

**LOS MÉTODOS DE VALORACIÓN DE INVENTARIOS UTILIZADOS EN LAS  
EMPRESAS COMERCIALES MINORISTAS Y SU IMPACTO EN EL COSTO DE LA  
MERCANCÍA VENDIDA Y EL VALOR DE LOS INVENTARIOS.**

**Memoria Metodológica**

Alexandra Hurtado Uribe  
alexahurtado7@gmail.com

Heidy Johana Rodríguez Giraldo  
heijordy@gmail.com

John Edison Toro Cadavid  
joned1100@hotmail.com

**Asesor Metodológico**  
Carlos Mario Ospina Zapata  
Contador Público  
Profesor-Investigador  
Departamento de Ciencias Contables  
Universidad de Antioquia  
**cmospinaz@gmail.com**

**Asesor Temático**  
**María Isabel Duque Roldán**  
Contadora Pública – Magíster en Ciencia Política  
Profesora-Investigadora  
Departamento de Ciencias Contables  
Universidad de Antioquia  
**duqueroldan@gmail.com**

## 1. El problema

Las empresas comerciales minoristas son de gran importancia en la economía del país, en ellas se centra el principal consumo de bienes finales por parte de los hogares y son grandes generadoras de empleo en el país. A este sector pertenecen los grandes hipermercados, almacenes de cadena, ferreterías, almacenes de ropa y demás empresas que se dedican a la compra y venta, donde su cliente es el consumidor final. Se caracterizan por tener una amplia gama de productos con especificaciones y precios que varían significativamente, tienen una alta rotación de sus inventarios, por lo que se considera que la elección de su método de valoración debe tener en cuenta diversos factores, es por ello que surge la inquietud de cómo estas empresas valoran sus inventarios, que método de valoración utilizan y cómo es manejado realmente, ya que en la actualidad son pocos los estudios que se pueden encontrar sobre el tema.

Es de amplio conocimiento y circulación la existencia de métodos de valoración de inventarios, incluso es posible establecer la diferencia entre los existentes y los permitidos por la normatividad. Si se tiene en cuenta que el método de valoración de inventarios, es el medio a través del cual se da cuenta del valor de las existencias, las cuales están ingresando a diferentes precios, la aplicación de uno u otro método puede impactar el costo de las unidades y el valor real de sus inventarios, lo que finalmente afecta variables importantes como los resultados de las empresas y su capital de trabajo. Debido a esto las empresas comerciales minoristas necesitan de un método de valoración de inventarios que se adecúe a sus necesidades y facilite la valoración de estos, puesto que los métodos tradicionales podrían ser de difícil aplicación para ellas.

El en presente trabajo se plantea el siguiente interrogante, ¿Cuál es el impacto que tiene la aplicación de los métodos de valoración de inventarios en las empresas comerciales minoristas en el área metropolitana, en el costo de la mercancía vendida y el valor de los inventarios? Se hace alusión a el impacto generado en el costo de las unidades por la utilización de uno u otro método, porque puede indicar que la empresa está subvalorando o sobrevalorando los costos, situación que tiene un efecto contrario en el valor de los inventarios, dado que una sobrevaloración de costos implica una subvaloración de los inventarios y viceversa. Estas implicaciones obedecen al uso del método de valoración, que en ocasiones no es elegido porque sea el más conveniente para el sector, sino más bien teniendo en cuenta beneficios fiscales o de otra índole que puedan favorecer las empresas en un momento o situación determinada. Se cuestiona entonces, si las decisiones tomadas por los usuarios de la información están fundamentadas en información que refleje fielmente realidad de las organizaciones.

La investigación está delimitada a las empresas comerciales detallistas del área metropolitana, se busca conocer la situación actual acerca del manejo de sus inventarios, teniendo en cuenta además factores como la competencia y la tecnología como herramienta de los sistemas de información.

## 2. Las respuestas tentativas

Al iniciar el proyecto de investigación se había planteado el objetivo de observar los distintos métodos de valoración de inventarios que se aplican en las empresas minoristas, centrandó nuestra atención en el método de estimación retail, ya que este está poco documentado y analizado en los textos de contabilidad y de costos. Basándonos en lo que comúnmente se escucha en la academia sobre este método, se trabajó sobre la hipótesis que es un método muy utilizado por el sector comercial minorista, ya que se adecúa perfectamente a las necesidades de estas empresas, porque les brinda una valoración razonable de los inventarios y el costo de la mercancía vendida, pero sobre todo porque es práctico y puede ser de gran ayuda para empresas que tienen muchas unidades en inventarios y un gran número de referencias.

A medida que avanzaba el proyecto surgían algunas críticas a ese método, planteadas principalmente por Antón y Vidal, que lo comparaban con el costo promedio ponderado y mostraban que existían diferencias importantes entre ambas valoraciones. Entonces estos autores propusieron una nueva forma de cálculo para el retail, que generaría diferencias menores; esto lo lograron incluyendo en la nueva forma de cálculo, variables como la tarifa de IVA y los descuentos comerciales y financieros. Además en los textos revisados empezaba a aparecer el método de estimación basado en la utilidad bruta, muy similar al del retail; todo esto hacía pensar que las empresas comerciales minoristas podían estimar el valor de sus inventarios de diferentes formas, y por esto nos propusimos identificar cuál era la práctica más común, y cómo era llevada a cabo en las empresas, aplicando los instrumentos definidos previamente: la encuesta y la entrevista.

Los resultados iniciales de la encuesta, contrario a lo que pensábamos, arrojaron que sólo una empresa de la muestra utilizaba el retail y tenía muchos reparos sobre este método; la gran mayoría valoraba sus inventarios por costo promedio ponderado y el resto por PEPS o FIFO. La explicación de esto la obtuvimos posteriormente en las entrevistas; el desarrollo de las tecnologías de la información y comunicación (TICs), y la gran influencia que estas tienen en las organizaciones y sus sistemas contables hicieron, desde hace algunos años, que las empresas lograran aplicar métodos de valoración pese a los problemas que pudieran tener por la alta rotación, cantidad y referencias de inventarios. Incluso en una de las empresas más pequeñas de las que se entrevistó, se evidenció que a finales de los años 80's ya se tenía implementada la infraestructura y el software necesario para aplicar costo promedio. Se concluyó entonces que el método del retail había perdido vigencia en la actualidad, gracias al desarrollo de la tecnología y el impacto que ésta ha tenido en la información financiera y su calidad, además las empresas consideran que el costo promedio ponderado es el método que mejor refleja el valor de los inventarios y el costo de la mercancía vendida porque no tiende a subvalorar o sobrevalorar ninguno de los dos.

Pero hubo un último dato que nos hizo replantear nuestra conclusión, el Éxito, quizá la empresa detallista más representativa del valle de Aburrá, utiliza el método del retail según la información suministrada por la contadora de dicha empresa, y aunque no fue posible entrevistarla, si manifestó en una conversación telefónica la inconformidad con su uso y el deseo de migrar a otro método de valoración. Teniendo en cuenta esto, no podemos afirmar que el retail ha desaparecido, sin embargo es evidente que es poco usado, incluso en el sector minorista.

### 3. Las Variables

VARIABLE	DEFINICIÓN	FORMA DE MEDIR	POSIBLES RESULTADOS
Práctica de métodos de valoración de inventarios.	Métodos de valoración de inventarios utilizados en las empresas comerciales minoristas de Medellín.	¿Cuáles son los métodos de valoración de inventarios utilizados en las empresas comerciales minoristas de Medellín?  N° de empresas que aplican el método X sobre el total de empresas empleadas.	<ul style="list-style-type: none"> <li>● Promedio ponderado</li> <li>● PEPS</li> <li>● UEPS</li> <li>● Identificación específica</li> <li>● Retail</li> <li>● Costo estándar</li> <li>● Otro</li> </ul> <p>Porcentaje de cada método aplicado con respecto al total de la muestra.</p>
Determinación del método de valoración de inventarios.	Factores que inciden en la elección del método de valoración de inventario en las empresas comercializadoras minoristas de Medellín.	¿Cuáles son los factores determinantes en la elección del método de valoración de inventarios por parte de las empresas comerciales minoristas?	<ul style="list-style-type: none"> <li>● Fácil aplicación.</li> <li>● Características de los productos.</li> <li>● La tendencia del mercado.</li> <li>● La utilidad.</li> <li>● La rotación del inventario.</li> </ul>
Formas de aplicación del método.	Descripción de la aplicación de los métodos de valoración en cada una de las empresas.	¿Cómo se aplican los métodos de valoración de inventarios en las empresas comerciales minoristas de Medellín?	Descripción de los procedimientos realizados para la aplicación del método de valoración de inventarios.
Contraste teórico-práctico	Diferencias que se encuentran entre la aplicación de los métodos de valoración en las empresas y su correspondiente teoría.	¿Cuál es la correspondencia de la aplicación de los métodos de valoración de inventarios con lo descrito en la teoría?	<ul style="list-style-type: none"> <li>● Es consecuente con la teoría.</li> <li>● Variaciones existentes con la teoría.</li> <li>● Es un método de valoración nuevo.</li> <li>● Cumple con la normatividad legal.</li> </ul>
Variaciones.	Diferencias resultantes al final del periodo, luego de comparar lo real con lo estimado.	¿Qué se hace con las variaciones que resultan de la aplicación de un método de valoración estimado?	<ul style="list-style-type: none"> <li>● No se calculan variaciones.</li> <li>● Se ajusta lo real con lo estimado.</li> <li>● Se usa con fines administrativos.</li> </ul>

- **Práctica de métodos de valoración de inventarios**

Esta variable se relaciona directamente con la investigación en cuanto que para poder determinar el impacto del método de valoración de inventarios, primero era necesario saber que métodos de valoración eran los que utilizaban las empresas, la forma de medición de esta variable se lleva a cabo tomando el número de empresas encuestadas que aplica el método  $x$  sobre todas las empresas encuestadas lo que nos arroja un porcentaje por método de valoración sobre el total de la muestra.

- **Determinación del método de valoración de inventarios.**

Así como la anterior esta variable permite definir qué factores influyen en la elección del método de valoración de inventarios a la hora de ser escogido por la empresa, la medición de la variable es cualitativa y se hace por medio de la pregunta ¿Cuáles son los factores determinantes en la elección del método de valoración de inventarios por parte de las empresas comerciales minoristas? El proceso para su determinación se realizó en la entrevista que se hizo a las empresas.

- **Formas de aplicación del método.**

La variable se relaciona con el problema de investigación porque depende del método de valoración, esta permite identificar como están aplicando el método de valoración las empresas minoristas, su forma de medición es también cualitativa a través de la pregunta ¿Cómo se aplican los métodos de valoración de inventarios en las empresas comerciales minoristas de Medellín?, su determinación se hizo en la entrevista donde preguntamos cómo era el manejo del método, si les daba resultados, si era apropiado para la empresa.

- **Contraste teórico-práctico**

Con el contraste teórico práctico lo que se pretende es encontrar las diferencias que pueden existir del método de valoración aplicado en la práctica y su correspondiente teoría, para su medición se realiza la pregunta ¿Cuál es la correspondencia de la aplicación de los métodos de valoración de inventarios con lo descrito en la teoría? Para el método más utilizado, el promedio ponderado, la teoría corresponde a la aplicación que se le está dando en las empresas.

- **Variaciones**

Las variaciones nos permiten contrastar al final del periodo que diferencias se presentaron en lo real con respecto a uso de la estimación, para esta variable se pretendía medir con la pregunta ¿Qué se hace con las variaciones que resultan de la aplicación de un método de valoración estimado?, lo cual no fue posible porque nos encontramos que del total de las empresas que utilizaban método de estimación solo fue una y esta empresa no accedió a dar información con respecto a esas diferencias.

#### 4. Los Instrumentos

El instrumento que se desarrolló inicialmente es una encuesta dirigida a los contadores de las empresas comerciales detallistas por ser la población objeto de la investigación, este representa un pequeño diagnóstico a través del cual se pretendía identificar unas características comunes para el sector y otras particulares para cada empresa, que están determinadas por su forma de hacer las cosas y los métodos que utilizan para hacerlas. Esta encuesta se realizó a 15 empresas, principalmente por vía telefónica, se hizo de esta manera por el acercamiento e interacción, que aunque no es personal, permite el diálogo e información adicional para una mayor claridad en las preguntas; vía web puede tener más inconvenientes frente al tiempo y disponibilidad de las personas, y personal tiene más contratiempos por el hecho que se debe establecer una cita previa, donde el consumo de tiempo y dinero por el desplazamiento son factores adicionales que tendrían que contemplarse.

Se tuvo una dificultad con el cumplimiento de la muestra inicial que se había propuesto, esta tuvo que reducir a la mitad ya que el tiempo para la ejecución del trabajo es muy reducido para abarcar una muestra muy amplia, además de la disposición de las empresas para colaborar con este tipo de actividades académicas, que por la época en que se llevó a cabo la encuesta, les generaba una demanda de tiempo adicional ya que se encontraban desempeñando, aparte de las labores del día a día, otras adicionales como las que implican una temporada navideña, un cierre de año contable, el inicio de un año nuevo y cumplimiento de obligaciones fiscales.

El modelo de la encuesta es el siguiente:

#### **ENCUESTA SOBRE MÉTODOS DE VALORACIÓN DE INVENTARIOS APLICADOS POR EMPRESAS MINORISTAS EN MEDELLÍN**

La siguiente es una encuesta realizada por estudiantes de décimo semestre de Contaduría Pública de la Universidad de Antioquia, quienes buscan resolver la problemática: ¿Cuál es el impacto que tiene la aplicación de los métodos de valoración de inventarios en las empresas comerciales minoristas en Medellín, en el costo de la mercancía vendida y el valor de los inventarios? como resultado de investigación en su trabajo de grado. Le agradecemos su colaboración y acertada respuesta a las preguntas.

**OBJETIVO:** Identificar los métodos de valoración de inventarios que están siendo aplicados en las empresas minoristas de Medellín e información relevante de estas empresas.

Nombre de la empresa: \_\_\_\_\_

1. Indique la actividad económica a la cual pertenece la empresa

\_\_\_\_\_

2. ¿La empresa cuenta con diferentes puntos de venta?

SI\_\_\_ NO\_\_\_

¿Cuántos? \_\_\_\_\_

3. Seleccione el número de referencias que maneja la empresa (Ubique en las opciones el rango en el cual considere se encuentra).

100 a 500 \_\_\_\_\_ 500 a 1.000 \_\_\_\_\_ 1.000 a 5.000 \_\_\_\_\_ 5.000 a 10.000 \_\_\_\_\_  
10.000 a 20.000 \_\_\_\_\_ >20.000 \_\_\_\_\_

4. ¿Cómo es el sistema de información que se maneja en la empresa?

Manual \_\_\_\_\_ Sistematizado \_\_\_\_\_

En caso de ser sistematizado, señale las herramientas o el software que utilizan:

\_\_\_\_\_

5. ¿Qué sistema de inventario utilizan en la empresa?

Periódico \_\_\_\_\_ Permanente \_\_\_\_\_

6. ¿Cuál es el método de valoración de inventario que utilizan en la empresa?

- PEPS (Primeras en entrar, Primeras en salir)
- UEPS (Ultimas en entrar, Primeras en salir)
- Promedio Ponderado
- Retail
- Identificación Específica
- Otro ¿Cuál? \_\_\_\_\_
- No tiene ¿Por qué? \_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

7. ¿En la empresa existe un área o personal encargado del manejo de los inventarios y/o costos?

SI\_\_\_ NO\_\_\_

8. Si su respuesta anterior fue afirmativa, indique el cargo de la persona responsable

\_\_\_\_\_

9. ¿En la empresa se considera importante la información de costos para la toma de decisiones?

SI \_\_\_ NO \_\_\_

¿Por qué?

---

Además se puede conocer y diligenciar vía online a través del siguiente enlace:

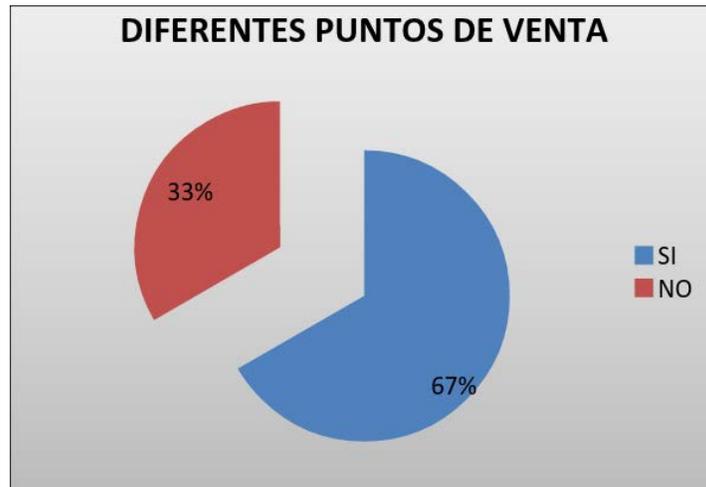
[https://docs.google.com/forms/d/1r18Qn811Po0vJCquYZK\\_u8HMxY2dDvHwou4cvHcbfso/viewform](https://docs.google.com/forms/d/1r18Qn811Po0vJCquYZK_u8HMxY2dDvHwou4cvHcbfso/viewform)

En el cuadro que se presenta a continuación se puede observar un listado de las empresas a las cuales se le realizó la encuesta y la respectiva actividad económica a la que pertenece cada una de ellas, esta información fue contrastada con los datos que arroja la Superintendencia de Sociedades. Es importante el conocimiento de la actividad económica porque debe corresponder con una actividad comercial al detalle de compra de mercancías y su venta directa al consumidor final.

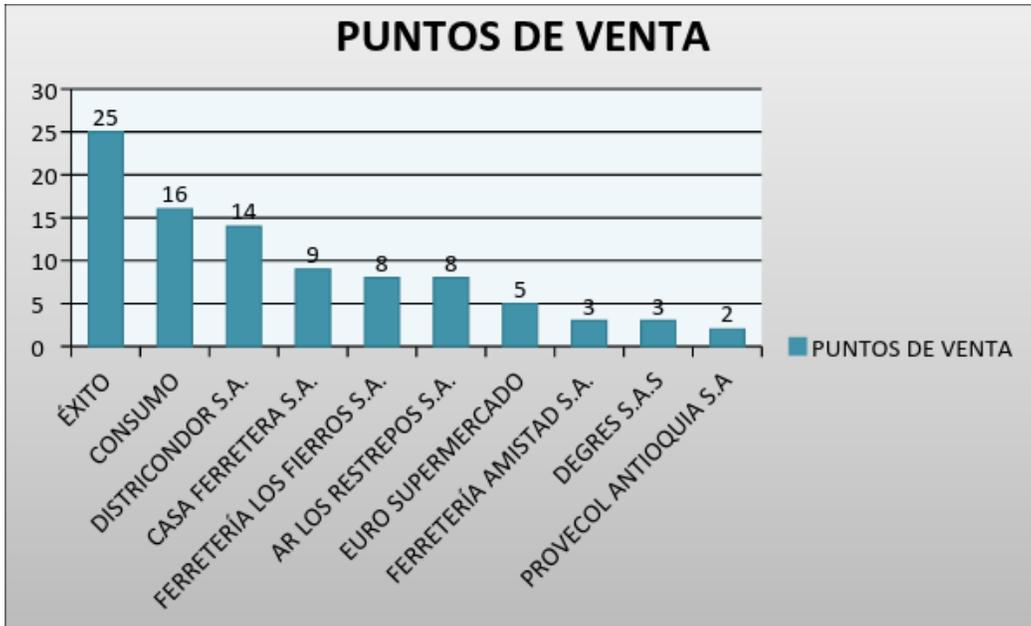
EMPRESA	ACTIVIDAD ECONÓMICA
FERRETERIA TECNICA S.A.	Comercio al por menor de artículos de ferretería, herramientas y cerrajería.
AR LOS RESTREPOS S.A.	Comercio al por menor de artículos de ferretería.
DISTRICONDOR S.A.	Comercialización de productos y servicios para el sector de mueble y la madera.
CASA FERRETERA S.A.	Comercio al por menor de artículos de ferretería, pinturas y productos de vidrio en establecimientos especializados.
FERRETERÍA AMISTAD S.A	Comercio al por menor de artículos de ferretería, pinturas y productos de vidrio en establecimientos especializados.
FERRETERÍA LOS FIERROS S.A.	Comercio al por mayor de materiales de construcción, artículos de ferretería, pinturas, productos de vidrio, equipo y materiales de fontanería y calefacción.
PROVECOL ANTIOQUIA S.A	Distribución y/o representación de productos de consumo masivo y de abarrotes en general, al por mayor y al detal.
CONSUMO	Comercio al por menor en establecimientos no especializados con surtido compuesto principalmente por alimentos, bebidas o tabaco.
EURO SUPERMERCADO	Comercio al por menor en establecimientos no especializados con surtido compuesto principalmente por alimentos, bebidas o tabaco.
COMPEL S.A.	Comercio al por menor de otros productos nuevos en establecimientos especializados.

DIVICO S.A.	Comercio al por menor en establecimientos no especializados con surtido compuesto principalmente por alimentos, bebidas o tabaco.
PAPELERIA EL PUNTO LTDA.	Comercio al por menor de libros, periódicos, materiales y artículos de papelería y escritorio, en establecimientos especializados.
SUPERMERCADO BOOM	Comercio al por menor en establecimientos no especializados con surtido compuesto principalmente por alimentos, bebidas o tabaco.
DEGRES S.A.S	Empresa comercializadora de enchapes y pisos de gres.
ÉXITO	Comercio al por menor en establecimientos no especializados con surtido compuesto principalmente por alimentos, bebidas o tabaco.

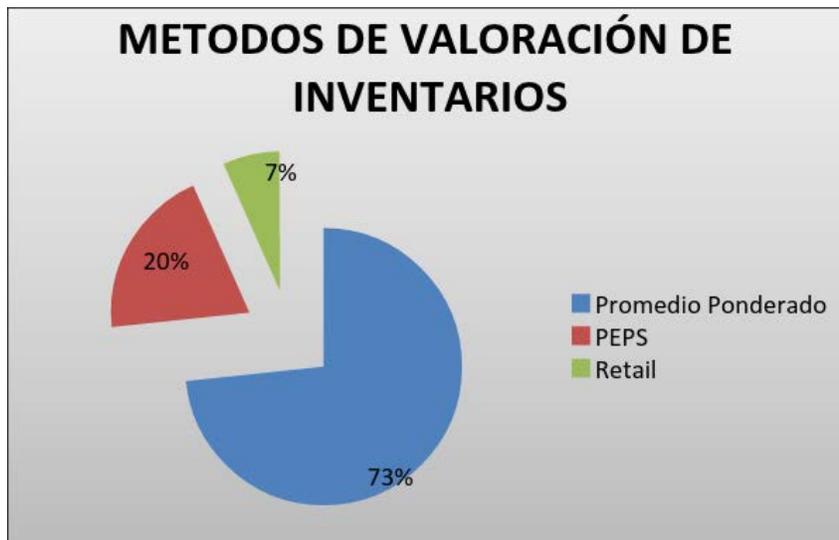
Para la pregunta si la empresa cuenta con diferentes puntos de venta se obtuvo la siguiente información:



Puede observarse que el 67% de la población encuestada correspondiente a 10 empresas, cuenta con diferentes puntos de venta en el área metropolitana, las 5 empresas restantes, el 33% de la muestra no poseen más de un punto de venta. Con respecto a aquellas empresas que cuentan con diferentes puntos de venta se presenta una relación de la cantidad que posee cada una.



Como se observa la empresa que cuenta con más puntos de venta es el Éxito para un total de 25 en el área metropolitana, seguido por Consumo con 16. Se puede pensar que el sector de los hipermercados ha ganado mucho territorio, tal vez porque ofrecen una variabilidad de productos, principalmente de la canasta familiar. Particularmente el Éxito es una empresa que se ha posicionado en el mercado no solo por el tiempo que lleva, sino porque ha diversificado sus productos, ofreciendo dentro de la actividad comercial servicios alternativos que buscan la fidelidad del cliente.



En el gráfico podemos ver que el 73% de la población encuestada correspondiente a 11 empresas utiliza el método de Promedio Ponderado para valorar sus inventarios, el 20% correspondiente a 3 empresas utiliza el método PEPS y el 7% restante correspondiente a una sola empresa utiliza el

método Retail. Este resultado es tal vez un indicio de que el método de estimación Retail, diseñado propiamente para el sector detallista, no tiene total aceptación en el sector ya sea porque no ofrece la suficiente información o porque la aplicación de otros métodos de valoración no es tan compleja como realmente se piensa.

El total de la población encuestada utiliza un sistema de inventarios permanente, adicionalmente el sistema de información de la empresa y de manejo de inventarios es sistematizado para todas. Por lo anterior podemos decir que el uso de las TIC se ha vuelto una herramienta fundamental para el desarrollo del comercio detallista, que si dejamos a un lado las tiendas de barrio, el resto de la población minorista maneja su información a través de software que permiten la aplicación de uno o más métodos de valoración de forma predeterminada, en algunos casos pertenece a un desarrollo propio, pero hoy día el mercado ya ofrece gran variedad de sistemas de información.

A partir de los resultados obtenidos por la encuesta, se seleccionó una nueva muestra más reducida que la anterior, 4 empresas para la aplicación de una entrevista, para esta se tuvieron en cuenta varios factores, entre ellos, la disposición inicial que tuvo la empresa para la realización de la encuesta, que manejaran una gran cantidad de referencias, y fundamental que se lleve contabilidad.

La entrevista, por tener una muestra más reducida tendrá un mayor alcance y nivel de detalle, fundamental para dar respuesta al problema de investigación, con ella se determinará el real impacto del uso de los métodos de valoración y su efecto en el valor de los inventarios y el costo de la mercancía vendida. En general el objetivo era indagar por el método de valoración de inventarios, por cómo es su manejo, la facilidades o dificultades que han tenido con su aplicación y su dinámica contable.

Las dificultades que se presentaron con la entrevista radicaron en el hecho que en las empresas el contador, o más bien el área de contabilidad no es quien se encarga del manejo de los inventarios, por lo general existe un área independiente que coordina el inventario, pero en la mayoría de los casos poco saben de contabilidad y de las implicaciones que se generan alrededor de la dinámica del manejo de los inventarios y del uso de un método de valoración de estos. Con el Éxito no se logró conseguir la entrevista, siendo una de las empresas que más nos interesaba por el hecho de aplicar el método de estimación Retail, que como pudo observarse no es de uso generalizado en el sector minorista; ellos sustentaron la falta de tiempo, pero en las comunicaciones que se tuvieron con ellos se manifestó no estar muy de acuerdo con el método Retail.

El modelo de la entrevista se presenta a continuación:

### **ENTREVISTA SOBRE MÉTODOS DE VALORACIÓN DE INVENTARIOS APLICADOS POR EMPRESAS MINORISTAS EN EL AREA METROPOLITANA.**

La siguiente es una entrevista realizada por estudiantes de décimo semestre de Contaduría Pública de la Universidad de Antioquia, quienes buscan resolver la problemática: ¿Cuál es el impacto que tiene la aplicación de los métodos de valoración de inventarios en las empresas comerciales minoristas en área metropolitana, en el costo de la mercancía vendida y el valor de los inventarios? como resultado de investigación en su trabajo de grado.

**OBJETIVO:** Identificar los métodos de valoración de inventarios que están siendo usados en las empresas minoristas del área metropolitana y la forma en que particularmente los están aplicando.

- Cuál es el método de valoración de inventarios utilizado por la empresa? (esta pregunta ya se había hecho en el otro instrumento pero es necesario comenzar con ella), aquí se puede ahondar sobre si consideran que es el adecuado para la empresa.
- ¿Se lleva un Kardex para cada producto, o cada producto maneja un código diferente dentro de la aplicación de inventarios? Se debe identificar cual es el grado de detalle con el cual registran los productos en la aplicación de inventarios, si los manejan por grupos de productos o si son plenamente identificables cada uno de ellos.
- ¿Cómo es el ingreso de unidades al inventario en el sistema de información de la empresa? Si se registran una a una por algún medio tecnológico o si se hace de forma manual, si las entradas se hacen en tiempo real o acumulan entradas para registrarlas.
- ¿Cómo se realiza el pedido al proveedor y como es recibido este cuando llega a la empresa?
- ¿Cómo es la actualización del costo del producto al momento de ingresar nuevas unidades al inventario? Determinar si se actualiza en tiempo real o se debe esperar un tiempo para ello, si ocurre esto último se debe indagar sobre si la aplicación de inventarios tiene en cuenta la fecha y hora de cada transacción para calcular el costo unitario actualizado.
- ¿Con qué periodicidad se realizan inventarios físicos? Aquí es importante determinar cuál es el objetivo de estos inventarios, si se presentan diferencias muy altas con el teórico, que tan compleja es su realización, entre otras preguntas.
- ¿Cómo se contabilizan los faltantes (robo, daño) y sobrantes de inventario? Determinar si se registran una vez se identifican y si la contrapartida es el costo de ventas, una provisión u otro procedimiento.
- ¿Cómo afectan los descuentos, promociones o pérdidas de valor de las unidades en el mercado, al costo del producto? El objetivo es determinar si ellos pueden registrar en la aplicación de inventarios una salida o una entrada que implique solo costos y no movimiento de unidades para con ello ajustar el costo unitario de los productos.
- ¿Cómo es fijado el precio de venta de sus productos?

- ¿El método de valoración utilizado por la empresa siempre ha sido el mismo o en algún momento anterior se aplicó otro diferente? ¿Cuál?
- ¿Para ustedes como empresa es viable manejar un volumen alto de inventarios o es mejor tener un inventario pequeño y realizar más pedidos?
- ¿Para realizar los pedidos de inventario se tienen en cuenta indicadores como rotación de inventario, costos de pedir, etc. o que criterio aplican?
- ¿Cómo se actualiza el valor de los inventarios en el sistema contable y con qué periodicidad se hace? Con esta pregunta queremos identificar si los dos aplicativos (inventarios y contabilidad) se actualizan en tiempo real o si se deben realizar interfaces, identificar los momentos en los cuales se actualiza la información.
- ¿Cómo se manejan las diferencias entre estos dos módulos? (contabilidad e inventario) identificar si se hacen conciliaciones, cada cuanto, que tan altas son las diferencias entre los dos módulos.

Para el desarrollo de la entrevista, se concretó una cita previa con el personal encargado en cada empresa del manejo de los inventarios, en algunos casos se pudo contar con el aporte tanto del contador como del coordinador de inventarios, siendo este último quien en la mayoría de los casos atendió nuestra solicitud y dio respuesta a los interrogantes. Las entrevistas tuvieron una duración entre una hora y hora y media aproximadamente, la colaboración del personal de las empresas en la mayoría fue destacable y la participación de nosotros como grupo fue representativa.

A continuación se presentan detalles puntuales que se obtuvieron en las entrevistas para cada una de las empresas, además de que se puede observar la transcripción de la entrevista en los anexos.

### **Entrevista Ferretería técnica**

- La empresa utiliza método de valoración promedio ponderado, escogido a criterio del administrador porque es que mejor se adapta a sus necesidades.
- El sistema de información es muy importante porque le permite a la administración tener toda la información que ellos requieran.
- El sistema de Información que utiliza la empresa es Ofimática, este sistema es integrado, lo que les permite tener actualizada la información en tiempo real, desde las ventas se está afectando el inventario, y las cuentas contables que estén parametrizadas en la transacción.
- El sistema de información tiene un Kardex interno para cada referencia lo que les permite promediar el costo fácilmente.

- Todos los productos están marcados con un código de barras, cuentan con scanner para leer los códigos y pantallas donde consultar precios, el código de barras sumista toda la información del producto.
- Se pueden presentar errores pero estos son fácilmente detectados y corregidos.
- Los descuentos que recibe la empresa se trasladan a los clientes, afectando el costo.
- Las pérdidas de unidades o regalos a los clientes se sacan del inventario por salidas especiales, pero no afectan el costo de los demás artículos.
- Siempre han trabajado con método de valoración promedio ponderado, la empresa usa sistemas de información desde al año 1991.

### **Entrevista Supermercado Boom**

- El sistema de información que utiliza la empresa se llama UNO, está distribuido por módulos, de inventarios, de ventas, de contabilidad.
- La empresa utiliza el método de valoración Promedio Ponderado, y siempre lo ha utilizado, el cambio se ha presentado en el software que ha utilizado antes se manejaba el retail y forgen, con el sistema UNO llevan 3 años.
- El módulo de inventario trabaja en línea permanentemente, tiene un Kardex por cada producto y un ítem creado internamente que está asociado al código de barras.
- Las ventas alimentan el módulo de inventarios generando un asignado amarrado a una remisión que va a descargar del punto de venta y en la noche se hace una acumulación que lleva a contabilidad el retiro del inventario.
- El costo del inventario siempre se conoce.
- La empresa realiza ajustes de inventario por avería o pérdida con cargo al gasto afectando el costo que tenga en el momento hacer el retiro.
- La empresa maneja una provisión de inventario de acuerdo a las utilidades que genere.
- Las promociones son en su gran mayoría pactadas con el proveedor y trasladadas directamente al cliente, requieren un ajuste de inventario en costo porque va a salir más barato esto con el fin de no afectar la rentabilidad.
- Cuando el proveedor otorga productos gratis se ingresan a costo cero, incrementan las unidades y el costo disminuye porque se promedia.
- El sistema permite hacer modificaciones de solo cantidad, solo costo y cantidad y costo.
- El cambio de precios es manual, por medio de una carta de aprobación se autoriza, se actualiza en el sistema y se cambia el fleje del producto.
- Se hacen conteos diariamente por líneas de productos.
- Existen unas líneas más susceptibles a robo: chocolatinas, chicles, elementos de aseo personal, alimentos, carnes frías y licor.
- Manejan aproximadamente un inventario del 70% en bodega.
- No se tiene políticas para la compra del inventario.

### **Entrevista Supermercado Consumo**

- La empresa es del sector solidario, una cooperativa.
- La empresa maneja el software Sicon, que es un desarrollo propio.
- La empresa utiliza hace poco el método de Promedio Ponderado, antes se creía que utilizaban Retail pero realmente no estaban utilizando un método de valoración, el costo lo determinaban de acuerdo al último cambio de precio del proveedor.

- La contabilidad, las ventas y el sistema de inventarios manejan diferente software pero están integrados.
- Cada producto tiene un Kardex, se manejan por código de barras por el número de identificación del producto y un número adicional que se le asigna internamente llamado PLU.
- Los diferentes puntos de venta están identificados como centros de costos y cada uno lleva su Kardex independiente.
- Las compras se hacen independientes por centro de costo ya que no existe un centro de distribución.
- La empresa considera que lo ideal es hacer un conteo total al año por el desgaste que genera y realizar inventarios parciales mensualmente a las categorías más susceptibles a robo.
- Cuando hay alguna novedad o situación que llame la atención con un inventario, se le realiza conteo a todo NIT.
- La merma de inventario se encuentra en el 1.5 con respecto a las ventas, lo correspondiente al sector.
- La empresa mensualmente realiza provisión de inventario.
- Las promociones principalmente son pactadas por el proveedor.
- Están trabajando para implementar políticas de compra de inventarios.
- Los descuentos por pronto pago no están asociados directamente al costo del producto.
- El precio de los productos se fija por un margen sobre el costo, o se pacta en la negociación con el proveedor.
- Se realizan cambios de precio en los flejes diariamente.
- No consideran el método de estimación Retail útil para ellos.

### **Entrevista AR los Restrepos**

- La empresa utiliza el software Ilimitada hace aproximadamente 18 años y tiene integradas varias áreas de la empresa como compras y ventas.
- El kardex se ve afectado desde los diferentes módulos ya sea ingresando o sacando unidades, según sea la función de cada área.
- El kardex se actualiza en tiempo real y posee algunos controles como por ejemplo no permitir la salida de inventario si eso hace que la referencia quede con unidades negativas.
- Pese a que los inventarios se actualizan en tiempo real, no se tiene un sistema de código de barras o alguno similar. En el momento de hacer la venta, la referencia debe ser buscada en el sistema de forma manual (la encuesta arrojó que AR los Restrepos maneja entre 1000 y 5000 referencias)
- Las personas que constantemente están haciendo movimientos en el kardex no conocen las implicaciones que estos movimientos pueden tener a nivel contable y de costos.
- No se hacen conteos físicos a nivel general, sino que diariamente se selecciona una muestra para hacer conteos aleatorios.

## 5. Las Fuentes primarias y Las Fuentes secundarias

Entre las fuentes consultadas para la realización del trabajo se encuentra la norma, artículos de revistas, bases de datos, páginas web y contadores y/o encargados del área de costos e inventarios.

En la norma consultada se encuentra el código de comercio, el estatuto tributario, los decretos 2160 de 1986, 2649 de 1993, 2650 de 1993 y la NIC 2; con estas pudimos identificar cuáles de los métodos contenidos en la teoría eran permitidos tanto a nivel local, como en el estándar internacional. De las normas también se pudo extraer algunas definiciones importantes en la conceptualización del trabajo.

Los artículos de revista consultados fueron obtenidos principalmente de las bases de datos de la Universidad de Antioquia, de las revistas que se encuentran en la biblioteca central y suministrados por nuestro asesor temático, la profesora María Isabel Duque. Entre los autores consultados destacamos los trabajos de Antón y Vidal en los que se trataba el tema del retail haciendo un análisis crítico de este, comparándolo con el método del costo promedio ponderado y proponiendo nuevas alternativas para su aplicación. Los trabajos de Duque, Osorio y Agudelo fueron de especial importancia al momento de entender el sistema de costos en su totalidad y el papel de los métodos de valoración de inventarios en este; además fueron de gran ayuda al momento de definir conceptos. El artículo de Suárez y Lorca fue de mucha utilidad para nosotros al abordar desde la teoría de la agencia, la decisión de qué método de valoración de inventarios utilizar, ya que muchas veces ésta decisión puede estar supeditada a diversos intereses en la información financiera. Finalmente resaltamos los trabajos de Gutiérrez y Jaramillo, de Bocanegra y Vázquez, y de Molina que aunque no son artículos de corte contable fueron indispensables para conocer la evolución de los sistemas de información y comunicación y su impacto en las organizaciones.

El SIREM (Sistema de información y reporte empresarial) es una base de datos proporcionada por la superintendencia de sociedades<sup>1</sup>, y fue especialmente útil a la hora de obtener información sobre las empresas del área metropolitana y poder definir la muestra. Sin embargo, fue necesario verificar algunos datos como el número de teléfono de las empresas porque en algunos casos no era correcto.

Se redujo al máximo la información extraída de páginas web, sin embargo se sacó una definición del glosario Iberoamericano de contabilidad de gestión<sup>2</sup> y se consultó la página lapatria.com, debido a que se consideran una fuente confiable y de calidad.

Por último, y quizás una de las fuentes más importantes para la investigación, se consultaron contadores y personas encargadas del área de inventarios en las empresas. Establecer comunicación con estas personas fue difícil en un principio, debido a la poca disponibilidad de tiempo que estas tienen. Se intentó inicialmente hacer la encuesta vía correo electrónico pero la respuesta fue casi nula, entonces se decidió hacerlas por llamada telefónica y se tuvieron mejores resultados ya que hubo mayor número de respuestas y se pudo tener información adicional y aclaratoria que no se

---

<sup>1</sup> Disponible en: <http://sirem.supersociedades.gov.co/Sirem2/>

<sup>2</sup> Disponible en: [http://www.observatorio-iberoamericano.org/Relacion\\_de\\_Terminos\\_Glorario\\_Iberoam.htm](http://www.observatorio-iberoamericano.org/Relacion_de_Terminos_Glorario_Iberoam.htm)

hubiera obtenido por correo. Conseguir las entrevistas fue un asunto aún más complejo, ya que estas requieren más tiempo y recursos de ambas partes, es curioso que la disponibilidad de tiempo de los contables esté muy relacionada con la época del año; al final no logramos obtener la meta de entrevistas que se había definido pues sólo se lograron hacer cuatro. En general las empresas son muy amables con los estudiantes, sin embargo algunas son muy celosas con la información y sorprende saber que muchas personas tienen vacíos o desconocen los impactos que puede tener su trabajo en la información contable.

## **6. La narración de las rutas seguidas y sus dificultades**

La investigación sobre los métodos de valoración de inventarios utilizados en las empresas comerciales minoristas y su impacto en el costo de la mercancía vendida y el valor de los inventarios surge en una idea del semillero de investigación de costos y gestión de la universidad de Antioquia, por la preocupación de que del sector comercial en cuanto a métodos de valoración es muy poco lo que se ha dicho. A partir de esta inquietud empezamos a preguntarnos, si las empresas comerciales minoristas aplican el método de valoración de inventarios retail, que según la teoría es un método que facilita la valoración de inventarios para estas empresas y que además la norma Colombiana y la internacional lo contemplan como un método de estimación permitido. Además de investigar si utilizan retail, también es necesario saber cómo lo manejan en la práctica y si es un método que en verdad facilita la valoración de los inventarios.

En la medida en que fuimos acercándonos al tema se inician las reuniones para empezar a consultar información al respecto, para esta labor el grupo se repartió la búsqueda bibliográfica, consultando libros, bases de datos, artículos de revistas, y otros trabajos de investigación; la recolección de información fue un poco difícil porque no se encontraban muchos datos del tema y los artículos eran escasos. Una vez recolectada la información y ya más aterrizados en cuanto a la investigación, empieza el proceso de integración de los referentes teóricos y la construcción propia, la que consideramos que es una parte difícil porque es en este segmento donde más trabajo intelectual hay, puesto que se tiene que articular el escrito de tal forma que sea claro, coherente y que muestre la intención de la investigación.

Es común que los tiempos propuestos por lo general no sean cumplidos y eso se evidenció sin duda al momento del cumplimiento del cronograma propuesto, ya que factores como la problemática de la universidad en el semestre hizo que se perdiera mucho tiempo por los frecuentes cierres e incertidumbre de la continuidad del semestre lo que hizo que se fuera perdiendo el hilo conductor que se tenía propuesto en el inicio del semestre.

Para la determinación de la muestra el grupo definió realizar una encuesta inicial a las empresas comercializadoras minoristas en el área metropolitana, la idea era realizar preguntas con las cuales pudiéramos identificar aspectos importantes de las empresas como su actividad económica, la cantidad de referencias que manejaban, si tenían varios puntos de venta, que método de valoración utilizaban entre otras preguntas, y así tener un acercamiento en la resolución del problema de investigación; paso seguido seleccionamos una muestra más pequeña de aquellas empresas para las cuales definimos que fueran ferreterías y supermercados de cadena por ser estos los que más referencias manejan, se decidió visitar estos, para realizar una entrevista y ahondar en los temas de la investigación.

En lo que respecta a la consecución de la muestra fue una de las etapas más difíciles de la investigación porque factores como el tiempo y la indisposición de algunas empresas hicieron dificultosa esta labor, de las 15 empresas encuestadas 4 accedieron a hacer parte del proceso de la entrevista. La realización de las encuestas a las empresas fue complicada en el sentido que las empresas no estaban dispuestas a dar la información y en algunas otras los cierres de fin de año y la entrega de información fiscal y contable propia del ciclo contable de las empresas estaba cerca; se crearon varias estrategias, la primera fue llamar a cada empresa, solicitar el diligenciamiento de la

encuesta por correo electrónico, lo que no nos dio resultado porque las empresas no respondieron tal correo, con la preocupación que se iban cumpliendo los tiempos tomamos la decisión de hacer la encuesta telefónicamente, este proceso si nos dio resultado, aunque claro que muchas empresas se resistieron a brindar información acudiendo a razones como que la información era confidencial. Ya con menos tiempo empezamos a comunicarnos con las empresas seleccionadas para realizar la entrevista, en la cuales se presentó otra dificultad, está ya relacionada con quien era la persona que podía concedernos la entrevista porque en muchas empresas quienes se encargan de manejar los inventarios no tienen conocimientos contables que aunque no definían la entrevista si era una parte importante para el mejor entendimiento del proceso de valoración. A pesar de las dificultades presentadas la perseverancia fue la que nos permitió obtener un resultado satisfactorio de la muestra.

Los momentos más emotivos para nosotros fueron la respuesta asertiva de las empresas para concedernos la entrevista, así como también la más angustiante era la de pasar semanas insistiendo con las empresas y no lograr realizar ninguna entrevista y saber que teníamos un tiempo límite para realizarlas, para poder continuar con el análisis de los datos.

Para la etapa de finalización o la interpretación de los resultados no nos tomó por sorpresa ya que a medida que íbamos realizando las entrevistas a las empresas y a medida que íbamos comprendiendo cómo estas empresas aplicaban en la vida real el método de valoración de inventarios, íbamos analizando las posibles conclusiones que íbamos a obtener, lo que nos facilitó la interpretación de los datos.

De otro lado cabe resaltar la disposición del grupo investigativo a las reuniones y al compromiso asumido que implica la realización del trabajo de grado, les confesamos que obviamente hubo momentos tensionantes en los que la discusiones no se hicieron esperar, por diferencias de opinión o por imposibilidades por realizar alguna actividad que fuere propuesta, pero estos momentos angustiantes fueron solucionados adecuadamente lo que permitió que se trabajara en armonía y completa disposición.

## **7. La lectura y la escritura**

El trabajo de lectura y escritura tuvo un procedimiento establecido desde la primera parte de trabajo de grado que básicamente consistía en cuatro actividades: selección de documentos, bosquejo del texto, lectura y escritura, y revisión grupal.

Como se ha mencionado ya, el tema del proyecto ha sido poco tratado y documentado, por lo que no fue fácil encontrar referentes teóricos, esta tarea la llevábamos a cabo de manera individual y grupal, reuniéndonos varias veces para buscar en bases de datos o en la biblioteca, artículos o cualquier información que pudiera aportar al proyecto.

Cuando ya se tenían los documentos nos hacíamos una idea de cómo iba a estar estructurado el texto, de las macro progresiones que debería seguir y de la forma como podrían ser utilizados los distintos referentes ya seleccionados.

Posteriormente cada uno hacía una lectura más profunda de algunos textos y se encargaba de desarrollar o argumentar alguna de las ideas que se habían planteado en el esbozo, basándose en los documentos que le había correspondido leer. En esta parte, muchas veces se trabajaba sobre lo que otro compañero había hecho previamente, con el fin de ir hilando las ideas para darle coherencia y claridad al texto desde el principio.

Por último se hacía una revisión grupal, con la que se buscaba hilar ideas, dar coherencia al texto, corregir errores y debatir algunos desacuerdos sobre lo escrito, los cuales se pudieron solucionar en todas las ocasiones. En este paso fue de gran ayuda la herramienta de google drive que le permite a varios usuarios escribir sobre un mismo texto. Con esta herramienta se hizo también el análisis y la redacción de los resultados obtenidos en los instrumentos.

## **8. Los asesores**

El trabajo del asesor es de vital importancia debido, a que el proporciona la orientación para que los estudiantes puedan determinar si están alcanzando los objetivos de su trabajo de grado. En cuanto a la relación con nuestra asesora podemos decir que fue muy buena, y que su acompañamiento fue de gran relevancia para el desarrollo de la investigación. El tema de la investigación surgió en el semillero de investigación de costos y gestión de la Universidad de Antioquia del cual es director nuestra asesora, lo que favoreció en gran medida a la investigación que la asesora tuviera un amplio conocimiento frente al tema, además que su campo de acción y especialidad es en el área de conocimiento elegido.

Es bien sabido que en el proceso de investigación surgen en cualquier momento interrogantes, lo que conlleva a la necesidad de consultas al asesor, nosotros no tuvimos inconveniente porque además de ser excelente docente nuestra asesora tiene una calidez humana lo que permite que la comunicación y trato con ella sea muy accesible y siempre dispuesta a cualquier inquietud que se presentara. En general la comunicación con ella fue muy fluida, en términos de cordialidad y respeto desde ambas partes.

Con respecto a la responsabilidad del asesor por solicitar y revisar los avances, la asesora fue cumplida y diligente entregando la corrección de los avances en el menor tiempo posible, lo que permitió que se trabajara con más agilidad en las correcciones y de parte de ella siempre estuvimos motivados y entusiasmados por realizar de la mejor manera posible la investigación.

Otra característica importante es que la asesora participó como es debido, en ningún momento sentimos presión por hacer su voluntad en la investigación, sino que fue una guía desde el primer momento, desde la señalización de la documentación del tema de la investigación hasta la consecución de la muestra representativa de empresas objeto de investigación.

## **9. Las conclusiones**

Con la culminación del proyecto de investigación podemos afirmar que el éxito de un trabajo de este tipo depende en gran parte del trabajo en equipo por parte de sus participantes, el compromiso y la responsabilidad por parte de ellos son vital. El grupo a lo largo de la ejecución del trabajo mantuvo su interés por el tema, a pesar de los momentos en los cuales el límite de tiempo y las dificultades con la consecución de la muestra generaron cierto desánimo.

Los trabajos de estudio frente al tema del sector detallista y la aplicación de métodos de valoración de inventarios son reducidos, realizar un estado del arte frente al tema fue una tarea de mucha búsqueda y recolección de información de diferente tipo, hubo que considerar artículos que aunque no tuvieran explícito el tema, su relación con el manejo de los inventarios presenta una relación directa o indirecta.

Consideramos que la realización de una encuesta como diagnóstico fue útil, porque a pesar de que la información que se recolectó es básica, permitió hacer una nueva selección para la entrevista en la cual con mayor información y conocimiento de las empresas se logró optimizar el tiempo y elegir aquellas empresas que podían representar una muestra variada, pero que igualmente su cobertura en el área metropolitana sea importante.

Observamos que no existe la suficiente evidencia para decir que el método de estimación Retail es el método de los detallistas, tal vez en teoría se creó con ese propósito pero queda demostrado que con la existencia de los sistemas de información, que hoy en día son de más fácil acceso, las empresas prefieren utilizar métodos de valoración como el Promedio Ponderado por ser un método que responde de mejor manera ante situaciones de mercado como volatilidad en los precios, cambios en la inflación, promociones, proveedores diversos, entre otros.

Finalmente queda como producto un artículo científico que recoge los aspectos más relevantes del estado del arte, el enfoque metodológico y los resultados de proyecto de investigación, adicionalmente la memoria metodológica es la evidencia del proceso de ejecución, allí están plasmadas con detalle las dificultades y los logros que se tuvieron en el desarrollo. Este trabajo representa el esfuerzo y dedicación del grupo, que aunque su alcance no es considerable, si proporciona otra visión respecto al manejo de los inventarios en el sector minorista.

# Anexos

## ENCUESTA SOBRE MÉTODOS DE VALORACIÓN DE INVENTARIOS APLICADOS POR EMPRESAS MINORISTAS EN MEDELLÍN

La siguiente es una encuesta realizada por estudiantes de décimo semestre de Contaduría Pública de la Universidad de Antioquia, quienes buscan resolver la problemática: ¿Cuál es el impacto que tiene la aplicación de los métodos de valoración de inventarios en las empresas comerciales minoristas en Medellín, en el costo de la mercancía vendida y el valor de los inventarios? como resultado de investigación en su trabajo de grado. Le agradecemos su colaboración y acertada respuesta a las preguntas.

**OBJETIVO:** Identificar los métodos de valoración de inventarios que están siendo aplicados en las empresas minoristas de Medellín e información relevante de estas empresas.

Nombre de la empresa: **FERRETERIA TECNICA S.A.**

1. Indique la actividad económica a la cual pertenece la empresa:  
Comercio al por menor de artículos de ferretería, herramientas y cerrajería.
2. ¿La empresa cuenta con diferentes puntos de venta?  
SI \_\_\_ NO X  
  
¿Cuántos? \_\_\_\_\_
3. Seleccione el número de referencias que maneja la empresa (Ubique en las opciones el rango en el cual considere se encuentra).  
100 a 500 \_\_\_      500 a 1.000 \_\_\_      1.000 a 5.000 \_\_\_      5.000 a  
10.000 X      10.000 a 20.000 \_\_\_      >20.000 \_\_\_
4. ¿Cómo es el sistema de información que se maneja en la empresa?  
Manual \_\_\_      Sistematizado X

En caso de ser sistematizado, señale las herramientas o el software que utilizan:

Ofimática

5. ¿Qué sistema de inventario utilizan en la empresa?

Periódico \_\_\_ Permanente  X

6. ¿Cuál es el método de valoración de inventario que utilizan en la empresa?

- PEPS (Primeras en entrar, Primeras en salir)
- UEPS (Últimas en entrar, Primeras en salir)
- Promedio Ponderado X
- Retail
- Identificación Específica
- Otro ¿Cuál? \_\_\_\_\_
- No tiene ¿Por qué? \_\_\_\_\_

7. ¿En la empresa existe un área o personal encargado del manejo de los inventarios y/o costos?

SI \_\_\_ NO  X

8. Si su respuesta anterior fue afirmativa, indique el cargo de la persona responsable

\_\_\_\_\_

—

9. ¿En la empresa se considera importante la información de costos para la toma de decisiones?

SI  X  NO \_\_\_

¿Por qué?

Es importante porque la empresa se basa en información que proporciona el inventario.

## ENCUESTA SOBRE MÉTODOS DE VALORACIÓN DE INVENTARIOS APLICADOS POR EMPRESAS MINORISTAS EN MEDELLÍN

La siguiente es una encuesta realizada por estudiantes de décimo semestre de Contaduría Pública de la Universidad de Antioquia, quienes buscan resolver la problemática: ¿Cuál es el impacto que tiene la aplicación de los métodos de valoración de inventarios en las empresas comerciales minoristas en Medellín, en el costo de la mercancía vendida y el valor de los inventarios? como resultado de investigación en su trabajo de grado. Le agradecemos su colaboración y acertada respuesta a las preguntas.

**OBJETIVO:** Identificar los métodos de valoración de inventarios que están siendo aplicados en las empresas minoristas de Medellín e información relevante de estas empresas.

Nombre de la empresa: **AR LOS RESTREPOS S.A.**

1. Indique la actividad económica a la cual pertenece la empresa  
Comercio al por menor de artículos de ferretería.
  
2. ¿La empresa cuenta con diferentes puntos de venta?  
SI X NO \_\_\_\_  
  
¿Cuántos? 8
  
3. Seleccione el número de referencias que maneja la empresa (Ubique en las opciones el rango en el cual considere se encuentra).  
100 a 500 \_\_\_\_ 500 a 1.000 \_\_\_\_ 1.000 a 5.000 X 5.000 a 10.000 \_\_\_\_  
10.000 a 20.000 \_\_\_\_ >20.000 \_\_\_\_
  
4. ¿Cómo es el sistema de información que se maneja en la empresa?  
Manual \_\_\_\_ Sistematizado X  
  
En caso de ser sistematizado, señale las herramientas o el software que utilizan:  
  
Ilimitada
  
5. ¿Qué sistema de inventario utilizan en la empresa?

Periódico\_\_\_\_ Permanente X

6. ¿Cuál es el método de valoración de inventario que utilizan en la empresa?

- PEPS (Primeras en entrar, Primeras en salir) X
- UEPS (Últimas en entrar, Primeras en salir)
- Promedio Ponderado
- Retail
- Identificación Específica
- Otro ¿Cuál?\_\_\_\_\_
- No tiene ¿Por qué?\_\_\_\_\_

7. ¿En la empresa existe un área o personal encargado del manejo de los inventarios y/o costos?

SI X NO \_\_\_\_\_

8. Si su respuesta anterior fue afirmativa, indique el cargo de la persona responsable

Coordinador de Inventario

9. ¿En la empresa se considera importante la información de costos para la toma de decisiones?

SI X NO \_\_\_\_\_

¿Por qué? Es importante porque es el dinero de la empresa.

## ENCUESTA SOBRE MÉTODOS DE VALORACIÓN DE INVENTARIOS APLICADOS POR EMPRESAS MINORISTAS EN MEDELLÍN

La siguiente es una encuesta realizada por estudiantes de décimo semestre de Contaduría Pública de la Universidad de Antioquia, quienes buscan resolver la problemática: ¿Cuál es el impacto que tiene la aplicación de los métodos de valoración de inventarios en las empresas comerciales minoristas en Medellín, en el costo de la mercancía vendida y el valor de los inventarios? como resultado de investigación en su trabajo de grado. Le agradecemos su colaboración y acertada respuesta a las preguntas.

**OBJETIVO:** Identificar los métodos de valoración de inventarios que están siendo aplicados en las empresas minoristas de Medellín e información relevante de estas empresas.

Nombre de la empresa: **CASA FERRETERA S.A.**

1. Indique la actividad económica a la cual pertenece la empresa

Comercialización de artículos de ferretería

2. ¿La empresa cuenta con diferentes puntos de venta?

SI X NO     

¿Cuántos?   9  

3. Seleccione el número de referencias que maneja la empresa (Ubique en las opciones el rango en el cual considere se encuentra).

100 a 500      500 a 1.000      1.000 a 5.000      5.000 a 10.000       
10.000 a 20.000      >20.000 X

4. ¿Cómo es el sistema de información que se maneja en la empresa?

Manual      Sistematizado X

En caso de ser sistematizado, señale las herramientas o el software que utilizan:

UnoE Interprice

5. ¿Qué sistema de inventario utilizan en la empresa?

Periódico\_\_\_\_ Permanente X

6. ¿Cuál es el método de valoración de inventario que utilizan en la empresa?

- PEPS (Primeras en entrar, Primeras en salir)
- UEPS (Últimas en entrar, Primeras en salir)
- Promedio Ponderado X
- Retail
- Identificación Específica
- Otro ¿Cuál? \_\_\_\_\_
- No tiene ¿Por

qué?

---

7. ¿En la empresa existe un área o personal encargado del manejo de los inventarios y/o costos?

SI X NO \_\_\_\_\_

8. Si su respuesta anterior fue afirmativa, indique el cargo de la persona responsable

Calidad

9. ¿En la empresa se considera importante la información de costos para la toma de decisiones?

SI X NO \_\_\_\_\_

¿Por qué? Es importante porque del costo se deriva el precio de venta.

## **ENCUESTA SOBRE MÉTODOS DE VALORACIÓN DE INVENTARIOS APLICADOS POR EMPRESAS MINORISTAS EN MEDELLÍN**

La siguiente es una encuesta realizada por estudiantes de décimo semestre de Contaduría Pública de la Universidad de Antioquia, quienes buscan resolver la problemática: ¿Cuál es el impacto que tiene la aplicación de los métodos de valoración de inventarios en las empresas comerciales minoristas en Medellín, en el costo de la mercancía vendida y el valor de los inventarios? como resultado de investigación en su trabajo de grado. Le agradecemos su colaboración y acertada respuesta a las preguntas.

**OBJETIVO:** Identificar los métodos de valoración de inventarios que están siendo aplicados en las empresas minoristas de Medellín e información relevante de estas empresas.

Nombre de la empresa: **FERRETERIA AMISTAD S.A.**

1. Indique la actividad económica a la cual pertenece la empresa  
Comercio al por menor de artículos de ferretería, pinturas y productos de vidrio en establecimientos especializados.
  
2. ¿La empresa cuenta con diferentes puntos de venta?  
SI X            NO       
  
¿Cuántos?   3
  
3. Seleccione el número de referencias que maneja la empresa (Ubique en las opciones el rango en el cual considere se encuentra).  
100 a 500      500 a 1.000                 1.000 a 5.000   X              5.000 a 10.000       
10.000 a 20.000                 >20.000
  
4. ¿Cómo es el sistema de información que se maneja en la empresa?  
Manual         Sistematizado   X

En caso de ser sistematizado, señale las herramientas o el software que utilizan:

Aplinta

5. ¿Qué sistema de inventario utilizan en la empresa?

Periódico \_\_\_ Permanente X

6. ¿Cuál es el método de valoración de inventario que utilizan en la empresa?

- PEPS (Primeras en entrar, Primeras en salir)
- UEPS (Últimas en entrar, Primeras en salir)
- Promedio Ponderado X
- Retail
- Identificación Específica
- Otro ¿Cuál? \_\_\_\_\_
- No tiene ¿Por

qué?

7. ¿En la empresa existe un área o personal encargado del manejo de los inventarios y/o costos?

SI \_\_\_ NO X

8. Si su respuesta anterior fue afirmativa, indique el cargo de la persona responsable

\_\_\_\_\_

9. ¿En la empresa se considera importante la información de costos para la toma de decisiones?

SI X NO \_\_\_

¿Por qué? Es importante para saber el precio de venta.

## **ENCUESTA SOBRE MÉTODOS DE VALORACIÓN DE INVENTARIOS APLICADOS POR EMPRESAS MINORISTAS EN MEDELLÍN**

La siguiente es una encuesta realizada por estudiantes de décimo semestre de Contaduría Pública de la Universidad de Antioquia, quienes buscan resolver la problemática: ¿Cuál es el impacto que tiene la aplicación de los métodos de valoración de inventarios en las empresas comerciales minoristas en Medellín, en el costo de la mercancía vendida y el valor de los inventarios? como resultado de investigación en su trabajo de grado. Le agradecemos su colaboración y acertada respuesta a las preguntas.

**OBJETIVO:** Identificar los métodos de valoración de inventarios que están siendo aplicados en las empresas minoristas de Medellín e información relevante de estas empresas.

Nombre de la empresa: **FERRETERIA LOS FIERROS S.A.**

1. Indique la actividad económica a la cual pertenece la empresa  
Comercio al por mayor de materiales de construcción, artículos de ferretería, pinturas, productos de vidrio, equipo y materiales de fontanería y calefacción.
  
2. ¿La empresa cuenta con diferentes puntos de venta?  
SI X NO \_\_\_\_\_  
  
¿Cuántos? 8
  
3. Seleccione el número de referencias que maneja la empresa (Ubique en las opciones el rango en el cual considere se encuentra).  
100 a 500 \_\_\_\_\_ 500 a 1.000 \_\_\_\_\_ 1.000 a 5.000 X \_\_\_\_\_ 5.000 a 10.000 \_\_\_\_\_  
10.000 a 20.000 \_\_\_\_\_ >20.000 \_\_\_\_\_
  
4. ¿Cómo es el sistema de información que se maneja en la empresa?  
Manual \_\_\_\_\_ Sistematizado X

En caso de ser sistematizado, señale las herramientas o el software que utilizan:

DMS

5. ¿Qué sistema de inventario utilizan en la empresa?

Periódico \_\_\_ Permanente X

6. ¿Cuál es el método de valoración de inventario que utilizan en la empresa?

- PEPS (Primeras en entrar, Primeras en salir)
- UEPS (Últimas en entrar, Primeras en salir)
- Promedio Ponderado X
- Retail
- Identificación Específica
- Otro ¿Cuál? \_\_\_\_\_
- No tiene ¿Por

qué?

7. ¿En la empresa existe un área o personal encargado del manejo de los inventarios y/o costos?

SI X NO \_\_\_

8. Si su respuesta anterior fue afirmativa, indique el cargo de la persona responsable

Inventario

9. ¿En la empresa se considera importante la información de costos para la toma de decisiones?

SI X NO \_\_\_

¿Por qué? Es importante porque ayuda en decisiones como las negociaciones, y para fijar el precio de venta.

## ENCUESTA SOBRE MÉTODOS DE VALORACIÓN DE INVENTARIOS APLICADOS POR EMPRESAS MINORISTAS EN MEDELLÍN

La siguiente es una encuesta realizada por estudiantes de décimo semestre de Contaduría Pública de la Universidad de Antioquia, quienes buscan resolver la problemática: ¿Cuál es el impacto que tiene la aplicación de los métodos de valoración de inventarios en las empresas comerciales minoristas en Medellín, en el costo de la mercancía vendida y el valor de los inventarios? como resultado de investigación en su trabajo de grado. Le agradecemos su colaboración y acertada respuesta a las preguntas.

**OBJETIVO:** Identificar los métodos de valoración de inventarios que están siendo aplicados en las empresas minoristas de Medellín e información relevante de estas empresas.

Nombre de la empresa: PROVECOL ANTIOQUIA S.A

1. Indique la actividad económica a la cual pertenece la empresa  
Distribución y/o representación de productos de consumo masivo y de abarrotes en general, al por mayor y al detal.
2. ¿La empresa cuenta con diferentes puntos de venta?  
SI X NO \_\_\_\_  
¿Cuántos? 2
3. Seleccione el número de referencias que maneja la empresa (Ubique en las opciones el rango en el cual considere se encuentra).  
100 a 500 \_\_\_\_ 500 a 1.000 \_\_\_\_ 1.000 a 5.000 X 5.000 a 10.000 \_\_\_\_  
10.000 a 20.000 \_\_\_\_ >20.000 \_\_\_\_
4. ¿Cómo es el sistema de información que se maneja en la empresa?  
Manual \_\_\_\_ Sistematizado X

En caso de ser sistematizado, señale las herramientas o el software que utilizan:

DMS

5. ¿Qué sistema de inventario utilizan en la empresa?

Periódico \_\_\_ Permanente X

6. ¿Cuál es el método de valoración de inventario que utilizan en la empresa?

- PEPS (Primeras en entrar, Primeras en salir)
- UEPS (Últimas en entrar, Primeras en salir)
- Promedio Ponderado X
- Retail
- Identificación Específica
- Otro ¿Cuál? \_\_\_\_\_
- No tiene ¿Por

qué?

7. ¿En la empresa existe un área o personal encargado del manejo de los inventarios y/o costos?

SI X NO \_\_\_

8. Si su respuesta anterior fue afirmativa, indique el cargo de la persona responsable

Jefe de compras

9. ¿En la empresa se considera importante la información de costos para la toma de decisiones?

SI X NO \_\_\_

¿Por qué? Es importante porque de ellos depende el precio de venta y la rentabilidad que va a tener la empresa.

## **ENCUESTA SOBRE MÉTODOS DE VALORACIÓN DE INVENTARIOS APLICADOS POR EMPRESAS MINORISTAS EN MEDELLÍN**

La siguiente es una encuesta realizada por estudiantes de décimo semestre de Contaduría Pública de la Universidad de Antioquia, quienes buscan resolver la problemática: ¿Cuál es el impacto que tiene la aplicación de los métodos de valoración de inventarios en las empresas comerciales minoristas en Medellín, en el costo de la mercancía vendida y el valor de los inventarios? como resultado de investigación en su trabajo de grado. Le agradecemos su colaboración y acertada respuesta a las preguntas.

**OBJETIVO:** Identificar los métodos de valoración de inventarios que están siendo aplicados en las empresas minoristas de Medellín e información relevante de estas empresas.

Nombre de la empresa: **CONSUMO**

1. Indique la actividad económica a la cual pertenece la empresa  
Comercio al por menor en establecimientos no especializados con surtido compuesto principalmente por alimentos, bebidas o tabaco.
  
2. ¿La empresa cuenta con diferentes puntos de venta?  
SI X NO \_\_\_\_  
  
¿Cuántos? 16
  
3. Seleccione el número de referencias que maneja la empresa (Ubique en las opciones el rango en el cual considere se encuentra).  
100 a 500 \_\_\_\_ 500 a 1.000 \_\_\_\_ 1.000 a 5.000 \_\_\_\_ 5.000 a 10.000 \_\_\_\_  
10.000 a 20.000 X >20.000 \_\_\_\_
  
4. ¿Cómo es el sistema de información que se maneja en la empresa?  
Manual \_\_\_\_ Sistematizado X

En caso de ser sistematizado, señale las herramientas o el software que utilizan:

SICON (desarrollo propio)

5. ¿Qué sistema de inventario utilizan en la empresa?

Periódico \_\_\_ Permanente X

6. ¿Cuál es el método de valoración de inventario que utilizan en la empresa?

- PEPS (Primeras en entrar, Primeras en salir)
- UEPS (Últimas en entrar, Primeras en salir)
- Promedio Ponderado X
- Retail
- Identificación Específica
- Otro ¿Cuál? \_\_\_\_\_
- No tiene ¿Por

qué?

7. ¿En la empresa existe un área o personal encargado del manejo de los inventarios y/o costos?

SI X NO \_\_\_

8. Si su respuesta anterior fue afirmativa, indique el cargo de la persona responsable

Coordinador de inventarios

9. ¿En la empresa se considera importante la información de costos para la toma de decisiones?

SI X NO \_\_\_

¿Por qué? Por cumplir con la norma, pero se está cambiando esa visión.

## **ENCUESTA SOBRE MÉTODOS DE VALORACIÓN DE INVENTARIOS APLICADOS POR EMPRESAS MINORISTAS EN MEDELLÍN**

La siguiente es una encuesta realizada por estudiantes de décimo semestre de Contaduría Pública de la Universidad de Antioquia, quienes buscan resolver la problemática: ¿Cuál es el impacto que tiene la aplicación de los métodos de valoración de inventarios en las empresas comerciales minoristas en Medellín, en el costo de la mercancía vendida y el valor de los inventarios? como resultado de investigación en su trabajo de grado. Le agradecemos su colaboración y acertada respuesta a las preguntas.

**OBJETIVO:** Identificar los métodos de valoración de inventarios que están siendo aplicados en las empresas minoristas de Medellín e información relevante de estas empresas.

Nombre de la empresa: **EURO SUPERMERCADOS**

1. Indique la actividad económica a la cual pertenece la empresa  
Comercio al por menor en establecimientos no especializados con surtido compuesto principalmente por alimentos, bebidas o tabaco.
  
2. ¿La empresa cuenta con diferentes puntos de venta?  
SI X NO       
  
¿Cuántos? 5
  
3. Seleccione el número de referencias que maneja la empresa (Ubique en las opciones el rango en el cual considere se encuentra).  
100 a 500      500 a 1.000      1.000 a 5.000      5.000 a 10.000       
10.000 a 20.000      >20.000 X
  
4. ¿Cómo es el sistema de información que se maneja en la empresa?  
Manual      Sistematizado X

En caso de ser sistematizado, señale las herramientas o el software que utilizan:

SIESA

5. ¿Qué sistema de inventario utilizan en la empresa?

Periódico \_\_\_ Permanente X

6. ¿Cuál es el método de valoración de inventario que utilizan en la empresa?

- PEPS (Primeras en entrar, Primeras en salir)
- UEPS (Últimas en entrar, Primeras en salir)
- Promedio Ponderado X
- Retail
- Identificación Específica
- Otro ¿Cuál? \_\_\_\_\_
- No tiene ¿Por

qué?

7. ¿En la empresa existe un área o personal encargado del manejo de los inventarios y/o costos?

SI X NO \_\_\_

8. Si su respuesta anterior fue afirmativa, indique el cargo de la persona responsable

Área comercial

9. ¿En la empresa se considera importante la información de costos para la toma de decisiones?

SI X NO \_\_\_

¿Por qué? Son importantes por el margen de rentabilidad y la utilidad.

## ENCUESTA SOBRE MÉTODOS DE VALORACIÓN DE INVENTARIOS APLICADOS POR EMPRESAS MINORISTAS EN MEDELLÍN

La siguiente es una encuesta realizada por estudiantes de décimo semestre de Contaduría Pública de la Universidad de Antioquia, quienes buscan resolver la problemática: ¿Cuál es el impacto que tiene la aplicación de los métodos de valoración de inventarios en las empresas comerciales minoristas en Medellín, en el costo de la mercancía vendida y el valor de los inventarios? como resultado de investigación en su trabajo de grado. Le agradecemos su colaboración y acertada respuesta a las preguntas.

**OBJETIVO:** Identificar los métodos de valoración de inventarios que están siendo aplicados en las empresas minoristas de Medellín e información relevante de estas empresas.

Nombre de la empresa: COMPEL S.A.

1. Indique la actividad económica a la cual pertenece la empresa  
Comercialización de componentes eléctricos y herramienta especializada para la industria electrónica.
2. ¿La empresa cuenta con diferentes puntos de venta?  
SI \_\_\_ NO X  
¿Cuántos? \_\_\_\_\_
3. Seleccione el número de referencias que maneja la empresa (Ubique en las opciones el rango en el cual considere se encuentra).  
100 a 500 \_\_\_ 500 a 1.000 \_\_\_ 1.000 a 5.000 \_\_\_ 5.000 a 10.000 X  
10.000 a 20.000 \_\_\_ >20.000 \_\_\_
4. ¿Cómo es el sistema de información que se maneja en la empresa?  
Manual \_\_\_ Sistematizado X

En caso de ser sistematizado, señale las herramientas o el software que utilizan:

VABEL

5. ¿Qué sistema de inventario utilizan en la empresa?

Periódico \_\_\_ Permanente  X

6. ¿Cuál es el método de valoración de inventario que utilizan en la empresa?

- PEPS (Primeras en entrar, Primeras en salir)
- UEPS (Últimas en entrar, Primeras en salir)
- Promedio Ponderado X
- Retail
- Identificación Específica
- Otro ¿Cuál? \_\_\_\_\_
- No tiene ¿Por

qué?

7. ¿En la empresa existe un área o personal encargado del manejo de los inventarios y/o costos?

SI  X  NO \_\_\_

8. Si su respuesta anterior fue afirmativa, indique el cargo de la persona responsable

Compras

9. ¿En la empresa se considera importante la información de costos para la toma de decisiones?

SI  X  NO \_\_\_

¿Por qué?  Porque dependiendo el costo se sabe cuánto se gana.

## ENCUESTA SOBRE MÉTODOS DE VALORACIÓN DE INVENTARIOS APLICADOS POR EMPRESAS MINORISTAS EN MEDELLÍN

La siguiente es una encuesta realizada por estudiantes de décimo semestre de Contaduría Pública de la Universidad de Antioquia, quienes buscan resolver la problemática: ¿Cuál es el impacto que tiene la aplicación de los métodos de valoración de inventarios en las empresas comerciales minoristas en Medellín, en el costo de la mercancía vendida y el valor de los inventarios? como resultado de investigación en su trabajo de grado. Le agradecemos su colaboración y acertada respuesta a las preguntas.

**OBJETIVO:** Identificar los métodos de valoración de inventarios que están siendo aplicados en las empresas minoristas de Medellín e información relevante de estas empresas.

Nombre de la empresa: **DIVICO S.A.**

1. Indique la actividad económica a la cual pertenece la empresa

Comercialización de alimentos en general

2. ¿La empresa cuenta con diferentes puntos de venta?

SI \_\_\_ NO X

¿Cuántos? \_\_\_\_\_

3. Seleccione el número de referencias que maneja la empresa (Ubique en las opciones el rango en el cual considere se encuentra).

100 a 500 X      500 a 1.000 \_\_\_      1.000 a 5.000 \_\_\_      5.000 a  
10.000 \_\_\_      10.000 a 20.000 \_\_\_      >20.000 \_\_\_

4. ¿Cómo es el sistema de información que se maneja en la empresa?

Manual \_\_\_      Sistematizado X

En caso de ser sistematizado, señale las herramientas o el software que utilizan:

Aplinta

5. ¿Qué sistema de inventario utilizan en la empresa?

Periódico\_\_\_\_ Permanente X

6. ¿Cuál es el método de valoración de inventario que utilizan en la empresa?

- PEPS (Primeras en entrar, Primeras en salir) X
- UEPS (Últimas en entrar, Primeras en salir)
- Promedio Ponderado
- Retail
- Identificación Específica
- Otro ¿Cuál? \_\_\_\_\_
- No tiene ¿Por qué? \_\_\_\_\_

7. ¿En la empresa existe un área o personal encargado del manejo de los inventarios y/o costos?

SI X NO \_\_\_\_\_

8. Si su respuesta anterior fue afirmativa, indique el cargo de la persona responsable  
Auditor

9. ¿En la empresa se considera importante la información de costos para la toma de decisiones?

SI X NO \_\_\_\_\_

¿Por qué? Define el precio del producto

## ENCUESTA SOBRE MÉTODOS DE VALORACIÓN DE INVENTARIOS APLICADOS POR EMPRESAS MINORISTAS EN MEDELLÍN

La siguiente es una encuesta realizada por estudiantes de décimo semestre de Contaduría Pública de la Universidad de Antioquia, quienes buscan resolver la problemática: ¿Cuál es el impacto que tiene la aplicación de los métodos de valoración de inventarios en las empresas comerciales minoristas en Medellín, en el costo de la mercancía vendida y el valor de los inventarios? como resultado de investigación en su trabajo de grado. Le agradecemos su colaboración y acertada respuesta a las preguntas.

**OBJETIVO:** Identificar los métodos de valoración de inventarios que están siendo aplicados en las empresas minoristas de Medellín e información relevante de estas empresas.

Nombre de la empresa: **PAPELERIA PUNTO LTDA.**

1. Indique la actividad económica a la cual pertenece la empresa  
Comercio al por menor de libros, periódicos, materiales y artículos de papelería y escritorio, en establecimientos especializados
2. ¿La empresa cuenta con diferentes puntos de venta?  
SI \_\_\_ NO X  
  
¿Cuántos? \_\_\_\_\_
3. Seleccione el número de referencias que maneja la empresa (Ubique en las opciones el rango en el cual considere se encuentra).  
100 a 500 \_\_\_ 500 a 1.000 \_\_\_ 1.000 a 5.000 \_\_\_ 5.000 a 10.000 \_\_\_  
10.000 a 20.000 \_\_\_ >20.000 X
4. ¿Cómo es el sistema de información que se maneja en la empresa?  
Manual \_\_\_ Sistematizado X

En caso de ser sistematizado, señale las herramientas o el software que utilizan:

Ofimática

5. ¿Qué sistema de inventario utilizan en la empresa?

Periódico \_\_\_ Permanente X

6. ¿Cuál es el método de valoración de inventario que utilizan en la empresa?

- PEPS (Primeras en entrar, Primeras en salir)
- UEPS (Últimas en entrar, Primeras en salir)
- Promedio Ponderado X
- Retail
- Identificación Específica
- Otro ¿Cuál? \_\_\_\_\_
- No tiene ¿Por qué? \_\_\_\_\_

7. ¿En la empresa existe un área o personal encargado del manejo de los inventarios y/o costos?

SI \_\_\_ NO X

8. Si su respuesta anterior fue afirmativa, indique el cargo de la persona responsable

\_\_\_\_\_

9. ¿En la empresa se considera importante la información de costos para la toma de decisiones?

SI X NO \_\_\_

¿Por qué? Porque es la base para saber si el negocio es rentable.

## **ENCUESTA SOBRE MÉTODOS DE VALORACIÓN DE INVENTARIOS APLICADOS POR EMPRESAS MINORISTAS EN MEDELLÍN**

La siguiente es una encuesta realizada por estudiantes de décimo semestre de Contaduría Pública de la Universidad de Antioquia, quienes buscan resolver la problemática: ¿Cuál es el impacto que tiene la aplicación de los métodos de valoración de inventarios en las empresas comerciales minoristas en Medellín, en el costo de la mercancía vendida y el valor de los inventarios? como resultado de investigación en su trabajo de grado. Le agradecemos su colaboración y acertada respuesta a las preguntas.

**OBJETIVO:** Identificar los métodos de valoración de inventarios que están siendo aplicados en las empresas minoristas de Medellín e información relevante de estas empresas.

Nombre de la empresa: **SUPERMERCADOS BOOM**

1. Indique la actividad económica a la cual pertenece la empresa  
Comercio al por menor, en establecimientos no especializados, con surtido compuesto principalmente de alimentos (víveres en general), bebidas y tabaco.
  
2. ¿La empresa cuenta con diferentes puntos de venta?  
SI \_\_\_ NO X  
  
¿Cuántos? \_\_\_\_\_
  
3. Seleccione el número de referencias que maneja la empresa (Ubique en las opciones el rango en el cual considere se encuentra).  
100 a 500 \_\_\_ 500 a 1.000 \_\_\_ 1.000 a 5.000 \_\_\_ 5.000 a 10.000 X  
10.000 a 20.000 \_\_\_ >20.000 \_\_\_
  
4. ¿Cómo es el sistema de información que se maneja en la empresa?  
Manual \_\_\_ Sistematizado X

En caso de ser sistematizado, señale las herramientas o el software que utilizan:

Sistema uno

5. ¿Qué sistema de inventario utilizan en la empresa?

Periódico\_\_\_\_ Permanente X

6. ¿Cuál es el método de valoración de inventario que utilizan en la empresa?

- PEPS (Primeras en entrar, Primeras en salir)
- UEPS (Últimas en entrar, Primeras en salir)
- Promedio Ponderado X
- Retail
- Identificación Específica
- Otro ¿Cuál? \_\_\_\_\_
- No tiene ¿Por

qué?

\_\_\_\_\_

7. ¿En la empresa existe un área o personal encargado del manejo de los inventarios y/o costos?

SI X NO \_\_\_\_

8. Si su respuesta anterior fue afirmativa, indique el cargo de la persona responsable

Coordinador de inventario

9. ¿En la empresa se considera importante la información de costos para la toma de decisiones?

SI X NO \_\_\_\_

¿Por qué? Es fundamental, porque todo negocio se basa por la rentabilidad que genere, el margen de contribución de cada producto para poder aportarle a los otros gastos y si no estamos conscientes de cómo estamos manejando el costo no vamos para ninguna parte.

## ENCUESTA SOBRE MÉTODOS DE VALORACIÓN DE INVENTARIOS APLICADOS POR EMPRESAS MINORISTAS EN MEDELLÍN

La siguiente es una encuesta realizada por estudiantes de décimo semestre de Contaduría Pública de la Universidad de Antioquia, quienes buscan resolver la problemática: ¿Cuál es el impacto que tiene la aplicación de los métodos de valoración de inventarios en las empresas comerciales minoristas en Medellín, en el costo de la mercancía vendida y el valor de los inventarios? como resultado de investigación en su trabajo de grado. Le agradecemos su colaboración y acertada respuesta a las preguntas.

**OBJETIVO:** Identificar los métodos de valoración de inventarios que están siendo aplicados en las empresas minoristas de Medellín e información relevante de estas empresas.

Nombre de la empresa: **DISTRICONDOR S.A.**

10. Indique la actividad económica a la cual pertenece la empresa

Comercialización de productos y servicios para el sector de mueble y la madera.

11. ¿La empresa cuenta con diferentes puntos de venta?

SI X NO \_\_\_\_\_

¿Cuántos? 14

12. Seleccione el número de referencias que maneja la empresa (Ubique en las opciones el rango en el cual considere se encuentra).

100 a 500 \_\_\_\_\_ 500 a 1.000 \_\_\_\_\_ 1.000 a 5.000 X 5.000 a 10.000 \_\_\_\_\_  
10.000 a 20.000 \_\_\_\_\_ >20.000 \_\_\_\_\_

13. ¿Cómo es el sistema de información que se maneja en la empresa?

Manual \_\_\_\_\_ Sistematizado X

En caso de ser sistematizado, señale las herramientas o el software que utilizan:

ENTE PRICE

14. ¿Qué sistema de inventario utilizan en la empresa?

Periódico\_\_\_\_ Permanente X

15. ¿Cuál es el método de valoración de inventario que utilizan en la empresa?

- PEPS (Primeras en entrar, Primeras en salir)
- UEPS (Últimas en entrar, Primeras en salir)
- Promedio Ponderado X
- Retail
- Identificación Específica
- Otro ¿Cuál? \_\_\_\_\_
- No tiene ¿Por

qué?

\_\_\_\_\_

16. ¿En la empresa existe un área o personal encargado del manejo de los inventarios y/o costos?

SI X NO \_\_\_\_

17. Si su respuesta anterior fue afirmativa, indique el cargo de la persona responsable

Subgerente de logística y la subgerencia administrativa

18. ¿En la empresa se considera importante la información de costos para la toma de decisiones?

SI X NO \_\_\_\_

¿Por qué? Porque los inventarios son dinero que genera los ingresos, además de verificar la rotación de los mismos que nos permite controlar y medir la liquidez de la empresa para responder ante diferentes decisiones y circunstancias que se presenten, además de asegurar el sostenimiento de la empresa.

## ENCUESTA SOBRE MÉTODOS DE VALORACIÓN DE INVENTARIOS APLICADOS POR EMPRESAS MINORISTAS EN MEDELLÍN

La siguiente es una encuesta realizada por estudiantes de décimo semestre de Contaduría Pública de la Universidad de Antioquia, quienes buscan resolver la problemática: ¿Cuál es el impacto que tiene la aplicación de los métodos de valoración de inventarios en las empresas comerciales minoristas en Medellín, en el costo de la mercancía vendida y el valor de los inventarios? como resultado de investigación en su trabajo de grado. Le agradecemos su colaboración y acertada respuesta a las preguntas.

**OBJETIVO:** Identificar los métodos de valoración de inventarios que están siendo aplicados en las empresas minoristas de Medellín e información relevante de estas empresas.

Nombre de la empresa: ALMACENES ÉXITO S.A.

19. Indique la actividad económica a la cual pertenece la empresa  
Comercio al por menor, en establecimientos no especializados, con surtido compuesto principalmente de alimentos (víveres en general), bebidas y tabaco.

20. ¿La empresa cuenta con diferentes puntos de venta?

SI X NO     

¿Cuántos? 25 en Medellín

21. Seleccione el número de referencias que maneja la empresa (Ubique en las opciones el rango en el cual considere se encuentra).

100 a 500      500 a 1.000      1.000 a 5.000      5.000 a 10.000       
10.000 a 20.000 X >20.000     

22. ¿Cómo es el sistema de información que se maneja en la empresa?

Manual      Sistematizado X

En caso de ser sistematizado, señale las herramientas o el software que utilizan:

Sin información.

23. ¿Qué sistema de inventario utilizan en la empresa?

Periódico\_\_\_\_ Permanente X

24. ¿Cuál es el método de valoración de inventario que utilizan en la empresa?

- PEPS (Primeras en entrar, Primeras en salir)
- UEPS (Últimas en entrar, Primeras en salir)
- Promedio Ponderado
- Retail X
- Identificación Específica
- Otro ¿Cuál? \_\_\_\_\_
- No tiene ¿Por

qué?

\_\_\_\_\_

25. ¿En la empresa existe un área o personal encargado del manejo de los inventarios y/o costos?

SI\_\_\_\_ NO\_\_\_\_

26. Si su respuesta anterior fue afirmativa, indique el cargo de la persona responsable

No se reporta información.

27. ¿En la empresa se considera importante la información de costos para la toma de decisiones?

SI\_\_\_\_ NO\_\_\_\_

¿Por qué? No se reporta información.

## ENTREVISTA SUPERMECADO BOOM

### ENTREVISTA CON EL COORDINADOR DE INVENTARIO

- Cuando usted nos dice que maneja un sistema uno ese sistema uno tiene el Kardex de los inventarios por cada referencia.

Si se maneja un Kardex, hay un histórico por ítem y hay un histórico general, el programa es un módulo que está asociado a la parte contable pero es independiente y lógicamente maneja todos los tipos de valoración, si es ponderado, son tres tipos de valoración que el mismo sistema tiene. Si se necesita hacer una consulta de cualquiera de las dos maneras él te lo hace.

- Cómo es el manejo de ese Kardex.

Se registran se hacen unas órdenes de compra, cuando el producto se recibe se registra inmediatamente ósea se trabaja en línea permanentemente, cada vez que el producto es recibido lógicamente se abre la orden de compra para que automáticamente quede en el Kardex y digamos que las salidas son los registros que en estos momentos se están presentando en la cajas, esos descargues de inventarios ya no son tan directos con el recibo si no que en la noche hay que hacer un tiraje donde se descargan todas esas ventas, de todas maneras lo tenemos que hacer día a día pero entonces no es tan directo como se hace con el recibo, ósea cuando consultas el inventario el té muestra cuales son las cifras vendidas a la fecha, ósea que hasta ese momento, él te va mostrar un saldo, unas entradas, unas salidas, las salidas te las deja por halla en un campito como salidas de venta y ya por la noche cuando se hace el tiraje ya el sistema contablemente lo ejecuta pero hasta ese momento simplemente es un pendiente.

- Sólo al final de la noche se puede saber el costo de la mercancía que hay en el momento.

No, en el día también, la información está, lo que yo digo es que no trabaja tan en línea a la venta, el no descarga automáticamente, el no deja el saldo del Kardex, él te lo muestra pero no está ejecutado por que el sistema no está capacitado para hacer las contabilizaciones y esos registros al mismo tiempo, ósea no fue diseñado para eso, debe ser cuestión del sistema contable.

- Cómo están identificados los artículos, ¿cada uno tiene su código de barras?

Todo es con barras, lo que pasa es que nosotros internamente si creamos un ítem, ese ítem se asocia al código de barras, digamos que nosotros podemos decir por ejemplo que el arroz de libra es el ítem tal, ustedes saben que como pueden haber varios proveedores que manejen el arroz de libra entonces simplemente esas barras van asociadas a un mismo ítem pero en la barra como tal son independiente y digamos que los sistemas de lectura identifican todos los productos sin problemas.

- ¿Cada cuánto realizan un conteo de inventario para comparar lo que hay físico contra lo que arroja el aplicativo?

Nosotros hacíamos un conteo diariamente, los productos están clasificados por líneas de productos entonces uno mira que tan grande es la línea y si la puede hacer en una noche la hace y si no la programa para varios conteos entonces hasta ese momento estamos haciendo un conteo diariamente, eso es muy variable, no es lo mismo hacer un inventario a papas que hacer un inventario a desodorantes entonces la duración, el número de conteos de inventario depende de mucho del conteo de esas líneas.

- Existen unas líneas más susceptibles a robo que otras.

Claro, ustedes saben que lo que es comida, chocolatinas, chicles, todas esas cositas son el pan de cada día de la gente y las cosas de aseo personal, también tienen tendencia todo lo que sea alimentos, licor, yo diría que las más vulnerables son las carnes frías por el costo que tienen.

- Cuando ustedes hacen esos conteos y les faltan unidades que hacen con esos faltantes, cómo ajustan el inventario.

Simplemente se hace un ajuste directo al inventario, lo descontamos explicando que el producto fue robado y lo castigamos contablemente.

- Podría contarnos de la nueva propuesta que tiene para hacer los inventarios físicos, ¿en qué sentido van a cambiar esos procesos?

Nosotros estamos tratando de aislar las causas de la pérdida del inventario, yo no sé decirle que porcentaje de inventario tenemos precisamente porque no lo hemos valorizado, yo diría que un 70% del inventario está en bodega, nosotros lo que pretendemos es llevar un estricto control de ese inventario, de manera que dejemos al tema de los hurtos y esas otras situaciones por las que se pierde el inventario, lo desasociamos de la operación como tal, la idea es tener un manejo muy eficiente del inventario en bodega para poder identificar donde están las pérdidas porque yo no voy a decir que en bodega no pueden haber hurtos, halla también puede pasar eso y se dañan y no lo reportan y hay un montón de variables por las cuáles se pierde el inventario. Entonces lo que queremos hacer es que todos los movimientos de entrada y salida sean sometidos a una verificación inmediata, que siempre vas a tener la garantía que el inventario está correcto al 100%, eso es algo que no se puede hacer en el punto de venta. Entonces si nosotros logramos hacer ese control en bodega ya estamos garantizando el 70% de la solución del problema, ahora la otra parte es punto de venta, los inventarios periódicos hay que seguirlos haciendo porque así yo diga que estoy sacando de bodega 100 unidades y las estoy sacando para el punto de venta esas 100 unidades no van a permanecer siempre ahí por la cincuenta mil razones por las cuales un inventario se descuadra, muchas veces en los mismos registros de caja se cometen errores, por ejemplo dos desodorantes que aparentemente son igualitos tienen código de barras diferente entonces se registra uno y dice que son dos, o pasan dos veces el mismo producto, esto sucede, entonces allá se tiene más obligación de hacer los inventarios periódicos. Yo diría que ya los ajustes deberían ser menores y se puede hacer un esfuerzo más grande en la seguridad para que el producto si va salir salga por la caja.

- ¿Es rentable tener tanto volumen de inventario en la bodega?

Parte del trabajo que vamos a hacer es precisamente poder tener un control de máximos y mínimos, en este momento yo diría que la mayoría de los almacenes tienen todo el inventario globalizado, entonces es muy difícil para ellos saber en qué momento deben o no hacer una compra, nosotros cuando estamos dirigiendo la bodega, lo que estamos haciendo es que lo que lo que tenemos en punto de venta es precisamente un stock de seguridad y usted puede comprar en bodega con base existencia cero y los sugeridos del sistema según los consumos del mes, entonces eso obligatoriamente nos va bajar el valor del stock y el número de unidades que vamos a tener halla porque entre otras cosas es un dolor de cabeza a la hora de usted almacenar productos tener un sobre-stock, pues eso nos va ayudar a controlarlos un poco.

- En el momento no hay políticas para la compra de mercancías, como por ejemplo la rotación de inventario.

Como en el sistema en este momento, el inventario no está garantizado al 100% por que todos los inventarios son mentirosos, porque las cifras varían, aquí lo que el comprador está haciendo es creerle a la mercaderista, ellos todos los días tienen que bajar por producto ellos van y miran y dicen ustedes este mes deberían comprar tantas unidades y llega el que entrega y dice necesito que me compres tanto y muchas veces como ellos tienen que cumplir con ciertas metas entonces le dicen mentiras al comprador y le hacen comprar más producto, el de todas maneras va al sistema y le cree algo al sistema, digamos que si a él las cifras que vaya a comprar no le riman simplemente llama a mí y me dice yo necesito saber si el inventario está próximo a esta cifra entonces nosotros vamos y le hacemos un arqueo y le decimos sí o no. El siempre no le va creer por que el ya conoce también más o menos cuantas unidades vende en el medio, entonces uno se va habituando al trabajo, eso se vuelve muy mecánico, nosotros vamos buscando que la voz de la mercaderista desaparezca, que le creamos al sistema 100%, buscando qué, precisamente bajar esos valores que nosotros tenemos inflados en este momento.

## **ENTREVISTA CON LA CONTADORA**

- ¿El módulo de inventarios se carga directamente al módulo contable?

El módulo contable ingresa y alimenta directamente el inventario y cuando se hace la entrada se lleva a una cuenta puente, esa cuenta puente se descuenta en el momento que se hace la causación, ya cuando la causan la llevan a las cuentas de proveedores y practican todas las retenciones y las sacan de esa cuenta puente, el primer paso es la 14 contra la 2330 que en este caso es la cuenta puente, cuando la causa la saca de la cuenta puente y va y la lleva inmediatamente a la cuenta de proveedores, las retenciones y el IVA ósea ella hace lo que es la parte contable en el momento de la causación.

- El módulo de ventas también tiene una cuenta puente para acreditar el inventario.

En el momento todo se trabaja en línea, todo el inventario está cargado, cuando en el punto de venta hacen una factura el módulo lo que hace es crear un asignado al inventario que amarra eso a una

remisión que me va descargar del punto de venta de inventario, ya en la noche se hace una acumulación y esta me está mostrando y llevando a contabilidad todo lo que es el retiro de ese inventario con los impuestos y retenciones que a veces hay en el punto de venta, son muy poca las veces que hay, me los lleva a la 41 al ingreso y a la 61 por costo de venta.

- ¿Qué método de valoración de inventario manejan ustedes?

Promedio ponderado, porque tenemos muchos proveedores y varios nos pueden vender el mismo producto a diferente precio entonces se promedia y se saca un costo de venta único para cada producto.

- Siempre se ha manejado promedio ponderado para valorar los inventarios.

Siempre, hace tres años se está manejando este sistema, pero antes se manejaba el retail y forgen y eran dos sistemas independientes entonces punto de venta e inventarios era una cosa y contabilidad otra entonces tenía que ser por interface.

- ¿Cómo son los ajustes cuando se hacen conteos físicos de inventarios?

Cuando son averías, pérdida total van al gasto directamente pero salen del inventario con el costo promedio ponderado que tenía en ese momento, a ese valor salen tanto cantidades como costos sigue el inventario cuadrado, otras veces pasa que hacen unos ajustes pero nosotros manejamos una provisión de inventarios entonces tenemos esos ajustes parametrizados para que se muevan dentro de la provisión de inventarios, ósea la cuenta 149910 revisión de inventarios hay ingresos y hay salidas por que en el supermercado pasan cosas muy particulares, por ejemplo se venden artículos de un sixpack como individuales teniendo estos códigos distintos y afectándose el inventario entonces cuando se hace la acumulación y hay sobrantes o faltantes, se hacen entradas directas o salidas directas, la entrada directa es cuando sobran entonces se le hace un debito a la cuenta y un crédito cuando falta, entonces el saldo que me da es el valor real del ajuste.

- La provisión de inventarios se hace por políticas de la empresa como un valor constante mes a mes.

No es un valor constante, depende de las utilidades del supermercado, a mayores ingreso mayor provisión ya que el porcentaje de pérdidas por robo en un supermercado son muy altos por eso hay que tener una provisión buena.

- ¿Cuándo lanzan una promoción se hacen pactos con el proveedor?

Muchas veces son pactadas con el proveedor, eso es denominado venta pos, es un descuento que nos otorga el proveedor para que se los traslademos directamente al cliente, ósea nosotros no perdemos nada, entonces hacemos un ajuste al inventario en costo por que va salir más barato porque si lo dejamos sin ajuste la rentabilidad va ser negativa.

- ¿Cómo se hace el ajuste cuando la promoción son productos gratis?

Entra a costo cero, como a mí no me costó nada yo no puedo incrementar el costo del inventario, incrementan las unidades entonces el costo que yo tengo va disminuir porque tengo unidades a menos valor.

- El sistema en particular permite hacer modificaciones de solo costo o solo cantidades.

Tiene tres opciones, en cantidad sin afectar costo total, en costo sin afectar cantidad y en cantidad afectando costo total.

- ¿Cómo se hace la actualización de precios?

Primero llega una carta a compras, se autoriza, hacen el cambio de precios en el sistema entonces ya saben por que como todo entra por orden de compra entonces no hay error en costos porque todo entra como está matriculado por el proveedor, inmediatamente cuando hay un cambio de precio se actualiza en el sistema y se cambia el fleje del producto, el cambio de precio es manual no se da de forma automática.

## ENTREVISTA SUPERMERCADO CONSUMO

- En la encuesta que realizamos con ustedes nos indican que manejan el método de valoración promedio ponderado y que tienen un software llamado SICON que es un desarrollo propio, ¿ese programa les permite a ustedes el manejo de los inventarios?

Si, globalmente. Yo llevo en la cooperativa 8 meses, cuando yo llegue acá, llegue a hacer un trabajo de auditoria precisamente a inventarios, porque los inventarios entre la parte contable y el sistema de información que es el Kardex no cuadraban, siempre había diferencias entre Kardex y contabilidad, y ahora entre físico y contabilidad mucho más. Yo empecé a investigar, a hacer la auditoria, duro 2 meses, no encontré nada, digamos porque no fui más allá, todo lo que me decían yo lo daba por cierto. Me decían que manejaban en método retail, y el retail consiste en asignarle a la venta el margen y sacaba el costo, pero ya cuando termine la auditoría me ofrecieron el puesto de coordinación de inventarios, para encargarme de los inventarios y ya estando más a fondo con el software, con el sistema de información, viendo que era lo que hacía y entendiendo todas las transacciones del negocio me di cuenta que no era el método de valoración retail, porque primero hallaban un costo de acuerdo al último cambio de precio que tenía la cooperativa, es decir, habían X cantidad de referencia, y ¿a qué costo la valorizaban? la valorizaban al último cambio de precio del proveedor sin importar a como la había comprado yo.

- ¿Hacían promedio ponderado?

No había método de valoración, supuestamente era retail, pero no era retail lo que hacían, cuando yo me di cuenta de eso dije la cooperativa no tiene método de valoración. El retail no, porque el retail es del precio de venta, con un porcentaje hallar el costo y ellos hallaban en costo y sacaban el porcentaje, y qué costo utilizaban, el último cambio de precio. Entonces yo hable con la gerencia y les dije que acá no llevábamos métodos de valoración, me designaron esa tarea a mí y en septiembre del año pasado se implementó el método de valoración promedio ponderado donde estamos todavía en ajustes, cambiando todo porque es que cuando hay diferentes puntos de venta, nosotros hacemos movimientos de mercancía entre nosotros mismos y aparte fabricamos granos, compramos granos y los transformamos ósea que también somos productores y aparte de eso tenemos la sección de comidas atendidas donde hacemos producción, entonces necesitamos métodos de valoración que nos ayuden a eso, acá no es sencillo, simplemente yo compro y vendo, no, acá se hacen más cosas. Entonces hubo un trabajo de investigación de las transacciones que hace Consumo para ver como las debe valorizar, las transferencias de puntos de venta a que costo las debe valorizar, cuando se compra, realmente cuando se compra supuestamente es la única parte donde se calcula promedio, pero también en la transformación debe calcular promedio, en la preparación de comidas también debe calcular promedio de acuerdo a los insumos que utilicen entonces estamos en ese trabajo. Ya en el 2014 iniciamos con promedio ponderado y consideramos que no ha tenido ninguna novedad, tenemos un desarrollo propio donde el automáticamente calcula el promedio.

- Con respecto a lo que se dijo al principio, ¿el sistema de inventarios y la contabilidad estaban integrados? ¿entraron en cambios?

Si están integrados, ósea son diferente software, porque SICON es solamente para el manejo de inventarios y alimenta a contabilidad, entonces todo lo que entre a SICON por compras, por facturas migra al módulo de cuentas por pagar y digamos que en ese momento están los dos iguales. Se empezaba a despelotar era cuando empezaban a hacer transacciones, a valorizar la mercancía a como estaba en ese momento, porque las compras son iguales para los dos sistemas de información, pero con todo lo que se hace, ajustes de inventarios, a como se valorizan esos ajustes, a como lo sacaban, a como los entraban cuando eran sobrantes, de tantas transacciones que hacemos acá, de ahí era la diferencia. Este año vamos a probar que esa era la diferencia, en su momento el director financiero dijo que no, que el hecho de no tener un método de valoración no significaba que se eso fuera el causante de una diferencia de 4.000 millones entre SICON y contabilidad, no estamos hablando de cualquier cifra, él dice que son otras las causas que porque no estamos en una economía inflacionaria donde los precios cambian mucho y coger el último cambio de precio era igual. Pero como nosotros tenemos un sinnúmero de operaciones y como acá el volumen de entradas y salidas de mercancías y movimientos es diario multiplique cada peso que cambie, bien sea por un descuento otorgado, bien sea por algo más y valorizar el costo que no es, eso tiene implicaciones serias y este es el año en el que vamos a demostrar que esa si fue la diferencia, ósea llevamos a perdida 4.000 millones cuando realmente no son perdida, era mala valoración de inventarios. Consumo está creciendo, en los últimos 3 años ha venido creciendo pero en la parte de sistemas de información se quedó atrás en la parte contable, digamos, de hecho no sé si a ustedes les parezca extraño que en contabilidad no se encarguen de los inventarios sino que los manden donde la persona que no es el área, realmente en todas las empresas es el área contable la que se encarga de eso, pero el área contable quedo atrás por los métodos que manejan y ahora la que está encargada de los métodos de valoración soy yo. Realmente el perfil para el cargo de coordinación de inventarios siempre es un ingeniero industrial o algo así, pero bueno dio la casualidad que soy contadora y estoy ayudando en este proceso y en el 2014 vamos a comprobar que es así.

- Cuando usted habla de que casi no se tenía conocimiento de ese cambio diario, por decir en el momento actual este módulo actualiza la contabilidad diariamente, la actualización es de momento o cada cuánto se realiza una conciliación del módulo de inventarios y la contabilidad.

En compras y ventas es diario, todo lo que se compra sube a contabilidad diariamente, en el Kardex se promedia y en contabilidad llevan la factura, que al final la suma de los Kardex debe ser igual. Cuando se vende, diariamente el sistema descarga ventas, las valoriza, se toman las ventas en unidades, el POS descarga las ventas y se las pasa a SICON, porque son 3 sistemas de información, pasa la información de cuanto vendí por cada PLU, SICON busca el costo promedio en el momento de la venta, es decir, ayer con cuanto cerro, que costo de venta tenía un litro de leche, vendieron 50 que costo promedio, los valoriza, le da el costo y luego de valorizarlo pasa esa información a contabilidad. El POS le pasa las ventas a precio de ingreso y SICON de acuerdo a esa valoración que hizo que también le paso el POS, las valoriza al promedio y le dice cuál es el costo de la

mercancía vendida, entonces ya contabilidad tiene diariamente las ventas y las compras, entonces descarga mercancía diariamente al costo promedio.

- Contabilidad realiza es como un juego de inventarios para hallar el coste de la mercancía vendida.

No, el costo de la mercancía vendida se lo pasa SICON de acuerdo al costo promedio que tenga en el momento de la venta, entonces no es juego de inventarios, es inventario permanente a costo promedio a partir de este año, antes no se tenía ningún método de valoración legal. Y las otras transacciones como son traslados, transferencias, transformaciones, ajustes de inventario, porque hacemos un inventario parcial a un NIT y no hay toda esa mercancía entonces descargue esa mercancía de Kardex a cómo la valoriza, al costo promedio que tenga al momento de hacer el ajuste entonces coge el faltante y dice los ajuste fueron estos a este costo, contabilidad los contabiliza es así mensualmente, las otras transacciones mensualmente, pero compras y ventas diario a costo promedio.

- La contabilidad tiene desagregado el inventario con el mismo grado de detalle que tiene el Kardex.

No, el Kardex lo manejamos por PLU por referencia y contabilidad lleva global, en el Kardex se llevan es unidades a X costos que es el costo promedio y contabilidad no lleva unidades, contabilidad lleva cuentas contables a X costos, entonces ellos lo tienen desagregados por IVA, inventario con IVA del 5%, inventario con IVA del 16% e inventario sin IVA o con IVA cero; y tenemos otras categorías como charcutería en otro inventario diferente, entonces el POS le dice cuanto vendió, a que costo y de que conceptos, entonces ya ella descarga diariamente a cada concepto.

- ¿Por cada producto hay un Kardex?

Si, cada producto tiene un kardex.

- Pero solamente es un código, por decir al yo hacer una venta como se carga directamente en el momento que yo saque X cantidad de artículos; el solo hecho que pasen por la registradora y me cancelen a mi esa venta, el software se encarga de sacar esas existencias que se vendieron.

El carga al finalizar, el POS diariamente se limpia, entonces por decir hoy abrieron el POS, empezaron a vender, hablemos de la leche no más, todo el día registrando leche dice a qué precio de venta la pasaron, cada producto tiene un número de identificación que es el código de barras, un numero identificación del producto y un número interno que nosotros le damos que se llama PLU. El POS dice cuántas unidades se vendieron de cada PLU y en qué precio de venta ,entonces el migra esa información a contabilidad y a SICON, a SICON para decir que de ese PLU se vendieron X cantidades, entonces SICON busca automáticamente el promedio de ese producto, por ejemplo el

costo promedio de la leche son \$900 entonces el coge 50 unidades, coge el Kardex mira a que costo promedio esta y lo valoriza \$900 por 50 y le pasa esa información completa en un boletín diario de venta donde esta cada centro de costos que es cada supermercado, tiene unas columnas con el PLU, unidades vendidas, precio de venta antes de IVA, IVA porque precio es ingreso y el IVA va en el impuesto y tiene la columna de costos, el costo lo saco del promedio que tenía en el momento de la venta, el promedio ponderado, arroja la sumatoria, entonces el migra esa información diaria es por producto, por ejemplo hoy laureles vendió 100 millones y el costo fue 80 millones de pesos.

- ¿Los Kardex se llevan por cada centro de costos?

Si, cada centro de costos tiene su Kardex.

- ¿Cómo hace consumo para hacer compras, el hace compras globales para todos los centros de costos?

Independientes, nosotros no tenemos centro de distribución, por eso depende los volúmenes de compras y los descuentos que nos hayan otorgado los proveedores a un punto de venta, los costos promedios de los productos. Si cogemos la leche puede que un producto tenga diferentes costos promedios en cada punto de venta.

- Ósea que para el tema de inventarios es como si tuvieran negocios separados.

Si, contablemente también es por centro de costos y al final la cuenta 13 resume todo por centro de costos, porque como nosotros somos cooperativa, ósea sector solidario no llevamos el inventario en las cuentas 14.

- ¿El SICON desde cuando lo adoptaron?

Esa fue la falla, SICON no tiene la culpa sino que como es un desarrollo propio no hubo como un líder desde la parte contable que dijera como tiene que valorizar entonces el cogía el último cambio de precio, hacíamos un inventario e íbamos y contábamos un inventario físico y a qué costo lo valorizaba, al costo que tuviera el proveedor, si en diciembre el proveedor subía el precio, a ese precio se inflaba, sin importan a como lo hubiésemos comprado.

- ¿Los inventarios físicos cada cuánto se realizan?

El año pasado se realizaron 3, la idea es que sea uno en el año por el desgaste que hay y el costo, además hacer inventarios parciales, a las categorías más susceptibles a robo le hacemos inventarios mensuales. A fruber le hacemos conteo mensual, pero no por robo sino por merma y al licor que es el que más roban; pero por ejemplo si vemos saldos negativos, que no es normal que haya un saldo negativo en un Kardex se le hace el inventario a todo el NIT, digamos las cervezas, porque puede estar negativo, porque nosotros compramos display o pacas grandes de 24, de 12 o de 6 y el cliente las desbarata y va y compra una individual, entonces que pasa, como nosotros no compramos

unidad, pero si la tenemos matriculada por si acaso, por servicio, esa unidad queda negativa, entonces cuando ya vemos mucho negativo se le hace inventario a toda la categoría de cervezas, entonces hacen inventario y compensan, por decir falta un display de 6 pero hay menos 6 unidades, entonces estos inventarios se están haciendo selectivamente cada vez que se requiera. Diariamente nosotros estamos haciendo conteos, el administrador de cada punto de venta, tiene la sospecha de que no tiene todo lo que tiene ahí cargado en el Kardex, que ve el Kardex con mucho, hace inventarios a los que se pueda confundir porque es que esto es al detalle, se puede confundir la cajera en una venta, por el código de barra no hay errores, pero por fruber pueden haber errores por digitación, porque en fruber es con códigos los productos no con código de barras, entonces no encuentran el de la manzana verde, pero encontraron el de la manzana roja, entonces se van por el más rápido y puede que no haya compensación de costos, porque puede que el de la manzana verde sea diferente al de la manzana roja y al hacer el ajuste puede que haya pérdida o sobrante dependiendo de lo que haya sido.

- ¿Se encuentran muchas diferencias cuando se hace el conteo físico?

Diferencias físico teórico en este negocio es normal, por tanto volumen y tantos robos. Hay diferentes errores, administrativos que recibieron por el PLU que no era, entonces hay compensaciones entre lo que le sobra a uno y le falta a otro, o perdidas de inventarios, consumo interno, robo de escaperos, entonces es normal que haya, pero tampoco es mucho mire que la merma de nosotros está en el 1.5 con respecto a las ventas que es la merma del sector.

- Entonces cuando se hacen los conteos y se da el ajuste, pero no se logra encontrar el error simplemente se lleva a pérdidas de inventarios.

Si, a perdida de inventario, que en este negocio es normal que tenga perdida porque hay cosas que no se pueden controlar pero son mínimas; ya cuando hay faltantes graves el administrador debe responder, ya que el administrador es el responsable del control de los inventarios.

- ¿Consumo presenta Estados Financieros intermedios a la administración?

Si, mensualmente.

- ¿Entonces la pérdida afecta solamente en el mes en que hace inventario?

No, hay provisión de inventarios mes a mes y al final del año en el general ya se sabe si la provisión fue suficiente o no lo fue, que por lo general siempre es suficiente.

- ¿Cuándo se hacen promociones quién las asume, ustedes o el proveedor?

Hay de las 2, hay pactadas con el proveedor que son la mayoría pero sobre todo porque ellos tienen restricciones, acá no podemos hacer lo que queramos porque es el producto de ellos y es la marca de ellos, ellos tienen costos por canales de distribución, entonces ellos a los independientes nos ofrecen un precio de lista y un precio de venta al público sugerido para igualar, si nosotros

queremos bajarle a ese precio por ser una promoción y no estamos autorizados y después el EURO por ejemplo le reclama que porque Consumo está vendiendo este producto a este precio si usted a mí me lo está poniendo a este, cierto entonces tiene que ser concertada con ellos; o por ejemplo hay casos cuando el proveedor ya se retira de la cooperativa y nos queda mercancía, entonces con esos productos si llevamos todos los saldos a un punto de venta y la vendemos al costo y por lo menos recuperamos mercancía. Consumo también tiene marca propia con esa, si podemos jugar con los costos. Hay momentos donde el proveedor nos da un reconocimiento, un descuento no post.

- Para ustedes comprar, es el proveedor quien viene o ustedes les hacen el pedido directamente a ellos.

Nosotros hacemos el pedido, pero igual ellos tiene mercaderistas y ellos dan unos sugeridos de acuerdo a lo que haya, y hay veces que se acepta y hay veces que no porque a veces hacen sugeridos que realmente es para llenarnos de mercancía; nosotros compramos, ellos nos la entregan y las mismas mercaderistas surten y también hay resurtidores que lo hacen cuando el mercaderista no está, porque este no está todo el tiempo.

- ¿Existe una política sobre el Stock de inventarios?

Estamos trabajando en eso, ósea digamos que antes de mí no había nada de eso. Estamos trabajando para que haya una política de días de inventario convertida en unidades para cada producto de acuerdo al nivel de ventas y la frecuencia de entrega del proveedor, decir cuántas unidades debe manejar el Stock en días de inventario. Entonces en días de inventario se deben manejar a 8 días y eso a cuantas unidades se traduce, estamos en ese proceso.

- ¿En el momento entonces manejan alto volumen de inventario, que tan bueno es eso?

Si, nosotros manejamos volumen por el surtido, inventario congelado y lo suficiente para resurtir, lo que se tiene en bodegas de acuerdo al “light time” del proveedor en tiempo de la última entrega a la nueva entrega, porque hay proveedores que no son de acá, unos son de Cali, Bogotá, entonces hay que manejar un Stock suficiente, hoy por hoy lo ideal es más ventas sin inventarios, utilizar la metodología de justo a tiempo y que vaya llegando lo que se vaya vendiendo. Lo ideal es tener más frecuencia, pero más frecuencia implica tener más operatividad en la parte logística en el recibo.

- ¿Consumo obtiene descuentos por pronto pago y como es su manejo en SICON?

Si se toman descuentos por pronto pago, estos están en la factura y en la orden de compra nosotros ya de ante mano sabemos a como nos va a llegar la mercancía; los descuentos por pronto pago como no son asociados al producto, sino si se cumple o no la condición entonces no están asociados directamente al costo del producto, pero ahora por norma internacional eso ya se debe mostrar como un menor valor del costo, y como ya es un menor valor del costo y como no lo podemos identificar directamente con el producto para que después se haga una modificación al costo, eso se va a llevar en una cuenta dentro del mismo costo pero disminuyéndolo, no se le va a asignar directamente al producto pero si va a estar reflejado contablemente como menor valor del costo.

- ¿Cómo se calcula el precio de venta?

Hay dos formas, una es darle un margen de acuerdo al costo y el sistema automáticamente nos da el precio de venta, o depende de la negociación el proveedor nos dice su precio de venta debe ser este, que de acuerdo al costo que yo le estoy dando usted se va a ganar esto, se pacta la negociación, nos dan un precio de venta al público porque ellos tiene que tener un control de precios y una estandarización en todas las cadenas.

- ¿Cada cuánto se actualizan los precios de los productos en las estanterías?

Los cambios de precios son diarios, el proveedor manda cambio de precios o nos da un descuento para el público que también es un menor precio para nosotros porque ellos también sacan promociones, entonces ellos manda al sistema de información una cosa que se llama Price que es el cambio de precios, entonces el sistema de información migra el cambio de precios a SICON, cambia el precio, cambio el costo, cambia el precio de venta al público y luego automáticamente al aplicarlo al SICON migra al POS, y cuando migra al POS a los operadores sistemas de cada punto de venta les sale un mensaje de que hay cambios de precios, ellos tienen que ver el boletín, aplicarlo e imprimir el fleje y cambiarlo.

- ¿Por qué no usar el Retail si es el método especial para el comercio detallista?

Para aplicar el Retail tendríamos que hacerlo por categorías, definir cuál es el margen por categoría y no consideramos que es el método más acertado, porque si bien con el Retail el margen es del 15%, pero hay producto que tiene 3%, el 6%, el 10%, otros que tienen el 25%, las ofertas suben y bajan, las ofertas hacen que el margen suba, que sea variable y en un mundo tan competitivo como el que estamos ahora los proveedores sacan descuentos para vender, entonces esto hace que el margen no sea estable ni si quiera por categoría, porque el Retail dice a un grupo homogéneo asígnele el margen, pero ni si quiera en grupos homogéneos se da esa estandarización del margen que siempre me vaya a dar eso en promedio. Eso requiere que haya alguien monitoreando permanentemente la variación del margen, para ser más eficientes el promedio ponderado.

- ¿Qué es lo que hace posible que se pueda tener el costo unitario para cada referencia?

El sistema, el almacena un Kardex para cada producto entonces cada vez que sellamos una orden de compra, recibo se le da lectura y se le da enter, se cargó tantas unidades y a que costo y como con las entradas en con las únicas que se calcula el promedio, ya el sistema lo calcula y se pueden hacer con el inventario lo que se quiera, trasladarlo, venderlo, autoconsumirlo.

- ¿Cómo se manejan los traslados de un centro de costos a otro?

Los traslados de transferencia se hacen por el sistema de información, es una solicitud como si se hubiese pedido a un proveedor, la solicitud la hace el punto de venta que lo necesita y el producto le entra al costo que el punto de venta que realiza la transferencia tenga el costo en el momento de

aceptar el traslado y se la carga al Kardex, ya el transporte se hace a través del transporte interno que se tiene. Lo que se sugiere es que como cada almacén debe cuidar su costo busque el punto de venta que tenga el promedio más bajo, aunque a veces es la necesidad del producto la que determina el punto de venta que se elija. Aunque tampoco hay muchas diferencias entre los costos de los diferentes proveedores, el promedio se puede dañar si un almacén recibe una bonificación por nivel de ventas y le dan X unidades gratis porque estas entran a cero costos, entonces ahí se le daña el promedio al almacén, le baja mucho el costo, mejor para el almacén porque más margen, continua al mismo precio de venta pero a un costo menor; si no hubiera promedio ponderado estos productos marginarían al 100%.

## ENTREVISTA FERRETERIA TECNICA

- ¿La información contable además de fines tributarios no tiene una utilidad para ustedes en la administración?

Es lo más importante y hoy en día mucho más, claro porque esa es la brújula y hoy en día mas, es más importante porque cada vez se trabaja con márgenes más bajitos de utilidad, cuando vos trabajas con márgenes bien amplios no hay de perder, cuando vos ganas mucho no tenes que perder, ni para qué información si estas ganando, pero cuando uno está no cerca pero si, hay un margen no muy grande tiene que tener mucho cuidado porque si se sale uno de ahí, tiende a perder o caer sin darse uno cuenta y después que empiezo a caer ya llega uno al fondo y no hay corrección, yo te decía porque hay negocios que trabajan al filo de la navaja y yo creo que ustedes los conocen que es la mayoritaria, la mayorista son negocios así que trabajan en el filo de la navaja es decir ellos hoy en día, un tipo madruga allá a las dos o tres de la mañana y compra un carro de galletas entero a Noel o le compra mangos y esa misma mañana a las ocho o nueve de la mañana ya lo tiene que haber vendido, el carro y con una utilidad, si el carro les valió cien millones de pesos lo tienen o alguien se los entrego y son capaces de venderlo en ciento un millón, es decir con un 1% ahora un millón de pesos es mucho, vos dirías uy ojala yo tuviera al día un millón de pesos, pero el riesgo, porque si en este país todos fuéramos honrados fácil, si los negocios fueran tan seguros todo el mundo haría negocios pero no es así, porque llega en cierto momento, es como uno tiene un proveedor y le compra y a uno le fían y uno le fía a otros, ese crédito vale mucho, entonces de pronto una persona dice: yo te lo compro en ciento uno ciento dos millones pero te doy la plata por la tarde y si no le pago, lo dejo ese día varado y se le robo el camión perdió cien millones de pesos ahí mismo es decir una pérdida de cien millones se cae hasta el verraco y ellos si trabajan así al filo de la navaja, los negocios que trabajan con márgenes un poquito más grandecitos y para eso los sistemas de información, para que a uno le digamos la utilidad pues que da los flujos de caja que produce, cada línea, si o ya en general el negocio, pero si, si sirve.

- ¿Acá hay un departamento, un área de contabilidad o el contador esta como por fuera de la empresa?

Yo no los tengo separados por áreas pero si, es un área hay un contador y una revisora fiscal, porque me lo exige la sociedad anónima.

- ¿Cómo valoran el inventario?

Acá la valoración se hace es por el costo promedio, me va promediando el costo del producto a medida que voy comprando entonces se va ingresando los productos y el computador lo va promediando, yo no tengo ni LIFO; FIFO, si lo pudiera hacer por ese lado porque no es sino parametrizar el programa que uno tenga lo parametrizas y te trabaja.

- ¿En el sistema está integrado todo de forma que si hacen salidas (ventas) afecta el programa del administrador? ¿Cómo lo hacen? Hay códigos de barras

Claro hay que tener varias opciones por si de pronto una no, hay que tener planes, que de pronto es mucho, gasto lógico, pero lo hacen acá y lo hacen en cualquier parte, vos coges Homcenter, el Easy que son almacenes grandes, ya de grandes superficies y lo tienen muy organizado en esa manera porque vos miras el precio ahí en el producto para poderlo comprar, primero tenes ahí el precio que

si vas a la caja la niña también puede llamar el código de barras y ya sabe el precio ahí y lo puede digitar si no tiene el automático, por lo general los programas cuando vos digitas el código de barras te sale todo, toda la información, entonces ellos tienen los dos. Ahora no se, cuantos negocios así pequeños como nosotros pueden tener eso o no, porque muchas veces eso cuesta y no solo el programa quienes lo manejan y quienes te van a marcar, que pasa con eso, yo a todo producto, esto tiene un código de barras seguro acá este es un código internacional, hay un scanner y hago lo mismo que el Éxito o si quieres en las pantallas colocas el código del producto y ahí mismo te sale toda la información, sale ferretería Técnica porque es de acá, el código de barras por ejemplo de un serrucho tiene s de serrucho, mm: mango madera, 26 pulgadas, tipo profesional, esta es la fecha de entrada, en este momento tiene 18 meses ese serrucho, económicamente se está perdiendo plata, pero a ustedes no les interesa lo económico o no económico, luego acá hay un código de barras, si yo llamo por la pistola o por las pantallas me va a aparecer este producto, luego esta un código interno y un código internacional EAN que en cualquier negocio que vaya tiene ese código, si vos le compras a Stanly y el señor de allí le compra a Stanly y si vos llegas con este serrucho a Homcenter y ellos lo pasan por el scanner hay mismo sale, porque la empresa como es una multinacional, un bolso Totto con la marquilla te va a salir, Totto de allí de san diego te va a salir pero un bolso mandado a hacer no tiene código de barras o entonces así como yo compro productos a nacionales que no marcan yo tengo que poner un código interno , porque si no me quedo cojo, por eso tengo que hacer esto, pero usted me va a decir si usted tiene el 90% no más es sino que marque el 10%, pero no, yo no tengo el 90% en herramientas de fábrica, Y entonces se debe expresar ese código? Claro hay que parametrizarlo. ¿Cómo? Muchas veces tiene el precio y cuando el muchacho va a cogerlo ya llega allá a las pantallas y sale que vale 38 0 35, acá no son los precios fijos como en el Éxito, hay unos productos que están en bodega que se llevan para los pueblos entonces muchas veces lo dejo marcado pero sin el precio porque van para otro tipo de clientes o pueblos o instituciones del estado o colegios, universidades, hospitales, clínicas que también les vendemos, entonces muchas veces no se necesita eso, si le uno más económico, pero me saca el promedio, este serrucho puede llegar que tiene un precio acá y puede pasar por el scanner y tiene un precio de \$36000 y vos vas a decir que descoordinación pero porque de pronto en este año en el 2012 lo compre a cierto precio y el sistema me liquidó el porcentaje que quería y después compre más barato entonces el promedio me dio más barato o viceversa lo compre hace dos años y hoy en día está más caro por el dólar entonces porque sale a \$40 en la pantalla y dice \$38 pero por eso uno tiene como un margen para que venda que puede bajar uno, entonces el promedio es el que tira los costos ya el sistema es el que cranea yo para que me voy a poner a cranear, el precio que está en el código es el precio de venta y tiene incluido el margen y el IVA, cuando uno va a vender al por mayor por ejemplo Madefer otra ferretería le ponemos el precio incluido IVA, pero hay otras cosas que digamos yo las voy a vender a Colanta entonces la remisión, la niña ya sabe que Colanta son unos precios que les tienen que sumar el IVA, entonces hay unas cosas que llevan el IVA incluido y la niña que me factura sabe pero hay otros que no llevan el IVA incluido, pero va a decir porque no unifica, pero es que mucha gente que uno les da el precio y ellos para de una vez hacer su orden le quitan el IVA u abajo colocan mas IVA, especialmente con algunas empresas, como cuando vas al éxito, si el éxito te dicen va a comprar un arroz y ahí dice \$2000 y te vas para la caja y dice pague \$2300 y usted dice como así ahí no decía \$2000, incluso si usted dice \$2000 se lo tiene que dar en \$2000 porque La ley dice eso y si no es un engaño publicitario.

Estos sistemas ya no necesitan contadores, necesitan cero contador porque, digamos la niña me factura allí y si está bien parametrizado el sistema y de una vez el producto va a la cuenta 14 ahí mismo está bajando el inventario, el ingreso y si hay retención se lo pone y si el IVA lo lleva ahí mismo, si es IVA a favor te lo lleva a la 24 hace todo porque se parametrizo desde el inicio. ¿Esta tan integrado que de una vez está afectando las cuentas? Todas las cuentas contables y lo mismo el de compras, la compra ahí mismo entra entonces cuenta por pagar, afecta la 21y empieza a hacer ingreso de inventario hace todo, pero porque se parametrizo bien, lo mismo cuando la niña de tesorería va a pagar entonces ella ve cuentas por pagar, lo va a pagar a x persona, o si va pagar nomina x persona, como ya están en cuentas por pagar de bancos salió la plata ahí mismo afecta todo y lo mismo en cuentas por cobrar, la niña de cartera llama que hay una cuenta, mandan la consignación o le hice una transferencia entonces verificar si está en el banco, la misma cosa va a cancelar la cuenta por cobrar que le debían y ahí mismo afecta ingresa a bancos la plata, le afecta la cuenta por cobrar, todo o hace y mueve todas la cuentas. ¿Todos los sistemas mueven las cuentas? Todos los sistemas no sé, la mayoría el 99% mueve las cuentas, pero los que están integrados con la parte administrativa y la parte contable los que son integrados, todos los almacenes pequeños de pronto no tienen sino para la facturación y no integran a la contabilidad por lo tanto la parte de facturación se la entregan a un contador para que les lleve la contabilidad, mientras que acá un fin de mes, bimestral o semestral que es el que es el IVA ahí sale, si el revisor fiscal reviso todas las facturas de venta, de compra y está bien le tienen que salir las sumas igualitas, uno cada mes tiene que integrar para cerrar el mes, tiene que haber una integración de compras, de ventas, cuentas por cobrar y la misma cosa pone uno pone integrar deben salir sumas iguales si no salen sumas iguales pues empezas a ver el porqué, puede estar mal parametrizado ese tipo de transacción por lo general las transacciones de compra, venta ya se ha revisado muchas veces, porque hay ciertos productos que se van creando, estas cuentas yo las tengo que poner es artículo por artículo también, porque yo estoy vendiendo artículos entonces muchas veces el serrucho 24, 25 y 26 entonces me dio por codificar el 28 cuando codifico el 28 cuando me pide todas las cuentas para el movimiento si hay una compra o venta se debe parametrizar por separado y poner los números de cuenta que se van a tener que mover y de pronto vos en tus charlas envés de 41 le pusiste 31cuando factures el serrucho nuevo para donde va a salir, sale para otro lado y es cuando se crean esas cosas del programa, si yo quiero en cierre de mes no me salen cuentas iguales entonces uno las va buscando el error lo arregla y ya le dio sumas iguales, pero pasa es cuando se hacen cosas nuevas, hay un aparte de inconsistencias a ahí mismo me muestra donde está la inconsistencia, un programa de estos OFIMATICA hay varias clases de programas ya depende de la robustez de la información si tenes poca información te limitas a la poca información, depende también de las necesidades de uno, hay empresas que tienen SAP pero ya tienen información financiera, gerenciales de CRM con clientes, un montón de cosas que ya involucra mucho más personal en el área administrativa, acá somos dos no más los que nos involucramos en eso, yo observo y tengo una niña ahí y observamos los índices de ciertas cosas, ahora no nos ponemos a hacerlos, pero hay veces que toca hacerlo para el RUM se lo exigen a uno para hacer contratos Estatales, hay que hacerlo cada año.

- ¿Cada cuánto realizan inventarios físicos?

No, yo no hago inventario físico, yo hago pruebas de inventario y eso lo hago cada dos días, cada 3 me van sacando digamos esto es una marca Skill entonces empiezo a contar inmediatamente cuando lo hago para que no me salga más porque yo puedo tener esto pero voy a mirar y me demore 10 minutos y me vendieron uno entonces yo le digo a la niña haceme el favor y me tiras Skill al día

ahí mismo que me termina me pongo a revisar ¿seguramente siempre hay diferencias la mayoría de veces? Siempre para que sea perfecto tienen que ser cosas que no se muevan pero digamos aparecen dos o tres errores, se pone uno a revisar hay 25 cuando de pronto hay 10, me robaron, me faltan 15 y empieza a buscar entonces uno va, cuando de pronto están los 25 ahí los conto mal el muchacho, lo mismo pasa con esto hay veces se pone el código que nos es de las carreras entonces llegaron 5 productos se equivocan colocando el código, en estos almacenes de pronto acá también se la pueden hacer a uno pero acá se sabe que un serrucho empieza por s, una llave empieza por l, un nivel empieza por m y hay veces que lo ponen mal entonces ellos mismos se dan cuenta van y lo buscan y lo corrigen pero en los almacenes de cadena pueden cambiar el tiquete por otro entonces la niña de la caja pasa pero no se da cuenta porque solo ponen el código de barras.

Yo les muestro una cosita yo cojo en este programa y me da unas estadísticas entonces yo cojo las ventas, devoluciones, descuentos, las ventas ya netas, el costo de mi mercancía vendida que es la cuenta 61, la utilidad en pesos y el margen porcentual, por ejemplo el total de mi utilidad esta en 25 ¿necesito una niña que me diga eso? No, ella me entro las ventas, el muchacho me entra las ventas de otras ciudades, ahora si yo quiero con este valor de la utilidad ya empiezo a buscar gastos, administrativos yo pongo mi p y g y me sale solo y busco la declaración de renta y me la hace sola ¿necesito contador? Para hacer los datos no pero para analizar si, entonces cuando ustedes vayan a un lugar recomendar programas buenos aunque sea costos donde a gente pueda analizar cosas, que es caro, sí, pero te va a dar la información que es, y si yo sigo en estos estadísticos me salen los clientes que más me han comprado, los vendedores me sale cuanto venden, porcentajes de venta de todo el año, por pueblos y por zonas Bogotá cuanto he vendido por sector calzado industria ferretero, por productos cuanto he vendido en el año, por cada producto muestra el margen, el kardex por cada referencia se maneja interno, pero si quiero los programadores de Ofimatica me lo hacen lo más desmenuzado.

Lo más importante es el sistema de información, los costos en empresas manufactureras, en empresas comerciales costos no.

- ¿Siempre han manejado promedio ponderado?

Sí, siempre, lo que te acabe de decir el criterio, buscas tu criterio y ya y te vas por ahí y decís si me conviene o no, de pronto vos decís no el primero en entrar el primero en salir, y vaya empieza a mirar el primero en entrar el primero en salir si lo parametrizas así te va a trabajar así, pero entonces que pasa de pronto vos decís si tenes un producto bien viejo entonces también te lo va a sacar a precio viejo y si las cosas subieron y sabiendo que de pronto ese producto lo deje dos años quieto, las cosas con el tiempo se tienen que valorizar, valorizarse al producto que compre hoy entonces porque lo tengo que costear al precio anterior a mí no me serviría y ahora el ultimo tampoco me sirve. Yo trabajo acá con sistemas desde el 91, hace 23 años en diferentes programas, primero un programa que se llamaba Lissa, después tuve otro que se llamaba G y G y después tuve este pero fueron creciendo fue por la robustez de la información, el primero sacaba algunos informitos, a medida que va aprendiendo uno la experiencia le va diciendo lo que uno necesita. El inventario es lo más verraco que hay porque tenes que revisar que todo este homogenizado

- ¿Los descuentos o promociones que les hacen los proveedores como les afecta al costo?

La mayoría de las veces yo lo traslado, un descuento una promoción la traslado inmediatamente ya depende del criterio de vender si yo no quiero vender lo dejo al costo alto pero si lo quiero vender rebájelo un poquito.

- ¿Si no se pueden explicar las diferencias o se perdieron que se hace?

Son perdidas, en los negocios se pierde, para entregar garantías aquí yo vendo muchas cosas de fábrica que me responden pero hay veces que compro unos alicates chinos entonces quien me responde, quien devuelve una cosa para la china entonces uno para atender al cliente que hago yo lo saco por salidas especiales, a veces que el cliente compra algo y me dicen pero regálame unas gafas de seguridad, ahí van casi facturadas las gafas lo que le iba rebajar a la maquina se lo di en las gafas entonces muchas veces o cambio la factura pero muchas veces uno tiene tiempo sino que lo saco por salidas especiales ¿no y en ese caso ese producto que sale afecta al costo, no, no lo afecta sigue siendo el mismo costo ahí, y en las perdidas no le tendría que distribuir la perdida a los otros productos, no las perdidas las tiene que pagar la utilidad, entonces las perdidas las asumen como gasto? No se asumen como gasto se sacan del inventario se le baja al inventario yo lo bajo al inventario yo no lo asumo como gasto porque para yo demostrar ese gasto tendría que facturarlo, pagar el IVA, porque eso dice el estatuto, si yo te voy a regalar unas gafas al menos te tengo que cobrar el IVA porque el IVA es del gobierno, a mí me pasa con productos acá hay empresas que me regalan un producto y me facturan el IVA sin embargo no me lo cobran ellos lo asumen y a veces uno sigue las mismas prácticas que el proveedor le aplica a uno, ¿por ejemplo hay 3 llaves y cada una vale \$3000 si se pierde una llave las otras llaves quedan valiendo \$4500? No, siguen valiendo \$3000 porque el sistema lo hace, que hace uno, sacar esa llave que se perdió, y es una pérdida patrimonial de la empresa ejemplo yo pido 5 plantas me llegan 6 meto las 6 al inventario me rebaja el costo. Si yo saco el producto y me queda el mismo costo, este sistema no me cambia el costo yo hay veces que he cambiado costo haciendo salida especial y entrada especial cuando voy a cuadrar inventarios digamos aquí tenía 10 pero en realidad habían 9 que tengo que hacer sacar 10 con salida especial saco uno con el mismo costo que está a \$50 cuando voy a consultar si saco uno me va a dar 9 a \$50.

## ENTREVISTA A LOS RESTREPOS

Antes de iniciar la entrevista la jefe de inventarios advirtió que sus funciones se limitaba a: “entradas, salidas, ajustes no más, (...) en cuanto a costos y todo eso lo hace la parte contable, yo manejo solamente la parte operativa”

-¿aquí es donde se hace el ingreso de unidades que llegan al sistema y este sistema es el que le da información a contabilidad para calcular los costos?

-Es el sistema que le da, osea ¿por dónde se entra o que es lo que alimenta ese inventario?: las compras, las devoluciones, las entradas de importación, los cambios que se hagan, tanto de entradas como salidas... los ajustes también; eso es lo que alimenta en si... las notas crédito también alimenta el inventario porque está entrando. ¿Y que es lo que da salida al inventario?: las ventas, las salidas que se hacen también por ajustes y cambios.

-¿aquí todo se maneja con un mismo módulo, por ejemplo el módulo de ventas tiene el mismo software que las compras, y para ingresar el inventario físico se hace en el mismo módulo?

-sí, este sistema es integrado, nosotros manejamos el sistema de Ilimitada que es integrado, osea dentro de la misma aplicación están las partecitas que van a cada uno,... está lo que es de compras, están las ventas pero dentro del mismo módulo se maneja. Todo va ligado, una compra se maneja bajo el mismo módulo y todo el mundo puede ver la compra que usted hace,... todo va integrado... todo el mundo puede ver la importación que usted ingresa.

-¿osea que desde el almacén ya están modificando el software en tiempo real?

-sí, cuando se hace la venta ya queda registrado y queda una parte donde dice la mercancía reservada, ¿por qué?, porque no se actualiza en el momento, simplemente la saca, mas queda una partecita donde dice “está reservada”, nosotros sabemos que esa partecita donde dice “está reservada” fue porque ya se hizo la venta, pero ya por la noche, o al finalizar la tarde se actualiza todo, osea que ya no me va a aparecer esa casillita de “está reservada” sino que me va a aparecer ya la venta completa, pero igual usted puede entrar a las opciones que nos da el programa y nos va a decir que si, que realmente se realizó la venta.

-¿Cada producto maneja una referencia?

-sí, cada producto maneja una referencia

-¿en el punto de venta cómo funcionan esas referencias?, ¿al salir una mercancía se registran? ¿Las referencias cada quien sabe cuál es esa referencia o ellas están marcadas mediante un código?

-sí, cada referencia tiene su línea, por decir algo acá se manejan líneas como son: rodamientos, bandas transportadoras, correas, poleas... eso son líneas. Esa línea tiene que ver con la marca, aquí por ejemplo en rodamientos se manejan tres marcas, que están específicas en el sistema, una de ellas es generalizada, osea la específica es una que se llama FAC, dentro de los rodamientos; hay otra línea que es la de una marca HLD, y hay otra línea donde van todas diferentes a esas dos marcas, que se maneja general, puede venir otra marquita diferente a esas, y esa es donde se maneja, pero las específicas y que se manejen con línea definida son esas dos, la FAC y la 10, y

dentro de la otra van todas las otras marcas diferentes que se compran por clase y todo eso, entonces que va allí, por ejemplo en el punto de venta del mostrador, o aquí en facturación, si se va a vender el vendedor ya sabe qué línea es la que le pide del cliente, entonces ellos generan un pedido,... dentro del sistema se genera un pedido, ¿Qué hace la niña de facturación?, simplemente ella confirma y genera la factura, pero porque ya hicieron el pedido previamente, lo hizo el vendedor, entonces va a la marca específica que el vendedor requiera y que el cliente le solicitó, todo eso va ahí unido; ¿entonces que se hace aquí? (*oficina de control de inventarios*) aquí se maneja un stock y por ende se controla ese stock que si sea lo que haya físico y este dentro del sistema.

-¿y para ese stock ustedes manejan ciertas políticas, digamos en cantidades, de acuerdo a la rotación que tengan?

-sí, de acuerdo a la rotación que se tenga, y eso lo maneja indirectamente el asistente de la gerencia, que está verificando antes de hacer por ejemplo una solicitud de importación, él sabe que es lo que se mueve más y mediante a todos los estudios que él hace, hace la solicitud... ¿yo que hago aquí simplemente?, que lo que haya físico en la bodega sea lo que me aparece en el sistema.

-¿y por decir cuando hay ese contraste, entre lo que usted tiene en el sistema y lo que hay físico, usted tiene que hacer algo cuando el físico es mayor o es menor a lo que usted tiene ahí?

-sí, yo tengo que irme a fijar que si este realmente, por ejemplo que me diga hay cantidad física de determinada referencia 50 unidades por decir algo, y en el sistema no me aparecen sino 30, entonces yo hago una recopilación de datos anteriores y miro que pasó, ¿por qué me están apareciendo más físicas que en el sistema?, entonces muchas veces puede ser por un cambio que no se haya digitado, una mercancía que entró en devolución y no se haya hecho todavía la nota crédito, una importación que de pronto llegó una referencia más de la cuenta,... entonces hay que mirar varias opciones para ver porque no cuadra lo físico contra lo del sistema.

-¿y en ese caso se haría el ajuste?

En ese caso se haría el ajuste, pero primero se hace una investigación previa para ver,... si es por una importación que llegó mal pues se ingresa la importación y ya en la parte de gerencia mandan la solicitud por ejemplo al exportador, y dicen que pasó aquí, me llegaron más unidades y todo eso, mientras tanto se va a cuadrar el sistema, mientras que el exportador verifica y de pronto manda la factura realmente con el ajuste, entonces como yo haría una entrada porque ya está físico y tengo que esperar que el exportador, porque es muy lejos, porque es en Alemania o es en china o alguna cosa, entonces ahí yo haría un ajuste en el sistema, un ingreso, por las unidades que están ahí, cuando ya llegue la carta del exportador y diga si, estamos mandando la factura y ya tendría que hacer una salida para poder ingresar la factura oficial, otra vez del exportador.

-¿cuándo se ingresa la compra, también ingresa el valor que tiene asignado la factura?

Si, pues yo aquí no manejo compras, en la parte de allí se ingresa la compra, que maneja, cuando se compra en plaza, cuando se importa, igual, el precio que nos viene el precio de costo.

-¿Y cuándo hay que hacer un ajuste por encima, eso tiene asociado algún precio?

-¿pero no de unidades sino de precios?

- de las dos, de unidades

- no, de unidades como se manejó ya el precio previo que ellos nos dan, no se manejaría, solamente se manejarían unidades, porque viene ya ligado al precio de la factura, cuando es por compras plazas, sería lo mismo, se maneja solamente unidad, no tendríamos que moverle unidades porque ya está el precio con que viene mercancía, el ultimo costo mejor dicho con que viene esa mercancía

-y cada cuanto hacen conteos físicos

-Bueno aquí todos los días se hace un conteo aleatorio de la mercancía, no de todas las líneas, porque sería imposible, pero cada día se hacen líneas diferentes; aquí un inventarios físico hace muchos años no se hace, general; pero si se hace por líneas, por líneas se hace mensual y ya esa línea se le va haciendo diariamente un aleatorio, osea el aleatorio ya no es coger toda la línea, sino tres, cuatro o cinco referencias de esa línea que es lo que se hace diario, diario se hace un aleatorio.

-entonces por decir en los aleatorios diarios, aproximadamente cuantas referencias se podrían tomar para un aleatorio

-para un aleatorio de 10 a 15 referencias dependiendo de la cantidad que haya de esa mercancía, o de esa línea, porque hay líneas muy extensas, porque si es una línea muy extensa y hay mucha cantidad de esa mercancía no se cuentan sino 5 referencias máximo, pero de las otras que no haya mucha cantidad se puede hacer 10 o 15 referencias diarias, todos los días se están haciendo aleatorios permanentes de estas líneas que se le hizo el conteo físico del mes, ¿si me entienden lo que les quiero decir?, por decir algo este mes se le hizo un inventario físico a una línea en específico, ya a partir del día que se termine de hacer esa línea se empiezan los aleatorios a esa línea que se le hizo el inventario físico.

-¿Y en el sistema cada referencia tiene su kardex?

- claro, cada referencia tiene su cantidad.

-¿Qué tan desagregado está, como ustedes venden piezas pequeñas, por decir un tornillo o un producto x, ese viene en diferentes tamaños, 10 pulgadas, 12 pulgadas, 13 pulgadas,... esta desagregado en ese nivel?

- sí, cada producto tiene su referencia y está por la medida, excepto unas líneas por ejemplo en lo que es grande en estas bandas transportadoras, ahí se ingresan,... por ejemplo aquí no manejamos esa medida de las bandas transportadoras pulgada-metro, pero las bandas pueden ser que vienen de 24, de 60 de 32, de 30 pulgadas, se manejan es en general. Por decir algo llego una banda de 72 pulgadas se entra como de 72 pulgadas por los metros que traiga eso, pero de esa banda se va a poder cortar en 30, en 36, en 24, ahí no se entraría así porque no sabemos que medida solicito el cliente, simplemente a partir de ahí se va cortando y se va sacando de acuerdo a las medidas que solicite el cliente.

-Doña Marta, que pena por la pregunta ¿usted cuánto tiempo lleva trabajando aquí?

- Llevo 24 años

-¿y durante los 24 años se han manejado por el mismo sistema, o antes se tenía un sistema diferente?

-anteriormente no había casi control, digamos hace más o menos 18 años, antes de eso no se llevaba un control como se está llevando ahora, simplemente se hacía un inventario general, y de ahí no había una persona encargada solamente de manejar los inventarios, y se manejaba un inventario negativo, por decir algo una unidad negativa donde usted dejaba sacar lo que fuera y no le decía hay un control, pare aquí; ya después de eso, porque nosotros siempre hemos venido trabajando con el programa de Ilimitada, ya después de eso se empezó a llevar un control de los inventarios, y se empezó con el integrado de Ilimitada, póngale usted más o menos unos 18 años.

-¿y siempre se ha tenido el mismo programa?

-sí, siempre

-osea que anteriormente cuando se hacia la venta, no sacaba del inventario

-si sacaba del inventario, pero no se manejaba un inventario positivo, se dejaba una parte donde decía inventario negativo; si usted sacaba 50 unidades y no las había, le dejaba facturar, ahora no, ahora solo se lleva un inventario positivo, osea las unidades que hay, eso es lo que debe facturar, ya no le deja manejar un inventario negativo, sino el inventario real, lo que hay.

-¿y usted tiene conocimiento de cómo se fija el precio de venta de esos artículos?

-no, con el precio de ventano, no manejo ni costos ni precios de venta, yo lo único que manejo es la parte operativa, si tengo que tener en cuenta que cuando voy a crear un referencia la tengo que ingresar con costo porque sino no me la dejaría crear, pero en cuanto a las políticas de venta y costos eso ya lo maneja la parte de sistemas.

-¿Cuándo usted va a ingresar un inventario, cual es la parametrización que tiene el sistema, que campos le obliga a usted el sistema...?

- La referencia en sí, me pregunta por la referencia, por la línea y me pregunta el costo, que yo lo debo tener en el momento de ingresar una importación o una compra.

- Disculpe, y el costo usted lo ve en las facturas, lo consulta en el sistema...

-el costo se puede consultar en el sistema porque ya con la factura de compra lo estaría viendo, pero en el sistema se puede ver el costo, y ya en la venta la dan de acuerdo al costo, pero yo listas de precio de venta no manejo.

- ¿y ya con respecto al robo, o cuando hay por ejemplo cosas de robo o cosas que se dañen usted que hace?

-¿cuándo hay un producto no conforme porque se dañó de pronto aquí o alguna cosa? – si – bueno, nosotros estamos certificados y hay una opción de productos no conformes, ¿Qué se hace?, se analiza que le pasó a la mercancía, cuando vemos de pronto que en el momento de recibir la

mercancía ya sea por compra, por importación ... y esa mercancía está en mal estado se le devuelve al proveedor inmediatamente, pero que se haya dañado aquí por mala manipulación, mal almacenaje, o de pronto alguna cosa, entonces ya se analiza, lo hace el jefe de bodega, con el gerente, y dicen: “no esto no sirve para la venta, esto está en mal estado”, hay un proceso que se hace con esa mercancía, un formatico que se llama formato de productos no conformes, entonces, ya a mí me pasan ese dato, y dicen esta mercancía hay que sacarla del sistema porque está mala; se dañó por x o y motivo, mucha mercancía por ejemplo en las poleas que se pueden ir para el taller para que las fundan nuevamente y poder fabricar la polea, entonces ya se le da el manejo de acuerdo a lo que digan ellos, entonces se pueden ir a recuperación o esto ya no sirve, ya es para desechar, ya de todas maneras ya esa mercancía se saca del sistema.

-¿osea que aquí hay una parte que se manufactura?

-pero compran directamente ya, por ejemplo los lingotes de hierro, la fundición, y aquí se le hacen las canales a esa fundición simplemente, eso es lo que se hace, osea, se fabrica la polea de ese lingote, se fabrica la polea como tal con sus canales, pero no es que aquí mismo vayan a coger y fundan y todo eso; no, simplemente se le hacen las canales a las poleas, pero no es que se fabrique, pues se compre el material para esa fundición, no; se compra ya la fundición y se hace la polea

-¿y ustedes manejan en volumen de inventarios mucho?

-de acuerdo a lo que hablamos ahora, según el nivel de rotación, hay líneas que rotan mucho entonces se tiene abundante en esas líneas, hay líneas que de pronto no rotan mucho, entonces se trae poco de eso, ya hay estudios que hacen previo a eso.

-sino que es de pronto también por la dificultad de que,... ustedes hay muchos productos que los importan

-sí, la mayoría es importada

-entonces, digamos la importación tiene más tiempo, puede tener más dificultades, entonces de pronto se almacene un stock grande de mercancías por el hecho que de pronto los costos de traer la mercancía sean altos.

-¿Usted dice que tener mercancía demasiado que no rote? No, se hace un estudio de eso, que si la mercancía rota, se trae en cantidad, si la mercancía rota se trae en cantidad, si la mercancía no rota no la traen en cantidad.

-¿Doña Marta, osea que aquí no puede haber nunca un retraso porque sino el sistema puede impedir la facturación, osea que no se haya ingresado una compra y se quiera vender eso?

-Bueno cuando existe de pronto algo así, que haya un problema de sistema, y se haya hecho una compra, precisamente también en el lado de la facturación existen unas remisiones, o especie de pedido, que la compra llegó, pero no se ha podido ingresar, entonces tampoco se va a poder facturar en el momento porque no está ingresada la compra, ¿entonces qué pasa?, se manda el pedido al cliente provisional con la mercancía, simplemente el pedido sin la factura oficial, sino el pedido del cliente o remisión que se llama, se manda y ya el cliente firma que acepto la mercancía y ya cuando

viene el sistema, inmediatamente la niña de compras entra la compra y ya proceden a facturar y a mandar la factura.

-¿y se pueden devolver a fechas anteriores?, porque por ejemplo salió la mercancía hoy, pero no se saca del sistema sino hasta que se carga la compra, entonces se puede devolver un a sacar de una fecha anterior.

-no, es que la compra siempre la van a ingresar con la fecha del día que llegó la compra, por decir algo llegó hoy, pero hoy está dañado el sistema, entonces ya mañana llega el sistema, la compra la pueden ingresar con la fecha de hoy, porque hoy fue que llego y estuvo aquí la compra, pero la factura apenas se va a hacer mañana, se factura al otro día, la compra del día en que llego realmente. Porque al cliente no se le puede facturar hoy con fecha de dos o tres días atrás, se factura en tiempo real.

- ¿y ya cuando hacen la venta, se hace con un lector de código, o se digita?

- Es digitado, aquí no tenemos códigos de barra.

-¿y aquí nunca se presenta problemas en una digitación?

- claro, somos humanos y cometemos errores...

- entonces digamos en eso puede darse que se descuadre el inventario, por decir algo, lo registro en un código y era otro código.

- nosotros manejamos una tablita aquí de unos cambios, precisamente por eso, cuando hay errores de digitación, o cuando el cliente viene y cambia una mercancía porque realmente dice: no yo la solicité mal, vengo a cambiarla; se cambia de acuerdo solamente, por decir algo unas correas que se manejan en pulgadas cuando era una pulgadita más o una menos, y que realmente sea el valor que es; o porque se equivocó la niña, porque eran por ejemplo unas correas que se manejan tipos A, B, C, D, E, por decir algo necesitaba era una tipo B, y aquí hicieron la venta en tipo b, pero la niña de la caja de pronto de equivocó y le puso fue tipo A, no es problema del cliente, es problema de la niña que digitó, pero el valor va estar bien, simplemente porque se equivocó se hace un cambio de esa mercancía, se hace una entrada porque quedo mal hecho, se hace un cambio en el sistema, y se hace la salida por lo que realmente es, esos son los cambios que se manejan, ninguno más, o ya los ajustes en ese caso por ejemplo de la equivocación es un ajuste que se hace porque realmente de pronto digitaron mal, y ya cuando el cliente pide un cambio, pero que se puede cambiar simplemente por unidad y que depende también que el precio se dé, porque si el precio no da, que pena no, se hace nota crédito, y se le vuelve a facturar a cliente lo que realmente es. Cuando piden por algo que exceda el precio, o al contrario, que se equivoquen y que por decir algo, valga 5000 y lo que se va a llevar ahora valga 2000, dice el cliente yo no voy a perder 3000, me hacen nota crédito y vuelven y me facturan lo que realmente es, pero cuando son así valores que si coincide el precio, se hace el cambio sobre la tabla y ya se digita en el sistema.