invertir, porque se convierte en el factor principal en todo el conjunto de decisiones que interesan a los inversionistas. (Zurita, 2017).

2.11.3 Estados financieros básicos

A continuación se define los conceptos de manera estructurada de la información económica y financiera de la empresa.

2.11.4 Estado de situación financiera

Es básicamente un informe detallado que informa acerca de la situación de la empresa, presentando sus derechos y obligaciones, así como su capital y reservas, es fundamental para saber el crecimiento económico que ha tenido la empresa valorados de acuerdo con los criterios de contabilidad generalmente aceptados, así como lo define el siguiente autor. (Díaz, 2012).

Según, Catacora (2012), el estado de situación financiera, como el que muestra la situación económica de una entidad a una fecha determinada, por medio del estado de

situación financiera presenta la información de los activos, pasivos, y patrimonio. La presentación de este se realiza siguiendo el esquema de la ecuación contable, la cual determina la forma en que se disponen las partidas en los estados financieros. (p.219).

Es uno de los estados financieros donde detalla las actividades que la empresa realiza como también derechos y obligaciones, como su capital de trabajo, inversiones de manera que detalla los avances en los cambios de los activos y pasivos de la empresa con el objetivo de tomar las decisiones para los inversionistas lo que buscan es que sus inversiones sean rentables. (García, 2011).

2.11.5 Estado de resultados

El estado de resultado es básicamente el objetivo primordial de determinar las utilidades de la empresa, esta información es sobre el desempeño de sus gastos en un período determinado, por el cual, si se ha manejado los recursos adecuadamente, porque este mostrará las pérdidas y ganancias que ha tenido las empresas con sus actividades de operación. (López, 2019).

Por lo cual como lo cita Catacora (2012), el estado de resultado o llamado también estado de ganancias y pérdidas, el cual muestra la utilidad o pérdida obtenida en un período determinado por actividades ordinarias y extraordinarias de un período determinado, por cuanto una utilidad o pérdida se obtiene por actividades de diversa naturaleza realizada a lo largo del tiempo. Desde el punto de vista financiero, existe una importancia fundamental en determinar la correspondencia de ingresos, costos y gastos en diferentes períodos. (p.220).

Este estado financiero detalla de forma ordenada todos los movimientos y sobre todo los gastos que incurren en las actividades las empresas, no importa cuál es el giro del negocio sirve para analizar qué tan sólida es la misma, y que los recursos se usan de la mejor manera para alcanzar el objetivo la mayor rentabilidad posible de la empresa. (García, 2011).

2.11.6 Análisis de los estados financieros

Cuando hablamos del análisis de los estados financieros para una empresa es necesario para su funcionamiento financiero, porque permite el diagnóstico de la situación financiera y económica al ser vital para la toma de decisiones, con la información que se genera con el análisis de los estados financieros, tal como lo definen los autores siguientes. “El análisis de los estados financieros es un estudio de las relaciones que existen entre los diversos elementos financieros de un negocio, manifestados por un conjunto de estados contables pertenecientes a un mismo ejercicio y de las tendencias de esos elementos, mostradas en una de serie de estados financieros correspondientes a varios períodos sucesivos” (Macías et, al,1991) citado por (Alfonso, et, al, 2018)

Por tal razón es necesario al momento de hacer un análisis a los estados financieros comparando períodos anteriores, al ser esto un proceso crítico porque se evalúa la posición financiera de la empresa del pasado y del presente y determinar cuál es el avance de la misma y si se logran alcanzar los objetivos solicitados por los inversionistas. (Ribbeck, 2014, p.11).

2.12 Métodos de análisis de estados financieros

El análisis financiero es básicamente los procedimientos utilizados para simplificar, separar o reducir los datos descriptivos y numéricos que integran los estados financieros, con el objeto de medir las relaciones comparativas de un período con otro tanto las variaciones en aumento y disminuciones en las cuentas y los cambios presentados en varios ejercicios contables. (Pérez, 2010)

En la revista actualidad empresarial, el Instituto del Pacífico (2015) detalla que “existen tres métodos de los análisis financieros: Análisis Vertical, Análisis Horizontal y Ratios Financieros” (p.5).

Al utilizar estos métodos se puede determinar cómo se posiciona o de qué manera la empresa gana o pierde en sus actividades comerciales de manera que muestra cómo están las finanzas de la misma.

2.12.1 Análisis horizontal

Comprende analizar estados financieros y comparar en dos o más períodos consecutivos, el objetivo es para determinar los aumentos y disminuciones o variaciones de las cuentas de los períodos analizados, es importante para la empresa, porque se determina los cambios en las actividades y si los resultados han sido los esperados, también permite definir cuáles merecen mayor atención por ser cambios significativos para la empresa y tomar las decisiones en mejoras, mostrando también las variaciones en cifras absolutas, en porcentajes o en razones, lo cual permite observar ampliamente los cambios presentados para su estudio e interpretación y toma de decisiones, (De León, 2019)

Según De León (2009) Es llamado así por el hecho que analizan información de varios períodos a la vez de conceptos homogéneos, es decir analizan el comportamiento de las cifras de los estados financieros a través del tiempo (de dos o más fechas determinadas), son útiles porque contienen no solo datos que aparecen en los estados financieros individuales sino también la información necesaria para el estudio de las tendencias a lo largo de un cierto número de años. Estos se pueden preparar para períodos mensuales, trimestrales y anuales y se pueden comparar con el mes, trimestre o año correspondiente del ejercicio o ejercicios anteriores y para ello debe de haber consistencia en la aplicación contable de un período a otro. (p.90)

Este método muestra los cambios significativos de la integración de cada una de las cuentas, de tal manera que se pueden hacer en valores absolutos que no es más que la diferencia del año base con su inmediato anterior, y los valores relativos es la relación del año base, con el año comparado en forma porcentual. (Pérez, 2010)

2.12.2 Análisis vertical

Este análisis se utiliza para saber el peso que tiene cada cuenta con respecto a un todo, de un período determinado ayuda a la visualización de los cambios ocurridos en los estados financieros como también las causas de los cambios relativos de los diferentes rubros, así lo define el siguiente autor. (Pérez, 2010).

A este método se le llama así porque es útil para analizar un solo período a la vez, es decir se emplea para analizar estados financieros como lo es el balance general y el estado de resultados, comparando las cifras en forma vertical en donde los porcentajes que se obtienen corresponden a cifras de un solo ejercicio. Su objetivo es determinar la participación de cada cuenta con respecto al total de un grupo o clase de cuentas y observar su comportamiento a lo largo de la vida de la empresa. (De León, 2009, p. 54)

En el Análisis Vertical se toma el total del activo como base porcentual (100%) y las demás cuentas como un porcentaje de dicha base. En el caso del estado del resultado el análisis se hace a las ventas netas y se les considera como base referencial (100%) y las demás cuentas de costos y gastos se expresan como un porcentaje de esa base.

2.13 Razones financieras

Son herramientas de medición financiera utilizada para establecer determinar la temperatura financiera de la empresa objeto de análisis, según Coello (2015) los ratios, razones o indicadores financieros son coeficientes o razones que proporcionan unidades contables y financieras de medida y comparación, a través de las cuales, las relaciones entre sí de dos datos financieros directos permiten analizar el estado actual o pasado de una organización. (p.64)

Los indicadores financieros permiten realizar un análisis en las cuentas significativas de la empresa, por lo cual la importancia de utilizarlos sean los más adecuados para la empresa porque existen muchos, pero no todos son aplicables a las necesidades de las empresas.

2.13.1 Indicadores de liquidez

Es una herramienta que se utiliza para analizar la capacidad que tiene la empresa de pago a corto plazo, según Herrera (2019) mide la capacidad de la empresa para satisfacer sus obligaciones a corto plazo a medida que estas vencen; no sólo se refieren a la solvencia total sino también en la forma de convertir en efectivo, determinados activos y pasivos corrientes de la empresa, estas presentan una perspectiva amplia de la situación financiera, puede precisar el grado de liquidez, de rentabilidad todo lo relacionado a lo financiero de toda empresa. (p.41).

2.13.2 Razón corriente

Es básicamente el análisis para determinar la perspectiva de la capacidad de pago y cumplir con sus obligaciones financieras la empresa tal como lo define el siguiente autor.

Según Castillo (2012) Esta razón se calcula dividiendo los activos corrientes entre los pasivos corrientes, los primeros normalmente incluyen efectivo, valores negociables, cuentas y documentos por cobrar, e inventarios; mientras los segundos se forman a partir de cuentas y documentos por pagar, pagarés a corto plazo, vencimientos corrientes de deudas a corto plazo. (p.56)

La fórmula es la siguiente:

Razón Corriente = Activo corriente / Pasivo corriente

Es la razón más utilizada para medir la solvencia a corto plazo, e indica el grado en el cual los derechos de los acreedores a corto plazo se encuentran cubiertos por activos que se espera que se conviertan en efectivo en un período menor de un año. (Pineda, 2017)

2.13.3 Prueba ácida

La prueba ácida es uno de los indicadores financieros que se utiliza con el objetivo de medir la liquidez de la empresa de manera que el inventario se excluye, lo que se trata es de ver si tiene la capacidad de pagar sus deudas sin vender sus inventarios. Según De León (2012) Es muy usada para evaluar la capacidad inmediata de pago que tienen las empresas para cubrir sus obligaciones a corto plazo. Esta prueba es más rígida en virtud que mide los bienes disponibles para el pago de los pasivos a corto plazo. (p.71).

Su fórmula es como sigue:

Prueba ácida = (Activo corriente - Inventario) / Pasivo corriente

La interpretación es la siguiente, si un resultado es igual a 1 puede considerarse aceptable para este indicador. Si es menor a uno puede existir el peligro de caer en insuficiencia de recursos para hacer frente a los pagos de la empresa. Y si es mayor que uno la empresa puede llegar a tener exceso de recursos y afectar su rentabilidad.

2.13.4 Prueba súper ácida

Esta razón de liquidez es más conservadora de manera que se toma el efectivo y equivalentes de efectivo para enfrentar las deudas a corto plazo, según González (2011) se hace la consideración especial de que en el activo circulante pueden estar incorporados, además del inventario, algunos elementos que no son lo suficientemente líquidos para ser realizados en un momento de apremio. Por lo tanto, considera directamente solo aquellos activos de reconocida liquidez. Mide el número de unidades monetarias en activos efectivamente líquidos, por cada unidad monetaria de deuda a corto plazo. (p.16)

Prueba súper ácida= caja y bancos / pasivo corriente

De manera que la interpretación de la formula anterior mide la capacidad súper inmediata que tiene la empresa con los activos corrientes para cubrir deudas a corto plazo.

2.14 Indicadores de eficiencia

Este indicador se emplea para analizar los resultados obtenidos, pero la mejor manera es lograr los resultados esperados en un período de tiempo determinado, tal como lo define el siguiente autor.

Según Ruíz (2017) Los indicadores de eficiencia miden el nivel de ejecución del proceso, se concentran en el Cómo se hicieron las cosas y miden el rendimiento de los recursos utilizados por un proceso. Tienen que ver con la productividad. Miden el grado de cumplimiento de los objetivos definidos en el Modelo de Operación. (p.6)

Para el cumplimiento de los objetivos se deberá de establecer la relación de los costos y las actividades que la empresa hace con los inventarios destinados a la venta.

2.14.1 Rotación de inventarios

Para toda empresa es importante saber con exactitud sobre la rotación de sus inventarios, para tener una buena gestión de las existencias y cuantas veces es la rotación de los mismos en un período determinado, así como lo citado por.

Nolasco (2017) Esta razón indica la rapidez de la empresa en efectuar sus ventas, la rapidez de consumo de materiales y la rapidez de producción. Se define como costo de las ventas dividido por la media del inventario durante el período. Informa las veces que, en un período determinado, se ha renovado el inventario de productos terminados debido a las ventas de mercancías, a mayor rotación corresponderá generalmente mayores utilidades, menos recursos aplicados al mantenimiento de inventarios, mejor posibilidad de competir en precios y más pronta realización de las existencias de productos terminados. (p.160)

Rotación de inventario = Costo de ventas / Inventario

Cuando la razón de rotación de inventarios es relativamente baja, indica un inventario con movimiento lento o la obsolescencia de una parte de las existencias, no existe una

adecuada gestión de inventario por lo que se debe de determinar las cantidades que deben mantenerse en las bodegas, la empresa por ser comercial debe de manejar las existencias de los inventarios, con el objetivo de la disponibilidad para el punto de venta de lo contrario tendría problemas con la demanda de los clientes.

2.14.2 Rotación de activos

La rotación de activos es básicamente que tan eficiente es la empresa en utilizar sus activos para generar ventas en un tiempo determinado. (Díaz, 2012)

Es un indicador de productividad. Mide cuántos pesos genera cada peso invertido en activo total. (Nolasco, 2017, p.35)

Ventas Netas/Activo Total

El análisis de esta razón financiera es para saber qué tan eficiente es la empresa con los productos disponibles a la venta, el objetivo de la empresa es vender la mayor cantidad de productos y lograr la rentabilidad que se traza la empresa. (Díaz, 2012).

2.15 Razones financieras

Las razones financieras se utilizan para expresar la relación entre las cuentas relacionadas en los estados financieros y comprender la situación que tiene la empresa con sucesos pasados que de alguna manera impacta en el presente en las actividades necesarias.

Lo citado por Morales (2009) Los usuarios necesitan parámetros para la mejor toma de decisiones de los temas que les inquieta con respecto a la empresa. Con la ayuda de estos parámetros, ellos pueden planear y mejorar la situación actual de la organización, como aprovechar los puntos fuertes de esta. (p.26)

Las razones financieras son los parámetros utilizados por los administradores, acreedores e inversionistas para evaluar la situación de las compañías y así facilitar su resolución.

2.15.1 Rentabilidad

Es básicamente la comparación de resultados obtenidos en el desarrollo de sus actividades económicas de la empresa por su giro normal, por lo cual es el uso adecuado de los activos para generar rentabilidad de la empresa. Lo citado por Mercale (2012) sostiene que la rentabilidad es un concepto que se aplica a toda acción económica en la que se movilizan unos medios materiales, humanos y financieros con el fin de obtener unos resultados. (p.87)

Por lo cual el análisis de la rentabilidad determina la situación económica de toda empresa, se debe de tener en cuenta la diversidad de objetivos a que se enfrenta una organización, los objetivos son diferentes para maximizar la rentabilidad por lo cual, algunos se basan en el beneficio, en el crecimiento, en la estabilidad y otros en el servicio a la sociedad, en todo análisis empresarial la rentabilidad es fundamental para toda entidad.

Para la empresa es importante conocer el rendimiento que ha tenido la empresa por cada unidad monetaria invertida en sus actividades económicas, en otras palabras, es el margen de utilidad que se obtiene por la venta de productos que tiene la empresa, tal como lo define el autor. (Díaz, 2012).

Según Adrianzen (2016) dice, la rentabilidad es aquel índice el cual mide la relación entre la utilidad o la ganancia obtenida, si la inversión o los recursos las que se utilizaron para obtenerla. (p.96).

Fórmulas:

Rentabilidad sobre ventas = Utilidad neta después de impuestos/ventas totales

Rentabilidad sobre activos= Utilidad neta después de impuestos/Activos totales

Rentabilidad sobre capital = Utilidad neta después de impuestos/Capital contable

El objetivo para cualquier empresa que desea crecer y mantener una estabilidad financiera debe de comprender cómo medir la rentabilidad de un negocio para generar los beneficios para los inversionistas, ya que pueden conocer las ganancias de las actividades económicas realizadas en un determinado período de tiempo y tomar las decisiones sobre el resultado del análisis como también el análisis de las razones financieras las cuales sirven para ver el rendimiento de los activos.

2.16 Método Dupont

El método Dupont es una herramienta para realizar el análisis del desempeño económico y que combina los principales indicadores financieros, con el objetivo de determinar el nivel de eficiencia de la empresa, el rendimiento sobre los diferentes componentes para tomar las decisiones y mejorar la rentabilidad de la misma.

Este análisis financiero contribuye a la empresa para lograr el objetivo, y la toma de decisiones tal como lo indica, Levy (2020).

El sistema de análisis Dupont actúa como una técnica de investigación dirigida a localizar las áreas responsables del desempeño financiero de la empresa; el sistema de análisis Dupont es el sistema empleado por la administración como un marco de referencia para el análisis de los estados financieros y para determinar la condición financiera de la compañía. El sistema Dupont reúne, en principio, el margen neto de utilidades, que mide la rentabilidad de la empresa en relación con las ventas, y la rotación de activos totales, que indica cuán eficientemente se ha dispuesto de los activos para la generación de ventas. (p.74).

Se calcula así:

Análisis Dupont: Rentabilidad con relación a las ventas * Rotación y capacidad para obtener utilidades.

Sistema Dupont = Utilidad Neta/Ventas Netas * Ventas netas /Activos totales

El análisis de sistema Dupont para la empresa se usa con el objetivo de encontrar las tareas administrativas responsables del desempeño financiero de la empresa, tener en cuenta todos los elementos de las actividades financieras, por lo cual su punto de partida es la interrelación de ciertos indicadores financieros, y estas producen indicadores que miden la rentabilidad de la empresa.

3. METODOLOGÍA

En este capítulo se describe el procedimiento que se realizó durante el análisis administrativo y financiero de la gestión de inventarios y su incidencia en la rentabilidad, en una empresa comercializadora de productos de belleza. Comprende la definición del problema, el objetivo general, los objetivos específicos, la metodología y las técnicas de investigación aplicadas.

3.1 Definición del problema

Las empresas comerciales de productos de belleza son reconocidas en el mercado por la variedad de productos de calidad que ofrecen a los clientes por lo que surge la necesidad de hacer un análisis administrativo y financiero de la gestión de inventarios y su incidencia en la rentabilidad, en una empresa comercializadora de productos de belleza, en la ciudad de Guatemala. Esta investigación busca que la empresa tenga un manejo adecuado en la gestión de los inventarios, al analizar el método utilizado para el funcionamiento y obtener una mayor rentabilidad y lograr los objetivos planteado por la unidad objeto de estudio.

Por lo cual se busca determinar, si el manejo del sistema en la gestión de inventario de la empresa impacta en la rentabilidad de la empresa derivado a la falta de políticas, planificación y un método adecuado para el manejo de los inventarios, por lo que la empresa tiene que bajar costos para lograr maximizar la rentabilidad.

El problema planteado abarca el análisis administrativo de las políticas de inventario, estado de situación financiera, el estado del resultado y la aplicación de razones financieras para mejorar el rendimiento de las actividades de la empresa, con el fin de lograr un incremento en la rentabilidad, de manera que la administración de inventario es una herramienta para la optimización de los recursos financieros en la empresa, y permite determinar las deficiencias y su incidencia en la gestión de inventario derivado a la falta control y políticas en el manejo del inventario ocasionan pérdidas de los productos.

Para efectos de la presente investigación el problema concierne al análisis administrativo y financiero en un período de cinco años, se determinó la situación financiera con respecto a la rentabilidad de una empresa comercializadora de productos de belleza en la ciudad de Guatemala.

3.2 Preguntas de investigación.

Se formularon una serie de preguntas para abrir campos a la investigación que permitió la solución de la problemática anteriormente planteada.

1. ¿Qué método utiliza para la gestión de inventarios?
2. ¿Cuáles son los procedimientos de la gestión de inventario que utiliza la empresa?
3. ¿Cuáles son las políticas existentes que tiene la empresa para el manejo de la gestión de inventarios?
4. ¿Se utilizan razones financieras de inventarios para verificar la rentabilidad y el rendimiento de la empresa?
5. ¿Cuáles son las variaciones en los estados financieros de rentabilidad de la empresa?

6. ¿Qué costos se encuentran inmersos dentro de la gestión de inventarios?

3.3 Delimitación del problema

Se deriva de la especificación del problema, lo cual sirve de base para definir la unidad de análisis, el período a investigar, el ámbito geográfico que comprende el trabajo de investigación.

3.3.1 Punto de vista

El punto de vista aplicado en la presente investigación se encuentra enfocado en la Administración Financiera.

3.3.2 Unidad de análisis

El estudio de la investigación se efectuó en una empresa que se dedica a la comercialización de variedad de productos de belleza, lo cual se constituye en el universo de la investigación, ubicada en el Municipio de Guatemala, Departamento de Guatemala.

3.3.3 Período histórico

Para la realización del análisis de los estados financieros y observación de procedimientos en la gestión de inventarios se utilizaron los períodos del 2017 a 2021.

3.3.4 Ámbito geográfico

La investigación se desarrolló en el Municipio de Guatemala, del Departamento de Guatemala.

3.4 Objetivos

Los objetivos que se presentan a continuación muestran el propósito de la investigación para poder cumplir con la meta. Para lo cual se plantea un objetivo general y objetivos específicos, y para la presente investigación se han establecido los siguientes:

3.4.1 Objetivo General

El objetivo planteado para la resolución de la problemática es:

Determinar la gestión de inventarios y su incidencia en la rentabilidad de una empresa desde una perspectiva administrativa y financiera en una empresa comercializadora de productos de belleza, durante el período 2017 a 2021, en la ciudad de Guatemala.

3.4.2 Objetivos Específicos

Para el logro del objetivo general se efectuaron los siguientes objetivos específicos:

- 1 Definir los principales procedimientos de la gestión de inventarios.
- 2 Evaluar las políticas existentes de la gestión de inventarios.
- 3 Establecer los índices de rentabilidad de la empresa.
- 4 Examinar el nivel de variación que ha tenido la rentabilidad de la empresa.

3.5 Método científico

Para guiar el desarrollo de la investigación, se manejó como base el método científico en sus tres fases: según Piloña (2012) indagadora, demostrativa y expositiva, al ser una guía para las técnicas e instrumentos para el desarrollo y finalización de la investigación:

a) Indagatoria

En esta fase se realizó la recolección de la información documental, así como fuentes primarias y secundarias, con base en técnicas de investigación documental y de campo.

Durante esta fase se realizó una investigación documental sobre los conceptos y fundamentos teóricos que permitieron la orientación y actualización de los conocimientos, así como la recolección de datos referentes a la problemática objeto de estudio para alcanzar los objetivos planteados en la presente investigación.

b) Demostrativa

En esta etapa se realizó el análisis de la información recopilada, a través del uso de instrumentos financieros para lograr el cumplimiento de los objetivos de la investigación.

Se organizaron los datos recabados a través de las técnicas de investigación utilizadas, luego se procedió a realizar el análisis administrativo y financiero en la gestión de inventario y su incidencia en la rentabilidad de la empresa objeto de estudio, que permitió determinar cuáles son las causas que no permiten el rendimiento en su actividad comercial.

c) Expositiva

Esta etapa se llevó a cabo mediante la elaboración de informe de trabajo profesional de graduación para dar a conocer los resultados obtenidos durante la investigación, logrando determinar la incidencia que tiene la gestión de inventario con la rentabilidad y sus variaciones de la empresa por medio de análisis vertical y horizontal.

3.6 Universo y muestra

En la presente investigación se tomó como análisis una empresa comercializadora de productos de belleza en el Municipio de Guatemala.

Para lograr el objetivo de estudio se utilizó una muestra para aplicar la técnica de entrevista, con el apoyo del instrumento guía de entrevista a nivel operativo con el apoyo de tres personas, jefe de bodega, encargada de distribución y auxiliar de bodega usando la misma entrevista, con el objetivo de obtener información del manejo de la gestión y políticas de inventario de la empresa, también se utilizó la muestra no probabilística para la aplicación de la técnica de análisis de documentos al gerente financiero, se seleccionaron a estas personas para tener información que contribuye a

la investigación, para una mejor interpretación de los estados financieros de los años determinados en la unidad de análisis.

3.7 Enfoques, alcance y diseño

En la siguiente investigación el enfoque, es principalmente cualitativo, corresponde a una investigación aplicada, para el diseño de la encuesta se utilizó un diseño no experimental.

El diseño de la investigación muestra la estrategia elegida para obtener y analizar la información que sustenta el desarrollo de esta investigación. A través de un diseño no experimental, se buscó identificar el impacto en el manejo de la gestión de inventarios y la rentabilidad de la empresa.

3.8 Técnicas e instrumentos aplicados

En este apartado se describen las técnicas e instrumentos que fueron utilizados para la elaboración y análisis de la información que era necesaria en la investigación para dar respuesta a la problemática de la empresa. Se realizó una entrevista al jefe de bodega, auxiliar de bodega y encargada de distribución quienes tienen el conocimiento en la gestión y políticas de inventarios, se utilizó también el análisis de documentos para poder realizar los respectivos estudios, esta información fue proporcionada por el gerente general.

3.8.1 Técnicas documental e instrumentos

La utilización y aplicación de las técnicas e instrumentos documentales que respaldaron la teoría de la presente investigación, así como también la información de los antecedentes y el marco teórico, que ayudaron a obtener la información precisa que permita sustentar lo descrito en el marco teórico, como son resumen, síntesis, subrayado y google académico, de esta manera se realizó el análisis propio orientado a la gestión de inventario y su incidencia en la rentabilidad, y permitir el alcance del objetivo general de la empresa.

3.8.2 Técnicas e instrumentos de campo

Para la recolección de datos e información se relacionan técnicas e instrumentos empleados para el alcance de los objetivos específicos, con la finalidad de aplicar los conocimientos que fundamentan la investigación empírica.

Para la obtención de la información y criterios que se fijaron previamente, se utilizaron las técnicas e instrumentos que se describen a continuación.

a) La técnica de la entrevista

Se utilizó para la recolección de información de primera fuente con relación al conocimiento de la unidad de análisis, así como su funcionamiento y desempeño administrativo y financiero, se usó como instrumento una guía de entrevista no estructurada con seis preguntas abiertas al jefe de bodega, auxiliar de bodega y a la encargada de distribución, logrando así las conclusiones de la gestión y políticas de inventarios de la empresa con respecto a la problemática planteada.

b) Técnica de análisis de documentos

Como técnica se utilizó el análisis de documentos para el desarrollo de la investigación, con el objetivo de analizar y comprender el contenido de estos, los instrumentos utilizados para dicho propósito son los siguientes: estado de situación financiera, estado de resultados, razones financieras, análisis vertical y horizontal de los estados financieros básicos, ratios financieras de liquidez, indicadores de eficiencia, rentabilidad y método du pont con la información.

4. DISCUSIÓN DE RESULTADOS

En este capítulo se presentan los resultados de la investigación realizada en la institución objeto de análisis sobre la información recolectada para la solución de la problemática, así como las tablas y cuadros utilizados para la evaluación financiera, también se presentan las respuestas a las preguntas planteadas con el fin de lograr los objetivos expuestos en el capítulo tres, y de esta manera solucionar la dificultad de la empresa comercializadora de productos de belleza.

A continuación, se presentan los resultados obtenidos con la investigación de campo analizando la situación de la empresa sobre la problemática planteada, por lo cual se presentan también los índices financieros y su interpretación de los porcentajes que representan para la empresa, para el efecto se muestran los objetivos en su orden de resolución.

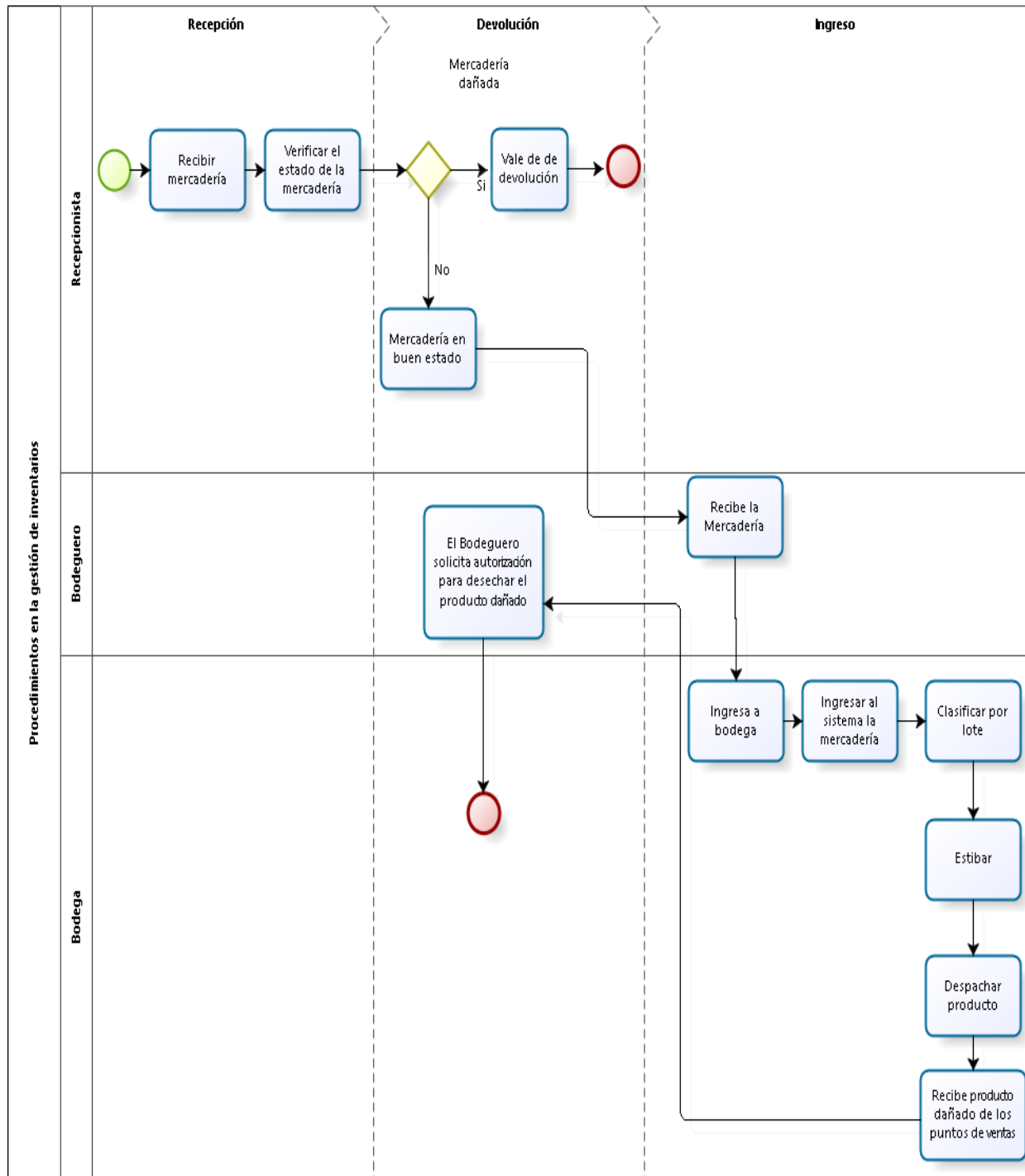
4.1 Procedimientos de la gestión de inventarios

Los resultados compilados tras realizarse la entrevista con la finalidad de recabar información por las personas que conocen de los procedimientos en la gestión de inventarios, contribuyen a la solución de la problemática planteada y a lograr el objetivo de la investigación, de tal manera que se hace el análisis de las preguntas realizadas, se presenta un flujograma y se detallan los procedimientos que utilizan en dicha gestión.

El proceso o pasos a seguir para la recepción de la mercadería al momento del ingreso a la bodega, es sumamente importante para el desarrollo de las actividades y cuidado de los activos que tiene la empresa, por ser comercial lo más valioso son los inventarios; la selección y contratación del personal para el manejo de la bodega debe contar con experiencia esto con el objetivo de minimizar costos, y se empieza con pasos mínimos de manera que los resultados de las entrevistas que se realizaron oportunamente contribuyan a la investigación.

Figura No. 2

Empresa comercializadora de productos de belleza, Municipio de Guatemala
Flujograma de procedimientos en la gestión de inventarios.



Fuente: Elaboración propia con información de la unidad objeto de estudio.

En la figura No. 2 se observa los resultados de las entrevistas que se realizaron a personas conocedoras del tema, al analizar la información proporcionada se puede

llevar a cabo un estudio administrativo de los procedimientos que maneja el personal de inventarios resumiéndose cada uno de ellos. Al inicio para recibir la mercadería tiene que ser en la recepción, en donde se debe verificar que la mercadería que recibe va en buen estado y con fechas largas de caducidad, para que la empresa no incurra y absorba el costo de producto dañado o ya sea vencido.

Existen productos que no tienen cambio entonces la empresa debe de absorber el costo del mismo, y si se detecta mercadería dañada tiene que elaborarse un vale de devolución por mal estado, que se le descuenta al proveedor de su factura al pagarle. El producto en buen estado se recibe y se traslada a la bodega, para su ingreso al sistema y clasificación por lotes manteniendo el orden en bodega; se estiba ordenadamente para llevar un control para su despacho al punto de ventas, luego el bodeguero recibe producto que los clientes abren y debe ser desechado, se pide autorización a la Jefatura de bodega para proceder a desechar esos productos que no son aptos para la venta, la empresa tiene que absorber el costo.

Por lo cual como se muestra en la figura No. 2 se llegó a determinar los procedimientos en la gestión de inventario que utilizan en la empresa, actualmente deben aplicarse adecuadamente los procesos con respecto a almacenaje y rotación para mejorar la administración de los inventarios, se debe llevar el control de la mercadería primera en entrar y primera en salir, y con este sistema se contribuye a que la empresa disminuya levemente las pérdidas de la mercadería en la bodega, por lo cual se debe tener más comunicación entre los jefes de área y el personal a cargo, para trabajar en un mismo fin y lograr los objetivos empresariales. Lo que se busca con este sistema es la maximización de la rentabilidad por lo que los costos en la gestión de inventarios disminuyen.

La propuesta para la recepción de mercadería y el ingreso a la bodega que tiene la empresa es aceptable y se debe realizar tal como se tiene determinado.

Figura No. 3

Propuesta para el manejo de entradas y salidas de inventario usando el método primeras en entrar primeras en salir (PEPS)

MÉTODO DE VALUACION - PEPS													
KARDEX													
ITEM	FECHA	DOCUMENTO		DETALLE	ENTRADAS			MOVIMIENTOS			SALDOS		
		GUIA	FACTURA		CANT.	P.U.	P.T.	CANT.	P.U.	P.T.	CANT.	P.U.	P.T.
1	01-ene	SALDO INICIAL AL MES DE ENERO 2021			0	-	-	0	-	-	-	-	-
2	02-ene	001-005	001-0225	Compra a Proveedor "A"	0	-	-	0	-	-	-	-	
3	03-ene	001-266	123-2515	Compra a Proveedor "B"	0	-	-	0	-	-	-	-	
4	04-ene	021-455	123-455	Compra a Proveedor "C"	0	-	-	0	-	-	-	-	
5	05-ene	123-045	054-012	Compra a Proveedor "D"	0	-	-	0	-	-	-	-	
6	06-ene	123-045	054-012	Devolucion de mercaderia dañada	0	-	-	0	-	-	-	-	
7	07-ene	322-166	156-626	Compra a Proveedor "A"	0	-	-	0	-	-	-	-	
8	08-ene	125-651	656-155	Compra a Proveedor "B"	0	-	-	0	-	-	-	-	
9	09-ene	002-622	005-656	Compra a Proveedor "C"	0	-	-	0	-	-	-	-	
----- TOTAL ENTRADAS -----					0		-	0		-	-	-	
ITEM	FECHA	DOCUMENTO		DETALLE	SALIDAS								
		GUIA	FACTURA		CANT.	P.U.	P.T.						
10	07-ene	----	----	Ventas a la fecha	0								
11	08-ene	----	----	Devolucion por parte de cliente	0			DIFERENCIA		-			
12	09-ene	----	----	Ventas a la fecha	0								
13	10-ene	----	----	Ventas a la fecha	0								
14	11-ene	----	----	Ventas a la fecha	0								
15	12-ene	----	----	Ventas a la fecha	0								
16	13-ene	----	----	Ventas a la fecha	0								
17	14-ene	----	----	Ventas a la fecha	0								
18	15-ene	----	----	Ventas a la fecha	0								
----- TOTAL SALIDAS -----					0			COMPROBACIÓN:					
										INV. INICIAL	-		
										(+) COMPRAS	-		
										(-) INV FINAL	-		
										(=) COSTO DE VENTAS	-		

Fuente: Elaboración propia con información obtenida de, Monterroso (2017).

Derivado al análisis realizado en la figura No. 3 se sugiere a la empresa que utilice el método de evaluación de inventario primeras en entrar primeras en salir, por el tipo de

productos que se manejan los mismos tienen fecha de vencimiento, de manera que el costo de la unidad utilizado para calcular el inventario final puede ser diferente de los costos unitarios empleados para calcular el costo del producto vendido.

Bajo este método los primeros costos que entran al inventario son los primeros costos que salen de los productos vendidos, las ventajas al usar este método son las siguientes:

El inventario de cierre se valora al precio de la última compra.

El costo de las existencias vendidas se valora al costo de la compra inicial, por lo que el costo reconocido en la cuenta de pérdidas y ganancias es inferior al reconocido por otros métodos de valoración.

Los costos más bajos en el estado de resultados dan como consecuencia una ganancia bruta más alta que la que se obtendría de otra manera.

Propuesta de planificación de inventario

La importancia de la planeación eficaz mejora el servicio al cliente, aumenta la eficiencia de manera que controla los gastos en el manejo de inventario.

Ventajas

Mayor control en la bodega y ventas

Reduce costo

Ventas más consistentes

Permite prevenir errores en los pedidos de despacho.

4.2 Políticas de gestión de inventarios.

Los resultados compilados tras realizarse la entrevista a personas que tienen conocimiento del tema con la finalidad de recabar la información para la evaluación de las políticas, se obtuvo que debe mejorar la empresa en su sistema de gestión de inventarios, realizándose una matriz de evaluación para determinar que manejo de inventario tiene la administración, esto contribuye a mejorar las políticas para beneficio

interno y de las actividades que la unidad de análisis debe aplicar para su adecuado funcionamiento.

Para lograr el objetivo de la unidad de análisis y buscar la solución a la problemática de la empresa es necesario aplicar una matriz de evaluación considerando la importancia que tienen las políticas en la gestión de inventarios, el criterio que se utilizó para las preguntas realizadas sobre el tema concerniente al manejo de inventarios que posee la empresa está alineado a la necesidad para recabar la información, se debe mejorar en cumplir las políticas para el manejo de la mercadería que ayudará a bajar los costos de inventarios por su almacenamiento y rotación, aumentando su competitividad en el mercado local, de manera que las políticas son de importancia para la toma de decisiones y mejora continua.

Aplicar las políticas correctamente en la gestión de inventarios, contribuyen a identificar y determinar qué productos son de alta rotación y son los más rentables para la empresa, con el objetivo de controlar los inventarios desde su entrada hasta su salida de bodega al punto de venta se muestran las políticas que implementa la unidad de análisis para su evaluación.

Con la información obtenida de las personas conocedoras de esta área, se presenta la importancia y la puntuación por medio de criterios para la evaluación de las políticas que tiene la empresa.

Figura No. 4

Empresa comercializadora de productos de belleza, Municipio de Guatemala
Matriz de evaluación de las políticas de gestión de inventarios.

Importancia: 1 = menos/poco importante 2 = importante 3 = muy importante		Puntuación: 1 = cumple criterios de 0% a 20% 2 = cumple criterios de 20% a 40% 3 = cumple criterios de 40% a 60% 4 = cumple criterios de 60% a 80% 5 = cumple criterios de 80% a 100%		
Criterios	Importancia	Puntuación	Criterios	Puntuación ponderada
		Respuesta		Respuesta
Preguntas				
¿Existen políticas claramente definidas y expresas en cuanto a recepción, almacenamiento y conservación de inventarios?	3	2	El resultado de la entrevista y de acuerdo con las respuestas obtenidas si hay políticas, pero el cumplimiento no se hace como debe de ser.	1
¿Mantienen organizado el espacio físico y el funcionamiento de la bodega cumpliendo con normas de seguridad?	3	2	No, debido a la falta de personal en la bodega los que están no logran mantener al cien por ciento el orden de bodega.	2
¿Cada cuánto tiempo notifican los niveles bajos de stock de productos con mayor rotación, así como también los productos que tengan rotación lenta?	3	4	Derivado que el jefe de bodega tiene muchas atribuciones, lo hace cuando hay faltante de productos, eso afecta a la empresa por el mal manejo de información para la toma de decisiones.	1
¿Quién realiza los informes de inventario cada semana con los saldos de los inventarios de forma resumida: entradas, salidas y saldos que reflejan en el módulo del sistema de bodega?	2	3	El jefe de bodega lo tiene que realizar, hay días que sus atribuciones lo retrasan, la encargada de distribución lo realiza.	4
¿Existe la autorización de parte de la gerencia para la compra de mercadería?	3	2	El gerente autoriza las compras, pero, a veces lo hace otra persona y no conoce los movimientos en las ventas por lo cual genera pérdidas por tener llena de productos la bodega.	4
¿Ordenan los productos en la bodega por fecha de caducidad?	3	3	Si, se trata de ordenar, pero a veces entran personas ajenas a bodega y siempre mueven de lugar los productos a veces eso ocasiona que se vencen los productos por falta de control.	5
Puntuación total		16	Puntuación total ponderada	17
Opción(es) seleccionada(s):				
Fortalezas identificadas: Si, cuentan con políticas, pero no se cumplen.				
Posibles debilidades: falta de personal, falta de control de quien realiza los reportes y quien debe de tener acceso a los inventarios.				

Fuente: Elaboración propia con información de la unidad objeto de estudio.

En la figura No. 4 con información recabada se hace el análisis administrativo sobre las políticas de la gestión de inventarios de la empresa y se puede notar que no existe una comunicación para la retroalimentación al personal de apoyo en la bodega, por lo tanto se debe de mejorar en la comunicación para que los cambios se realicen en tiempo real por todo el personal a cargo de manejo de los inventarios, al entrevistado se le preguntó si las políticas se le notifican al personal, pero según la respuesta se determinó que no a todos se les notifica oportunamente, presentándose el caso de un trabajador de nuevo ingreso que no le dieron una inducción correspondiente, por lo que desconocía los procedimientos para desechar los productos en mal estado.

La matriz de evaluación se realizó con el único objetivo de evaluar las políticas existentes de la gestión de inventarios de la empresa comercializadora de productos de belleza, al ser el objeto de la unidad de análisis, se determinó que si se cuentan con un conjunto de normas para el manejo de inventarios, pero no se utiliza adecuadamente por las personas encargadas, como se puede observar en la figura No. 4 que la puntuación mayor es de cuatro y es porque reportan los productos de rotación y baja rotación, se determinó de igual forma las causas por lo cual la empresa ha hecho un mal uso de los procesos y políticas ya establecidos por la empresa, por ejemplo la falta de personal en la bodega dificulta que pueden mantener en óptimas condiciones el área.

No se realizan los reportes correspondientes a cada semana de manera que no se contribuye a la retroalimentación y minimizar las pérdidas en la empresa, se deben de realizar puntos de mejoras para el beneficio y logro de los objetivos, el uso que se le da actualmente a las políticas es equivocado porque suben los costos en manejo de inventarios e impacta en la rentabilidad, por lo cual se debe de evaluar, aplicar y cumplir con las políticas existentes, para que los resultados sean diferentes y lograr un mejor control de los inventarios.

Las políticas actuales que tiene la empresa para el manejo de la gestión de inventarios son las siguientes: los miércoles de cada semana se deben realizar los reportes sobre el stock de inventarios, esta información se traslada al gerente ya es él quien autoriza la

orden de compra, poseer personal con experiencia mínima de dos años para el área de bodega, ordenar los productos por fechas de vencimiento.

Propuesta de políticas para la gestión de inventario

Determinar el nivel adecuado de stock en la bodega.

Analizar el costo de inventario, incluyendo todos los factores.

Tener una buena proyección de la demanda para analizar su comportamiento futuro.

Mantener niveles adecuados de productos a través del seguimiento de inventario.

Mantener un buen nivel de manejo de los inventarios que permita a la empresa mejorar su rentabilidad.

Verificar cuánto se demora la entrega de productos por parte del proveedor.

Producto dañado en bodega se le cobra al bodeguero.

No recibir productos con fechas cortas de caducidad.

Realizar inventarios cíclicos trimestrales.

Contratar personal con experiencia mínima de tres años en manejo de bodega de producto terminado.

Brindar el equipo adecuado para el manejo de inventario cumpliendo normas de seguridad para evitar accidentes en el área de bodega.

La última hora recepción de mercaderías será a las 2 p.m. todos los días.

Utilizar estrategias de fijación de precio, markdown para los productos que son de baja rotación o de temporada para lograr una mayor rotación favorable a la empresa.

4.3 Índices de rentabilidad de la empresa

Para lograr este objetivo se elaboró los índices financieros tomados de la unidad de análisis, los estados de resultado y estado de situación financiera; para su mayor comprensión y análisis en este resumen solo aparecen los rubros que se consideran que contribuyen a la solución de la problemática planteada.

A continuación, se presentan los porcentajes del resultado de la investigación tomando los activos, inventarios y pasivos corrientes de la empresa y sus movimientos en los últimos cinco años. Las fórmulas utilizadas se encuentran en el marco teórico para su mayor comprensión sobre los índices financieros aplicados para la solución de la problemática.

Tabla No. 1

Empresa comercializadora de productos de belleza, Municipio de Guatemala

Índice de prueba ácida de los años 2017 a 2021

Cifras expresadas en quetzales y porcentajes

Año	Activo corriente	Inventario	Pasivo corriente	Prueba ácida
2017	30,450,492	13,471,764	28,074,539	60
2018	31,544,295	13,404,740	27,254,160	67
2019	30,672,283	12,889,173	26,362,934	67
2020	31,667,562	7,931,200	26,523,916	89
2021	21,307,639	5,951,840	18,289,488	84

Fuente: Elaboración propia con información de la unidad objeto de estudio.

Al realizar el análisis en la tabla No. 1 y aplicar la razón financiera, se determina la liquidez financiera de los movimientos en los últimos cinco años y según estos la empresa tiene la capacidad de hacerle frente a cualquier apalancamiento financiero que se adquiera, por cada quetzal que adeuda la empresa cuenta con 60 centavos para pagar, considerando que en el año 2017 tiene 60 centavos disponible para el pago de deudas de tal manera que para el año 2018 y 2019 tiene un aumento de 7 centavos,

haciendo un total de 67 centavos por cada quetzal, mientras que para el año 2020 y 2021 ha tendido un incremento promedio de 68.5 centavos por quetzal que se adeuda, por lo tanto se dice que puede responder a sus obligaciones a fin de no comprometer sus activos corrientes por lo tanto la empresa posee capacidad de pago a corto plazo, de manera que si el indicador fuera menor a uno la empresa le costará hacerle frente a su obligaciones de corto plazo.

Tabla No. 2

Empresa comercializadora de productos de belleza, Municipio de Guatemala Índice de prueba súper ácida de los años 2017 a 2021 Cifras expresadas en quetzales y porcentajes

Año	Caja + bancos	Pasivo corriente	Prueba súper ácida
2017	16.940.755	28.074.539	0,60
2018	18.101.957	27.254.160	0,66
2019	17.747.017	26.362.934	0,67
2020	23.644.743	26.523.916	0,89
2021	14.685.665	18.289.488	0,80

Fuente: Elaboración propia con información de la unidad objeto de estudio.

Al realizar el análisis en la tabla No. 2 del índice de prueba súper ácida se puede observar los datos siguientes para el año 2017 por cada unidad monetaria la empresa dispone de 60 centavos para cubrir deudas a corto plazo, para el año 2018 dispone de 66 centavos, para el año 2019 dispone de 67 centavos, para el año 2020 dispone de 89 centavos y para el año 2021 80 centavos, al comparar la disponibilidad que tiene para enfrentar las deudas a corto plazo en el 2020 y 2021 tiene un leve aumento de 0,09 de disponibilidad de liquidez la empresa.

Después de realizar los datos comparativos en la tabla No. 2 la empresa es efectiva en el uso de los recursos financieros y responde rápidamente las deudas a corto plazo.

Tabla No. 3**Empresa comercializadora de productos de belleza, Municipio de Guatemala****Índice de rotación de inventario de los años 2017 a 2021****Cifras expresadas en quetzales y porcentajes**

Año	Costo de ventas	Inventario	Rotación de inventario
2017	47,354,440	13,471,764	3.52
2018	47,323,845	13,404,740	3.53
2019	42,253,433	12,889,173	3.28
2020	37,030,564	7,931,200	4.67
2021	27,032,312	5,951,840	4.54

Fuente: Elaboración propia con información de la unidad objeto de estudio.

Al realizar el análisis en la tabla No. 3 de este índice financiero se determina que la rotación del inventario ha tenido variaciones para cada año, según los resultados obtenidos se puede observar que para el año 2017 su rotación es de 3.52 por ciento, para el año 2018 se mantuvo ese porcentaje un leve aumento no muy significativo, pero para el 2019 si existe una disminución en los porcentajes de un 0.24 por ciento, por lo cual se debe investigar cuál fue la causa que derivó a la leve baja porcentual que tuvo ese año, para el año 2020 tuvo un incremento en la rotación del inventario de un 1.39 por ciento en comparación con el año anterior.

Luego para el año 2021 la rotación del inventario tuvo una pequeña baja de un 0.13 por ciento comparado con el año anterior, por lo tanto en los primeros tres años la rotación es de 3 veces en el año, tomando en cuenta que en la bodega si pasa mucho tiempo el producto el riesgo es mayor porque el producto se puede dañar, y para los dos últimos años la rotación es de 4 veces anuales por lo que la administración deberá de tomar en consideración el stock de la bodega de productos, entre más alta es la rotación de inventario, la mercadería permanece menos tiempo en las bodegas y disminuye el costo del manejo de inventario que favorece a la empresa para incrementar su ventas por lo tanto incrementa la rentabilidad.

Tabla No. 4**Empresa comercializadora de productos de belleza, Municipio de Guatemala****Índice de rotación de activos de los años 2017 a 2021****Cifras expresadas en quetzales y porcentajes**

Año	Ventas netas	Activo total	Rotación de activos
2017	47,354,440	34,632,099	1.37
2018	47,323,845	35,800,214	1.32
2019	42,253,433	34,813,507	1.21
2020	37,030,564	34,555,947	1.07
2021	27,032,312	24,017,419	1.13

Fuente: Elaboración propia con información de la unidad objeto de estudio.

En la tabla No. 4 los resultados obtenidos se puede observar el tiempo que pasan los activos en la bodega y cuantas más ventas realiza la empresa será más eficiente en su actividad, por lo cual se dice que por cada quetzal invertido en el 2017 generó 0.37 centavos de ventas, el 2018 generó 0.32 centavos en ventas, en el 2019 generó 0.21 centavos en ventas, en el 2020 generó 0.07 centavos en ventas y el 2021 generó 0.13 centavos en ventas; este indicador puede demostrar que sus ventas están bien, pero se debe de tomar en consideración que la empresa lo que busca es la mayor rentabilidad en su actividades comerciales, entonces debe de ser eficiente para la generación de ventas de sus activos y mantener siempre una buena gestión de inventarios.

Por lo cual es su giro normal de la empresa pero sin descuidar los activos, el período utilizado para el análisis se observa que tiene una leve baja en los porcentajes, esto se debe analizar con cuentas relacionadas, cual es la causa de las bajas que ha generado la venta de activos no corrientes que realiza la empresa, una adecuada gestión de inventario ayuda a incrementar las ventas que beneficia en la rentabilidad que se busca,, por lo cual los cambios de mejoras en el manejo de los inventarios se deberá de aplicar en un corto plazo para cuidar los activos.

Tabla No. 5**Empresa comercializadora de productos de belleza, Municipio de Guatemala****Índice de rentabilidad sobre ventas de los años 2017 a 2021****Cifras expresadas en quetzales y porcentajes**

Año	Utilidad neta después de impuestos	Ventas totales	Rentabilidad
2017	2,402,158	47,398,466	5.07%
2018	3,279,071	47,361,156	6.92%
2019	2,927,742	42,286,746	6.92%
2020	2,160,931	37,092,965	5.83%
2021	1,577,479	27,077,864	5.83%

Fuente: Elaboración propia con información de la unidad objeto de estudio.

Con base a la tabla No. 5 el análisis de la rentabilidad sobre ventas de la empresa, se observa que ya después de restar los impuestos se indican los porcentajes de rendimiento siendo estos los siguientes: para el 2017 fue de 5.07%, 2018 fue de 6.92%, 2019 fue de 9.92%, 2020 fue de 5.83% y para el 2021 fue de 5.83%; al hacer las comparaciones los rendimiento para el año 2017 comparado con el 2018 y 2019 hubo un incremento de 1.85% por lo cual es un índice aceptable pero para el año 2020 y 2021 hubo una disminución de (1.09%) esto afecta a la empresa, debiendo mejorar en este índice para mantener o incrementar la rentabilidad de la empresa.

De tal manera que se puede observar las variaciones en los porcentajes con respecto al año uno para el año tres y cuatro donde tuvo un incremento, eso es favorable para la empresa que busca la maximización de la rentabilidad, pero a comparación de los años cuatro y año cinco existe una disminución, según el análisis las ventas se han incrementado pero no quiere decir que la utilidad también vaya a reflejar el aumento, por lo cual se pudo incurrir en otros gastos por eso la disminución de la utilidad de la

empresa, debiendo la administración tomar las decisiones que contribuyen al mejoramiento del manejo de los inventarios para bajar los costos en la empresa.

Tabla No. 6

Empresa comercializadora de productos de belleza, Municipio de Guatemala

Índice de rentabilidad sobre activos de los años 2017 a 2021

Cifras expresadas en quetzales y porcentajes

Año	Utilidad neta después de impuestos	Activos totales	Rentabilidad
2017	2,402,158	34,632,099	6.94%
2018	3,279,071	35,800,214	9.16%
2019	2,927,742	34,813,507	8.41%
2020	2,160,931	34,555,947	6.25%
2021	1,577,479	24,017,419	6.57%

Fuente: Elaboración propia con información de la unidad objeto de estudio.

En la tabla No. 6 luego de la elaboración de este índice financiero se hace el análisis de la situación de la empresa sobre los rendimientos de sus activos y la eficacia de la administración por la generación de utilidades sobre los activos que tiene disponibles, al ser esto importante para la empresa porque dependiendo de la rotación de los activos se ha tenido un incremento considerable en la rentabilidad, en el año 2017 es de 6.94%, 2018 es de 9.16%, 2019 es de 8.41%, 2020 es de 6.25%, y en el 2021 es de 6.57%.

De tal manera que se comparan los porcentajes que ha tenido la empresa en el año 2017 con el 2018 hay un incremento de 2.22% que es el porcentaje más alto, en el 2018 y 2019 hay una disminución de 0.75%, en el 2019 y 2020 la disminución es de un 2.16% por lo cual este porcentaje impacta en la rentabilidad, con relación del 2020 y 2021 existió un incremento de 0.32% favorables para la empresa.

Sin embargo, para el año 2020 existe una leve baja en la utilidad derivado por causa de la pandemia afectando todas las disposiciones gubernamentales como se refleja en la tabla anterior donde disminuyó la utilidad significativamente en la empresa, por lo cual se espera que para este año se incremente la misma, pero también debe considerarse hacer un manejo adecuado de los productos en la bodega, que se mantengan en buenas condiciones los productos destinados para la venta.

Tabla No. 7

Empresa comercializadora de productos de belleza, Municipio de Guatemala

Índice de rentabilidad sobre capital de los años 2017 a 2021

Cifras expresadas en quetzales y porcentaje

Año	Utilidad neta después de impuestos	Capital contable	%Rentabilidad
2017	2,402,158	5,561,583	43%
2018	3,513,290	7,685,785	46%
2019	3,136,866	7,425,132	42%
2020	2,274,664	5,604,110	41%
2021	1,660,505	3,665,007	45%

Fuente: Elaboración propia con información de la unidad objeto de estudio.

Como se puede observar en la tabla No. 7 la rentabilidad sobre el capital sobre sus aportaciones de los accionistas son los siguientes: 2017 es de 43%, 2018 es de 46%, 2019 es de 42%, 2020 es de 41%, y 2021 con un 45%, que la empresa tiene las ventas suficientes que proporcionan estos niveles de rentabilidad al realizar la comparación de cada uno se puede decir que en el tiempo de cinco años la rentabilidad lo tuvo en 3% de incremento, y para los años 2019 y 2020 se tuvo un variación de 1% mientras para el año 2021 la rentabilidad es de un 4% comparado en el 2020. El análisis de los años comparativos en la utilidad con el capital contable no se ha mantenido en los mismos porcentajes del año uno, año tres y cuatro ha tenido una leve baja derivado en los gastos incurridos en la actividad del giro de la empresa.

Por lo cual, la empresa está ganando un promedio de 43% sobre de lo que invierte en los cinco años que se analizó, y eso significa que los accionistas les permite que sean más competitivos y tomar las mejores decisiones para un crecimiento empresarial, por supuesto que tienen que mejorar para hacer el uso adecuado y maximizar la rentabilidad de la empresa, por lo cual la rentabilidad comparado con el capital contable los porcentajes presentados en la tabla No. 7 ha tenido variaciones derivado que se han incrementados los costos, y cada año analizado tiene una variación que para la administración debe de tomar las decisiones para mejorar en esa área.

Tabla No. 8

Empresa comercializadora de productos de belleza, Municipio de Guatemala

Sistema DuPont de los años 2017 a 2021

Cifras expresadas en quetzales y porcentajes

Año	Utilidad neta	Ventas netas	%	Ventas netas	Activos totales	%	Dupont
2017	2,402,158	47,354,440	0.051	47,354,440	34,632,099	1.367	6.90%
2018	3,513,290	47,323,845	0.074	47,323,845	35,800,214	1.322	9.80%
2019	3,136,866	42,253,433	0.074	42,253,433	34,813,507	1.214	9.00%
2020	2,274,664	37,030,564	0.061	37,030,564	34,555,947	1.072	6.60%
2021	1,660,505	27,032,312	0.061	27,032,312	24,017,419	1.126	6.90%

Fuente: Elaboración propia con información de la unidad objeto de estudio.

Al observar los resultados de la tabla No. 8 y aplicar el sistema dupont en la empresa se determina la importancia de utilizar para el análisis debido a que se combina el estado de resultados y el estado de la situación financiera, de tal manera que se puede ver el comportamiento de la rentabilidad que ha tenido la empresa en relación con las ventas y a la rotación de los activos totales por lo cual es eficiente para manejar los inventarios y aumentar las transacciones comerciales. Las comparaciones sirven para ver si está generando ganancias o pérdidas para le empresa por lo que las deudas de la misma no son peligrosas, los porcentajes de rendimiento son los siguientes: 2017 es de 6.9%, 2018 es de 9.6%, 2019 es de 9.0%, 2020 es de 6.6% y para el año 2021 es de 6.9% las comparaciones de un año a otro son 2017 y 2018 una variación del 2.9%, de los 2018 a

2019 es de 0.08%, para el 2020 una disminución de 2.4% porcentuales y del 2020 a 2021 tuvo un incremento de 0.3%.

De manera que según el análisis permitió determinar el incremento y disminuciones a lo largo de los cinco años por lo cual identificó las causas que genera las variaciones de la rentabilidad y tomar medidas que lo corrijan a tiempo. Por lo que la pregunta realizada para este objetivo sobre los índices de inventarios de rentabilidad para verificar el rendimiento de la empresa denota las variaciones, por lo que las razones financieras no se utilizan en la empresa con frecuencia, de manera que es causa y efecto en la leve disminución de la rentabilidad.

4.4 Variación de rentabilidad de la empresa

El resultado del análisis de documentos de los estados financieros de la empresa fue la información recabada, al ver los resultados de las cuentas que fueron objeto para la solución de la problemática planteada específicamente para ver las variaciones que ha tenido en el período determinado. A continuación, se muestran las tablas y su interpretación para su mejor comprensión utilizando para el efecto el análisis vertical y análisis horizontal de estado de resultado y estado de situación financiera.

Tabla No. 9

Empresa comercializadora de productos de belleza, Municipio de Guatemala

Análisis vertical del costo de ventas de los años 2017 a 2021

Cifras expresadas en quetzales y porcentajes

Año	2017	2018	2019	2020	2021
Ventas	47,398,466	47,361,156	42,286,746	37,092,965	27,077,864
Costo de ventas	17,898,811	16,271,647	14,528,256	12,332,698	9,002,870
%	38%	34%	34%	33%	33%

Fuente: Elaboración propia con información de la unidad objeto de estudio.

La interpretación de los resultados en la tabla No. 9 con respecto al costo de ventas se observa que los porcentajes son los siguientes: para el año 2017 38%, 2018 y 2019 tiene un 34% respectivamente, para los años 2020 y 2021 tiene un 33% cada uno, por lo que si comparamos el primer año con el segundo hay una baja de 4%, por lo tanto los costos se han ido manejando con el objetivo de ser más eficientes y del tercer año y el quinto año hay una baja de 1% porque se está trabajando para mejorar estas variaciones y que sea más rentable la empresa en sus actividades.

Como el análisis del costo de ventas es muy variable derivado que no se tiene el adecuado manejo y cumplimiento de las políticas, hay un descontrol en la gestión de inventarios y ocasiona aumento en los costos, se debe de trabajar en bajar los costos para maximizar la rentabilidad de la empresa que es lo que se busca, pero por las malas prácticas en el manejo de los inventarios el efecto se refleja en el estado de resultados.

Tabla No. 10

Empresa comercializadora de productos de belleza, Municipio de Guatemala
Análisis horizontal del costo de ventas de los años 2017 a 2019
Cifras expresadas en quetzales y porcentajes

años	2018, 2017		2019, 2018	
	Var. Abs.	Var. Rel.	Var. Abs.	Var. Rel.
Costo de ventas	(1,627,165)	(9%)	(1,743,391)	(11%)

Fuente: Elaboración propia con información de la unidad objeto de estudio.

En la tabla No. 10 se observa el resultado del análisis horizontal del costo de ventas los resultados son los siguientes, no siempre que una empresa tenga ventas mayores quiere decir que esté todo bien porque se incurre en más costo de ventas, con este tipo de análisis se puede ver las variaciones muy significativas para los años 2017 y 2018 en variación absoluta de (1,627,165) y una variación relativa de 9%, para el 2018 y 2019 la variación absoluta es de (1,743,391) y la variación relativa es de 11%, incrementado los costos con respecto a las ventas y se ve afectado en la utilidad de la empresa.

En la tabla No. 10 se refleja las variaciones que tiene la empresa en los años comparados de manera que la administración deberá tomar las mejores decisiones en bajar los costos y que se disminuyan estas variaciones en los porcentajes en beneficio de la organización.

Tabla No. 11

Empresa comercializadora de productos de belleza, Municipio de Guatemala

Análisis horizontal del costo de ventas de los años 2019 a 2021

Cifras expresadas en quetzales y porcentajes

Años	2020, 2019		2021, 2020	
	Var. Abs.	Var. Rel.	Var. Abs.	Var. Rel.
Costo de ventas	(2,195,558)	(15%)	(3,329,829)	(27%)

Fuente: Elaboración propia con información de la unidad objeto de estudio.

En la tabla No. 11 se continua con el análisis de los próximos años los resultados del costo de ventas son los siguientes: para los años 2019 y 2020 la variación absoluta es de (2,195,558) y la variación relativa es de 15%, para los años 2020 y 2021 la variación absoluta es de (3,329,829) y la variación relativa es de 27%. Por lo que las variaciones del costo de ventas en porcentajes del primer año con el segundo y el tercero el incremento fue de 2%, y para el año tres, cuatro y cinco es del 12%, los costos se han incrementado por lo tanto se refleja en la utilidad de la empresa, si bien las ventas se incrementan, no quiere decir que la utilidad sea mayor porque se incurren en más costos de ventas de manera que el impacto es negativo.

Como se puede observar en la tabla No. 11 el costo de ventas con el análisis horizontal las variaciones si son muy significativas para la empresa de manera que se tiene que mejorar en bajar los costos que es la forma para generar una mayor rentabilidad.

Tabla No. 12

Empresa comercializadora de productos de belleza, Municipio de Guatemala
Análisis horizontal de inventarios variación absoluta y relativa de años 2017, 2018
Cifras expresadas en quetzales y porcentajes

Años	2018, 2017		2019, 2018	
	Var. Abs	Var. Rel.	Var. Abs	Var. Rel.
Inventarios	(67,024)	(0.50%)	(515,567)	(3.85%)

Fuente: Elaboración propia con información de la unidad objeto de estudio.

En la tabla No. 12 se observa el análisis horizontal de los inventarios y los resultados son los siguientes: para el 2017 y 2018 la variación absoluta es de (67,024) y la variación relativa es de (0.50%), para el 2018 y 2019 la variación absoluta es de (515,567), y la variación relativa es de (3.85%), como se puede observar han tenido una baja muy significativo los inventario de la empresa, por lo que se debe de tener más cuidado porque genera pérdida de clientes y ocasiona baja en las ventas. Se observa en la tabla No. 12 que las variaciones absolutas y relativas de un año con el otro son significativas, y debe mejorarse en la gestión de inventario al ser un valioso activo para la empresa.

Tabla No. 13

Empresa comercializadora de productos de belleza, Municipio de Guatemala
Análisis horizontal de inventarios variación absoluta y relativa de años 2019, 2021
Cifras expresadas en quetzales y porcentajes

Años	2020, 2019		2021, 2020	
	Var. Abs	Var. Rel.	Var. Abs	Var. Rel.
Inventarios	(4,957,974)	(38.50%)	(1,979,360)	(24.96%)

Fuente: Elaboración propia con información de la unidad objeto de estudio.

En la tabla No. 13 se observa el análisis de los inventarios y se obtuvieron los resultados siguientes: para el 2019 y 2020 la variación absoluta es de (4,957,974) y la variación relativa es de (38.5%), y para los años 2020 y 2021 la variación absoluta es de (1,979,360), y la variación relativa es de (24.96%), en estos años las variaciones está muy bajas tanto la absoluta como la relativa, conforme este análisis la empresa sale afectada por el impacto en la utilidad y eso repercute en la rentabilidad debiendo trabajar en mejorar estos índices.

De manera que en la tabla No. 13 se observa las variación absoluta y variación relativa en la empresa para los años determinados en la unidad de análisis son significativas, por lo cual se debe mejorar en el manejo de los inventarios para que los resultados que busca la empresa maximicen su rentabilidad con las ventas de sus activo, al comparar un año con el otro, en el 2019 y 2020 la variación relativa es levemente alta y derivado que no se vendió la misma cantidad y el resultado del porcentaje es mayor, de la misma manera para el año 2020 y 2021 la variación relativa es poco baja debido a que las ventas sufrieron una disminución por la pandemia y los cierres de los locales según las disposiciones gubernamentales por lo que afectó a la empresa.

Tabla No.14

Empresa comercializadora de productos de belleza, Municipio de Guatemala

Análisis vertical total activos de los años 2017 a 2019

Cifras expresadas en quetzales y porcentajes

Años	2017	%	2018	%	2019	%
Inventarios	13,471,764		13,404,740		12,889,173	
Total, Activo	34,632,099	39%	35,800,214	37%	34,813,507	37%

Fuente: Elaboración propia con información de la unidad objeto de estudio.

En la tabla No. 14 se observa las variaciones de los inventarios con respecto al total de activo también y los porcentajes son los siguientes: por lo cual para el año 2017 es un 39%, 2018 y 2019 es un 37%, de manera que al momento de comparar los porcentajes

de año uno al año tres de es de 2%, después que se hizo el análisis a los resultados de los inventarios se observa que han sufrido una baja considerablemente en las variaciones en los años analizado.

Como se observa en la tabla No.14 la cuenta de inventarios con respecto al total de activo para la empresa, los porcentajes han tenido una leve disminución comparados un año con otro, los inventarios se han mantenido con la finalidad de aprovechar la aceptación de los productos por los clientes se puede vender más, pero no quiere decir que los costos también se mantengan en el mismo porcentaje porque siempre son porcentajes muy variados, a causa que no se cumplen adecuadamente las políticas que se tienen para el manejo de los inventarios, también debe hacer el uso adecuado del sistema que tiene la empresa pero debe de capacitar bien al personal encargado porque según lo investigación que se realizó hay políticas pero el personal no las conoce argumentando que no se los explicaron en su momento.

Por el giro de la empresa el porcentaje que se presentó en la tabla anterior indica que lo más valioso son sus inventarios, de manera que la administración debe de tomar decisiones para mejorar en el área de bodega.

Tabla No. 15

Empresa comercializadora de productos de belleza, Municipio de Guatemala

Análisis vertical de los años 2020 y 2021

Cifras expresadas en quetzales y porcentajes

Años	2020	%	2021	%
Inventarios	7,931,200		5,951,840	
Total, Activo	34,555,947	23%	24,017,419	25%

Fuente: Elaboración propia con información de la unidad objeto de estudio.

En la tabla No.15 se observa el análisis de los inventarios con respecto al total de activo, los resultados son los siguientes: para el año 2020 23%, para el año 2021 en un 25%, por lo cual se puede observar que las variaciones de los inventarios del año 2019

y 2020 es de 12%, este porcentaje es significativo para la empresa, y la comparación de 2020 y 2021 la variación es de un 2%, se deberá tomar medidas de mejorar porque se pierden clientes y eso perjudica a la empresa y su impacto es en la utilidad y la rentabilidad.

Como se puede observar en los resultados que se obtuvieron en la unidad de análisis para darle solución a la problemática sobre el impacto de los inventarios en la rentabilidad de la empresa por lo cual se utilizó entrevistas y análisis de documentos para encontrar las posibles causas que ocasionan la problemática, sobre la gestión de inventarios uno de los entrevistados que es de nuevo ingreso no recibió la inducción adecuada, por lo cual carece de conocimiento de los objetivos de la empresa, esto ocasiona pérdidas de productos por el manejo inadecuado, y también se observó no tienen comunicación continua los encargados de áreas del manejo de inventarios con sus trabajadores, por lo que en las preguntas de la entrevista se quedaban cortos en las respuestas.

Con la información obtenida para darle respuesta a los objetivos que se plantearon de la empresa los resultados se pueden percibir en el análisis de los documentos que fueron objeto de estudio, tienen una venta alta de los productos pero el costo se han elevado porque se quiebran algunos productos por ser frágiles en su empaque, esto afecta a la empresa porque así como aumenta en las ventas no quiere decir que también van a aumentar en la utilidad, y no es el caso, aplicando las razones y el sistema DuPont se observa la realidad de la empresa por lo que la administración tiene puntos de mejoras.

Debido a la situación de la empresa fue despedido un empleado por no acatar las buenas prácticas en el inventario ya que fue una pérdida significativa en cuanto a lo financiero, con este evento hubo mejoras en los resultados, se observa que los objetivos planificados como objeto de análisis, no fueron alcanzados en su totalidad, ya que al no tener una buena administración de los inventarios como actividad principal de la empresa y no contar con personal capacitado para trabajar en beneficio de la organización.

Este incumplimiento en la gestión de inventarios tiene dos posibles causas:

1. Una mala logística en el manejo de los inventarios, que incurren en costos que perjudican a la empresa.
2. Procesos administrativos deficientes en relación a las contrataciones de personal con experiencia para el área y no darle la inducción correspondiente.

Por la cual la pregunta planteada para la solución de la problemática de la unidad de análisis en el tiempo determinado de cinco años, y el objetivo general era determinar la gestión de inventarios y su incidencia en la rentabilidad de una empresa desde una perspectiva administrativa y financiera en una comercializadora de productos de belleza, al analizar las variaciones del costo de ventas se determinó que la rentabilidad de la empresa no es adecuada y se podrían obtener más beneficios favorables, realizando el estudio se determinó que las variaciones que ha tenido la empresa afectan a la rentabilidad por la mala gestión de los inventarios que no se cumplen a cabalidad las políticas que tienen la empresa.

Tabla No. 16

Empresa comercializadora de productos de belleza, Municipio de Guatemala

Estado de resultado proyectado 2022

Cifras expresadas en quetzales y porcentajes

	2021		2022		
		Análisis		Análisis	
VENTAS	27.077.864	vertical	28.160.979	vertical	Diferencia
Descuento sobre ventas	<u>-45.552</u>		<u>-47.375</u>		
ventas netas	27.032.312		28.113.604		
Costo de ventas	-9.002.870	-33%	-8.552.726	-30,4%	-2,9%
Costos variables	-6.918.751		-6.918.751		
Gastos de operación	-8.896.684		-8.896.684		
Ganancias antes de impuesto	2.214.006		3.745.442		
ISR anual	<u>-553.502</u>		<u>-138.376</u>		
Utilidad neta del periodo	<u>1.660.505</u>		<u>3.607.066</u>		

Reserva legal	-83.025	-180.353
Resultado del ejercicio	1.577.479	3.426.713

Fuente: Elaboración propia con información de la unidad objeto de estudio.

En la tabla No. 16 y derivado a la propuesta de políticas para la gestión de inventario y el uso del método de valuación, primeras en entrar primero en salir (PEPS), los resultados para la empresa son favorables de tal manera que se proyecta el estado de resultado con un aumento en las ventas de 4%, y uso de la herramienta de kardex en la bodega para registrar las entradas y salidas de productos de la bodega, se espera que el costo de ventas disminuya en un 5% para el año proyectado.

Al comparar el año 2021 con el año 2022 es importante aplicar las políticas y el método primera en entrar primera en salir (PEPS), al realizar el análisis vertical se observa que existe una disminución en el costo de ventas de un 2.9%, de manera que la administración implemente las políticas y la herramienta de un kardex para la gestión de inventario. Donde se concluye que el uso del método PEPS, es el más viable para llevar el control de salidas y entradas de bodega puesto que se logra bajar los costos de manejo de inventario, y que la administración de la empresa aplique las nuevas políticas que se recomienda para ser más eficientes en las actividades realizadas en las bodegas.

CONCLUSIONES

Después de analizar e interpretar los resultados y compararlos con la teoría que respalda la presente investigación, se presentan las siguientes conclusiones.

1. Se llegó a la conclusión que con la revisión realizada a la empresa comercializadora de productos de belleza, aunque los procedimientos se encuentran establecidos de acuerdo con la necesidad de la misma, siendo estos los siguientes, recibir la mercadería, verificar su estado, si hay producto dañado se realiza el vale de devolución, lo que está en buen estado ingresa a bodega para su clasificación y ordenamiento, el personal con el que cuenta no tiene la capacidad necesaria para cumplir con los procedimientos de manera adecuada y los costos se ven incrementados, con la aplicación correcta de los procedimientos como el uso del método de primeras en entrar primeras en salir, se lograría reducir en un 5% el costo de ventas, favoreciendo a la empresa para su mejor rendimiento.

2. Con base en la evaluación de las políticas internas para el manejo de inventarios aplicados en la empresa, siendo estas las siguientes: reportar los productos de baja rotación, mantener ordenada la mercadería en su lugar asignado, realizar reportes sobre stock de productos en bodega, acceso de personal ajeno a la bodega, no se realizan las actividades que muestren el cumplimiento de los procedimientos establecidos, por lo que se concluye que las políticas en el manejo de inventarios no se cumplen correctamente, esto provoca pérdida de mercaderías aumentando los costos y afectando la rentabilidad de la empresa, de manera que utilizan las políticas en un 60% según los datos recabados.

3. De acuerdo al análisis a los estados financieros para realizar la razón de rotación de inventarios durante el período evaluado se observó, que la empresa en los últimos años

tiene variaciones desfavorables que se representan en porcentajes de la siguientes manera: para el año 2017 presenta 3.52%, para año 2018 es de 3.53%, año 2019 de 3.28%, durante estos últimos tres años se observó que el porcentaje no tiene mayor variación en estos tres períodos fiscales, sin embargo para el año 2020 se observa un leve incremento de 1.42% en comparación con el año 2019, y finalmente para el año 2021 la variación es de 0.13% en comparación con el año 2020. Con los resultados de la información financieras recabada se concluye que no utilizan razones financieras para determinar la rotación de inventarios, por lo que afecta en la toma de decisiones financieramente a la empresa.

4. La evaluación de los estados financieros para obtener las variaciones verticales del costo de ventas en la empresa, para el año 2017 es de 38%, para el año 2018 y 2019 es de 34%, durante el año 2020 y 2021 es de 33%, como se observar en los datos anteriores existe una leve baja en los porcentajes entre cada año. Por lo que se concluye que el uso adecuado de las políticas en la gestión de inventario disminuye el costo de ventas como se observa en el estado de resultado proyectado en un 2.9% favorable a la empresa.

5. se concluye que de la evaluación de los estados financieros para obtener las variaciones horizontales del costo de ventas de la empresa comparativos para el período de cinco años es desfavorable, para los años 2017, 2018 es de 9%, para 2018,2019 es de 11%, para 2019, 2020 es de 15%, para el 2020 y 2021 es de 27%, como se puede observar en los datos anteriores, lo que afecta negativamente a la utilidad y rentabilidad de la empresa.

RECOMENDACIONES

En cuanto a los resultados obtenidos durante el trabajo de campo y la comparación con la teoría que respalda la investigación. Se presentan las recomendaciones siguientes.

1. Se recomienda contratar personal calificado, que tenga la experiencia necesaria y brindarle la inducción correspondiente para que el desempeño de sus labores sean satisfactorias y se reflejen en la correcta aplicación de los procedimientos de la gestión de inventarios, en cuanto a la recepción de mercaderías que la empresa maneja, realización de una revisión exhaustiva de la calidad de los productos que están ingresando, el ordenamiento de la mercadería en bodega según lo establecido, realizar reportes constantes sobre el stock de inventarios destinados para la venta. Así como también se recomienda hacer uso del método PEPS (primero en entrar y primero en salir), planificación y políticas, con la finalidad de mejorar la rotación del inventario; al considerar esta recomendación se cumple con cada una de las etapas descritas y se tiene como resultado final una excelente administración de las bodegas en cuanto a la mercadería objeto del giro empresarial.

2. Se recomienda capacitar a los colaboradores para cumplir con la aplicación de las políticas que tiene la empresa para mejorar la gestión de inventario, mantener comunicación con el personal responsable del manejo de la mercadería, para alcanzar los resultados esperados se deberá aplicar un control con el objetivo de lograr la efectividad en el manejo de los inventarios y evitar que se incurra en errores que genere pérdidas en la utilidad de la empresa.

3. Se recomienda utilizar las razones financieras para analizar el avance de la empresa, por lo menos una vez al año, tomando en cuenta que estas herramientas contribuyen al análisis para mejorar la rotación del inventario que permite alcanzar el objetivo de la empresa, esto incide en la toma de decisiones de los productos que tienen baja y alta

rotación para tener un control adecuado, y la administración alcance un incremento en la rentabilidad de la empresa.

4. Se recomienda tener un mejor control en el manejo de la gestión de inventarios para bajar los costos y gastos en la empresa, utilizar análisis vertical y horizontal de manera semestral con el fin de realizar los estudios correspondientes para la toma de decisiones con respecto a la utilidad de la empresa, cabe mencionar que al tener el control de los costos permitirá incrementar la rentabilidad por el cuidado adecuado de los recursos económicos, por eso es importante el análisis vertical y horizontal para determinar el avance o disminución de la situación financiera para la toma de decisiones.

5. Para un análisis eficiente de los estados financieros se recomienda el uso de las razones financieras y evaluar la disminución de los costos de manera que se tomen los cambios y medidas adecuadas para el buen uso de los recursos financieros de la empresa, considerar que es importante usar razones financieras para hacer comparativos de datos con el fin de mejorar la rentabilidad.

BIBLIOGRAFÍA

- Hernández, R., Fernández, C. y Baptista, L. (2014). *Metodología de la investigación* (quinta ed.). México D.F., México Mc Graw Hill Educación.
- Ojeda, C (2015) *Los procesos de selección y su incidencia en la rentabilidad de la compañía proveedores del Tungurahua Prodelta Cía. Ltda.* Tesis de pregrado, Universidad Técnica de Ambato.
- Universidad de San Carlos de Guatemala (USAC) (2018). *Instructivo para elaborar el trabajo profesional de graduación para optar el grado académico de maestro en artes.* Facultad de ciencias económicas, Escuela de estudio de postgrado

E-GRAFÍAS

- Alarcón, A (2017) *Análisis de Estados Financieros.* <https://silo.tips/download/analisis-de-estados-financieros>
- Capriel, E. (2014). *Evaluación de control interno de los inventarios de una empresa que se dedica a la fabricación de prendas de vestir.* Tesis de pregrado. Universidad de San Carlos de Guatemala, Guatemala. http://biblioteca.usac.edu.gt/tesis/03/03_4729.pdf
- Contreras, D. (2014). *Administración de inventarios en la industria arrocera del municipio de El Progreso, Jutiapa.* Tesis de pregrado. Universidad Rafael Landívar. Jutiapa, Guatemala. <http://biblio3.url.edu.gt/Tesario/2014/01/01/Contreras-Dina.pdf>
- Dávila, K (2018) *Los Estados Financieros como Herramienta y su Influencia en la Toma de Decisiones de la empresa Nexos Operador Logístico.* Tesis de pregrado. Universidad Peruana de las Américas. Lima, Perú. <https://docplayer.es/165237376-Los-estados-financieros-como-herramienta-y-su-influencia-en-la-toma-de-decisiones-de-la-empresa-nexos-operador-logistico-s-a-c.html>
- De León, J. (2009). *Análisis e interpretación de Estados Financieros de una empresa diseñadora y remodeladora de interiores de bienes inmuebles.* Tesis de pregrado. Universidad de San Carlos de Guatemala, Guatemala. http://biblioteca.usac.edu.gt/tesis/03/03_3294.pdf

- Elizalde, L (2019) *Los estados financieros y las políticas contables*.
<https://dialnet.unirioja.es/servlet/articulo?codigo=7144051>
- Escalante, C. (2009). *Valuación de inventarios en empresas comerciales*. Tesis de pregrado. Universidad de San Carlos de Guatemala, Guatemala.
http://biblioteca.usac.edu.gt/tesis/03/03_3327.pdf
- Gómez, D (2017) *Control interno de los inventarios y su incidencia en la rentabilidad de la empresa central de belleza, distrito Miraflores*. Tesis de pregrado. Universidad Autónoma del Perú Lima, Perú. <https://docplayer.es/60442313-Facultad-de-ciencias-de-gestion-tesis.html>
- Gómez, G (2020) *Razones financieras para el análisis financiero*.
<https://www.gestiopolis.com/razones-financieras-analisis-financiero/>
- Jaimes, G (2016) *Tesis manual para el control de inventarios*. Tesis de pregrado. Benemérita Universidad Autónoma de Puebla. Puebla, México.
<https://repositorioinstitucional.buap.mx/handle/20.500.12371/2345>
- Levy, H (2020) *¿Qué es el sistema DuPont de análisis financiero?*
<https://www.gestiopolis.com/que-es-el-sistema-dupont-de-analisis-financiero/>
- Loja, J. (2015). *Propuesta de un sistema de gestión de inventarios para la empresa FEMPARPE Cía. Ltda*. Tesis de pregrado. Universidad Politécnica Salesiana, Cuenca, Ecuador. <https://docplayer.es/19178900-Sede-cuenca-carrera-contabilidad-y-auditoria-tesis-de-grado-titulo-del-proyecto.html>
- Macias, R. (1991). *Análisis contable vertical y el horizontal*.
<https://fundamentosdelanalisifinancieros.blogspot.com/2019/02/analisis-contable-vertical-y-el.html>
- Mercado, J (2021) *Gestión de inventarios y rentabilidad en la empresa Palmas del Shanusi S.A., Yurimaguas, 2020*. Tesis de pregrado. Universidad César Vallejo. Tarapoto, Perú.
https://repositorio.ucv.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12692/56296/Mercado_BJF-SD.pdf?sequence=1&isAllowed=y
- Monterroso, D (2016) *Métodos PEPS, UEPS y Promedio Ponderado*.
<https://costostandardjpc.com/2015/09/metodo-ueps-y-peps.html>
- Moreno, J. (2006). *Estados Financieros, análisis e Interpretación*.
<https://kdelgadov.weebly.com/uploads/1/0/3/9/103992232/material1.pdf>

- Ortiz, M y Arias, E. (2013) *Desempeño logístico y rentabilidad económica. Fundamentos teóricos y resultados prácticos.*
<https://www.redalyc.org/pdf/4255/425541207012.pdf>
- Peña, O y Silva, R. (2016). *Factores incidentes sobre la gestión de sistemas de inventario en organizaciones venezolanas TELOS.*
<https://www.redalyc.org/pdf/993/99345727003.pdf>
- Piloña Ortiz, G. (2016). *Guía de práctica sobre métodos y técnicas de investigación documental y de campo*
<https://eps2017blog.files.wordpress.com/2017/02/guc3adprc3a1ctica-sobre-mc3a9todos-y-tc3a9cnicas-de-investigacic3b3n-documental-y-de-campo.pdf>
- Quirumbay, L. (2018). *Manual de políticas para el control del inventario en la empresa Calzado León2.* Tesis de pregrado. Universidad de Guayaquil, Guayaquil.
<https://docplayer.es/149655200-Universidad-de-guayaquil-facultad-de-ciencias-administrativas-escuela-de-contaduria-publica-autorizada-tesis-presentada-como-requisito-para.html>
- Roca, A. (2020). *Administración Financiera.* Tesis de pregrado. Universidad Mariano Galvez, Guatemala.
https://issuu.com/soledadroca/docs/proyecto_administracion_financiera.docx
- Rocancio, G (2019) *Indicadores de Gestión (KPI's) Financieros: 22 ejemplos prácticos*
<https://gestion.pensemos.com/indicadores-de-gestion-kpis-financieros-22-ejemplos-practicos>
- Sosa, M (2014) *Índice de liquidez*
<http://aprendamosaanalizarestadoscontables.blogspot.com/2016/07/indice-de-liquidez.html>
- Vermorel, J (2020) *Base de conocimientos de la gestión de cadena de suministro (scm)*
[https://www.lokad.com/es/base-de-conocimientos-de-gestion-de-cadena-de-suministro-\(scm\)](https://www.lokad.com/es/base-de-conocimientos-de-gestion-de-cadena-de-suministro-(scm))
- Viramontes, C (2014) *Rediseño del Sistema de Gestión de un almacén: Caso Grupo Harco,* Tesis de posgrado, Universidad de Sonora División de Ingeniería. Sonora, México.
<http://www.repositorioinstitucional.uson.mx/bitstream/unison/552/1/viramontesgarciacarmengissellem.pdf>

ANEXOS

A continuación se presentan los instrumentos que fueron utilizados para la elaboración de esta investigación.

Anexo 1 Entrevista a jefe de bodega y auxiliar de bodega

Guía de entrevista

UNIVERSIDAD DE SAN CARLOS DE GUATEMALA FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS

ENTREVISTA EMPRESA COMERCIALIZADORA DE PRODUCTOS DE BELLEZA

Instrucciones: En la presente entrevista se encontrará seis interrogantes referentes a los procedimientos de la gestión de inventarios de la empresa comercializadora de productos de belleza.

Contestar lo más breve posible y dicha entrevista es para fines académicos.

Objetivo: Recopilar información de los procedimientos de gestión de inventarios y su incidencia en la rentabilidad de la empresa.

Dirigida a: _____

Puesto:

Fecha:

Tiempo de la entrevista: De 30 a 45 minutos

1. ¿Qué tipos de procesos ya documentados hacen para el manejo del inventario?

2. ¿Qué personal tiene acceso al sistema de inventarios?
3. ¿Cuál es el procedimiento para los cálculos de inventario?
4. ¿La existencia almacenada se encuentra ordenada de tal manera que facilite y simplifique la manipulación y recuento de estos?
5. ¿Cuál es el proceso que hacen para el producto en mal estado?
6. ¿El personal de bodega cuenta con un procedimiento definido para el almacenamiento de los productos?

Anexo 2 entrevista a jefe de bodega y encargada de distribución

Se presenta el instrumento utilizado que contribuyo a la investigación.

Guía de entrevista

UNIVERSIDAD DE SAN CARLOS DE GUATEMALA FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS

ENTREVISTA

EMPRESA COMERCIALIZADORA DE PRODUCTOS DE BELLEZA

Instrucciones: En la presente entrevista se encontrarán seis interrogantes referentes a las políticas de la gestión de inventarios de la empresa comercializadora de productos de belleza. Contestar lo más breve posible y dicha entrevista es para fines académicos.

Objetivo: Recopilar información de las políticas gestión de inventarios y su incidencia en la rentabilidad de la empresa.

Dirigida a: _____

Puesto:

Fecha:

Tiempo de la entrevista: De 30 a 45 minutos

1. ¿Existen políticas claramente definidas y expresas en cuanto a recepción, almacenamiento y conservación de inventarios?
2. ¿Mantienen organizado el espacio físico y el funcionamiento de la bodega cumpliendo con normas de seguridad?
3. ¿Cada cuánto tiempo notifican los niveles bajos de stock de productos con mayor rotación, así como también los productos que tengan rotación lenta?

4. ¿Quién realiza los informes de inventario cada semana con los saldos de los inventarios de forma resumida: entradas, salidas y saldos que reflejan en el módulo del sistema de bodega?
5. ¿Existe la autorización de parte de la gerencia para la compra de mercadería?
6. ¿Ordenan los productos en la bodega por fecha de caducidad?

Anexo 3 MATRIZ METODOLÓGICA

A continuación, se presenta la matriz metodológica utilizada para la unidad de análisis.

MATRIZ METODOLÓGICA:

Tema:	ANÁLISIS ADMINISTRATIVO Y FINANCIERO DE LA GESTIÓN DE INVENTARIOS Y SU INCIDENCIA EN LA RENTABILIDAD, EN UNA EMPRESA COMERCIALIZADORA DE PRODUCTOS DE BELLEZA, DURANTE EL PERÍODO 2017 A 2021, EN LA CIUDAD DE GUATEMALA.
Problemática Explique la problemática y el efecto que ésta tiene en el sector sujeto de estudio. (causa-efecto) Subrayar elementos clave = la causa y el efecto	La empresa tiene una mala gestión en inventarios y el interés de la investigación es mejorar de rentabilidad de la empresa para esto servirá el análisis administrativo y financiero, derivado por falta de aplicación de controles en la gestión los inventarios ocasionan costos por pérdidas en mermas de mercaderías al momento de comparar los inventarios físicos contra sistema, y el resultado es la disminución en la rentabilidad de la empresa.
Objetivo General: Debe indicar que hará y para qué lo hará	Determinar la gestión de inventarios y su incidencia en la rentabilidad de una empresa desde una perspectiva

Subrayar los elementos claves = la causa y el efecto			administrativa y financiera en una empresa comercializadora de productos de belleza, durante el período 2017 a 2021, en la ciudad de Guatemala.		
Preguntas de investigación (revisar su concatenación con objetivos específicos)	Objetivos Específicos (En su conjunto permiten alcanzar el OBJETIVO GENERAL)	Técnicas	Instrumento	Tipo de análisis	Muestra necesaria para aplicar la técnica.
¿Cuáles son los procedimientos de la gestión de inventario que utiliza la empresa?	Definir los principales procedimientos de la gestión de inventarios.	Entrevista	Guía de entrevista no estructura a jefe de bodega y Encargada de distribución.	Análisis interpretativo de los procedimientos en la gestión de inventario.	
¿Cuáles son las políticas existentes que tiene la empresa para el manejo de la gestión de inventarios?	Evaluar las políticas existentes de la gestión de inventarios.	Entrevista	Guía de análisis de la entrevista a jefe de bodega y auxiliar de bodega.	Análisis interpretativo de las políticas y el uso de éstas dentro de la empresa.	

<p>¿Se utilizan los índices de inventarios de rentabilidad para verificar el rendimiento de la empresa?</p>	<p>Establecer los índices de rentabilidad de la empresa.</p>	<p>Análisis de documentos</p>	<p>Los estados financieros, estado de resultados y estado de situación financiera.</p>	<p>Conocer si se utilizan y se presentan de manera correcta para la toma de decisiones en cuanto a la mejora de la empresa.</p>	
<p>¿Cuáles son las variaciones en los estados financieros de rentabilidad de la empresa?</p>	<p>Examinar el nivel de variación que ha tenido la rentabilidad de la empresa.</p>	<p>Análisis de Documentos</p>	<p>Inventarios y la merma de productos, balance general y disminución en el estado de resultado.</p>	<p>Análisis de variación en el rubro de inventarios de los períodos 2017 al 2021</p>	

Estado de situación financiera

Análisis vertical

COSMETICOS USAC, S.A.

BALANCE GENERAL

Por los Años 2021-2017

Expresado en Quetzales

Descripción	2021	2020	2019	2018	2017	Análisis vertical				
						2021	2020	2019	2018	2017
Activo										
Corriente		31.667.562	30.672.283	31.544.295	30.450.492					
Caja	518.506	663.889	685.642	699.355	560.891	2%	2%	2%	2%	2%
Bancos	14.167.159	22.980.854	17.061.375	17.402.603	16.379.864	59%	67%	49%	49%	47%
Cuentas por cobrar	490.134	50.000	12.179	12.727	12.854	2%	0%	0%	0%	0%
Otras cuentas por cobrar inventarios	180.000	41.619	23.914	24.871	25.119	1%	0%	0%	0%	0%
	5.951.840	7.931.200	12.889.173	13.404.740	13.471.764	25%	23%	37%	37%	39%
Activo No corriente										
Propiedad planta y equipo	9.681.297	10.756.996	10.683.234	10.950.315	11.005.067	40%	31%	31%	31%	32%
Depreciaciones acumuladas	7.081.750	-7.868.612	-6.672.452	-6.839.264	-6.873.460	29%	-23%	-19%	-19%	-20%
Propiedad planta y equipo neto	2.599.546	2.888.385	4.010.782	4.111.052	4.131.607	11%	8%	12%	11%	12%
Otros activos	110.234	0	130.441	144.867	50.000	0%	0%	0%	0%	0%
Total Activo	24.017.419	34.555.947	34.813.507	35.800.214	34.632.099	100%	100%	100%	100%	100%
Pasivo										
Corriente										
Proveedores	3.790.040	5.414.342	4.771.399	5.033.826	5.134.502	16%	16%	14%	14%	15%
Cuentas por pagar	13.113.555	19.162.221	20.182.855	20.384.684	20.792.377	55%	55%	58%	57%	60%
Impuesto por pagar	553.502	758.221	905.230	1.171.097	1.678.345	2%	2%	3%	3%	5%
otras cuentas por pagar	832.392	1.189.131	503.450	664.554	469.314	3%	3%	1%	2%	1%
Pasivo No corriente										
Idemnización	2.062.924	2.427.921	1.025.440	860.269	995.978	9%	7%	3%	2%	3%
total pasivo corriente	20.352.412	28.951.837	27.388.374	28.114.429	29.070.517	85%	84%	79%	79%	84%
PATRIMONIO						0%	0%	0%	0%	0%
Capital Autorizado y Pagado	150.000	150.000	150.000	150.000	150.000	1%	0%	0%	0%	0%
Reserva Legal	-83.025	-113.733	-209.124	-234.219	0	0%	0%	-1%	-1%	0%
Ganancias No Distribuidas	2.214.006	3.032.885	4.182.488	4.684.387	3.202.877	9%	9%	12%	13%	9%
Ganancias De Capital	0	567.480	567.480	0	0	0%	2%	2%	0%	0%
Pérdidas Acumuladas	-193.453	-193.453	-193.453	-193.453	-193.453	-1%	-1%	-1%	-1%	-1%
Resultado del Ejercicio	1.577.479	2.160.931	2.927.742	3.279.071	2.402.158	7%	6%	8%	9%	7%
Total en Patrimonio	3.665.008	5.604.110	7.425.132	7.685.785	5.561.582	15%	16%	21%	21%	16%
Total pasivo y patrimonio	24.017.419	34.555.947	34.813.507	35.800.214	34.632.099	100%	100%	100%	100%	100%

Balance General

Análisis horizontal

COSMETICOS USAC, S.A.

BALANCE GENERAL

Por los Años 2021-2017

Expresado en Quetzales

Descripción	2021	2020	2019	2018	2017
Activo					
Corriente		31.667.562	30.672.283	31.544.295	30.450.492
Caja	518.506	663.889	685.642	699.355	560.891
Bancos	14.167.159	22.980.854	17.061.375	17.402.603	16.379.864
Cuentas por cobrar	490.134	50.000	12.179	12.727	12.854
Otras cuentas por cobrar inventarios	180.000	41.619	23.914	24.871	25.119
	5.951.840	7.931.200	12.889.173	13.404.740	13.471.764
Activo No corriente					
Propiedad planta y equipo	9.681.297	10.756.996	10.683.234	10.950.315	11.005.067
Depreciaciones acumuladas	7.081.750	-7.868.612	-6.672.452	-6.839.264	-6.873.460
Propiedad planta y equipo neto	2.599.546	2.888.385	4.010.782	4.111.052	4.131.607
Otros activos	110.234	0	130.441	144.867	50.000
Total Activo	24.017.419	34.555.947	34.813.507	35.800.214	34.632.099
Pasivo					
Corriente					
Proveedores	3.790.040	5.414.342	4.771.399	5.033.826	5.134.502
Cuentas por pagar	13.113.555	19.162.221	20.182.855	20.384.684	20.792.377
Impuesto por pagar	553.502	758.221	905.230	1.171.097	1.678.345
otras cuentas por pagar	832.392	1.189.131	503.450	664.554	469.314
Pasivo No corriente					
Idemnización	2.062.924	2.427.921	1.025.440	860.269	995.978
total pasivo corriente	20.352.412	28.951.837	27.388.374	28.114.429	29.070.517
PATRIMONIO					
Capital Autorizado y Pagado	150.000	150.000	150.000	150.000	150.000
Reserva Legal	-83.025	-113.733	-209.124	-234.219	0
Ganancias No Distribuidas	2.214.006	3.032.885	4.182.488	4.684.387	3.202.877
Ganancias De Capital	0	567.480	567.480	0	0
Pérdidas Acumuladas	-193.453	-193.453	-193.453	-193.453	-193.453
Resultado del Ejercicio	1.577.479	2.160.931	2.927.742	3.279.071	2.402.158
Total en Patrimonio	3.665.008	5.604.110	7.425.132	7.685.785	5.561.582
Total pasivo y patrimonio	24.017.419	34.555.947	34.813.507	35.800.214	34.632.099

Análisis Horizontal

2021, 2020		2020, 2019		2019, 2018		2018, 2017	
Var. Abs	Var. Rel.	Var. Abs	Var. Rel.	Var. Abs	Var. Rel.	Var. Abs	Var. Rel.
-145.383	-0,22	-21.753	0,03	-13.713	13,712	138.464	-0,20
-8.813.695	-0,38	5.919.479	-0,26	-341.228	341,227	1.022.739	-0,06
440.134	8,80	37.821	-0,76	-548	547	-127	0,01
138.381	3,32	17.705	-0,43	-957	956	-249	0,01
-1.979.360	-0,25	-4.957.974	0,63	-515.567	0	-67.024	0,01
-1.075.700	-0,10	73.762	-0,01	-267.081	267,080	-54.752	0,00
14.950.362	-1,90	-1.196.159	-0,15	166.811	-166,812	34.196	0,01
-288.838	-0,10	-1.122.397	0,39	-100.270	100,269	-20.555	0,00
110.234		-130.441		-14.426	14,425	94.867	-0,65
-10.538.528	-0,30	-257.559	0,01	-986.707	986,706	1.168.115	-0,03
-8.234.428	-0,31	160.982	-0,01	-891.226	891,225	-820.379	0,03
-1.624.303	-0,30	642.943	-0,12	-262.427	262,426	-100.677	0,02
-6.048.666	-0,32	-1.020.634	0,05	-201.829	201,828	-407.694	0,02
-204.720	-0,27	-147.009	0,19	-265.867	265,866	-507.248	0,43
-356.739	-0,30	685.681	-0,58	-161.104	161,103	195.240	-0,29
-364.997	-0,15	1.402.481	-0,58	165.171	-165,172	-135.709	0,16
-8.599.425	-0,30	1.563.463	-0,05	-726.055	726,054	-956.088	0,03
30.708	-0,27	95.391	0,84	25.095	-25,096	-234.219	-1,00
-818.879	-0,27	-1.149.603	0,38	-501.899	501,898	1.481.509	-0,32
-567.480	-1,00	0	0,00	567.480	-567,481	0	
0	0,00	0	0,00	0	-1	0	0,00
-583.451	-0,27	-766.811	0,35	-351.329	351,328	876.913	-0,27
-1.939.102	-0,35	-1.821.022	0,32	-260.653	260,652	2.124.203	-0,28
-10.538.528	-0,30	-257.560	0,01	-986.707	986,706	1.168.115	-0,03

Estado de resultado

COSMETICOS USAC, S.A.

ESTADO DE RESULTADOS ACUMULADO

Por los Años 2021-2017

Expresado en Quetzales

Descripción	2021	2020	2019	2018	2017
VENTAS	27.077.864	37.092.965	42.286.746	47.361.156	47.398.466
Descuento sobre ventas	-45.552	-62.401	-33.313	-37.311	-44.026
ventas netas	27.032.312	37.030.564	42.253.433	47.323.845	47.354.440
Costo de ventas	-9.002.870	-12.332.698	-14.528.256	-16.271.647	-17.898.811
Costos variables	-6.918.751	-9.477.742	-11.257.681	-12.608.603	-13.869.463
Gastos de operación	-8.896.684	-12.187.239	-12.285.008	-13.759.209	-12.383.288
Ganancias antes de impuesto	2.214.006	3.032.885	4.182.488	4.684.387	3.202.877
ISR anual	-553.502	-758.221	-1.045.622	-1.171.097	-800.719
Utilidad neta del periodo	1.660.505	2.274.664	3.136.866	3.513.290	2.402.158
Reserva legal	-83.025	-113.733	-209.124	-234.219	
Resultado del ejercicio	1.577.479	2.160.931	2.927.742	3.279.071	2.402.158

Costo de ventas y sus variaciones						Análisis Horizontal Estado de Resultado							
Análisis vertical						2021, 2020		2020, 2019		2019, 2018		2018, 2017	
2021	2020	2019	2018	2017		Var. Abs	Var. Rel.	Var. Abs	Var. Rel.	Var. Abs	Var. Rel.	Var. Abs	Var. Rel.
100%	100%	100%	100%	100%		-10.015.100	-0,27	-5.193.781	-0,12	-5.074.410	-0,11	-37.311	0,00
-0,168%	-0,168%	-0,079%	-0,08%	-0,09%		16.848	-0,27	-29.088	0,87	3.998	-0,11	6.716	-0,15
0,000%	0,000%	0,000%	0,000%	0,000%		-9.998.252	-0,27	-5.222.869	-0,12	-5.070.412	-0,11	-30.595	0,00
-33%	-33%	-34%	-34%	-38%		3.329.829	-0,27	2.195.558	-0,15	1.743.391	-0,11	1.627.165	-0,09
-26%	-26%	-27%	-27%	-29%		2.558.990	-0,27	1.779.939	-0,16	1.350.922	-0,11	1.260.860	-0,09
-33%	-33%	-29%	-29%	-26%		3.290.554	-0,27	97.769	-0,01	1.474.201	-0,11	-1.375.921	0,11
8%	8%	10%	10%	7%		-818.879	-0,27	-1.149.603	-0,27	-501.899	-0,11	1.481.509	0,46
-2%	-2%	-2%	-2%	-2%		204.720	-0,27	287.401	-0,27	125.475	-0,11	-370.377	0,46
6%	6%	7%	7%	5%		-614.159	-0,27	-862.202	-0,27	-376.424	-0,11	1.111.132	0,46
0%	0%	0%	0%	0%		30.708	-0,27	95.391	-0,46	25.095	-0,11	-234.219	
6%	6%	7%	7%	5%		-583.451	-0,27	-766.811	-0,26	-351.329	-0,11	876.913	0,37

ÍNDICE DE FIGURAS

Figura No.1	Investigaciones del tema objeto de estudio y análisis. Empresa comercializadora de productos de belleza, Municipio de	5
Figura No.2	Guatemala Flujograma de procedimientos en la gestión de inventarios.	39
Figura No.3	Propuesta para el manejo de entradas y salidas de inventario usando el método primeras en entrar primeras en salir (PEPS) Empresa comercializadora de productos de belleza, Municipio de	41
Figura No.4	Guatemala Matriz de evaluación de las políticas de gestión de inventarios.	44

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla No. 1	<p>Empresa comercializadora de productos de belleza, Municipio de Guatemala</p> <p>Índice de prueba ácida de los años 2017 a 2021</p> <p>Cifras expresadas en quetzales y porcentaje</p>	47
Tabla No. 2	<p>Empresa comercializadora de productos de belleza, Municipio de Guatemala</p> <p>Índice de prueba súper ácida de los años 2017 a 2021</p> <p>Cifras expresadas en quetzales y porcentaje</p>	48
Tabla No. 3	<p>Empresa comercializadora de productos de belleza, Municipio de Guatemala</p> <p>Índice de rotación de inventario de los años 2017 a 2021</p> <p>Cifras expresadas en quetzales y porcentaje</p>	49
Tabla No. 4	<p>Empresa comercializadora de productos de belleza, Municipio de Guatemala</p> <p>Índice de rotación de activos de los años 2017 a 2021</p> <p>Cifras expresadas en quetzales y porcentaje</p>	50
Tabla No. 5	<p>Empresa comercializadora de productos de belleza, Municipio de Guatemala</p> <p>Índice de rentabilidad sobre ventas de los años 2017 a 2021</p> <p>Cifras expresadas en quetzales y porcentaje</p>	51
Tabla No. 6	<p>Empresa comercializadora de productos de belleza, Municipio de Guatemala</p> <p>Índice de rentabilidad sobre activos de los años 2017 a 2021</p> <p>Cifras expresadas en quetzales y porcentaje</p>	52
Tabla No. 7	<p>Empresa comercializadora de productos de belleza, Municipio de Guatemala</p>	53

	Índice de rentabilidad sobre capital de los años 2017 a 2021 Cifras expresadas en quetzales y porcentaje	
Tabla No. 8	Empresa comercializadora de productos de belleza, Municipio de Guatemala	54
	Sistema dupont de los años 2017 a 2021 Cifras expresadas en quetzales y porcentaje	
Tabla No. 9	Empresa comercializadora de productos de belleza, Municipio de Guatemala	55
	Análisis vertical del costo de ventas de los años 2017 a 2021 Cifras expresadas en quetzales y porcentaje	
Tabla No. 10	Empresa comercializadora de productos de belleza, Municipio de Guatemala	56
	Análisis horizontal del costo de ventas de los años 2017 a 2019 Cifras expresadas en quetzales y porcentaje	
Tabla No. 11	Empresa comercializadora de productos de belleza, Municipio de Guatemala	57
	Análisis horizontal del costo de ventas de los años 2019 a 2021 Cifras expresadas en quetzales y porcentaje	
Tabla No. 12	Empresa comercializadora de productos de belleza, Municipio de Guatemala	58
	Análisis horizontal de inventarios variación absoluta y relativa de años 2017, 2018 Cifras expresadas en quetzales y porcentaje	
Tabla No. 13	Empresa comercializadora de productos de belleza, Municipio de Guatemala	58
	Análisis horizontal de inventarios variación absoluta y relativa de años 2019, 2021 Cifras expresadas en quetzales y porcentaje	
Tabla No. 14	Empresa comercializadora de productos de belleza, Municipio de Guatemala	59

Análisis vertical total de activos los años 2017 a 2019
Cifras expresadas en quetzales y porcentaje

Tabla No. 15 Empresa comercializadora de productos de belleza, Municipio de 60
Guatemala

Análisis vertical total de activos de los años 2020, 2021
Cifras expresadas en quetzales y porcentaje

Tabla No. 16 Empresa comercializadora de productos de belleza, Municipio de 62
Guatemala

Estado de resultado proyectado 2022
Cifras expresadas en quetzales y porcentaje