



872708 59
UNIVERSIDAD "DON VASCO", A. C. 24.

INCORPORACION No. 8727-08 A LA

Universidad Nacional Autónoma de México

Escuela de Administración y Contaduría

"Importancia de la Administración
Financiera de Inventarios, en las Pequeñas
y Medianas Empresas de Uruapan, Mich."

SEMINARIO DE INVESTIGACION

QUE PARA OBTENER EL TITULO DE:
LICENCIADO EN CONTADURIA

PRESENTA:

*Victor Manuel Sánchez
Cornejo*

ASESOR:

L. A. E. Teresa Rodríguez Corona



UNIVERSIDAD
"DON VASCO", A. C.

TESIS CON
FALLA DE ORIGEN

URUAPAN, MICHOACAN, 1997



Universidad Nacional
Autónoma de México



UNAM – Dirección General de Bibliotecas
Tesis Digitales
Restricciones de uso

DERECHOS RESERVADOS ©
PROHIBIDA SU REPRODUCCIÓN TOTAL O PARCIAL

Todo el material contenido en esta tesis esta protegido por la Ley Federal del Derecho de Autor (LFDA) de los Estados Unidos Mexicanos (México).

El uso de imágenes, fragmentos de videos, y demás material que sea objeto de protección de los derechos de autor, será exclusivamente para fines educativos e informativos y deberá citar la fuente donde la obtuvo mencionando el autor o autores. Cualquier uso distinto como el lucro, reproducción, edición o modificación, será perseguido y sancionado por el respectivo titular de los Derechos de Autor.

TESIS CON FALLA DE ORIGEN

A MI MADRE : POR EL APOYO INCONDICIONAL QUE ME HA BRINDADO PARA MI DESARROLLO PROFESIONAL Y PERSONAL , CONDUCIENDOME SIEMPRE POR EL BUEN CAMINO, POR SU AMOR Y PACIENCIA EN TODO MOMENTO.

A LA FAMILIA RUIZ FLORES: A QUIEN NUNCA PODRE PAGARLES SU AMISTAD Y POR SU APOYO EN LA REALIZACION DE ESTA TESIS.

A LA FAMILIA ATILANO RODRIGUEZ : POR SU AMISTAD COMPRENSION Y APOYO PARA QUE ESTA TESIS FUERA POSIBLE.

PARA TODOS MIS AMIGOS : PARA LOS AMIGOS QUE ME BRINDARON CONFIANZA Y ME APOYARON EN LOS MOMENTOS DE MI DESARROLLO ACADEMICO GRACIAS A TODAS LA PERSONAS POR SU APOYO.

I N D I C E

INTRODUCCION.....1

CAPITULO I (CONCEPTOS GENERALES)

1.1. Antecedentes de la Cd. de Uruapan.....3

1.2. Actividades económicas de Uruapan.....5

1.3. Concepto de empresa.....7

1.4. Clasificación de las empresas.....8

1.4.1. Por su tamaño.....9

1.4.2. Por su origen.....12

1.4.3. Por su aportación de capital.....13

1.5. Importancia de las pequeñas y medianas empresas en
las actividades económicas locales.....15

CAPITULO II (ADMINISTRACION FINANCIERA DE INVENTARIOS)

2.1. Concepto de admón. financiera23

2.2. Concepto de admón. fin. de inventarios.....26

2.3. Tipos de inventarios.....26

2.4. Métodos de valuación.....29

2.5. Planeación de inventarios.....37

2.5.1. Objetivos de la función de inventarios.....37

2.5.2. Políticas inventarios.....38

2.5.3. Pronostico de ventas.....41

2.5.4 Pronostico de producción.....	42
2.6. Control de inventarios.....	43

CAPITULO III (TECNICAS DE ADMON. FIN. DE INVENTARIOS)

3.1. Costos de inventarios.....	49
3.1.1 De mantenimiento.....	50
3.1.2. De adquisición.....	51
3.1.3 Costos totales.....	53
3.2. Cantidad económica a pedir.....	53
3.2.1 Lotes óptimos de producción.....	58
3.3. Existencias de seguridad.....	58
3.4. sistema ABC.....	60
3.5. Punto de reorden.....	61
3.6. Máximos y mínimos de inventarios.....	62
3.7. Rotación de inventarios.....	63
3.8. Exceso de inventarios.....	64
3.9. Inventarios inactivos.....	65
3.10. Inventarios obsoletos.....	65

**CAPITULO IV (CASO PRACTICO. EVALUACION DE ADMINISTRACION
FINANCIERA DE INVENTARIOS PEQUEÑAS Y MEDIANAS
EMPRESAS.)**

4.1. Propósito de la investigación.....	67
4.2. Técnicas de investigación.....	70
4.3. Determinación de la muestra.....	75

4.4. Interpretación de resultados.....75

4.5. Análisis de resultados.....95

Conclusiones

Bibliografía

INTRODUCCION

La presente investigación se realiza con la finalidad de analizar y presentar un panorama amplio de lo que representa la administración financiera de inventarios, definiendo los principales conceptos, así como también analizar la influencia que tienen los inventarios en las diferentes áreas como producción, ventas y finanzas dentro de la entidad económica y la importancia que dan a ésta las empresas.

Analizados los principales conceptos de la administración financiera de los inventarios se determinará mediante una investigación de campo aplicada a las diferentes empresas pequeñas y medianas de la ciudad, demostrar si las pequeñas y medianas empresas de la ciudad de Uruapan realizan o no planeación financiera de inventarios y cual es la importancia que las empresas dan a esta herramienta del área financiera.

Para comprobarlo basaremos nuestra investigación desarrollando 5 capítulos.

En el primer capítulo analizaremos el entorno económico de la ciudad de Uruapan, sus antecedentes y sus principales actividades económicas, así como también definiremos los principales conceptos de empresa y la importancia que esta tiene en las actividades económicas de la ciudad.

En el segundo capítulo se analizan las generalidades acerca de la administración financiera de inventarios, manejando su definición, principales tipos de inventarios, los aspectos básicos que se manejan en la planeación de inventarios como los pronósticos de ventas y producción y las políticas que se deben de implantar en una empresa para el control de los mismos. Las principales herramientas de control se profundizan más en el tercer capítulo.

En el tercer capítulo se analizan las técnicas y las herramientas de control que se utilizan en la administración financiera de inventarios, que nos permita la toma de decisiones respecto de la inversión que se debe hacer en los mismos.

En el cuarto capítulo se desarrolla el caso práctico basado en la investigación de campo aplicando la técnica de investigación de cuestionarios, que nos permita obtener los datos suficientes y lograr llegar a la conclusión de si las empresas de la ciudad de Uruapan realizan o no planeación financiera de inventarios, y cuales serían las propuestas para lograr que las empresas logren el equilibrio en el manejo de sus recursos financieros.

Por último se presentan las conclusiones que se obtiene una vez que se analizaron los datos proporcionados por las empresas en la presente investigación.

CAPITULO I

CONCEPTOS GENERALES.

1.1. Antecedentes de la Cd. de Uruapan.

Según José Ma. Paredes Mendoza en su "Síntesis Monográfica de Uruapan", El municipio de Uruapan está en la vertiente sur de la Sierra de Uruapan que es la prolongación de la de Apatzingán así forma parte del eje volcánico. Su altura sobre el nivel del mar se considera de 1634 Metros, queda situada a los 19 Grados 34'46'' de latitud norte y 102 Grados 03' 46'' de longitud oeste del meridiano de Greenwich (en Inglaterra). Está en la sierra central de Michoacán de la vertiente sur de la Meseta Tarasca.

Uruapan está a 62 Km. de Pátzcuaro, a 124 de Morelia y a 392 del D.F. El suelo de Uruapan es desigual y cortado por barrancos o erizado de rocas, rodeado por todas partes de colinas y montes, todo esta cubierto por una vegetación lozana y brillante, sobre todo en la temporada de lluvias. Antaño, toda la región estaba regada por mil fuentes cristalinas y de agua fría y pura sin contaminación de alguna clase.

El clima es templado, húmedo y presenta una temporada placentera anual de 20 Grados Centígrados. Las lluvias que generalmente comienzan en Abril o Mayo son variables y pronto las

absorben los accidentados terrenos y terminan en Octubre ó Noviembre. Los vientos son muy variables, predominan los del Sur casi todo el año.

En tiempos muy lejanos, lo que es ahora Uruapan estaba poblado por indios Otomites, Chontales, Mexicanos y otras familias étnicas.

Tiempo después llegaron los Tarascos que lograron dominar a los demás y fundaron el Imperio Tarasco que se extendía a lo que hoy en día es Guanajuato, Guerrero, Jalisco, Colima, Estado de México y San Luis Potosí. Esto fue lo que encontraron los Españoles cuando conquistaron a México. Cada familia de indígenas hablaba su propia lengua pero consideraban a la lengua Mexicana como la "oficial" ya que todos entendían lo suficiente como para darse a entender.

A un español llamado Nuño de Guzmán se le ordenó venir a México a explorar estas tierras, pero fue tal el terror que sembró, que los habitantes alrededor de Uruapan se refugiaron en los cerros, cuevas ó en los bosques tupidos de árboles y arbustos.

A este lugar llegó el monje franciscano Fray Juan de San Miguel en 1531 ó 1532. A este incansable evangelizador se debe la

fundación de Uruapan, ya que logró convencer a los indios que regresaran al lugar en donde les repartió predios y trazó calles, organizó barrios cada uno con su santo patrono y capilla .

1.2. Actividades Económicas de Uruapan.

Dentro de las actividades que conforman la economía de Uruapan se pueden clasificar en tres grandes sectores:

a) Sector agropecuario: dentro de este sector se encuentran actividades como: la Agricultura, ganadería y la silvicultura.

Cabe mencionar que las actividades de mayor importancia dentro de la economía de Uruapan se encuentra la Agricultura; refiriéndose esta a la producción de aguacate; y la segunda conformada por las actividades de Ganadería.

b) Sector industrial ó secundario: Dividiéndose a su vez en dos subsectores: Industria Extractiva è Industria de Transformación.

La primera se refiere a la extracción de petróleo y minería, señalando que estas actividades no se realizan en la ciudad de Uruapan por no contar con las características necesarias para el desarrollo de las mismas.

La industria de la transformación incluye diversas actividades como envasado de frutas y legumbres, embotellado de refresco, abonos y fertilizantes así como también elaboración de cemento.

Por lo tanto las actividades de mayor importancia que se mencionan en este sector y que nos permiten tener un mejor desarrollo económico en nuestra ciudad se encuentra la actividad de emvasado de refrescos y la elaboración de abonos y fertilizantes.

c) Sector servicio o Terciario: Su finalidad no es la de proporcionar bienes materiales, sino el de prestar servicios a través de instituciones, asociaciones, organizaciones, necesarias para el buen funcionamiento de la economía de nuestra Ciudad. Atención personal que sirve para satisfacer una necesidad, a esto se le llama servicio.

Dentro de las actividades de mayor relevancia en nuestra ciudad se encuentran el servicio médico, hotelería, centros educativos, transporte.

Por último, los tres sectores desempeñan un papel muy importante para la economía de nuestra sociedad ya que para el buen funcionamiento de esta deben estar interrelacionados, ya que

si falta alguno de ellos no se lograría el ciclo económico de la producción.

1.3. Concepto de empresa.

Es importante comenzar definiendo el concepto de empresa; no obstante que es uno de los más utilizados en la actualidad, es a la vez uno de los conceptos más complicados, cuya exploración aún no está terminada, por encontrarse en plena evolución.

JOSE SILVESTRE MENDEZ en su obra titulada "ECONOMIA Y LA EMPRESA" conceptualiza a la empresa como:

"Unidad básica de producción que representa un tipo de organización económica que se dedica a cualquiera de las actividades económicas fundamentales en algunas de las ramas productivas de los sectores económicos".

AGUSTIN REYES PONCE en su libro "ADMINISTRACION DE EMPRESAS" define a la empresa desde el punto de vista económico como:

"Una unidad de producción de bienes y servicios para satisfacer un mercado".

De los conceptos anteriores podemos definir a la empresa como:

Una unidad productora de bienes y servicios que busca satisfacer un mercado y que puede tener fines lucrativos y no lucrativos, y que además está integrada por tres elementos básicos:

a) Elementos Materiales: Son los bienes materiales tangibles que utiliza la empresa para el desarrollo de sus actividades tales como los edificios, el transporte, mobiliario y equipo, maquinaria.

b) Elementos Humanos: Elemento indispensable para llevar a cabo el funcionamiento de la empresa y que está constituido por todos los obreros y personal administrativo.

c) Elementos Financieros: A través de este elemento se lleva a cabo la forma en como se va a financiarla empresa y sobre todo como se van a canalizar los recursos obtenidos.

1.4. Clasificación de las empresas.

La problemática que representa el definir el concepto empresa, también lo es para clasificarla ya que pueden existir

distintos criterios para agruparlos en un mismo sector o conjunto. Se puede clasificar a la empresa por número de trabajadores, capital invertido, por los ingresos obtenidos en las ventas, etc. A continuación se presenta la clasificación más común para definir a las empresas:

1.4.1. De acuerdo con su tamaño.

Para clasificar bajo este concepto, utilizaremos los datos que proporciona para 1996 la Sría de Comercio y Fomento Industrial.

A) Microempresas: Estas empresas se consideran de tipo familiar, normalmente el dueño es el que dirige y toma todas las decisiones. Entre sus principales características se encuentran:

- a) Su organización es de tipo familiar.
- b) No utiliza maquinaria muy sofisticada.
- c) Normalmente utiliza familiares como trabajadores.
- d) Son empresas con un capital muy pequeño que generalmente lo aporta el dueño.

Para que una empresa sea considerada como microempresa sus ventas no deber exceder de \$ 1,500,000.00 anuales y tener como limite hasta 15 trabajadores.

B) Pequeñas empresas: En este tipo de empresas su capital es proporcionado por una o dos personas que se unen para formar una sociedad. Entre sus principales características se encuentran:

a) A diferencia de las microempresas utilizan un poco de maquinaria más sofisticada, pero no salen de lo empírico por lo cual no necesitan de especialistas que realicen funciones especiales en la empresa.

b) Utiliza más maquinaria y equipo, aunque se sigan basando más en el trabajo que en el capital.

c) Los propios dueños son los que dirigen la administración y funcionamiento de la empresa.

d) Normalmente utiliza entre 16 y 100 trabajadores para el desarrollo del negocio.

e) Sus ventas anuales son aproximadamente de \$15,000,000.00

C) Mediana empresa: Este tipo de empresa quizá es la más difícil ya que no tienen las características ni los problemas de las otras dos, ya que suele ser una empresa en crecimiento más acelerado que las otras dos. Sus principales características son:

a) Su capital está proporcionado por lo menos de dos personas.

b) Dominan y abastecen un mercado más amplio, y no necesariamente tiene que ser local, ya que a veces llegan a producir para el mercado nacional e internacional.

c) Está en proceso de crecimiento, la pequeña tiende a ser mediana y está aspira a ser grande.

d) Cuenta entre 100 y 200 trabajadores para desarrollar su actividad, sus ventas anuales son de hasta \$ 34,000,000.00

D) Grandes empresas.- Son empresas que tienen un alto nivel de desarrollo y crecimiento motivo por el cual requiere de especialistas porque es imposible que los altos ejecutivos conozcan con profundidad toda la cantidad inmensa de técnicas e instrumentos concretos, detallados y cambiantes que cada día surgen. Sus principales características son :

a) Su capital es aportado por varios socios que se organizan en sociedades distintas.

b) Sus fuentes de financiamiento pueden ser nacionales ó internacionales.

c) La organización y dirección de la empresa es llevada a través de personal calificado.

d) Forman parte de varios consorcios ó cadenas que monopolizan y participan en forma mayoritaria de la producción y comercialización de determinados productos.

e) Llegan a utilizar más de 250 personas para el desarrollo de su trabajo y además alcanzan ventas por mas de \$ 34,000,000.00

1.4.2. Por su origen.

Esta clasificación es de acuerdo al origen de las empresas, las cuales podemos clasificarlas en tres grandes grupos:

(SILVESTRE, 1995:18)

A) Empresas nacionales: Son aquellas empresas que se forman con capitales de personas que residen en el país.

Los empresarios nacionales se asocian con el objeto de poner en marcha diversas empresas de distinto giro buscando obtener ganancia por la aportación de sus capitales, Así nace la competencia entre las empresas las cuales al lograr un desarrollo nacional se interesan por el plano internacional y deciden

ampliar sus actividades colocando establecimientos o empresas ,
naciendo de este modo las empresas extranjeras.

B) Empresas extranjeras: Sus capitales son aportados por
extranjeros, generalmente la forma de ingresar a nuestro país es
a través de inversión extranjera directa, estableciendo filiales
en los países en los que se desea participar.

La empresa matriz que se encuentra en un país y que desea
expandir sus actividades a otros países , lo realiza mediante
inversiones en dichos países y forma empresas que funcionan como
filiales de las matrices.

C) Empresas mixtas: Se consideran empresas mixtas cuando hay
fusión de capitales tanto nacionales como extranjeros. Las
empresas mixtas surgen, porque la legislación de muchos países no
permiten la participación de empresas 100 % extranjeras por lo
cual éstas para poder penetrar se asocian con capitales
nacionales ya sean públicos o privados de acuerdo con la
legislación vigente.

1.4.3. Por su aportación de capital.

Otro criterio importante para clasificar a las empresas es
a través de la aportación de capital y el origen del mismo.
Dentro de este concepto las podemos clasificar en tres formas:

(SILVESTRE, 1995:20)

A) Empresa privada: Este tipo de empresas se forma por las aportaciones privadas que realizan los socios de su capital. Sus principales características son:

a) Los socios buscan obtener alguna ganancia por las aportaciones realizadas.

b) Los medios de producción pertenecen a los empresarios.

c) Se contrata personal para que realicen su trabajo por un salario determinado.

d) Los empresarios particulares son los dueños del capital por lo que pueden organizar y dirigir empresas mediante la compra de medios de producción y contratando fuerza de trabajo.

B) Empresa pública: Las características principales de esta empresa son:

a) El Estado crea empresas con la finalidad de satisfacer necesidades sociales.

b) El sector privado no se interesa en este tipo de empresas ya que no obtienen ganancias.

c) El Estado toma el papel de empresario ya que toma las deserciones económicas.

d) Una de las características más importantes es que comúnmente estas empresas no tienen competencia motivo por el cual se crean grandes monopolios .

e) A través de estas empresas el estado busca el desarrollo socioeconómico.

C) Empresas mixtas: Se forman con la fusión de capital público y privado. Comúnmente se busca tener un mejor porcentaje invertido por parte, ya sea del sector público o privado para tener el control de la empresa.

1.5 Importancia de la Pequeña Empresa en las Actividades Económicas Locales.

Para lograr el desarrollo del siguiente tema en el cual determinaremos la importancia de la pequeña empresa dentro de las actividades económicas del país nos basaremos en estadísticas que nos proporciona el Instituto de Estadística Geografía é Informática.

Como principio del desarrollo del tema debemos de tomar en cuenta el número de unidades que existen actualmente en nuestro país, y el número de personal utilizado a nivel Nacional, después analizaremos estas unidades de acuerdo a la actividad en que fueron agrupadas, seguidamente estudiaremos las unidades económicas que están clasificadas a través del INEGI en microempresas, pequeñas, medianas y grandes para lograr determinar la importancia de la pequeña empresa en el desarrollo de la economía de nuestro país.

Como se menciona al principio de este tema primeramente mostraremos un cuadro del total de Unidades Económicas y Personal Ocupado por Entidad Federativa.

UNIDADES ECONOMICAS Y PERSONAL OCUPADO POR ENTIDAD FEDERATIVA

ENTIDAD FEDERATIVA	UNIDADES ECONOMICAS	PERSONAL OCUPADO		
		TOTAL	REMUNERADO	NO REMUNERADO
Total Nacional	2312911	12122187	9458756	2663431
Aguascalientes	26112	143992	115436	28556
Baja California	50050	375480	316420	59060
B.C. Sur	11958	68034	55280	12754
Campeche	18540	86184	66412	19772
Coahuila	58020	375970	314251	61719
Colima	16631	73398	54382	19016
Chiapas	70052	230426	155136	75290
Chihuahua	68704	498388	423387	75001
D.F.	316015	2465659	2106819	358840
Durango	31708	179155	146758	32397
Guanajuato	110201	475708	347570	128138
Guerrero	63827	231147	151234	79913
Hidalgo	41579	180731	134609	46122
Jalisco	159718	820586	616711	203875
México	236052	1200387	914826	285561
Michoacán	99909	330102	205837	124265
Morelos	45091	181914	126780	55134
Nayarit	24446	94033	63889	30144
Nuevo León	95961	690468	590338	100130
Oaxaca	74955	241845	148151	93694
Puebla	130847	489901	329022	160879
Querétaro	28520	168121	133609	34513
Quintana Roo	19248	108266	90046	18220
San Luis Potosí	50840	225762	173902	51860
Sinaloa	52917	270194	212063	58131
Sonora	51513	312469	257382	55087
Tabasco	30071	163150	132304	30846
Tamaulipas	70026	424555	350464	74091
Tlaxcala	24251	92690	65443	27247
Veracruz	146547	592183	426457	165726
Yucatán	56579	219986	158411	61575
Zacatecas	32023	111302	75427	35875

LOS DATOS DEL CUADRO ANTERIOR SON AL 30 DE JUNIO DE 1993.
(INEGI, 1993 Censos Económicos)

Los censos económicos nos indican que en 1993, el total de Unidades Económicas era más de 2.3 millones. En este caso el sector comercio es el que registra el mayor el mayor número de unidades, con un monto superior a 1.2 millones. En importancia le siguen los servicios, con casi 821 mil unidades económicas y ocupando el tercer sitio las manufactureras con poco mas de 271 mil unidades. (ver cuadro 1.2.)

UNIDADES ECONOMICAS POR SECTOR (CUADRO 1.2)

SECTOR	UNIDADES	PORCENTAJE
TOTAL	2,312,911	100
MINERIA Y EXTR. DE PETROLEO	3,149	0
MANUFACTURAS	271,167	12
ELECTRICIDAD	38	0
COMERCIO	1,217,665	52
SERVICIOS	820,892	36

(INEGI, 1993 Censos Económicos)

Respecto del personal ocupado los censos Económicos de 1994 con información referida a 1993 indican que el 30 de junio de 1993 el personal ocupado de los sectores de Minería y Extracción de petróleo, manufacturas, Electricidad, comercio y servicios, era poco más de 12.1 millones de personas. (véase cuadro 1.1.)

PERSONAL OCUPADO POR SECTOR A JUNIO DE 1993

(CUADRO 1.2)

SECTOR	PERSONAL OCUPADO	PORCENTAJE
TOTAL	12,122,187	100
MINERIA Y EXTR. DE PETROLEO	108,258	1
MANUFACTURAS	3,263,663	27
ELECTRICIDAD	113,406	1
COMERCIO	3,037,001	25
SERVICIOS	5,599,859	46

(INEGI, 1993 Censos Económicos)

Ahora que hemos obtenido un enfoque de la actividad económica del país así como el personal ocupado a nivel Nacional, pasaremos a realizar un análisis de las actividades económicas que se llevan a cabo en nuestra entidad (Michoacán), así como el personal utilizado para poder ir determinando la importancia de la pequeña empresa en nuestra entidad.

Dentro del contexto Nacional, Michoacán cuenta con 99,909 unidades económicas de las 2,312,911 con que contamos a nivel Nacional. Del total de unidades económicas en el Estado utiliza personal por la cantidad de 330,102 de los cuales 205,837 son remunerados y 124,265 no perciben cantidad alguna.

A continuación se desarrolla un cuadro comparativo de las unidades económicas del Estado de Michoacán.

UNIDADES ECONOMICAS Y PERSONAL OCUPADO DEL ESTADO DE MICHOACÁN

SECTOR	UNIDADES	TOTAL	PERSONAL OCUPADO	
			REMUNERADO	NO REMUNERADO
TOTAL	99,909	330,102	205,837	124,265
MINERIA Y EXTR. DE PETROLEO	45	1,137	1,050	87
MANUFACTURAS	15,016	66,304	43,927	22,377
ELECTRICIDAD	1	2,084	2,084	0
COMERCIO	53,158	105,365	39,342	66,023
SERVICIOS	31,689	155,212	119,434	35,778

(INEGI, 1993 Censos Económicos)

A continuación se presentan las estadísticas a nivel Nacional de las unidades económicas clasificadas por su tamaño:

CLASIFICACION POR TAMAÑO	MANUFACTURA	COMERCIO	SERVICIOS	TOTAL	0%
MICROEMPRESA	244,212	1,191,039	687,450	2,122,703	97.3
PEQUEÑA	16,439	15,992	17,423	49,854	2.28
MEDIANA	3,120	1,404	1,563	6,087	0.3
GRANDE	2,260	344	59	2,663	0.12
TOTALES	266,033	1,208,779	706,495	2,181,307	100

(INEGI, 1993 Censos Económicos)

CLASIFICACION POR TAMAÑO	PERSONAL OCUPADO			TOTAL	0%
	MANUFACTURA	COMERCIO	SERVICIOS		
MICROEMPRESA	648,459	2,101,645	1,473,893	4,223,997	48.04
PEQUEÑA	631,324	510,840	591,593	1,733,757	19.7
MEDIANA	487,801	216,179	235,371	939,351	10.67
GRANDE	1,406,871	141,122	352,036	1,900,029	21.59
TOTALES	3,174,455	2,969,786	2,652,893	8,797,134	100

(INEGI, 1993 Censos Económicos)

UNIDADES ECONOMICAS DE LA REGION

Según datos proporcionados por la Cámara Nacional de Comercio de Uruapan, el número de unidades que se encuentran en nuestra región, son clasificadas por su tamaño en: Microempresas, pequeñas, medianas y grandes, así como el personal utilizado se muestran a continuación:

CLASIFICACION POR TAMAÑO	UNIDADES ECONOMICAS	0%	PERSONAL UTILIZADO	0%
MICROEMPRESA	1,453	97	1,445	42.9
PEQUEÑA	38	2.53	1,275	37.9
MEDIANA	7	0.47	647	19.21
GRANDE	0	0	0	0
TOTALES	1,498	100	3,367	100

(INEGI 1993, Censos Económicos)

Una vez realizado el enfoque de las actividades económicas y el personal ocupado a nivel nacional como por Entidad Federativa y regional, nos preguntamos ¿porqué es importante la microempresa en el desarrollo de la Economía del país, y a continuación mencionaremos las principales características:

A Nivel Nacional:

- Representa el 97.30 % del total de unidades económicas existentes en el país, lo cual genera empleo para 4,223,997 personas del total de 8,797,134 representando el 48.04% a nivel Nacional.

A Nivel Local:

- Representan el 42.90% del total de unidades económicas existentes en la región con 1,453 unidades de un total de 1,498, generando empleos para 1,498 personas de los cuales son utilizados por las microempresas.

Como podemos observar las microempresas juegan un papel muy importante dentro del desarrollo de la economía del País, ya que representa la columna vertebral de nuestra economía a nivel Nacional y Local.

CAPITULO II

ADMINISTRACION FINANCIERA DE INVENTARIOS

2.1. Administración financiera

Dentro del desarrollo del siguiente capítulo es importante obtener un esquema definido para lograr entender la importancia de una buena Administración Financiera de Inventarios, ya que invariablemente dentro del activo circulante de la empresa representa una de las partes más importantes porque a través de esta depende un buen ciclo para llevar a cabo las operaciones de la compañía.

Si tomamos en cuenta que de la inversión que se aplica dentro del rubro de los inventarios , un sin número de empresas se entran con problemas de liquidez por no haber realizado un estudio por medio del cual habrían logrado tomar decisiones más completas en cuanto a que sí la inversión realizada en los inventarios es la cantidad adecuada que nos permita tener una rotación de inventarios fluida que conlleve para la empresa inyección constante de dinero.

La administración financiera de los inventarios para su mejor comprensión es conveniente desarrollarlo en dos partes:

a) La administración financiera.

b) Los inventarios.

a) Es importante definir el concepto de administración financiera tomando la opinión de otros autores:

ABRAHAM Perdomo Moreno en su libro "Elementos Básicos de Administración Financiera la define como:

"Fase de la administración general que tiene por objeto maximizar el patrimonio de una empresa, mediante la obtención de recursos financieros por aportaciones de capital u obtención de réditos, su correcto manejo y aplicación así como la coordinación eficiente del capital de trabajo, inversiones, resultados, mediante la interpretación de información para tomar decisiones acertadas.

STEVEN E. Bolten en su libro "Administración Financiera" la define como:

"La combinación de arte y ciencia mediante la cual las empresas toman las decisiones importantes, que determinan en que se debe invertir, como se va a financiar la inversión y de que

manera se han de combinar ambas con el fin de lograr el máximo determinado objetivo.

Tomando en cuenta la opinión de otros autores con la de nosotros podemos concluir que la administración financiera es:

"Area de la administración que nos permite realizar un estudio más profundo sobre la mejor manera de maximizar los recursos obtenidos a través de los socios de las empresas, inyección de capital por medio de créditos de los acreedores, manejar adecuadamente los recursos y la forma más correcta para su aplicación con el fin de lograr nuestro objetivo.

Ahora que logramos una conclusión sobre lo que es y representa la administración financiera pasaremos a definir el concepto de inventarios.

b) Concepto de inventarios.

Lo podemos definir como el conjunto de artículos y/o elementos materiales susceptibles de ser transformados para lograr la fabricación y posterior venta de productos terminados. Por lo general el inventario es el producto que cualquier empresa ofrece a sus clientes para su consumo ó aplicación.

Tomando en cuenta todos estos antecedentes podemos definir con mayor precisión lo que llamaríamos administración financiera de inventarios.

2.2. Concepto de Administración Financiera de Inventarios.

Rama de la Administración Financiera que nos permite obtener datos cuantitativos y cualitativos para lograr una mejor planeación y control de la inversión dentro del rubro de los inventarios, asimismo lograr la máxima optimización de los recursos destinados para la inversión de los inventarios teniendo como objeto lograr con mayor rapidez la capitalización para continuar con el flujo de las operaciones de la empresa.

(PERDOMO, 1992: 56)

2.3. Tipos de Inventarios.

Existen dos tipos de inventarios:

a) Los inventarios utilizados por las empresas de tipo comercial llamado Inventario de Mercancías.

b) Los inventarios utilizados por las empresas industriales. En este tipo de empresas comunmente se clasifica al inventario en tres tipos; Inventario de Materia Prima, de Producción en proceso y de Productos Terminados.

(GITMAN, 1990:245-247, BOLTEN, 1983:537-538, PERDOMO, 1993:158-159)

Primeramente comentaremos los inventarios utilizados por las empresas de tipo comercial y en segundo término la relacionada con las empresas industriales.

Los inventarios utilizados por las empresas comerciales son productos terminados que traen un costo asignado. Este tipo de empresa busca obtener un margen de utilidad tomando como base el costo del producto mas un porcentaje definido para lograr una ganancia estimada. Su inventario se le denomina "Inventario De Mercancías".

Dentro de las empresas industriales cuya finalidad es elaborar un producto tomando en cuenta todos los elementos necesarios para su elaboración, comunmente se manejan tres tipos de inventarios, que atienden de acuerdo a los procesos de fabricación como son :

- a) Inventario de Materia Prima.
- b) Producción en proceso.
- c) Productos terminados.

- Materia prima: La materia prima vienen siendo los elementos materiales que todavía no han pasado a la producción sobre los cuales se realizarán actos de transformación, consumo ó adaptación. El inventario de materias primas de flexibilidad a la

empresa en sus compras, sin él la empresa tendría que vivir prácticamente al día, comprando las materias primas estrictamente para las necesidades de su programa de producción. Como ejemplo podemos mencionar; la madera para realizar un bate de béisbol o el acero para construir un automóvil. (GITMAN, 1990:245, PERDOMO 1993:159)

- **Inventario de producción en proceso:** Son los bienes corpóreos cuya producción se encuentra en máquinas aún sin terminar, son artículos no terminados, es decir producción preventiva, semiterminada ó semielaborada. Los inventarios forman un vínculo entre la producción y venta de un producto. Una compañía industrial tiene que mantener una cierta cantidad de existencia durante la producción, sin este tipo de inventarios cada etapa de la producción tendría que esperar a que cada etapa anterior terminara una unidad. Las demoras y los tiempos muertos resultantes dan a la empresa un incentivo para mantener inventarios de producción en proceso. En un momento dado de un proceso de producción continua, algunas unidades no están completamente procesadas; el costo de la materia prima sobre las cuales se ha iniciado, pero no completado el proceso de producción, más el costo de la mano de obra directa aplicada específicamente a ese, más la parte determinable que le corresponda de los gastos indirectos, vienen a constituir el

inventario de producción en proceso. (GITMAN, 1990:245, PERDOMO, 1993:159)

- Inventario de productos terminados: Son los bienes ó unidades disponibles que son el resultado final de una serie de actos de transformación listos para su venta, es decir son bienes o unidades que después de haber sido elaborados o transformados se encuentran en condiciones óptimas para su venta.

(GITMAN, 1990:245, PERDOMO, 1993:159)

Ya que realizamos un análisis de los diferentes tipos de inventarios utilizados por las empresas comerciales e industriales pasaremos a los técnicas o métodos de valuación de los diferentes tipos de inventarios manejados en nuestro medio.

2.4 Métodos de valuación.

Las técnicas más conocidas para la valuación de las salidas de almacén son:

(PERDOMO, 1993:58-60)

- a) Precio Promedio.
- b) Ultimas Entradas Primeras Salidas (UEPS).
- c) Primeras Entradas Primeras Salidas (PEPS):
- d) Precio Fijo ó Estándar.
- e) Precio de Reposición ó de Mercado.
- f) Detallista.
- g) Costos Específicos.

- Precio promedio: Consiste en dividir el valor final de la existencia entre la suma de unidades existentes, con lo que se obtiene un costo unitario promedio. Como su nombre implica, el método de costo promedio asigna precio a los artículos del inventario con base en el costo promedio de todos los artículos similares disponibles durante el período.

El método de los precios promedios se pueden manejar de dos formas, constantes ó periódicos. Son periódicos cuando el precio promedio se obtiene de tiempo en tiempo y puede ser semanal, decenal, quincenal. Son constantes cuando cada entrada origina la obtención inmediata del precio promedio. Está técnica no es recomendable en épocas de inflación y deflación sino más bien cuando hay constantes variaciones en los precios. Las ventajas de los métodos del costo promedio generalmente se justifican con razones de índole práctica más que por el concepto. Son fáciles de aplicar, son objetivos y no están sujetos a la manipulación de la utilidad como algunos de los otros métodos de valuación de inventarios. (PERDOMO, 1993:159)

- Ultimas entradas Primeras salidas (UEPS): Consiste en valuar las salidas de almacén utilizando los precios de las últimas entradas, hasta agotar las existencias cuya entrada es más reciente. Cuando el precio del inventario se forma con el precio de costo de las primeras compras, es decir, cuando se

sigue el criterio de que las mercancías, productos terminados, que primero se venden son las últimas que se han comprado, por lo que el inventario queda valuado a precios pasados. De acuerdo con lo anterior, las existencias quedan valuadas a los precios más antiguos. El método UEPS asigna los costos bajo el supuesto de que las mercancías compradas al último son las primeras en salir. Se recomienda ésta técnica cuando los precios van hacia el alza. (PERDOMO, 1993:159)

Con el UEPS, los costos más recientes se oponen a los ingresos actuales obteniéndose una mejor medición de las utilidades actuales.

- Primeras entradas primeras salidas (PEPS): Este método es el reverso del anterior, valuándose la salida de materiales ó unidades a los precios de las primeras entradas hasta agotarlos, siguiendo con los precios de las entradas inmediatas que continúan y así sucesivamente. Cuando el precio del inventario se forma con el precio de costo de las primeras compras , es decir, cuando se sigue el criterio de que las compras son para reponer existencias consumidas o vendidas, por lo que el inventario queda valuado a precios actuales. Esta técnica se cita por lo conocida que es, más no resulta aplicable al ciclo económico de inflación sino cuando los precios se encuentran hacia la baja.

Con el método PEPS, los costos se distribuyen entre el inventario disponible y los artículos vendidos suponiendo que los artículos se toman en el orden que se compraron. Dicho de otro modo, los primeros artículos adquiridos son los primeros que se usan (en una compañía manufacturera) o que se venden (en una empresa vendedora). Por lo tanto, el inventario que queda tiene que representar las compras más recientes.

Una de las ventajas principales del método PEPS es que el inventario final se presenta en términos de una cifra de costo actual aproximado. Como los primeros artículos adquiridos son los primeros en salir, el inventario final está compuesto por las compras más recientes. Esto ocurre ante todo cuando la rotación del inventario es rápida. En general, este tratamiento proporciona una buena aproximación del costo de reposición, aunque esto sólo es válido cuando no se han producido cambios de precios desde que se hicieron las últimas compras.

La desventaja fundamental de este método es que los costos actuales no se oponen a los ingresos actuales. Los costos más antiguos se cargan contra el ingreso más reciente, lo cual puede dar lugar a distorsiones en los datos de operación.

(PERDOMO, 1993:159)

- Precio fijo ó estándar: Cuando las fluctuaciones en los precios de adquisición son mínimas ya sea hacia arriba ó hacia abajo, o bien que existan continuas diferencias pero pequeñas, es recomendable utilizar para valuar las salidas de materiales o artículos del almacén la técnica de precio fijo ó estándar, para la cual se investiga el precio más apegado a la realidad, a fin de aplicarlo en un lapso de tiempo. Este método tiene como ventaja que obliga a efectuar un asiento al final del período por la diferencia que resulte al ajustar la existencia final al precio fijo establecido ó que se vaya a establecer.

Dicho ajuste origina un asiento de cargo ó abono a una cuenta que se podrá llamar ajuste de existencia de almacén a precio fijo con cargo ó abono al almacén de materiales.

(PERDOMO, 1993:160)

- Precio de reposición ó de mercado: Esta técnica consiste en valuar los cargos al costo de producción por las salidas del almacén, a los precios de reposición de dichos materiales, lo cual obliga naturalmente a utilizar una cuenta que podrá llamarse reserva para reposición de inventarios siendo de obligaciones con los accionistas (capital contable), por lo tanto se presentará en la posición financiera (balance) dentro de ese grupo, la diferencia entre la valuación de los abonos a la cuenta almacén

de materiales, y el cargo a los costos, se registra en la reserva mencionada. (PERDOMO, 1993:158)

Esta técnica satisface los problemas de valuación de inventarios cuando los precios van en constante alza, porque permite que la producción absorba costos actuales que son altos.

Esta técnica permite reponer el inventario en una fecha determinada, es aplicada únicamente cuando es inferior al precio de costo.

- Método detallista: Este método de valuación de inventarios es utilizado frecuentemente por las tiendas departamentales de autoservicio.

La utilización de este método se basa en lo siguiente:

- Se forman grupos de artículos que se encuentran formando parte del inventario.
- Se determina el costo y el precio de venta de cada grupo, así como el porcentaje de utilidad bruta respectivamente.

Constantemente en las tiendas departamentales, la caja, antes de registrar el precio de venta de un artículo en la maquina registradora, marca la fecha correspondiente del grupo al

que pertenece el artículo vendido. Así el inventario está valuado a precio de venta, de tal suerte que para calcular el costo de lo vendido, se procede de la siguiente manera:

(PERDOMO, 1993:160)

	COSTO	PRECIO DE VENTA	PORCENTAJE UTIL. BRUTA
Inv. inic. mercan	280,000	700,000	
Ventas a precio de ventas	80,000	200,000	60
inv. final merc.	200,000	500,000	60

INGRESOS		200,000
COSTO DE VENTA:		
INV. INICIAL	280,000	
MENOS INV. FINAL	200,000	80,000
	<u> </u>	<u> </u>
UTILIDAD BRUTA		<u>120,000</u>

Para conocer la utilidad neta, a la utilidad bruta se le restan los gastos incurridos, de los cuales, se deberá llevar control preciso conforme se vayan efectuando.

Para conocer el inventario final al cierre del ejercicio, al inventario de cada grupo valuado al precio de venta se le aplica el porcentaje de utilidad bruta correspondiente, llegándose al inventario al costo de cada grupo, siendo la suma del importe de cada uno de estos el inventario final total valuado al costo.

- **Costos Específicos:** Este tipo de método es cuando los artículos son de fácil y plena identificación, es decir, cuando los artículos del inventario se identifican finalmente contra las facturas que indican su costo de compra, asignándoseles específicamente su costo correspondiente.

(PERDOMO, 1993:159)

Para efectos fiscales solo son aceptadas las técnicas de valuación UEPS, PEPS Y COSTO PROMEDIO.

Corresponderá a las empresas realizar un estudio profundo acerca de las características especiales que mantiene cada una de estas empresas para lograr elegir cual método de valuación de inventarios es el más apropiado para aplicar dentro de su compañía, para lograr tener más ventajas que desventajas que vengan a lograr los objetivos de la empresa relacionados con una buena administración de la inversión realizada dentro de los inventarios para lograr obtener lo que todo accionista busca, una buena rentabilidad de su capital.

2.5. Planeación de Inventarios.

2.5.1. Objetivos de la función de inventarios.

Dentro de las áreas que forman una empresa exigen por convenir a los intereses relacionados con sus funciones, que el manejo de los inventarios se debería de realizar de la siguiente forma:

VENTAS: Para el área de ventas es conveniente tener altos niveles de inventarios para lograr satisfacer cualquier demanda de los clientes. (GITMAN, 1990:247)

FINANZAS: Como su función es de maximizar los recursos financieros con que cuenta la empresa constantemente hace hincapié que la inversión que se realiza en los inventarios podría ser menor, si se adoptaran medidas que redujeran el volumen de inventarios a niveles más bajos. Lo que persigue esta área es tomar parte de la inversión en inventarios para aplicarla a otras necesidades que pudieran surgir dentro de la empresa. (GITMAN, 1990:247)

PRODUCCION: Esta área solicita que existan materiales suficientes en bodega, para producir en grandes cantidades, lo cual reduciría los gastos de fabricación por el aumento de

productividad al aprovechar mas eficientemente su mano de obra y equipo. (GITMAN, 1990:247)

Los criterios en las anteriores áreas se contraponen unos con otros debido a sus funciones, pero cada una tiene razón desde su punto de vista.

Tomando en cuenta todas estas características debemos decir que los objetivos de la función de inventarios deben ser aquellos que satisfagan las necesidades de la empresa en general por lo cual enunciaremos los básicos:

A) Maximizar el servicio a los clientes.

B) Minimizar la inversión en inventarios.

C) Proporcionar a producción el material suficiente y necesario que permita lograr una mayor productividad.

(BOLTEN, 1983:539-541)

2.5.2. Políticas de inventarios.

Las empresas que se manejan con éxito y tienen buenas utilidades son las que planean bien y con anticipación todas sus decisiones y operaciones. Una de las bases principales es el establecimiento de las políticas que han de regir las operaciones futuras. Las políticas ya fijadas por la compañía deben

actualizarse, ya que constituyen una base administrativa que debe ser constantemente revisada debido a las variantes que presentan en su desarrollo. No pueden darse aquí modelos, ya que cada empresa tiene una organización distinta y sus capacidades económicas, así como sus facilidades de ventas y de producción, son diferentes; es decir, las políticas varían de acuerdo con la situación de cada empresa.

En la mayor parte de los negocios, los inventarios representan una inversión relativamente elevada y pueden tener un impacto significativo sobre las principales funciones de la empresa y también en las utilidades. Cada una de las funciones relacionadas causa diferentes é inconsistentes, demandas, tales como las siguientes:

Ventas: Se requieren grandes inventarios de artículos terminados para satisfacer las necesidades del mercado.

Producción: Se requieren grandes inventarios de materias primas y componentes para asegurar la disponibilidad que exige la manufactura. Es indispensable que se aplique una política de inventarios para los artículos terminados y así lograr niveles estables de producción.

Compras: El realizar compras en grandes cantidades nos permite minimizar costos unitarios y reducir los gastos de la función de compras. Es conveniente aplicar una política flexible para los materiales y componentes comprados.

Finanzas: Los bajos niveles de inventarios minimizan las necesidades de inversión y reducen los costos de mantener los inventarios.

(GITMAN, 1990:247)

Los objetivos de las políticas de inventarios deben ser:

- 1.- Planificar el nivel óptimo que debe realizarse en la inversión de los inventarios.
- 2.- Por medio del control mantener de manera razonable estos niveles óptimos.

Los niveles de los inventarios deben mantenerse en dos extremos:

- a) Un nivel elevado(que trae como consecuencia elevados costos de mantenimiento).
- b) Un nivel insuficiente para satisfacer las demandas de ventas y producción(que genera un elevado costo por falta de existencias).

Una importante consideración al planificar y controlar los inventarios es la que éstos deben absorber la diferencia en las existencias , entre los niveles del volumen de ventas y el la producción o compras.

2.5.3. PRONOSTICO DE VENTAS

Una de las principales premisas de planeación en la empresa típica de negocios es el pronóstico de ventas. Hasta un grado considerable comprende planes de nuevos productos, producción o comercialización, también refleja condiciones del lugar de mercado las cuales son externas respecto a la empresa. Puesto que se fija el marco de trabajo en el que se construyen la mayoría de los planes internos, debe ser considerado como la premisa de planeación dominante de una empresa.

(PERDOMO, 1992:142-145)

El pronóstico de ventas es una predicción de las ventas esperadas, por producto y precio, por un número de meses o años, es decir la estimación cuantitativa de la futura demanda.

El pronóstico de ventas se utiliza primordialmente para tomar decisiones de compra, producción y movimientos de efectivo.

La influencia de los pronósticos de venta sobre los requerimientos de material es fundamental, porque a partir de ellos se elaboran planes de acción que tendrán repercusiones en toda la empresa ejemplos: Plan general de compras, Pronósticos de producción, planes de financiamiento a corto plazo. Esencialmente el pronostico de ventas es una herramienta que nos sirve para:

- Determinar los objetivos, presupuestos y cuotas de venta, por vendedor, por territorio y por producto.
- Organizar el departamento de compras, para que éste opere eficientemente con el menor inventario posible.
- Programar eficientemente la producción.
- Determinar los inventarios en bodega de productos terminados o materia prima.
- Determinar la maquinaria y mano de obra que se necesitará.
- Suministrar una base para la planeación del personal necesario para el departamento de ventas como al de toda la empresa.

FORMULA: Pronostico de Ventas : $a+b(x)$
(PERDOMO, 1992:145)

2.5.4. Pronóstico de Producción.

El pronóstico de producción nos sirve como base para determinar los productos que se pueden elaborar o que se elaborarán cada mes, así como la cantidad de materia prima que es necesaria para su proceso. El pronostico de producción también debe de tomar en cuenta los factores involucrados como pueden ser el personal utilizado y la maquinaria para evitar altibajos en estos dos elementos y así conseguir una producción equilibrada.
(VAZQUEZ, 1974:58-63)

Formula del pronostico: $Y_p = a + bX$

Y_p = valor de tendencia para el período X

X = período de tiempo

A = valor de Y_p en un punto base

b = pendiente o monto de aumento o disminución en Y_p por cada cambio unitario en X.

2.6. Control de Inventarios.

En los capítulos anteriores se manejó un panorama de lo que representan los inventarios, su constitución y la forma en como repercuten directamente en la obtención de las utilidades de las empresas; en este tema analizaremos las ventajas y desventajas que se pueden dar en el control de los inventarios, así como ir descubriendo las principales áreas con las que se deben tener cuidado para lograr maximizar y administrar los recursos de las empresas. Primeramente empezaremos por definir el concepto de control de Inventarios.

CONCEPTO: Plan de Organización entre el sistema de contabilidad, funciones de empleados y procedimientos coordinados que tienen por objeto obtener información segura, salvaguardar las mercancías, materias primas, productos en proceso y productos

terminados propios, en existencia y de disponibilidad inmediata, que en el curso normal de operaciones están destinados a la venta ya sea en su estado original de compra o después de transformados.

Es importante porque a través de un buen control de inventarios se pueden prevenir fraudes de inventarios, descubrir robos y sustracciones de inventarios, obtener información administrativa, contable y financiera confiable, proteger y salvaguardar los inventarios, así como detectar desperdicios y filtraciones.

El control de los inventarios es una de las actividades más complejas, ya que hay que enfrentarse a intereses y consideraciones en conflicto por las múltiples incertidumbres que encierran. Su planeación y ejecución implican la participación activa de varias áreas de la organización, así como ventas, finanzas, compras, producción y contabilidad. Su resultado final tiene gran trascendencia en la posición financiera y competitiva puesto que afecta directamente al servicio, a la clientela, a los costos de fabricación, a las utilidades y a la liquidez del capital de trabajo.

A medida que crecen los negocios y se trata de administrar en forma cada vez más científica, los gerentes, encuentran más

complejos y más grandes sus problemas, así como una mayor presión en la toma de sus decisiones.

Las decisiones por intuición ya no compiten con los que ahora toman, los directivos modernos, que se basan en el examen de hechos reales a través de datos oportunos, del estado de sus negocios y mediante el análisis técnico y matemático de sus operaciones.

Los efectos de un mal control de inventarios saltan a la vista y podemos enunciar los siguientes:

- Costos de almacenaje más elevados de lo normal
- Robos desconocidos, o bien, que se conocen pero que por el mismo desorden no es posible fincar responsabilidades a nadie.
- Pérdidas derivadas del deterioro, evaporación, pérdida de cualidades y obsolescencia.
- Problemas fiscales.
- Costo financiero elevado por los créditos solicitados a los bancos.

Se presentan fallas en el suministro a los clientes o fabricación.

- Los recuentos físicos resultan un verdadero problema.
- Son frecuentes las compras de emergencia, con lo cual el costo de fabricación o de venta se eleva considerablemente.

- Se efectúan compras de artículos a pesar que hayan en existencia en el almacén.

- Constantemente estos almacenes son un problema porque no es posible conciliar las existencias en los almacenes con la cuenta de libro mayor.

Ahora mencionaremos las ventajas de un buen control de inventarios, lo cual representaría para las empresas ventajas en cuanto al beneficio financiero que les proporcionaría.

Las ventajas podrían enunciarse de la manera siguiente:

- Se eliminarían los problemas de producción debido a los faltantes.

- No se perderían ventas y los clientes se sentirían complacidos con el suministro oportuno que reciben.

- Al cumplirse con las entregas, las empresas tendrían una base sólida para reclamar el pago de las cuentas y documentos por cobrar en el tiempo fijado.

- Se evitarían las compras de emergencia con costos elevados, disminuyendo al departamento de compras un trabajo excesivo.

- Se facilitaría la toma de los inventarios físicos.

- Se podría reducir al mínimo la obsolescencia y el lento movimiento de los artículos.

- Sería posible reducir el número de artículos en el almacén.

- Los estados financieros reflejan por lo que respecta a inventarios, una situación acorde con la realidad.

- En caso de una auditoría para fines administrativos, financieros o fiscales, los inventarios no darían base para observaciones, salvedades o bien diferencias de impuestos a cargo de las empresas.

- El último y que se considera uno de los puntos más importantes para el estudio de nuestro tema es la poca inversión que se realizaría en los inventarios evitando la descapitalización de la empresa.

Después de realizado el análisis de las ventajas y desventajas que pueden surgir en la etapa del control de inventarios mencionaremos los siguientes puntos a tomar para realizar un mayor control de inventarios:

- Con base en pronósticos de producción determinar las necesidades de los materiales, mínimas y máximas.

- Que los almacenes de materias primas y material de empaque se encuentren bien abastecidos.

- Controlar el almacén de productos semiterminados y de productos terminados.

- Observar que se lleve a cabo el cumplimiento de las políticas en los inventarios.

- Determinar cantidades económicas a pedir.

- Determinar existencia de seguridad por material.

- Determinar puntos de reorden en cada material.

Llevar controles de:

- * Rotación de inventarios mensuales.
- * Inventarios inactivos.
- * Medición del nivel de servicio.
- * Exceso de inventarios.
- * Inventarios obsoletos.
- * Registro de inventarios satisfactorios.
- * Realizar inventarios físicos y checar que coincidan con las existencias en libros.
- * Elaborar el sistema ABC de materiales y productos terminados.
- * Determinar eficientemente los costos de inventarios como son:

- A) De mantenimiento.
- B) De adquisición.
- C) De agotamiento.

- * Personal Eficiente.
- * Registros é informes adecuados.

En el capítulo III se analizarán las técnicas y herramientas para una buena planeación, control y administración financiera de los inventarios.

CAPITULO III

ADMINISTRACION FINANCIERA DE INVENTARIOS.

En este capítulo analizaremos la mejor forma de obtener las herramientas o técnicas de administración financiera de inventarios para llevar a cabo una buena planeación y control de inventarios que nos permitan detectar fallas y poder aplicar las medidas correctivas y así lograr maximizar los recursos de las empresas.

3.1. COSTOS DE INVENTARIO.

Cualquier empresa que tome la decisión de invertir en inventarios debe de tomar en cuenta que el mantener una inversión en los inventarios trae consigo realizar un estudio sobre los principales costos que nos afecta y nos cuesta mantener. Estos tipos de costos pueden variar de acuerdo a la empresa pero analizaremos los principales:

- Costo de mantenimiento.
- Costo de adquisición.
- Costo total.

(GITMAN, 1990:248, PERDOMO, 1993:168-171)

3.1.1. De mantenimiento.

Son aquellos costos en que incurre la empresa para considerar los productos que satisfagan desembolsos en efectivo y oportunidades proyectadas de unidades. Ejemplo:

Los costos de mantenimiento van asociados fundamentalmente con el financiamiento, manejo y conservación del inventario. A continuación se mencionan los conceptos no limitados en que se incurre para proteger los inventarios.

- Impuestos prediales de almacenes y bodegas.
- Costo de capital invertido en los inventarios(intereses sobre el dinero invertido en los inventarios.
- Prima de seguros de inventarios.
- Costo de almacenamiento(calefacción, luz, refrigeración).
- Depreciación de equipos de almacenamiento.
- Amortización de gastos de instalación.
- Obsolescencia de equipos y productos.
- Mantenimiento de las instalaciones.
- Sueldos y prestaciones del personal que interviene en las zonas de recibo, de almacenamiento y embarque.
- Papelería y enseres de oficina.
- Prestaciones legales y las establecidas por la empresa.

Si el inventario desmerece por la edad o porque pasa de moda debido a los adelantos tecnológicos o por los cambios que se operen en el gusto del consumidor, no se podrá vender al precio de antes, suponiendo que llegue a venderse. La empresa tiene que absorber esta pérdida. Por último es preciso obtener capital para financiar la compra de inventario, y puesto que el capital es costoso, la empresa debe soportar ese gasto.

FORMULA: Costo de mantenimiento $M \times Q/2$

M= costo de mantenimiento de inventario por unidad por período.

Q= cantidad o monto del pedido en unidades.

(PERDOMO, 1993:168-169, GITMAN,1990:248)

3.1.2 Costo de adquisición.

El costo de pedido de compra es la suma de todos los gastos anuales inherentes al abastecimiento de materias primas y materiales, dividida entre el número de pedidos de compra al año.

Hablando de las empresas industriales son los relacionados con la adquisición de materia prima, dentro de una empresa comercial estaríamos hablando de los costos relacionados con la adquisición de mercancías. Los costos que forman parte del costo de pedido, embarque y recepción incluye:

- Recepción de compra.
 - Expedición de la orden de compra.
 - Fletes acarreos y maniobras.
 - Descuentos por compra en cantidad masiva.
 - Teléfono, fax.
 - Almacenamiento.
 - Contabilidad y auditoría de inventarios.
- Uno de los más importantes es el costo de oportunidad, que surge al inmovilizar los fondos de la empresa en el inventario. El costo de oportunidad es el componente de costo financiero, es decir, el valor de los rendimientos de los cuales se ha prescindido con el fin de asignar la inversión en inventarios.

Estos costos son aquellos en que se incurre cada vez que se ordena un inventario. Cuando se formula un pedido, ya sea a un proveedor externo o al propio departamento de producción, se incurre en el costo de formulación de la orden (la forma de requisición) que incluye los gastos secretariales, de papel y de contabilidad. La secretaria tiene que llenar la forma, el contador debe registrarla y la computadora tiene que procesarla y perforarla; esto es si el manejo del inventario se realiza a través de sistemas computarizados.

FORMULA: costo de adquisición $P \times U/Q$

P= costo unitario de pedido.

U= uso en unidades por período.

Q= cantidad o monto del pedido en unidades.

(PERDOMO, 1993:170, GITMAN, 1990:248)

3.1.3. Costos totales.

El costo total del inventario se define como la suma del costo del costo de pedido y del costo de mantenimiento del inventario. En el modelo de cantidad económica de pedido el costo total es muy importante ya que su objetivo es determinar el monto de pedido que lo minimice.

Formula: de costos totales $(P \times U/Q) + (M \times Q/2)$

P= costo unitario de pedido.

U= uso en unidades por período.

M= costo de mantenimiento de inventario por unidad por período.

Q= cantidad o monto del pedido en unidades.

(PERDOMO 1993:170-171, GITMAN, 1990:248)

3.2. Cantidad económica a pedir.

Conjunto de unidades o piezas, contadas, pesadas o medidas que integran la cantidad ordenada en un pedido de compra o en orden de producción. (GITMAN, 1990:248-250)

Es el tamaño de la orden que disminuye al mínimo el costo total del inventario. A medida que aumenta el tamaño del lote de compra, los costos del inventario tienden a aumentar y disminuirá el costo de los pedidos de compra, si decidimos disminuir el tamaño del lote de compra, disminuirán los costos de mantenimiento del inventario y aumentarán los costos del pedido de compra. El lote económico constituye un método que sirve de base para la toma de decisiones por lo que respecta a cuánto comprar o reabastecer.

La agilidad en la decisión de las adquisiciones contribuye en forma importante en las utilidades del negocio. Las decisiones acerca de la inversión que se realizará en los inventarios tomando en cuenta la cantidad de pedido deben cubrir los siguientes objetivos:

- a) Reducir al mínimo posible la inversión total en los inventarios.
- b) Reducir al mínimo los faltantes de almacén.
- c) Reducir los gastos de pedido y almacenamiento.

Los cálculos de lote económico de pedido resuelven este problema y determinan cuánto comprar y la cantidad más ventajosa para la empresa; establecen el equilibrio entre los costos de almacenamiento y pedido.

Para determinar el volúmen de compra más económico, existen métodos tales como.

- 1.- Método gráfico
- 2.- Método algebraico

1.- Método algebraico.

La técnica de cantidad económica de pedido consiste en determinar el monto de pedido que reduzca al mínimo el costo total de inventario de la empresa. Esta cantidad económica de pedido puede obtenerse en forma gráfica representando los montos de pedido sobre el eje X, y los costo sobre el eje Y. La figura_1 muestra el comportamiento general de estos costos. El costo total mínimo se representa en el punto señalado como CEP. El CEP se encuentra en el punto en el que se cortan la línea de costo de pedido y la línea de costo de mantenimiento; dado que esto siempre se cumple en este modelo cuando se definen los costos como estrictamente fijos y estrictamente variables, los cálculos matemáticos requeridos para determinar la CEP son muy sencillos. (GITMAN, 1990:249, HORNE, 1988:505-506, PERDOMO, 1993:171)

Es importante percatarse del comportamiento de la funciones de costo en la figura__2___. La función de costo de pedido varía en forma inversa con la cantidad de pedido. Esto significa que a medida que aumenta el monto del pedido, su costo de pedido disminuye por período. Esto puede explicarse por el hecho de que si se ordenan mayores cantidades, se incurre en pedidos menores , y por lo tanto, en costos de pedido más bajos, puesto que el uso anual es fijo. Los costo de mantenimiento de inventario se relacionan directamente con las cantidades de pedido. Cuanto más grande sea el monto de pedido, tanto mayor será el inventario promedio, y por consiguiente, tanto mayor será el costo de mantenimiento de inventario.

La función del costo total presenta forma de U, lo cual significa que existe un valor mínimo para la función. La línea de costo total representa la suma de los costos de pedido y los costos de mantenimiento de inventario en el caso de cada monto de pedido. Es interesante apreciar que dentro de un margen de más o menos 20 % de la CEP, la gráfica de la función del costo total es aplanada, lo cual indica que el costo total es relativamente inafectable por las pequeñas desviaciones respecto del punto CEP.

(GITMAN, 1990:249, HORNE, 1988:505-506, PERDOMO, 1993:171)

2.- Método analítico: Para determinar la cantidad económica de pedido de un artículo determinado del inventario a través de este método puede utilizarse la fórmula de la ecuación:

$$CEP= 2 \times U \times P / M$$

U= uso en unidades por período.

P= costo unitario de pedido.

M= costo de mantenimiento por unidad por período.

(GITMAN, 1990:249:250)

3.2.1 Lotes óptimos de producción.

Este tipo de herramienta es aplicable a empresas industriales de transformación cuando se desea conocer el número óptimo de lotes de producción de artículos terminados para venderse en forma constante, hasta que llegue a un nivel predeterminado; en este nivel se procede a la fabricación de otro lote de producción del artículo terminado.

(PERDOMO, 1993:179)

3.3 Existencia de seguridad.

Es la cantidad de materiales o de productos que se mantienen en existencias como seguridad, o para casos en que las cantidades

calculadas para el consumo durante el período de entregas lleguen a agotarse, ya sea por demora en la entrega, por consumos más rápidos, por salidas a producción o por ventas a clientes.

(HORNE, 1988:505-506)

Es importante el cálculo de la reserva ya que las cantidades de seguridad pueden resultar excesivas y aumentar la inversión en los inventarios, también puede ser insuficiente y aumentar el costo de faltante a producción o a ventas. La reserva forma parte de la fórmula de punto de reorden (tiempo de adquisición más reserva). En este cálculo, la reserva es la cantidad adicional a la cantidad de consumo durante el período de adquisición.

Por lo general en la práctica la demanda o utilización de inventarios no se conoce con certeza, normalmente fluctúa durante un determinado período de tiempo. Es muy común que la demanda de inventarios de productos terminados esté sujeta a la mayor incertidumbre. La utilización del inventario de materias primas es más predecible. Además de la demanda, el tiempo de espera necesario para recibir la entrega de inventarios una vez que se ha colocado el pedido está sujeto a varias variaciones. Debido a esas fluctuaciones normalmente no es factible permitir que las existencias esperadas lleguen a cero antes de colocar un nuevo pedido, como podría hacerlo la empresa si se conocieran con certeza la utilización y el tiempo de espera. Por ello es importante mantener existencias de seguridad.

Formula: Consumo mensual X tiempo de entrega.

(HORNE, 1988:506)

3.4. Sistema ABC.

Método para analizar un gran número de artículos de diferentes costos, para determinar la inversión aproximada por unidad, tomar decisiones y alcanzar objetivos.

Una empresa que utiliza el sistema ABC toma en cuenta las siguientes características: divide sus inventarios en tres grupos: A, B y C. En el grupo A se concentra la máxima inversión, estos son los productos de rotación más costosa ó más lenta del inventario. El grupo B está conformado por los productos que siguen a los de A en cuanto a la cantidad invertida, esto es a costos más inferiores. En el grupo C lo constituyen en su mayoría una gran cantidad de productos que solo representan una pequeña inversión. La división del inventario en productos A, B y C, permite a una empresa determinar el nivel y tipos de procedimientos de control de inventarios necesarios. El control de los productos del tipo A debe de ser el más cuidadoso ya que representa la mayor inversión, en tanto los productos B y C estarían a controles menos estrictos.

(GITMAN, 1990:248, PERDOMO, 1993:163-166)

3.5. Punto de Reorden.

Es el nivel precalculado de existencias de materiales o de productos terminados, que indica que la cantidad almacenada podrá consumirse durante el período que requiere su reabastecimiento. El punto de reorden puede considerarse como la señal que indica al departamento de compras la necesidad de realizar un pedido por la cantidad necesaria para recuperar el nivel del tope fijado como máximo de existencias; o bien le indica al departamento de programación que hay que pasar una orden al departamento de producción, con la finalidad de reabastecer el almacén de productos terminados. (GITMAN, 1990:250)

El punto de reorden está determinado por la cantidad que representa el uso normal durante el tiempo que lleva el reabastecimiento, más la cantidad de reserva que se mantiene para los casos imprevistos de variación en las entregas o en el consumo.

Una vez que la empresa ha calculado su cantidad económica de pedido, debe determinar el momento adecuado para formular un pedido. Se requiere de un punto de reformulación de pedidos que considere el lapso necesario para formular y recibir pedidos. El punto de reformulación de pedidos puede determinarse mediante la siguiente ecuación:

Punto de reformulación= Tiempo de anticipo en días x uso diario.

(GITMAN, 1990:250)

Ejemplo: Una empresa sabe que necesita 10 días para recibir un pedido después de que éste es formulado y utiliza 5 unidades de inventario diario, el punto de reformulación de pedido sería de 50 unidades (10 días x 5 unidades diarias). Tan pronto como el nivel de inventario alcance 50 unidades se realiza un pedido por una cantidad igual a la cantidad económica. Dicho pedido será recibido exactamente cuando el nivel del inventario llegue a cero.

3.6. Máximo y mínimo de inventarios.

Son los niveles de inventarios de materiales que deben de mantener las empresas en sus almacenes de acuerdo a los cálculos realizados con los puntos de reorden y los lotes económicos.

Máximo: Es la cantidad tope que deben de mantener las empresas de productos o materiales en sus almacenes. La adquisición normalmente se calcula mediante la diferencia entre la existencia al momento de efectuar el pedido y la cantidad fijada como máxima.

Mínimo: Es la cantidad de productos o materiales que sirven de señal para volver a reabastecer el almacén.

Cabe señalar que no es preciso que las existencias lleguen al mínimo fijado para fincar un pedido; en su caso, la cantidad a pedir será la que resulte, de restar al máximo fijado la cantidad en existencias en el almacén, pudiéndose sumar el consumo probable entre la fecha en que se finque el pedido y el momento en que se estime ser surtido.

Para fijar los mínimos y máximos se deberán tener en cuenta los siguientes factores:

- a) El historial que en el pasado ha existido de consumo(fabricación) o de venta(comercial).
- b) El presupuesto de fabricación o de ventas.
- c) La disponibilidad del producto en el mercado y el tiempo estimado para ser surtido.

Una vez fijados los máximos y mínimos se tienen que revisar constantemente, a fin de ajustarlos a la realidad del negocio.

3.7. Rotación de inventarios.

La rotación de los inventarios es un elemento de control, el cual indica el número de vueltas que da un inventario al año.

Se sabe que al cerrar el círculo de comprar, vender y cobrar se van generando las utilidades y por lo mismo, mientras más vueltas de el inventario, mayores serán las utilidades que obtengan las empresas. Sin embargo, normalmente mucho del capital invertido en un almacén está congelado por estar representado por mercancía obsoleta o de lento movimiento, siendo un reducido número de artículos el generador de la mayor parte de las utilidades porque dan muchas vueltas al año, mientras que otras dan una o quizá ninguna al año.

(PERDOMO, 1992:66-71)

Por eso es muy importante obtener esta información que nos permitirá tomar decisiones.

Formula: costo de lo vendido entre inventario promedio= Rot.de inv.

3.8. Exceso de inventario.

Son aquellos inventarios que sobrepasan los máximos establecidos por la empresa por medio de la implementación de políticas; y uno de los principales objetivos de este tema es reducir al mínimo las causas que originan estos excesos para lograr maximizar los recursos de la empresa.

3.9. Inventarios inactivos.

Son las partidas de inventarios que no tienen movimiento, motivo por el cual se deben de realizar chequeos periódicos con el fin de determinar si serán utilizados para su venta o consumo o deberán de ser destruidos. Generalmente este tipo de inventarios se origina por descuido en el manejo y control de los inventarios, así como también por los presupuestos de ventas mal calculados que rebasan la demanda real. Una vez que se determine el inventario en monto y cantidad se deben de buscar las causas para poder reducir al mínimo este tipo de inventario. Una herramienta de la administración financiera de inventarios que nos puede ayudar a determinar este tipo de inventarios sería el método ABC ya que a través de este sistema se determina aquellos inventarios que son de lento movimiento.

3.10. Inventarios obsoletos.

Generalmente son inventarios que no tienen utilización futura, por haberse sustituido por otro tipo de material. Este tipo de inventarios se puede dar cuando existe avances tecnológicos que nos ofrecen productos o materiales que pasan a sustituir a otros materiales por su gran flexibilidad para su venta o para su uso.

Se deberán realizar chequeos periódicos con la finalidad de sanear los inventarios y elaborar el listado de material próximo

a sustituirse. También se deben de estudiar las causas de porque la administración de inventarios no calculo las compras necesarias para evitar inventarios obsoletos.

a sustituirse. También se deben de estudiar las causas de porque la administración de inventarios no calculo las compras necesarias para evitar inventarios obsoletos.

CAPITULO IV.

CASO PRACTICO. EVALUACION DE ADMINISTRACION FINANCIERA DE INVENTARIOS PEQUEÑAS Y MEDIANAS EMPRESAS.

4.1 Propósito de la investigación.

A) Planeación del trabajo.

Es importante que en la realización de cualquier actividad se haga énfasis en la aplicación del profesionalismo. Dentro del profesionalismo entra el lograr una buena planeación para obtener una visualización de los aspectos que forman parte de la planeación financiera de inventarios que es el tema en estudio.

Es importante que para poder iniciar el trabajo de planeación deberán existir los objetivos generales y específicos previamente establecidos, con el propósito de verificar la importancia que tiene la administración de inventarios dentro de las empresas ya que en estas se reflejan los resultados obtenidos por una buena planeación y control de los inventarios.

Ahora definiremos los objetivos que se buscan lograr con la realización de la presente investigación.

B) Objetivos.

Generales.

1.- Determinar la aplicación de las técnicas de planeación y control de inventarios en las pequeñas y medianas empresas de la Cd. de Uruapan.

2.- Analizar la importancia que las empresas otorgan a la administración financiera de inventarios dentro de sus actividades para poder lograr la eficiencia en el control de sus recursos.

Específicos.

1.- Determinar si las empresas utilizan los métodos de planeación y control financiero, y cuales son los más utilizados.

2.- Establecer la principal causa, por la que no se utilizan estas técnicas.

3.- Señalar la importancia que dan las pequeñas y medianas empresas de la ciudad de Uruapan a la planeación financiera de inventarios.

C) Desarrollo del trabajo.

Realizada la planeación y estableciendo los objetivos que se buscan alcanzar, se debe dar el siguiente paso que consiste en desarrollar el trabajo de acuerdo a la planeación efectuada. Este trabajo se realiza basándose en los conocimientos adquiridos y con apoyo de técnicas de investigación con la finalidad de efectuar pruebas que nos permitan cumplir con los objetivos planteados.

Para complementar este trabajo nos apoyaremos con una investigación de campo aplicada sobre una muestra de las diferentes empresas ubicadas en la ciudad de Uruapan, desarrollando la técnica más apropiada que nos ayude a lograr cumplir con nuestros objetivos. En el siguiente punto analizaremos las técnicas utilizadas para llevar a cabo nuestra investigación, así como determinar la herramienta más efectiva para lograr nuestros propósitos.

D) Hipótesis.

" Determinar si las empresas pequeñas y medianas de Uruapan realizan Planeación y control Financiero de sus Inventarios".

4.2 Técnicas de investigación.

En el párrafo anterior se hizo mención de las técnicas de investigación que se emplean en una investigación de campo, principalmente se utilizan:

(RUELAS, 1992:42-44)

- a) La encuesta.
- b) La observación.
- c) El muestreo.
- d) La entrevista.
- e) El cuestionario.

Definiremos cada una de estas técnicas y veremos cuales de estas reúnen los requisitos que nos permita desarrollar nuestra investigación.

a) La encuesta.- Esta técnica de investigación consiste en obtener y recopilar testimonios orales ó escritos y también utilizando ambos aplicado a distintas personas. La realización de la técnica es aplicando cuestionarios, entrevistas y ambos.

Esta técnica no es posible utilizarla en nuestra investigación ya que los cuestionarios y entrevistas se realizan a distintas personas seleccionadas al azar, y desafortunadamente no todas las personas nos pueden proporcionar datos sobre nuestro tema de investigación. (RUELAS, 1992:42-44)

b) La observación.- Esta técnica de investigación consiste en el contacto conciente y directo con el objeto de estudio, en el mismo lugar donde se desarrolla el fenómeno en estudio.

Indudablemente esta técnica no es aplicable a nuestra investigación, ya que no permite reunir información, que a su vez nos permita desarrollar estadísticas para lograr los objetivos de esta investigación.

(RUELAS, 1992:42-44)

c) El muestreo.- Esta técnica consiste en investigar un fenómeno tomando una muestra a un conjunto o población, tomando como base que las partes representan el todo. Esta técnica es factible utilizarse cuando su aplicación se realice en forma conjunta con la técnica de cuestionarios que a continuación se describe.

(RUELAS, 1992:42-44)

d) Entrevista.- Consiste en establecer una relación directa entre el investigador y el objeto de estudio mediante el testimonio oral de una o varias personas. La desventaja de este método es su forma de llevarlo a cabo ya que sería muy difícil obtener datos objetivos si no se maneja documentación que nos ayude a determinar y medir las respuestas. (RUELAS, 1992:42-44)

e) Cuestionarios.- (Concepto y diseño). Esta técnica consiste en realizar preguntas elaboradas, las cuales se dirigen a una

persona que conoce ampliamente el fenómeno, con el fin de recabar datos importantes para la investigación, de una forma rápida, puesto que el investigador se puede auxiliar de otras personas que apliquen el cuestionario. Esta técnica permite obtener datos específicos que nos ayuden a determinar y medir las respuestas.

(RUELAS, 1992:42-44)

CUESTIONARIO TIPO APLICABLE A PEQUEÑAS Y MEDIANAS EMPRESAS.

OBJETIVO: El presente cuestionario tiene la finalidad de obtener cifras estadísticas que me permitan determinar la importancia que implica un buen control y planeación de inventarios, esta investigación es confidencial y para fines de la elaboración de tesis.

1. GIRO DE LA EMPRESA.

Comercial_____ Industrial _____ Servicios_____

2. TIPO DE INVENTARIOS QUE MANEJA.

Producto Terminado_____ Produc. en proceso_____

Materia Prima_____ Otros
(Explique)_____

3.- DESCRIBA EL PROCEDIMIENTO QUE ACTUALMENTE UTILIZA PARA REALIZAR SUS COMPRAS.

4.- QUE CONDICIONES DE CREDITO RECIBE DE SUS PROVEEDORES. ANOTE LOS

DATOS CORRESPONDIENTES.

Plazo de crédito _____ Desctos pronto
pago _____

Período de descuento por pronto
pago _____

5.- METODOS DE VALUACION DE INVENTARIOS.

PEPS (Primeras Entradas Primeras Salidas) _____

UEPS (Ultimas Entradas Primeras Salidas) _____

COSTO PROMEDIO _____

DETALLISTAS _____

6.- CONTROLES QUE UTILIZA PARA INVENTARIOS.

Tarjetas _____ Sistemas Electrónicos _____

Libros Auxiliares _____ Memorándums _____

7.- ¿CUANTAS VECES REALIZA INVENTARIOS FISICOS POR AÑO?

8.- ELEMENTOS QUE TOMA EN CUENTA PARA LA DETERMINACION DEL COSTO DE INVENTARIOS.

Sueldos almacenistas _____ Fletes _____

No. de pedidos de mcía. _____ Espacio Físico _____

Otros _____

9.- ¿QUIENES TIENEN ACCESO AL INVENTARIO?

Almacenistas _____ Gerente General _____
Contador _____ Otros _____
(Quiénes) _____

10.- ¿SE ENCUENTRAN SEPARADAS LAS FUNCIONES DE CONTABILIDAD,
COMPRAS Y VENTAS CON ALMACEN? SI _____ NO _____
EXPLIQUE _____

11.- ¿REALIZA PLANEACION FINANCIERA DE INVENTARIOS?

SI _____ NO _____

12.- ¿QUE METODOS DE PLANEACION Y CONTROL FINANCIERO UTILIZA?

Sistema ABC _____ Punto de Reorden _____
Lote Optimo de Pedido _____ Existencias de
Seguridad _____
Máximos y Mínimos _____
Otros _____

13.- EN CASO DE NO UTILIZAR LOS METODOS ¿CUAL ES LA CAUSA?

14.- ¿HA CONSIDERADO UTILIZAR METODOS DE PLANEACION Y CONTROL
FINANCIERO EN UN FUTURO?

SI _____ NO _____ PORQUE _____

15.- ¿LA INFORMACION FINANCIERA REFLEJA LA EXISTENCIA REAL EN
INVENTARIOS?

SI _____ NO _____ (EN CASO DE RESPUESTA NEGATIVA ¿ CUAL
ES LA CAUSA ?)

16.- ¿CONSIDERA QUE LOS CONTROLES ACTUALES SON SUFICIENTES?

SI _____ NO _____
PORQUE _____

Analizadas las técnicas de investigación nos inclinamos por aplicar las técnicas de muestreo y cuestionarios utilizándolos conjuntamente ya que estas reúnen las características necesarias para conseguir información, así como para determinar y medir respuestas para cumplir con los objetivos planteados en esta investigación.

4.3 Determinación de la muestra.

Para la realización de la presente investigación, se decidió tomar una muestra en forma aleatoria de un grupo de empresas de la ciudad de Uruapan, para lograr los objetivos descritos anteriormente. La muestra se tomó de un número total de: 54 empresas según datos proporcionados por la Cámara Nacional de Comercio y CANACINTRA de la Ciudad de Uruapan, clasificadas por su tamaño en micros, pequeñas, medianas y grandes empresas. Este porcentaje representa 55.5 % del total de las empresas existentes, lo que significa un % representativo para la investigación.

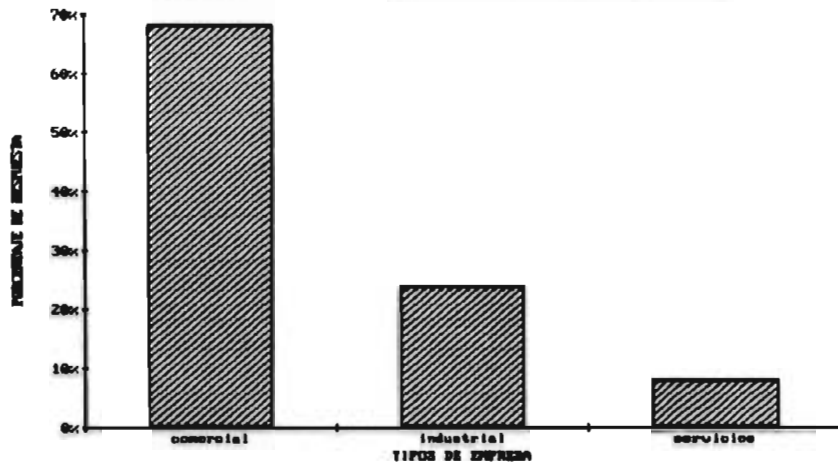
4.4 Interpretación de resultados.

A continuación se muestran las gráficas con los resultados obtenidos y la interpretación de los datos emanados de la presente investigación.

1.-GIRO DE LA EMPRESA.

	COMERCIAL	INDUSTRIAL	SERVICIOS	TOTAL
% RELATIVO	68%	24%	8%	100%

GIRO DE LA EMPRESA

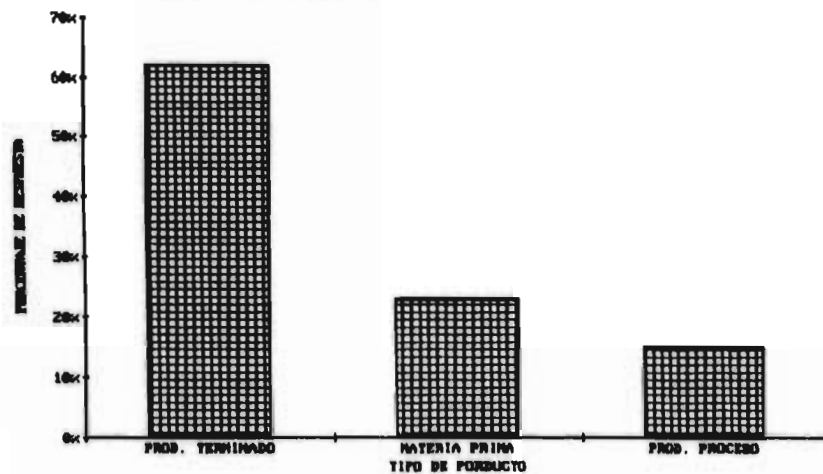


En esta primer pregunta que se hizo a las empresas de la ciudad de Uruapan se presentan los porcentajes que se obtuvieron de la muestra aleatoria que se aplicó a través de la técnica de cuestionarios obteniendo los siguientes resultados. Del total de las empresas que se analizaron el 68% se dedica al sector comercio, 24% sector industrial y 8% se dedica a actividades del sector servicio.

2.- TIPOS DE INVENTARIOS QUE MANEJA

	A	B	C	D
TOTAL	PROD. TERMIN.MAT. PRIMA	PROD.PROCESO	OTROS	
% RELATIVO	62%	23%	15%	0%
100%				

INV. QUE MANEJAN



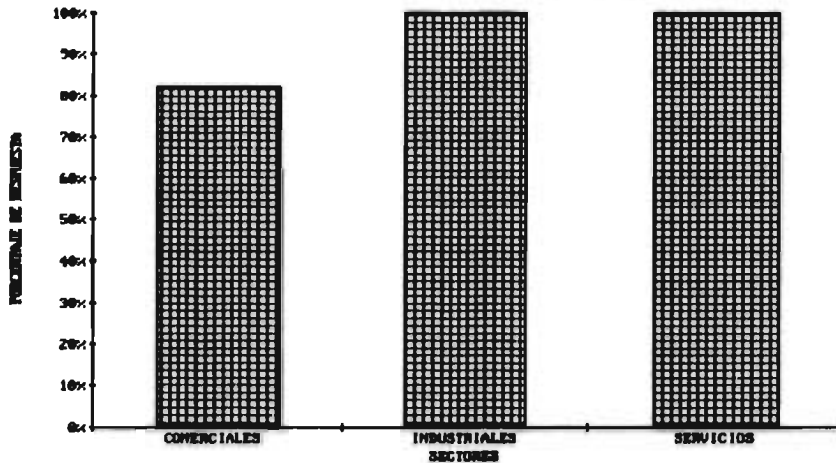
Al realizar el análisis de esta gráfica donde se muestran los tipos de inventarios que utilizan las empresas en la ciudad de Uruapan; se puede observar que el 62% de las empresas investigadas utilizan producto terminado, el 23% manejan inventario de materia prima y tan sólo el 15% manejan producción en proceso.

3.- CONDICIONES DE CREDITO

PORCENTAJE

COMERCIALES	82%
INDUSTRIALES	100%
SERVICIOS	100%

SISTEMA DE CREDITO

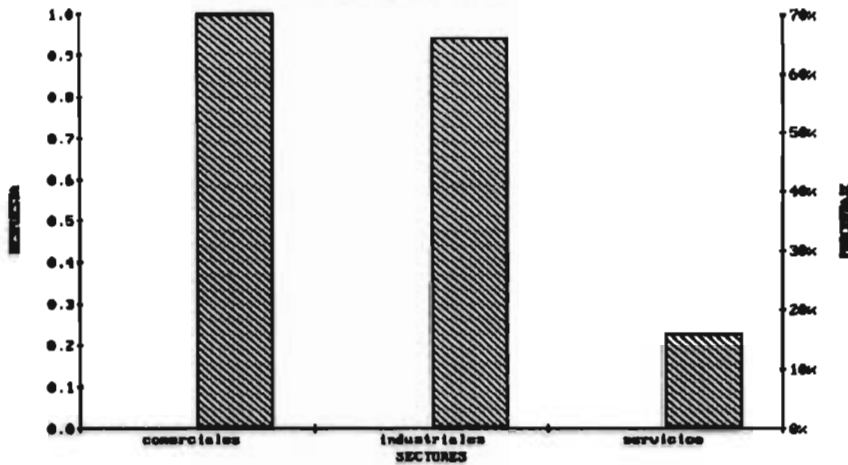


Las empresas que realizan actividades comerciales, industriales o de servicios buscan obtener ventajas financieras, solicitando a los proveedores les otorguen sistema de crédito, para así no descapitalizarse al realizar la inversión en los inventarios. Esta gráfica nos muestra la importancia que tiene para las empresas contar con este sistema, ya que el 82% de las empresas comerciales cuentan con este servicio, el 18% restante por ser mínima la inversión en sus inventarios no solicitan esta técnica; de las empresas industriales el 100% cuenta con este sistema de crédito y por último los del sector comercio también cuentan en un 100% con este.

DESC. POR PORCENTAJE
PRONTO PAGO

70%
66%
16%

DESC. PRONTO PAGO



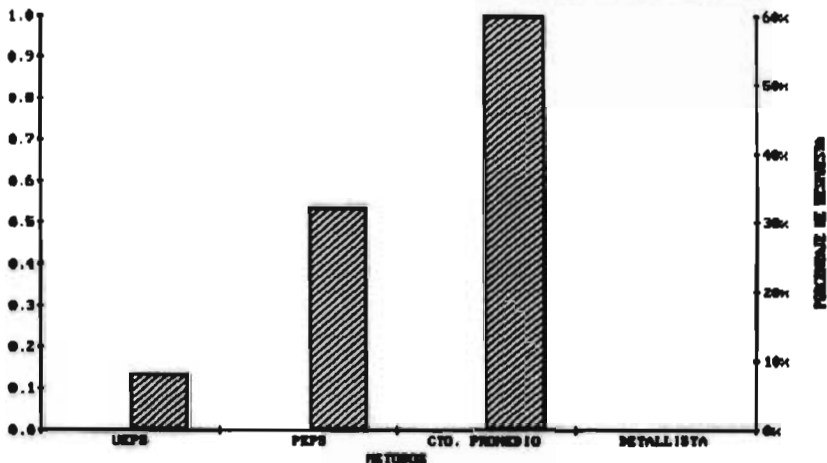
En esta gráfica se muestran los porcentajes de las empresas que obtienen descptos. porque liquidan su adeudo antes del plazo establecido, del 82% de las empresas que llevan este sistema, el 70% recibe este beneficio; del 100% de las empresas industriales el 66% obtienen también éste descpto, y del 100% del sector servicio, sólo el 16% recibe descpto. por pronto pago.

ESTA TESIS NO DEBE
SALIR DE LA BIBLIOTECA

4.- METODOS DE VALUACION.

METODO	PORCENTAJE
PEPS	8%
UEPS	32%
CTO. PROMEDIO	60%
DESTALLISTA	0%
TOTAL	100%

MÉTODOS DE VALUACIÓN

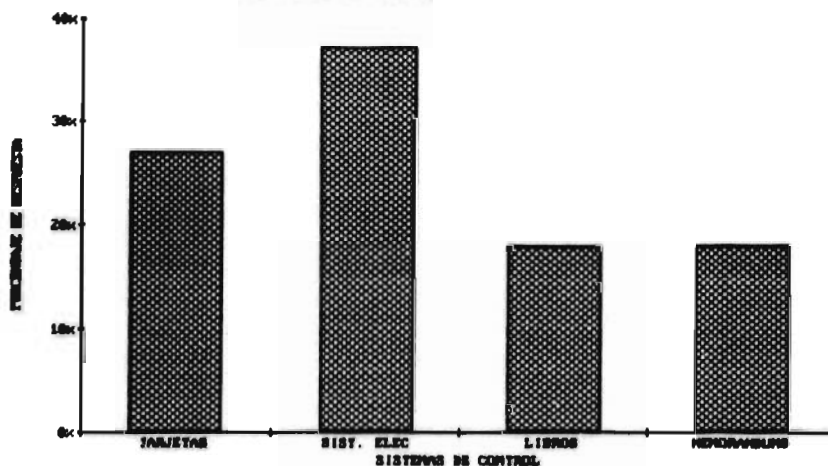


En la siguiente gráfica se observan los métodos de valuación de inventarios así como la utilización que las empresas dan a éstos. El método más común que se detectó en la presente investigación es la utilización del método costo promedio, ya que el 60% de las empresas lo utilizan, después le siguen en importancia el UEPS con un 32%, y por último el PEPS, con el 8%, los demás métodos no son utilizados por las empresas que se investigaron.

5.- CONTROLES DE INVENTARIOS QUE UTILIZA

	PORCENTAJE
TARJETAS	27%
SIST. ELECTR.	37%
LIBROS AUXS.	18%
MEMORANDUMS	18%
TOTALES	100%

CONTROLES DE INVENTARIO

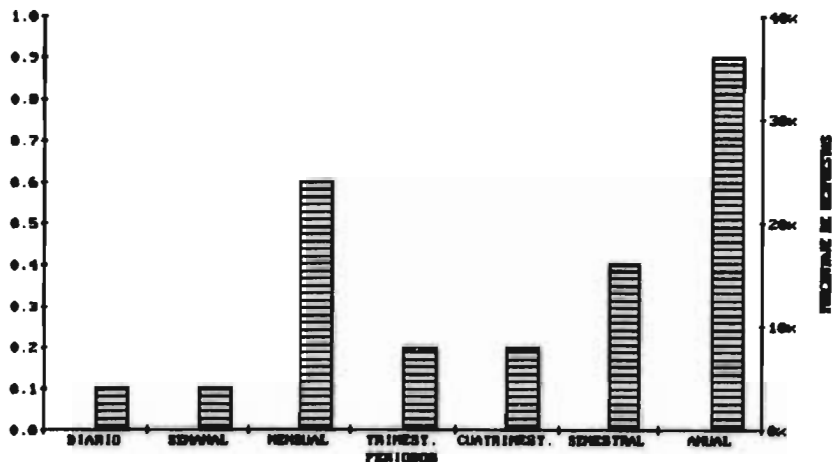


Esta gráfica nos muestra los métodos de control de inventarios que utilizan las empresas, el más utilizado es el sistema electrónico con 37 %, con un 27% se encuentra la utilización de las tarjetas de inventarios, con sólo un 18% respectivamente se encuentran los libros auxiliares y los memorándums.

6.- CUANTAS VECES REALIZA INVENTARIO POR AÑO.

	PORCENTAJE
DIARIO	4%
SEMANAL	4%
MENSUAL	24%
TRIMESTRAL	8%
CUATRIMESTRAL	8%
SEMESTRAL	16%
ANUAL	36%
TOTAL	100%

NO. INVENTARIOS POR AÑO

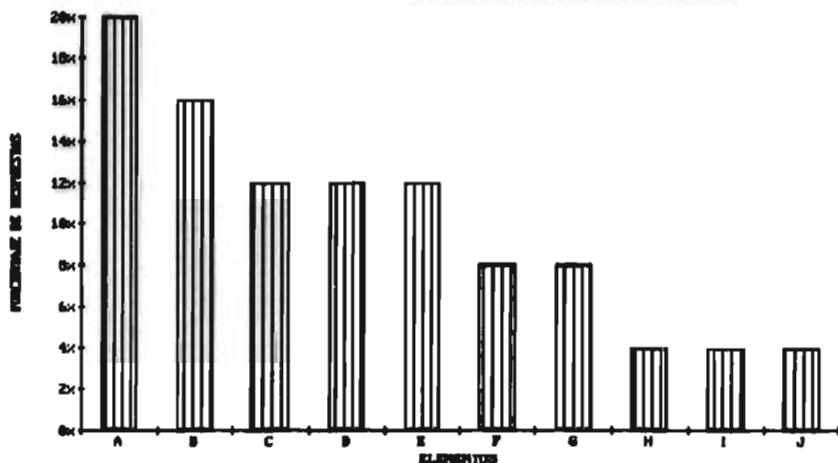


Esta gráfica nos muestra la cantidad de veces que las empresas realizan inventarios por año. el 36% de las empresas realizan inventarios anuales, el 24% mensual, el 16% semestral, el 8% trimestral, cuatrimestralmente el 8%, el 4% semanal y el restante 4% inventario diario.

7.-ELEMENTOS QUE SE TOMAN EN CUENTA PARA LA DETERMINACION DEL COSTO DE INVENTARIOS.

	PORCENTAJE
SUELDO DE ALMACENISTA Y FLETE	20%
FLETES Y NO. DE PEDIDOS	16%
NO. DE PEDIDOS	12%
SUELDO DEL ALMACENISTA	12%
FLETES	12%
FLETES, ESPACIO FISICO Y SUELDO ALMAC.	8%
ESPACIO FISICO	8%
ESPACIO FISICO, SUELDO ALMACENISTA, FLETES Y NO. DE PEDIDOS.	4%
FLETES Y ESPACIO FISICO	4%
OTROS	4%
TOTAL	100%

GRÁFICO PARA DETERM. COSTO. I



- A: SUELDO DE ALMACENISTA Y FLETES
- B: FLETES Y NUM. DE PEDIDOS
- C: NUM. DE PEDIDOS
- D: SUELDO DEL ALMACENISTA
- E: FLETES
- F: FLETES, ESPACIO FISICO Y SUELDO ALMAC.
- G: ESPACIO FISICO
- H: ESPACIO FISICO, SUELDO DE ALMACENISTA, FLETES Y NO. DE PEDIDOS
- I: FLETES Y ESPACIO FISICO
- J: OTROS

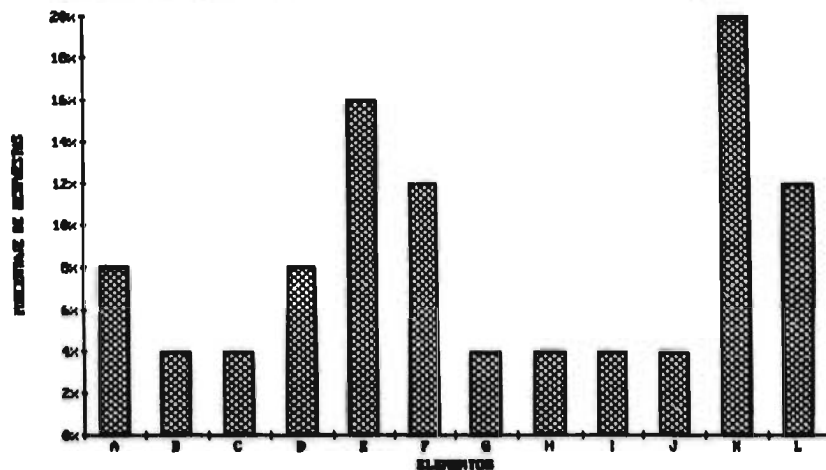
En esta gráfica se puede observar que la mayoría de las empresas toman como elemento importante para determinar el costo de inventario, los sueldos de los almacenistas y los fletes con un 20%, el 16% toma como base los fletes y los no. de pedidos, el 12% toma el no. de pedidos, otro 12 % sueldo del almacenista, el siguiente 12 % los fletes, 8% incluye los fletes, espacio físico y sueldo del almacenista, 8% espacio físico, 4 % espacio físico, sueldo del almacenista, fletes y no. de pedidos, otro 4% fletes y espacio físico y el restante 4% no toma en cuenta elementos.

8.- QUIENES TIENEN ACCESO AL INVENTARIO

PORCENTAJE

ALMACENISTA Y GERENTE GRAL.	8%
GERENTE GENERAL	14%
ALMACENISTA, CONTADOR Y GTE. PROD	4%
CONTADOR, GERENTE GENERAL	8%
ALMACENISTA Y CONTADOR	16%
ALMACENISTA, CONTADOR Y GTE. GRAL.	12%
ALMACENISTA, GTE. GRAL. Y GTE. COMPRAS	4%
ALMACENISTA, CONTADOR, LOS ADVOS.	4%
ALMACENISTAS Y VENDEDORES	4%
ALMACENISTAS Y PROPIETARIOS	4%
CONTADOR	20%
ALMACENISTA	12%
TOTAL	100%

ACCESO A INVENTARIOS



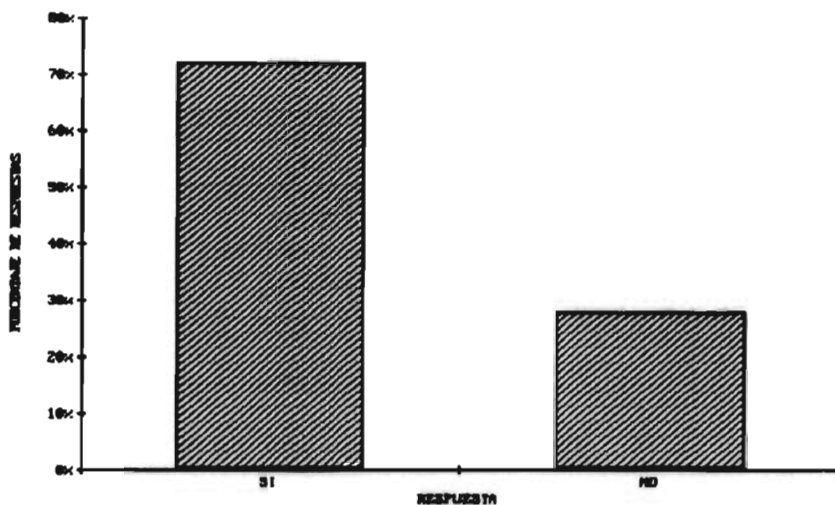
- A:ALMACENISTA Y GERENTE GENERAL
- B:GERENTE GENERAL
- C:ALMACENISTA, CONTADOR Y GTE. PROD.
- D:CONTADOR Y GERENTE GENERAL
- E:ALMACENISTA Y CONTADOR
- F:ALMACENISTA, CONTADOR Y GTE. GRAL.
- G:ALMACENISTA, GTE. GRAL. Y GTE. COMPRAS
- H:ALMACENISTA, CONTADOR Y ADMINISTRATIVOS
- I:ALMACENISTAS Y VENDEDORES

J:ALMACENISTAS Y PROPIETARIOS
K:CONTADOR
L:ALMACENISTA

En está gráfica nos muestra quienes son las personas más comunes que tienen acceso a los inventarios, con un 20% se encuentra el contador, 12% el almacenista y 16% el contador y el almacenista, 12% el almacenista, el contador y el gerente general, los demás son diferentes combinaciones de las diferentes opciones, pero ya que son porcentajes mínimos no se describen detalladamente.

9.- SE ENCUENTRAN SEPARADAS LAS FUNCIONES DE CONTABILIDAD,
COMPRA Y VENTAS CON ALMACEN.

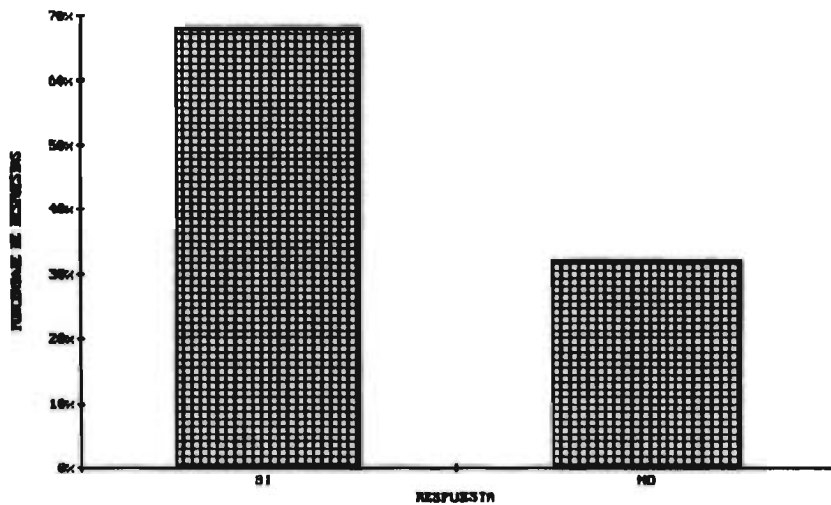
	PORCENTAJE
SI	72%
NO	28%
TOTAL	100%



Uno de los aspectos importantes dentro de una empresa es ver si se encuentran separadas las funciones de contabilidad, compra y ventas con almacén. Esta gráfica nos muestra que el 72% de las empresas si tienen separadas estas funciones, mientras que el 28% contestó negativamente.

10.- REALIZA PLANEACION FINANCIERA DE INVENTARIOS

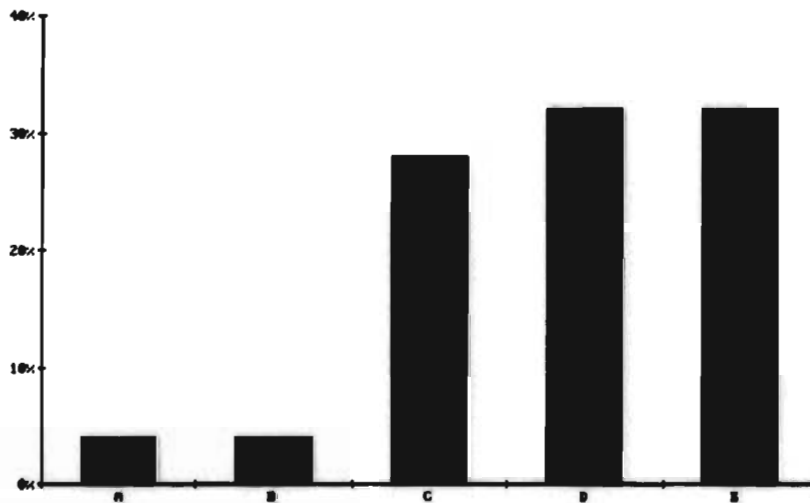
	PORCENTAJE
SI	68%
NO	32%
TOTAL	100%



Esta gráfica nos muestra el % de empresas que realiza planeación financiera de inventarios, obteniendo como resultado que el 68% si realiza planeación de su inventario, y el 32% restante no utiliza esta herramienta.

11.- QUE METODOS DE PLANEACION Y CONTROL FINANCIERO UTILIZA

	PORCENTAJE
MAX. Y MINIMOS,EXISTENCIAS DE SEGURIDAD	4%
LOTE OPTIMO DE PEDIDO	4%
MAXIMOS Y MINIMOS	28%
EXISTENCIAS DE SEGURIDAD	32%
NO UTILIZAN METODO	32%
TOTAL	100%

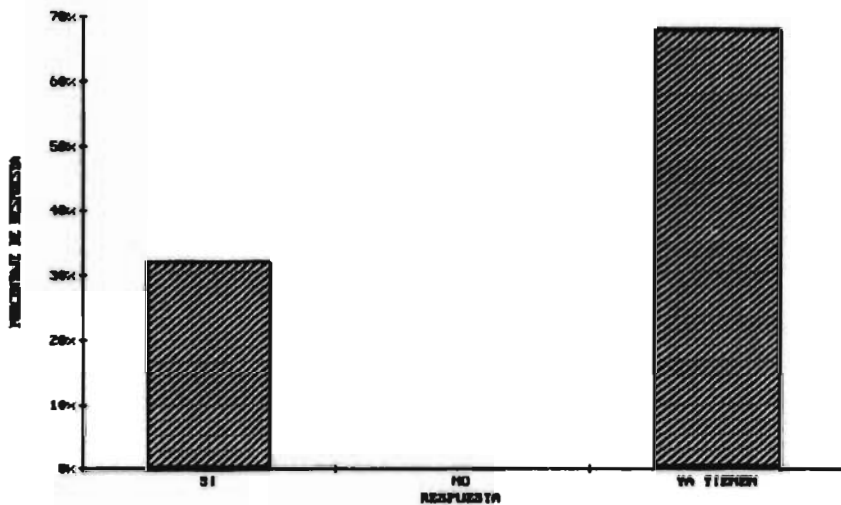


A: MAX. Y MINIMOS,EXISTENCIAS DE SEGURIDAD
B: LOTE OPTIMO DE PEDIDO
C: MAXIMOS Y MINIMOS
D: EXISTENCIAS DE SEGURIDAD
E: NO UTILIZAN METODO

Esta gráfica nos muestra los métodos de planeación y control financiero de inventarios, que son utilizados por las empresas, en primer lugar se encuentra el método de existencias de seguridad con un 32%, seguido por máximos y mínimos con un 28%, lote óptimo de pedido con 4%, y otro 4% con la combinación de los métodos máximos y mínimos y existencias de seguridad, el 32% restante no da importancia a éstos métodos.

12.- HA CONSIDERADO UTILIZAR METODOS DE PLANEACION Y CONTROL FINANCIERO EN UN FUTURO

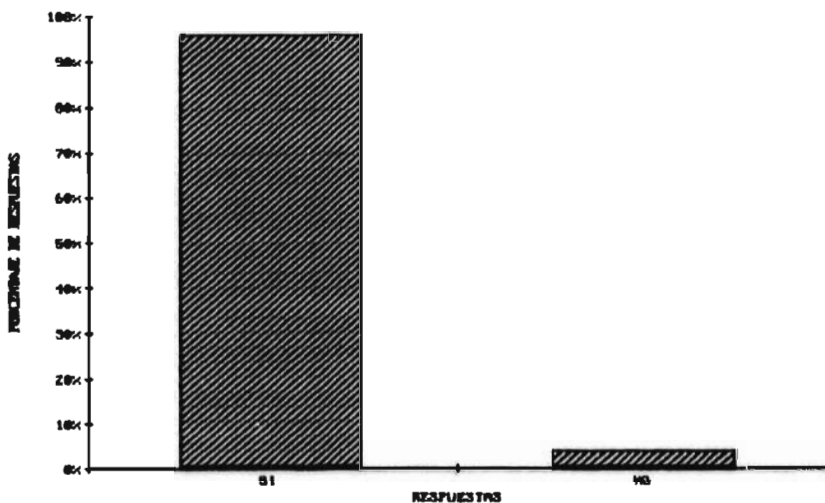
	PORCENTAJE
SI	32%
NO	0%
YA TIENEN	68%
TOTAL	100%



En la presente gráfica se observa el porcentaje de empresas que están interesadas en utilizar métodos de planeación y control financiero. El 32 % quisiera relacionarse con estos métodos, el 68 % restantes ya lo utilizan.

13.- LA INFORMACION FINANCIERA REFLEJA LA EXISTENCIA
REAL DE INVENTARIOS

	PORCENTAJE
SI	96%
NO	4%
TOTAL	100%



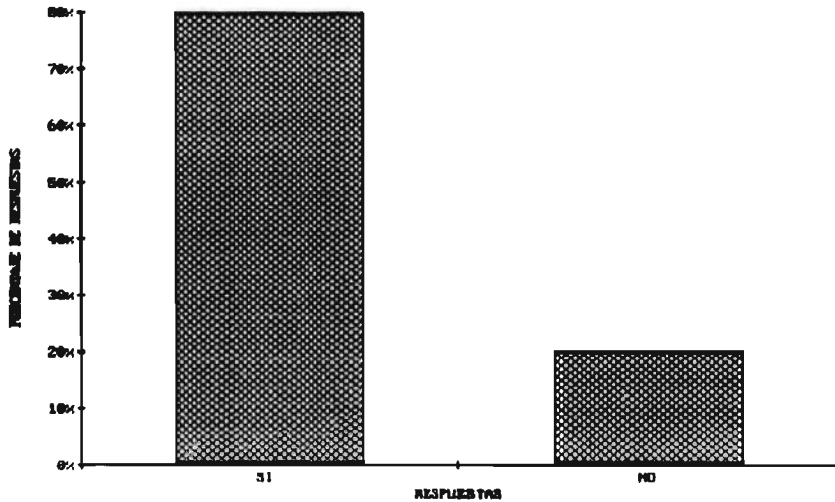
La presente gráfica nos muestra que en la investigación realizada, el 96% de las empresas en estudio, su información financiera representa verdaderamente la existencia en sus inventarios y el 4% restante, no lo muestra. Esta situación demuestra dos aspectos básicos:

A) Por una parte la falta de atención que se brinda a la conciliación de la información en una minoría a de la muestra, y por otra.

B) La importancia que el empresario ya refleja sobre el manejo de la información financiera.

14.-CONSIDERA QUE LOS CONTROLES ACTUALES SON SUFICIENTES.

	PORCENTAJE
SI	80%
NO	20%
TOTAL	100%



Esta gráfica indica que el 80% de las empresas encuestadas, consideran que los controles de planeación financiera que utilizan son suficientes para el desempeño de sus actividades y el 20 % restante los considera insuficientes o inadecuados.

4.5 Análisis de resultados.

En la presente investigación, se detectaron fallas e irregularidades algunas pequeñas pero que analizaremos cada una proponiendo la mejor solución que lleve a las empresas a tener mejores resultados financieros.

Los puntos a analizar son:

A) Condiciones de crédito.

Describiendo el sistema de crédito que tienen las empresas es una gran ventaja ya que con esto evitan descapitalizarse al realizar sus inversiones en sus inventarios lo cual permite tener mayor movimiento con el efectivo que cuentan las empresas. Para las empresas que según los porcentajes no cuentan con este sistema se propone llegar a un acuerdo con sus proveedores para manejar crédito, período de descuento y porcentajes por realizar sus pagos antes del plazo pactados, ya que esto les permitirá:

- a) Obtener mercancías, para llevar a cabo su actividad.
- b) Obtener ingresos para poder pagar la mercancía comprada, y de esa forma tanto el proveedor como el enajenante obtengan ganancias.
- c) Al no tener que utilizar una cantidad mayor para su inversión en los inventarios por la utilización del crédito, la parte no

utilizada se puede invertir en cualquier otro rubro como:
inversiones bancarias o inversiones en activos fijos.

B) Métodos de Valuación.

En la investigación realizada se puede observar que en lo referente a los métodos de valuación el más utilizado es el Costo Promedio con un porcentaje del 60 % más de la mitad de las empresas encuestadas. Este método de valuación es utilizado por las empresas cuando existe estabilidad económica en el país, por el cual no existe inflación muy elevada; al no existir inflación elevada el aumento de los precios se mantiene estable. Esta técnica no es recomendable en épocas de inflación o deflación sino más bien cuando existen constantes variaciones en los precios.

Actualmente el país pasa por una crisis económica lo cual se refleja en los precios de las mercancías o materias primas porque constantemente suben costo.

Los resultados obtenidos en la investigación reflejan que existe un total desconocimiento sobre la utilización de los métodos que permitan reconocer los efectos inflacionarios sobre los inventarios como pueden ser UEPS o PEPS. La investigación emite un dato muy importante, y es que se siguen aplicando métodos sin tomar en cuenta el entorno económico.

PROPUESTA: Los métodos más utilizados son el COSTO PROMEDIO, UEPS Y EL PEPS. Lo más recomendable para las empresas por la inflación tan alta que tiene el país es la utilización del método UEPS ya que con este los costos más recientes se oponen a los ingresos actuales obteniéndose un mejor equilibrio con las utilidades. No se propone el método PEPS ya que es todo lo contrario al método anterior.

C) Controles de Inventarios.

Actualmente por el avance tecnológico y utilizando los sistemas electrónicos se puede obtener información más rápida y veraz que permita la toma de decisiones sobre si el manejo de los inventarios se lleva en una forma correcta, esta propuesta es para las empresas que según nuestra investigación no manejan este sistema, sino que utilizan el sistema manual, indudablemente este sistema se puede implementar basados en la capacidad económica de la empresa, también se puede llevar un control de inventarios con mayor eficiencia si se combina el uso de sistemas electrónicos con alguna de las formas manuales utilizadas. En la presente investigación las empresas investigadas no indicaron de manera amplia porqué se utilizan o no estos métodos.

D)Elementos para la determinación del costo.

Las respuestas parecen indicar que la mayoría de las empresas no determinan un costo de inventarios tomando todos los elementos necesarios, ya que los porcentajes de respuestas dados son muy bajos ya que la mayoría toma en cuenta elementos distintos para determinar su costo cuando debería de existir similitud.

Por lo tanto es importante hacer de su conocimiento que el costo de inventarios no es solo el costo de la mercancía, sino que se deben de agregar factores tales como: Espacio físico, fletes, sueldo del almacenista, no. de pedidos entre otros.

E)Determinar la posición de realizar o no planeación financiera.

Aunque la mayoría contestaron afirmativamente a la utilización de planeación financiera, este punto se contradice al preguntar los métodos de planeación que utilizan, esta respuesta refleja que dichos métodos son los más comunes y antiguos, ya que de la muestra solo el 8% realizan métodos basados en programas que alternan modelos matemáticos. Cabe señalar que la tercera parte de la muestra no utilizan métodos , por lo que existe un desconocimiento de estas técnicas en un número representativo.

La propuesta para este punto es que aquellas empresas que no utilicen métodos o planeación financiera, manejen un espacio

dentro de las operaciones de la empresa para empezar a utilizar éstos métodos aunque sea utilizando el más sencillo hasta lograr utilizar los más adecuados para lograr un control eficiente de los recursos que maneja la empresa.

F)Utilización de métodos de control y planeación financiera en un futuro.

Aunque el 100 % de las respuestas negativas sobre la utilización de métodos de planeación financiera han afirmado su interés en utilizar métodos de control y planeación, es importante antes de su implantación revisen los siguientes aspectos:

- a) Que la información financiera de la empresa sea confiable y además que refleje la existencia real con los inventarios.
- b)Que la información financiera respecto a los inventarios este valuada conforme a métodos que reconozcan los efectos inflacionarios, ya que en la presente investigación la mayoría de las empresas investigadas utilizan métodos de valuación que no que no se contraponen a los efectos inflacionarios.
- c) Realizar un análisis de los métodos de planeación y control de inventarios que mejor se adapte a las características de la empresa para que en forma conjunta se logre tener una buena

utilización y maximización de los recursos llevada a cabo por una buena administración financiera.

G) Determinar si los controles actuales son suficientes.

En esta pregunta se obtuvo una amplia respuesta hacia la suficiencia de los controles, sin embargo esta respuesta se contradice con la anterior ya que el 80% alude a la eficiencia y el 20% señalan que no. Para los que contestaron negativamente nuestra propuesta es que realicen una revisión completa de sus controles para detectar las fallas que originan que las empresas no estén satisfechas con los actuales controles.

Analizados los datos de la presente investigación me permito dirigir la presente propuesta general para las empresas pequeñas y medianas de la Cd. de Uruapan.

Primeramente determinar si la inversión en los inventarios es significativa. Si se llega a la conclusión de que si representa una parte importante dentro del activo por la cantidad de recursos invertidos en los inventarios se debe de manejar la planeación y control de inventarios desde el punto de vista financiero. A continuación se presentan las principales herramientas que nos permitirá tener una planeación y control de inventarios y sobre todo nos permitirá la maximización de los

recursos de la empresa para poder invertir en otro rubros de la empresa que se encuentren debilitados por la falta de recursos.

A)Elaborar pronóstico de ventas:

Ya que a través de ellos se obtienen datos sobre la fluctuación que existe en la comercialización de los productos que se refleja en la demanda de los mismos. Por eso los pronósticos de ventas son importantes ya que por medio de éstos se determinan los inventarios que se van a utilizar para elaborar los productos o como materia prima.

Determinados los requerimientos de materiales e insumos que se necesitan para satisfacer las necesidades del mercado, empieza la función de determinar la inversión que se debe de realizar en nuestros inventarios tomando como base la capacidad de la empresa para soportar dicha inversión, y lograr con esto que el financiamiento no repercuta financieramente en la liquidez de la empresa.

Para lograr la maximización y mejor utilización de los recursos con que cuenta la empresa, propongo la utilización de las siguientes técnicas de la administración financiera de inventarios, que nos permita reducir al máximo los costos por mantenimiento de inventarios, así como también evitar la descapitalización de la entidad económica.

B)Utilización de las siguientes técnicas de la Administración Financiera de Inventarios.

Una vez que se piensa en la inversión de los inventarios nos cuestionamos ¿Cuál es la cantidad adecuada a invertir en los inventarios?

Para determinar cuánto se debe de invertir se debe utilizar la técnica de cantidad económica de pedido. Con ésta técnica se busca reducir al mínimo posible la inversión total en los inventarios que trae beneficios como reducción en los costos de inventarios, y también evitar los faltantes en los almacenes.

Determinado el volumen se debe decidir el momento en que se realiza un nuevo pedido. Para determinar cuando solicitar un nuevo pedido se propone utilizar la técnica del punto de reorden.

Con esta herramienta de la administración financiera de inventarios se puede indicar al departamento de compras que existe la necesidad de realizar un nuevo pedido para recuperar el tope fijado como máximo o en su caso pasar la orden al departamento de producción con la finalidad de reabastecer el almacén de los productos terminados; con esta propuesta se busca satisfacer al cliente en sus pedidos de productos o materiales a tiempo y con esto evitar la deserción de los proveedores así como también mantener el almacén a la capacidad requerida en la inversión de sus inventarios.

Una vez que la empresa a calculado su volumen de compra más económico y su punto de reformulación se deberán establecer

mínimos y máximos, ya que con esto permitirá que los niveles de inventario que deben de mantener las empresas son los materiales que se determinaron por medio del punto de reorden y volumen más económico.

Indudablemente que la finalidad de la empresa es obtener el máximo de utilidades, por eso realiza la función de comprar, vender y cobrar. Con esto la rotación de los inventarios juega un papel muy importante dentro de las finanzas de la empresa, motivo por el cual se recomienda realizar estudios de rotación de inventarios ya que como se sabe entre mayor sea el número de vueltas que dé el inventario, mayores serán las utilidades de la empresa.

El control de los inventarios también es un factor importante, por lo cual se recomienda establecer políticas para el control de los mismos. No se mencionan específicamente cuáles son las más importantes, ya que esto depende de la actividad y capacidad económica de la empresa. Al establecer las políticas de la empresa, se busca salvaguardar las mercancías, materias primas, producción en proceso y los productos terminados que están destinados para la venta.

Cuando se sabe cuánto comprar, cuándo reabastecer, cuáles son las expectativas de consumo de materiales y sobre todo cuál es la rotación de inventarios por año, se debe decidir cómo se va a realizar la inversión, debiéndose tomar la decisión si se va a realizar con recursos directos de la empresa o por medio de

terceras personas como proveedores, sistemas de crédito e instituciones bancarias entre otras.

Actualmente por la crisis que está pasando nuestro país que esencialmente repercute en los consumidores, lo más importante es que exista un acuerdo entre proveedores y la empresa, donde se otorgue a ésta última períodos de crédito y descuentos por pronto pago. Es importante que se otorgue crédito a las empresas ya que así existiría un flujo de mercancías, con lo cual se conseguiría que la empresa venda, y al vender pagar sus deudas y con esto trabajan conjuntamente con los proveedores, que a su vez, tendrían también la rotación de sus inventarios, así la empresa se capitaliza por sus ventas, obtiene mejores utilidades, y sobre todo evitaría créditos caros para poder realizar la inversión en los inventarios, ya que actualmente las tasas de interés en el país por otorgar créditos se encuentran elevadas.

Con esta propuesta se obtendrían los siguientes beneficios:

- A) Reducir al mínimo los recursos invertidos en los inventarios, pero sin dejar de cumplir con las expectativa de ventas a los clientes.
- B) Que el departamento de compras o producción opere eficientemente con el menor inventario posible.
- C) Los problemas de producción se eliminarían por la falta de materiales.
- D) No se perderían ventas y los clientes quedan complacidos con el suministro oportuno que reciben.

E) Se evitaría la descapitalización de las empresas por la inversión en los inventarios.

F) Y una de las más importantes es de que la inversión mal utilizada se podría invertir en otros rubros de la empresa que se encuentran debilitados por la falta de recursos o simplemente manejar inversiones con el sistema financiero mexicano.

CONCLUSIONES.

Para terminar el presente trabajo, podemos concluir en forma general lo siguiente:

- Un porcentaje elevado de las empresas investigadas si realizan y dan importancia a los métodos de planeación y control de financiero de los inventarios.

- De las empresas que utilizan métodos de planeación y control financiero de inventarios utilizan los más sencillos, ya que en la investigación realizada una tercera parte utiliza el método mas simple, otra tercera parte utiliza mínimamente los demás métodos y la última parte no utilizan métodos.

- En la mayoría de las empresas existe un desconocimiento de los métodos de valuación de inventarios ya que actualmente las empresas utilizan métodos que se emplean cuando existe una estabilidad económica en el país, ahora el país sufre una crisis económica que afecta el costo de los inventarios ya que constantemente suben de precio las mercancías lo que afecta las utilidades de las empresas ya que estas no pueden subir el precio

de venta en forma conjunta como son afectados los costos de los artículos.

- La mayoría de las empresas refleja su información financiera acorde con la existencia real de sus inventarios ya que todas las entidades llevan a cabo inventarios físicos cuando menos una vez por año.

- Se detecto que una tercera parte de las empresas no realiza planeación financiera de inventarios.

- Como se señala anteriormente las pequeñas y medianas empresas si utilizan planeación y control financiero, aunque la respuesta fué afirmativa, cabe señalar lo siguiente:

a) A pesar de la utilización de sistemas de control y planeación, las empresas Uruapenses no aplican técnicas avanzadas, ya que carecen de información global y periódica en sus empresas.

b) Consideran que la aplicación de técnicas avanzadas no son necesarias. Esto implica la falta de difusión y asesoría financiera en las empresas.

- Por último, la importancia de la difusión de éstas técnicas es vital, sobre todo si se pretende manejar los recursos financieros en forma eficiente.