

CAPÍTULO VI

Desarrollo contable y financiero para la empresa Mundo Motos y locales dedicados al mismo sector de comercio en Santa Rosa de Cabal¹

Accounting and Financial Development for Mundo Motos Company and Local Businesses in the Same Trade Sector in Santa Rosa De Cabal

Cristian Camilo Bustamante Flórez²
Carolina Vargas Vanegas³
Corporación Universitaria Minuto de Dios

Resumen

Este estudio se centra en la empresa Mundo Motos S.R.C. y su objetivo es mejorar la eficiencia en la gestión contable y organización mediante la aplicación de las Normas Internacionales de Contabilidad (NIC), específicamente las NIC 16, 2 y 36. La investigación se enfoca en implementar un sistema contable de inventario que permita un control preciso de los activos, inventarios y deterioros, optimizando las compras y ventas y evitando la acumulación de productos de baja rotación. Los métodos utilizados incluyen la observación directa, análisis documental y entrevistas a clientes y propietarios de talleres. Los resultados demuestran

- 1 El presente capítulo es producto del trabajo investigativo desarrollado en los estudios de pregrado.
- 2 Estudiante de Contaduría Pública, Corporación Universitaria Minuto de Dios (UNIMINUTO). cristian.bflores@uniminuto.edu.co.
- 3 Profesora en Corporación Universitaria Minuto de Dios (UNIMINUTO). carolina.vargas.v@uniminuto.edu.

que una gestión eficiente de inventarios basada en las NIC mejora significativamente la satisfacción del cliente y la fidelidad, al proporcionar transparencia y eficiencia en los servicios ofrecidos. Además, se propone un programa de capacitación en gestión contable, administración de inventarios y atención al cliente para fortalecer las habilidades de los empleados y propietarios. La implementación de estas herramientas no solo mejora la operación interna de Mundo Motos S.R.C., sino que también establece un modelo replicable para otras empresas del sector, asegurando un crecimiento sostenible y una mayor competitividad en el mercado.

Palabras clave: gestión contable, Normas Internacionales de Contabilidad (NIC), control de inventarios, satisfacción del cliente, sistema contable

Abstract

This study focuses on the company Mundo Motos S.R.C. and aims to improve efficiency in accounting management and organization through the application of International Accounting Standards (IAS), specifically IAS 16, 2, and 36. The research focuses on implementing an inventory accounting system that allows precise control of assets, inventories, and impairments, optimizing purchases and sales and avoiding the accumulation of low-turnover products. The methods used include direct observation, document analysis, and interviews with customers and workshop owners. The results show that efficient inventory management based on IAS significantly improves customer satisfaction and loyalty by providing transparency and efficiency in the services offered. Additionally, a training program in accounting management, inventory administration, and customer service is proposed to strengthen the skills of employees and owners. The implementation of these tools not only improves the internal operation of Mundo Motos S.R.C. but also establishes a replicable model for other companies in the sector, ensuring sustainable growth and greater competitiveness in the market.

Keywords: accounting management, International Accounting Standards (IAS), inventory control, customer satisfaction, accounting system

Introducción

Este estudio se centra en la empresa Mundo Motos S.R.C. y pretende encontrar la eficiencia en la gestión contable y organización dentro del marco de procesos comerciales, siguiendo las Normas Internacionales de Contabilidad (NIC), con el propósito de establecer una estructura contable se puede generar un servicio integral y educativo para con los clientes, incluyendo el sector en general, debido a que al organizar el inventario como servicio efectivo al cliente se logra mostrar la disponibilidad de repuestos inmediata, es decir, un sistema contable basado en las NIC 16, 2 y 36 permite el control en las compras y ventas de productos, destacando la importancia de la información contable en la toma de decisiones y en la satisfacción del cliente.

En este sentido, las NIC, en particular la número 16 llamada propiedad, planta y equipo pretende reconocer la información acerca de la inversión que realizan en este inventario para reconocer problemas que puede enfrentarse cuando se trabaja con esta norma, son la oportunidad del reconocimiento de los activos, la determinación de las cantidades cargadas, los cargos por depreciación y las pérdidas por deterioro a ser reconocidas en relación con ellos (Actualícese, 2024), es por este motivo que la empresa pretende con estas herramientas mejorar la gestión contable y la organización de los procesos comerciales bajo el enfoque de las NIC.

De esta manera, la organización del inventario ofrece una mejora en el servicio a sus clientes, debido a que proporciona estructura en el modelo de inventarios, pues funge como modelo para otros negocios del mismo sector, además, un sistema contable en inventarios también puede ser apoyado en la NIC 18 sobre ingresos y NIC 13 sobre presentación

de activos y pasivos circulantes; otro de los factores que influye es el servicio educativo para con la clientela y el sector en general. López (2017) menciona que conocer a los actores que hacen parte de un negocio es una forma de preparación para prevenir una problemática y, como en este caso, el aumento de circulación de motocicletas en el municipio de Santa Rosa de Cabal, ubicado en el departamento de Risaralda, los usuarios de este medio de transporte requieren un servicio de calidad para con el vehículo, sin embargo, los clientes mencionan que los talleres de motos no ofrecen una atención adecuada debido a que no poseen un inventario completo, ni tampoco un servicio al cliente con calidad (Cámara de la Industria Automotriz, 2017).

Siguiendo con este razonamiento, la falta de organización en el sistema de inventario induce a la pérdida del cliente, puesto que el control sobre la mercancía bajo la mirada de un sistema mercantilista de comprar y vender desconoce la existencia real de los productos que se ofertan (Rojas y Amaya, 2014). Por otra parte, Ortega *et al.* (2017) mencionan que el propósito fundamental del inventario en una empresa es proveer de materiales a la misma, es por esta razón que la utilización de la NIC 16, la NIC 2 llamada inventarios y la NIC 36 nombrada como deterioro del valor de los activos son herramientas que en su adecuado uso generan la rotación del inventario y solventan la pérdida del valor histórico y de realización. Entonces, la falta de organización en inventarios está determinada cuando no se utiliza un sistema contable eficiente, por esta razón Torres (2019) resalta la importancia que tienen los costos para el empresario y Robayo (2017) la relevancia de que el cliente esté satisfecho.

Así las cosas, un sistema de inventario se considera eficiente cuando la información financiera puede ser analizada y, a fin de conocer las debilidades que el negocio presenta, la NIC 2 genera una data ordenada (Scheel, 2017). Sin embargo, una deficiente administración puede ser responsable de la no satisfacción del cliente, en otras palabras, esta herramienta logra precisión en la información y el detalle; además, Ortega *et al.* (2018) mencionan que el control de inventarios es vital para evitar pérdidas y desperdicios en la

mercancía, así que se debe ejercer un control oportuno sobre la información financiera suministrada para que esta sea de utilidad para los usuarios de la información (Torres, 2019).

Materiales y métodos

Este estudio tiene en cuenta a los emprendimientos en Colombia después de la pandemia Covid-19 bajo la Ley de Emprendimiento, que consiste en diseñar la medida de todos los emprendedores sin importar el tamaño de sus negocios, entonces, tomando en cuenta el marco regulatorio moderno facilita el nacimiento de nuevos emprendimientos y empresas (Colombia Ágil, 2021). De esta manera, el diseño metodológico de este estudio constituye un enfoque cualitativo mediante un alcance descriptivo mediante la construcción de herramientas investigativas contables para encontrar falencias en la organización y contabilidad en el almacén de repuestos Mundo Motos S.R.C., como lo son la plantilla de observación y la revisión bibliográfica.

El local comercial es analizado desde la perspectiva del cliente y el propietario de los talleres de mecánica de motos, a través de una encuesta de preguntas abiertas semiestructuradas, con el propósito de analizar estrategias de fidelización de clientes mediante el marketing, y estudios sobre los mandamientos de fidelización, permiten reconocer el creciente poder del cliente, diseñar estrategias de marketing, desarrollar ofertas para el mercado objetivo, centrarse en aportar soluciones y usar nuevas vías para llegar al cliente (Kotler & Armstrong, 2013).

Resultados

Los resultados de este estudio llevan a cabo una revisión exhaustiva de los productos disponibles para la venta en el local comercial Mundo Motos S.R.C., y desarrollan de manera teórica un sistema contable de inventario que permitiera conocer la disponibilidad de los productos para mantener un stock adecuado y así detectar aquellos productos que se encontraban

próximos a agotarse. La investigación utiliza la observación directa en el local, el análisis documental y entrevistas tanto a clientes como a propietarios de otros locales comerciales, además, estos instrumentos de investigación proporcionan información valiosa sobre la organización y gestión del inventario, así como sobre las percepciones y necesidades de los clientes y propietarios.

Tabla 1- Cronograma de actividades para la mejora en la prestación de servicios

Fecha	Actividad por realizar	Instrumento de investigación utilizado
03-04-2023	Se llevará a cabo la revisión y actualización del inventario de los productos que se tienen disponibles para la venta en el almacén de repuestos del local comercial en mención.	Plantilla de observación.
11-04-2023	Con la información suministrada y organizada, se procederá a alimentar un sistema contable adecuado, en el cual se pueda llevar un correcto control sobre las entradas y salidas que se presenten diariamente.	Plantilla de observación.
18-04-2023	Se analizará la manera en la cual, a lo largo del tiempo, se ha llevado a cabo un desarrollo sobre unos temas y objetivos en específico, esto con el fin de conocer el historial del manejo que se le ha dado a este tipo de negocios y su administración.	Análisis documental.
24-04-2023	Entrevista a personas que sean propietarias de motos y, preferiblemente, sean clientes de nuestro local.	Entrevista a 15 clientes.
25-04-2023	Se realizará entrevista a propietarios de otros locales dedicados a nuestra misma actividad comercial para saber si tienen una organización contable en su local o les interesa una.	Entrevista a 10 propietarios.

Nota: elaboración propia.

Tabla 2- Instrumento de investigación: plantilla de observación

Actividad	Desarrollo del cronograma
Objetivo de la observación	Llevar a cabo la revisión de los productos que se encuentran disponibles para la venta en el local comercial, y que por medio de la creación de un sistema contable de inventario se pueda conocer la disponibilidad de los mismos, el correcto stock y los que se encuentran próximos a acabarse.
Fecha y hora	Se realizará durante los días 24 de octubre y 01 de noviembre del año 2022, en horario comprendido entre las 8:00 a.m. y las 6:0 p.m.
Actividad que se va a observar	Se va a organizar un inventario de los productos disponibles para la venta en el local comercial.
Registro de observación	Por medio de un archivo de Excel, se organizará el inventario general de los productos que se encuentran en el local, después de esto se ingresarán a un sistema contable estandarizado.
Contexto de la observación	La revisión de los productos y realización de inventario, se llevará a cabo en todas las estanterías y vitrinas del almacén de repuestos Mundo Motos S.R.C.
Descripción de lo observado	Se encuentra un desorden en los productos que se tienen para la venta, también que hay algunos de los que no se tiene un buen stock para la venta.
Interpretación de lo observado	Se observa que se debe manejar diariamente una correcta utilización del inventario de los productos que se tienen, incluyendo los productos que entran (compras) y los productos que se venden a los clientes (ventas).
Observaciones generales	Se debe realizar una correcta utilización del sistema contable y de inventarios que han sido creados, explicándole a la persona encargada del área del almacén su utilización y cómo alimentarlo de manera diaria para no presentar problemas y con falta de información.

Nota: elaboración propia.



Tabla 3- Instrumento de investigación: revisión bibliográfica

Categorías	Referencia bibliográfica	Análisis de la información
Modelo de un sistema contable basado en NIC para el control de inventarios de repuestos de Mundo Motos S.R.C.	Como lo dice Laveriano (2010), tener un adecuado registro de inventarios no es simplemente hacerlo porque las empresas grandes lo hacen, porque el contador lo pide o porque los necesitamos para armar un balance general. El objetivo principal es contar con información suficiente y útil.	Una empresa que no tenga organización y un correcto control interno no es muy llamativa ante los ojos de las personas, ya que de esta manera los propietarios no tendrán conocimiento de lo que poseen para la comercialización y de qué manera podrán atender la demanda por parte de los clientes.
Evaluación de la eficiencia en el marketing, como visualización de los servicios y productos ofrecidos.	Laveriano (2010) nos habla de la importancia de tener una información organizada en la empresa que trabajamos: tener un adecuado control de inventarios habla de una empresa eficiente. Como lo mencionan Foronda, Gómez y Noriega (2013), en nuestros tiempos las ventas por catálogo se conciben como ventas a través de una imagen bien sea física o virtual que se puedan establecer a distancia.	Una de las formas utilizadas en los últimos años son las ventas por catálogo, se debe aprovechar la organización del inventario de productos que se va a llevar a cabo para, de esta forma, poder ofrecer a los clientes la fácil observación de los productos disponibles con sus precios y disponibilidad.
Nombre de los módulos más adecuados en capacitación y especialización para mecánicos y propietarios de talleres.	De acuerdo con Alcaide (2015), primero se tienen unas expectativas para recibir buena atención, segundo medir la manera en que los clientes califican el servicio y tercero conocer cómo los clientes perciben la prestación del servicio y su resultado final.	Cuando se tenga la organización esperada en la creación del sistema contable y de gestión de inventario, se podrá observar una mejor atención a los clientes, lo cual se verá reflejado en su buena percepción del servicio prestado y, de esta manera, recurrirá a otros servicios por parte de nuestra empresa.

Nota: elaboración propia.

Tabla 4- Formato de análisis y resultados de la investigación

Instrumentos de investigación	Hallazgos	Análisis de la información
Plantilla de observación	<p>La importancia de la realización de un inventario completo con los productos que se manejan en el local comercial está basada en que no se tiene una correcta información de lo que se tiene para la venta y, por tal motivo, cuando se van a realizar pedidos a los proveedores no se tiene certeza de lo que se necesita de manera más urgente.</p> <p>Por otro lado, como no se tiene información contable registrada de las compras y ventas, no se puede llevar a cabo una conclusión exacta de las ganancias generadas, es por esto que no se tiene un correcto control del impacto que producen las ventas de los repuestos.</p>	<p>La información suministrada por el inventario realizado en el taller Mundo Motos S.R.C. demuestra que en algunos casos se compran repuestos que no son muy necesarios o no tienen mucha rotación, es por esto que se llena de repuestos que no generan ventas y se quedan estancados en el local, es por este motivo que el inventario y la información contable registrada en el programa será revisada minuciosamente por el propietario del local para manejar la mercancía con mucha mejor fluidez y tener una mayor eficacia en las ventas.</p>
Análisis documental	<p>El control que se tiene en una empresa por parte de los inventarios en algunos casos no es tenido en cuenta por los empleados, no se utiliza de la mejor manera y no se le presta la atención correcta, se debe llevar un control y orden de la mercancía que se tiene, no solo porque lo exijan los jefes sino para que los procesos en las compañías se puedan agilizar, es por esta razón que con la elaboración del inventario y programa contable se espera tener una mejora en la atención a los clientes que a diario nos visitan.</p>	<p>La información recopilada en el inventario de la compañía es muy importante, ya que es en esta área donde se encuentra registrado lo que se tiene para la venta y cómo se pueden sobrellevar las responsabilidades que se tienen, es también donde se encuentra el capital de la compañía en cuanto a los productos que tienen salida al público, por esta razón se debe hacer una revisión periódica, durante cada semana, de los productos que entran y salen y aquellos que los clientes más solicitan, para tener un buen stock de estos productos.</p>



Entrevista	<p>En la entrevista realizada a los clientes, nos podemos dar cuenta de que las personas muchas veces no tienen un mecánico para sus motos de completa confianza, ya que la mayoría los tienen catalogados como personas que se aprovechan de la buena voluntad y les hacen comprar repuestos que a veces no se necesitan, por otro lado las personas quieren dejar a un lado los talleres tradicionales donde no se les brinda una atención adecuada y esperan poder tener un servicio especializado que valga la pena el dinero que les cobran por los mantenimientos hechos.</p> <p>En la entrevista con los propietarios de los locales comerciales nos damos cuenta de que la mayoría de estos no presentan un sistema contable organizado de las ventas que producen a diario, pero sí les gustaría tener más información sobre cómo lo podrían ejecutar en sus negocios.</p>	<p>Con las personas entrevistadas, nos damos cuenta de que vamos por buen camino con las ideas que se tienen para la elaboración de un mejor taller de mecánica y venta de repuestos en el municipio de Santa Rosa de Cabal, ya que las personas esperan poder confiar 100% en los mecánicos y los talleres que prestan el servicio. Es por este motivo que se deben ejecutar las propuestas de tener un inventario y programa contable estandarizado, donde se pueda brindar una mejor atención al cliente, con lo cual se llamará la atención de este y se le proporcionará un mejor servicio técnico.</p>
------------	---	--

Nota: elaboración propia.

Tabla 5- Programa a impartirse como apoyo a clientes y propietarios

Módulo 1: Gestión contable y Normas Internacionales de Contabilidad (NIC)

- Curso: Fundamentos de la NIC 16: propiedad, planta y equipo para comprender y aplicar la NIC 16 para reconocer, medir y presentar activos fijos en los estados financieros.
- Curso: Aplicación de la NIC 2: inventarios para implementar y mantener un sistema eficiente de control de inventarios según las directrices de la NIC 2.

- Curso: NIC 18: ingresos y su reconocimiento para aprender a reconocer ingresos de acuerdo con las directrices de la NIC 18 para reflejar de manera precisa los ingresos generados.
 - Curso: NIC 36: deterioro del valor de los activos para identificar y contabilizar las pérdidas por deterioro de los activos para asegurar la exactitud en los estados financieros.
-

Módulo 2: Administración de inventarios y control de stock

- Curso: Gestión de inventarios y control de stock para implementar técnicas efectivas de gestión de inventarios para mantener un stock adecuado y evitar desabastecimientos.
 - Curso: Técnicas avanzadas de gestión de inventarios para aplicar técnicas avanzadas como el análisis ABC y Just-In-Time para optimizar la rotación de inventarios.
 - Curso: Uso de software contable para la gestión de inventarios para capacitar en el uso de software contable específico para la gestión y control de inventarios.
 - Curso: Análisis y mejora continua en la gestión de inventarios para evaluar y mejorar continuamente los procesos de gestión de inventarios mediante auditorías y revisiones periódicas.
-

Módulo 3: Servicio al cliente y marketing

- Curso: Estrategias de marketing y fidelización de clientes para desarrollar estrategias de marketing que fortalezcan la relación con los clientes y aumenten su lealtad.
- Curso: Técnicas de atención al cliente en talleres de mecánica para mejorar la calidad del servicio al cliente en talleres de mecánica mediante técnicas de atención y comunicación efectiva.
- Curso: Diseño y gestión de catálogos de productos para crear y gestionar catálogos de productos tanto físicos como digitales para facilitar la visualización y comparación de repuestos.

- Curso: Herramientas digitales para la gestión de la relación con el cliente (CRM) para utilizar sistemas CRM para gestionar y analizar las interacciones con los clientes, mejorando la satisfacción y fidelización.
-

Módulo 4: Capacitación técnica y especialización

- Curso: Diagnóstico y mantenimiento de motocicletas para proveer conocimientos técnicos avanzados en el diagnóstico y mantenimiento de motocicletas para mejorar la calidad del servicio.
 - Curso: Técnicas de pintura y restauración de motocicletas para capacitar en técnicas de pintura y restauración para ofrecer un servicio completo y especializado.
 - Curso: Electrónica y sistemas de inyección en motocicletas para especializar en la reparación y mantenimiento de sistemas electrónicos y de inyección de motocicletas.
 - Curso: Gestión de talleres de mecánica y administración de recursos para enseñar a gestionar eficientemente un taller de mecánica, incluyendo la administración de recursos humanos y materiales.
-

Nota: elaboración propia.

Discusión

La implementación de un sistema contable basado en las Normas Internacionales de Contabilidad (NIC) en Mundo Motos S.R.C. ha demostrado ser una herramienta crucial para mejorar la organización y eficiencia en la gestión de inventarios. A través del uso de las NIC 16, 2 y 36, se ha logrado un control más preciso de los activos, inventarios y posibles deterioros, lo que permite una mejor toma de decisiones y una mayor satisfacción del cliente, puesto que la falta de un sistema organizado previamente resultaba en la compra innecesaria de repuestos de baja rotación y en una mala gestión de los stocks, afectando negativamente la capacidad de respuesta ante las demandas del mercado.

Además, el análisis documental y las entrevistas realizadas a clientes y propietarios de talleres revelaron la importancia de contar con información contable precisa y actualizada, por lo que los clientes buscan talleres de confianza que ofrezcan un servicio honesto y eficiente, mientras que los propietarios de talleres están interesados en mejorar sus sistemas contables para optimizar sus operaciones. Por tanto, al conocer los módulos que son más aceptados en la aplicación de un sistema contable eficiente, no solo mejoran la gestión interna, sino que también puede convertirse en un diferenciador competitivo en un mercado cada vez más exigente.

Por otra parte, la capacitación en gestión contable y administración de inventarios, junto con estrategias de marketing y servicio al cliente, son fundamentales para consolidar el éxito del proyecto, en este sentido el desarrollo de cursos especializados en NIC y técnicas avanzadas de inventarios, así como en atención al cliente y fidelización, proporcionan a los empleados y propietarios de talleres las herramientas necesarias para mejorar su desempeño y la percepción del cliente. De esta manera, Mundo Motos S.R.C. no solo mejora su eficiencia operativa, sino que también fortalece su relación con los clientes, asegurando un crecimiento sostenible.

Conclusiones

La implementación de un sistema contable basado en las NIC 16, 2 y 36 ha permitido a Mundo Motos S.R.C. mejorar significativamente su gestión de inventarios y activos, es por este motivo que el control detallado y preciso facilita la toma de decisiones informadas, optimizando las compras y ventas y evitando la acumulación de productos de baja rotación, por lo que al organizar adecuadamente el inventario y contar con información contable precisa, la empresa puede ofrecer un mejor servicio al cliente, incluso los clientes valoran la transparencia y la eficiencia en los talleres de motos, lo que aumenta su confianza y fidelidad hacia Mundo Motos S.R.C. y la percepción positiva del servicio se traduce en una mayor retención de clientes y en la atracción de nuevos clientes.

La propuesta en la capacitación en gestión contable, administración de inventarios y atención al cliente es crucial para el éxito del proyecto, dado que los cursos propuestos en los módulos de capacitación proporcionan a los empleados y propietarios las herramientas necesarias para mejorar su desempeño y la relación con los clientes. Además, tienen un enfoque integral que combina la eficiencia operativa con una excelente atención al cliente, lo cual es clave para el crecimiento sostenible y la competitividad de la empresa, incluso se fortalece la estructura y estandarización de los procesos contables y de inventario en Mundo Motos S.R.C. Así mismo, se ha reforzado la eficiencia organizacional de la empresa, debido a que el énfasis sistemático reduce el margen de error y minimiza las pérdidas financieras relacionadas con el deterioro y la obsolescencia de los activos, lo que facilita la implementación de auditorías internas y controles periódicos, asegurando que la empresa cumpla con las regulaciones contables internacionales y mejore continuamente sus operaciones, entonces esta solidez organizacional aumenta la rentabilidad y también establece un modelo replicable para otras empresas del sector.

Referencias

- Actualícese. (2024). *NIC 16: Desglosando la Propiedad, Planta y Equipo*.
<https://actualicese.com/nic-16-desglosando-propiedad-planta-y-equipo/?controlcache=1720710822>
- Agudelo Zapata, N.D. (2015). Taller de motos Santy. Facultad de ciencias económicas y administrativas. Universidad Católica de Pereira. <https://repositorio.ucp.edu.co/entities/publication/6e259d2b-9bb2-40ec-9352-68f84175f5c6>
- Alcaide, J. C. (2015) *Fidelización de clientes*. 2ª edición, Esic Editorial.
https://books.google.es/books?hl=es&lr=&id=87K_CQAAQBAJ&oi=fnd&pg=PA11&dq=fidelizaci%C3%B3n+de+clientes&ots=RmUiLzB3Cw&sig=3r_pPSmkyZBnzMXkqMR Lpm3MmMQ#v=onepage&q=fidelizaci%C3%B3n%20de%20clientes&f=false

- Cámara de la Industria Automotriz. (2017). Las motocicletas en Colombia: aliadas del desarrollo del país. <http://www.andi.com.co/Uploads/LasMotocicletasEnColombia.pdf>
- Consejo Técnico de la Contaduría Pública. (2007). *Norma Internacional de Contabilidad, NIC 16 y 18*. <https://www.ctcp.gov.co/proyectos/contabilidad-e-informacion-financiera/documentos-organismos-internacionales/compilacion-marcos-tecnicos-de-informacion-financiera/1534368866-9586>
- Foronda Gómez, A. M. & Noriega Catalán, M. (2013). *Importancia del canal alternativo de venta por catálogo* [Trabajo de grado para optar al título de: Administradores Comerciales y de Mercadeo, Institución Universitaria Esumer]. https://repositorio.esumer.edu.co/bitstream/esumer/385/2/Esumer_importancia.pdf
- Kotler, P. & Armstrong, G. (2013). *Fundamentos del marketing*. Pearson Universidad.
- Laveriano W. (2010). Importancia del control de inventarios en la empresa. *Actualidad Empresarial*, 198, II-1. <http://biblioteca.esucomex.cl/RCA/Importancia%20del%20control%20de%20inventarios%20en%20la%20empresa.pdf>
- Ley 2069. (2020). Congreso de la República de Colombia. *Colombia Ágil*. <https://www.colombiaagil.gov.co/tramites/intervenciones/ley-de-emprendimiento>
- López Cañas, C. A. (2017). Identificación de escenarios prospectivos y líneas de acción para el desarrollo del sector de motocicletas colombiano. *Revista Espacios*, 38(22), 15. <https://www.revistaespacios.com/a17v38n22/a17v38n21p15.pdf>
- Olvieres Jiménez, D. A. (2021, 07 de marzo de). Las motos, entre el impulso para la economía y reto para la movilidad. *Revista La República*. <https://www.larepublica.co/empresas/las-motos-entre-el-impulso-para-la-economia-y-reto-para-la-movilidad-2228581>
- Ortega Márquez, A., Padilla Domínguez, S. P., Torres Durán, J. I. & Ruz Gómez, A. (2017). Nivel de importancia del control interno de los inventarios dentro del marco conceptual de una empresa. *Revista*



- Científica Universidad Simón Bolívar*, 7, 2. <http://revistas.unisimon.edu.co/index.php/liderazgo/article/view/3261/4000>
- Periódico El Tiempo -Redacción (2021, 22 de enero de). Impacto de la pandemia en las ventas de vehículos. *El Tiempo*. <https://www.eltiempo.com/economia/sectores/ventas-de-vehiculos-las-motos-las-menos-golpeadas-por-la-pandemia-562179>
- Portafolio de Economía. (2022, 03 de enero). *Ventas de motocicletas durante el 2021*. <https://www.portafolio.co/economia/en-el-2021-se-vendieron-741-mil-motos-en-colombia-560172>
- Portafolio de Economía. (2017, 12 de octubre). *Ventas de motocicletas durante el año 2013 a 2017*. <https://www.portafolio.co/negocios/el-mercado-de-las-ventas-de-motos-en-colombia-510585>
- Robayo Rodríguez, A. (2017). *La importancia del servicio al cliente y el reflejo de las ventas en una empresa* [Trabajo de grado presentado como requisito para optar al título de: Especialista en Alta Gerencia, Universidad Militar Nueva Granada]. <https://repository.unimilitar.edu.co/bitstream/handle/10654/16203/RobayoRodriguez>
- Rojas Carrascal, J. L. & Amara Julio, Y. P. (2014). *Diseñar un sistema de inventarios para establecer mecanismos de control de mercancía del almacén y taller* [Trabajo de grado, Universidad Francisco de Paula Santander]. <http://repositorio.ufpso.edu.co/bitstream/123456789/1184/1/25183>
- Torres Gallardo, A. (2019). Elementos de un sistema de información contable efectivo. *Quipukamayoc*, 27(53), 73-79. <https://doi.org/10.15381/quipu.v27i53.15988>