



UNIVERSIDAD RICARDO PALMA

FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y EMPRESARIALES ESCUELA PROFESIONAL DE CONTABILIDAD Y FINANZAS

El control de inventarios y su incidencia en los Estados Financieros de las empresas del sector comercial en el distrito de Surquillo, para los períodos
2021-2022

TESIS

Para optar el título profesional de Contador Público

AUTOR

Huerta Martel, Victor Hugo
ORCID: 0009-0004-2542-9388

ASESOR

Mag. Caceres Aleman, Pedro Luis
ORCID: 0000-0001-8186-9004

Lima, Perú

2024

Metadatos complementarios**Datos de autor**

Huerta Martel, Victor Hugo

Tipo de documento de identidad del AUTOR: DNI

Número de documento de identidad del AUTOR: 46413964

Datos de asesor

Caceres Aleman, Pedro Luis

Tipo de documento de identidad del ASESOR: DNI

Número de documento de identidad del ASESOR: 09627089

Datos del jurado

JURADO 1: Zevallos Cardich, José María, DNI: 06603220, ORCID:
0000-0002-9797-2222

JURADO 2: Ferreyros Moron, Juan Augusto, DNI: 07936111, ORCID:
0000-0002-0065-4851

JURADO 3: Hautyon Gan, José Alberto, DNI: 09311383, ORCID: 0000-
0002-3151-0121

JURADO 4: Haro Lizano, Teresa Consuelo, DNI: 08541406, ORCID:
0000-0003-3412-1428

Datos de la investigación

Campo del conocimiento OCDE: 5.02.00

Código del programa: 411156

DECLARACIÓN JURADA DE ORIGINALIDAD

Yo, Victor Hugo Huerta Martel, con código de estudiante N° 200812179 con DNI N° 46413964, con domicilio en Prolong. Paseo de la República 7725 Dpto. 104 - Urb. Los Rosales distrito Santiago de Surco, provincia y departamento de Lima, en mi condición de bachiller en contabilidad de la Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales, declaro bajo juramento que:

La presente tesis titulado: "El control de inventarios y su incidencia en los Estados Financieros de las empresas del sector comercial en el distrito de Surquillo, para los períodos 2021-2022" es de mi única autoría, bajo el asesoramiento del docente Pedro Luis Caceres Aleman, y no existe plagio y/o copia de ninguna naturaleza, en especial de otro documento de investigación presentado por cualquier persona natural o jurídica ante cualquier institución académica o de investigación, universidad, etc; (El/la) cual ha sido sometido (a) al antiplagio Turnitin y tiene el ... de similitud final.

Dejo constancia que las citas de otros autores han sido debidamente identificadas en el (tesis/ trabajo de suficiencia profesional/ proyecto de investigación), el contenido de estas corresponde a las opiniones de ellos, y por las cuales no asumo responsabilidad, ya sean de fuentes encontradas en medios escritos, digitales o de internet.

Asimismo, ratifico plenamente que el contenido íntegro del (tesis/ trabajo de suficiencia profesional/ proyecto de investigación) es de mi conocimiento y autoría. Por tal motivo, asumo toda la responsabilidad de cualquier error u omisión en el (tesis/ trabajo de suficiencia profesional/ proyecto de investigación) y soy consciente de las connotaciones éticas y legales involucradas.

En caso de falsa declaración, me someto a lo dispuesto en las normas de la Universidad Ricardo Palma y a los dispositivos legales nacionales vigentes.

Surco, 19 de marzo de 2024



Victor Hugo Huerta Martel

DNI N.º 46413964

Índice de similitud


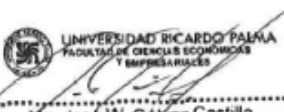
El control de inventarios y su incidencia en los Estados Financieros de las empresas del sector comercial en el distrito de Surquillo, para los períodos 2021-2022

INFORME DE ORIGINALIDAD

20%	25%	2%	17%
INDICE DE SIMILITUD	FUENTES DE INTERNET	PUBLICACIONES	TRABAJOS DEL ESTUDIANTE

FUENTES PRIMARIAS

1	Submitted to Universidad Ricardo Palma Trabajo del estudiante	4%
2	repositorio.urp.edu.pe Fuente de Internet	3%
3	qdoc.tips Fuente de Internet	3%
4	www.javeriana.edu.co Fuente de Internet	2%
5	repositorio.unsa.edu.pe Fuente de Internet	2%
6	dspace.ups.edu.ec Fuente de Internet	1%
7	dspace.espoch.edu.ec Fuente de Internet	1%
8	repositorio.unac.edu.pe Fuente de Internet	1%


 UNIVERSIDAD RICARDO PALMA
 FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS
 Y EMPRESARIALES

 Mg. José W. Gálvez Castillo
 Jefe de la Unidad de Grados y Títulos


 UNIVERSIDAD RICARDO PALMA

 Mg. Christian Alejandro Barreda Nazari
 Jefe de la Unidad de Grados y Títulos

9	www.cancilleria.gov.co Fuente de Internet	1%
10	vsip.info Fuente de Internet	1%
11	Submitted to Universidad Católica de Santa María Trabajo del estudiante	1%
12	Submitted to Universidad Católica San Pablo Trabajo del estudiante	1%
13	Submitted to Universidad Cesar Vallejo Trabajo del estudiante	1%

Excluir citas Apagado Excluir coincidencias < 1%

Excluir bibliografía Apagado


 UNIVERSIDAD RICARDO PALMA
 FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS
 Y EMPRESARIALES

 Mg. José W. Gálvez Castillo
 Jefe de la Unidad de Grados y Títulos


 UNIVERSIDAD RICARDO PALMA

 Mg. CHRISTIAN ALEJANDRO BARRERA BAZANT
 Jefe de la Unidad de Grados y Títulos
 Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales

Dedicatoria

A mis padres, a mis abuelos, a mi padrino y a mi hermana por darme las fuerzas suficientes para seguir avanzando, a mi pareja Lys por ayudarme a través de sus conocimientos en cada etapa de la tesis, siendo ella también mi soporte emocional y finalmente a mi amada hija Victoria, por ser la persona a la que más amo en este mundo.

Agradecimiento

A mi asesor, Mag. Pedro Luis Cáceres Alemán, a la Universidad Ricardo Palma y a la Escuela Profesional de Contabilidad y Finanzas por brindarme las herramientas necesarias para poder desarrollarme como profesional, a los C.P.C. Alexander Otiniano Velásquez, Dennis Chipana Tagle y Maximiliano Carnero Andía por la orientación recibida a través de sus conocimientos contables y a mis compañeros de la oficina por su colaboración en la recolección de datos y en el desarrollo de las encuestas.

Introducción

La presente tesis *El control de inventarios y su incidencia en los Estados Financieros de las empresas del sector comercial en el distrito de Surquillo, para los períodos 2021-2022*, surge a partir del interés personal de determinar y dar a conocer los problemas que se suscitan dentro del almacén en las empresas que se dedican a la actividad comercial.

De igual manera, es necesario mencionar que el área contable también tiene un rol muy importante dentro del control de los inventarios, ya que cumple la función de informar a una fecha determinada cuanto es el saldo en cantidad y en dinero de las mercaderías que tiene la empresa. Por esa razón, el Control Interno se ha vuelto un componente importante dentro de las organizaciones puesto que contiene planes, métodos, procedimientos, políticas, normas, que incluye el entorno y su personal a cargo, con el fin de proporcionar un grado de seguridad razonable en cuanto a la consecución de los objetivos.

De este modo, es de gran importancia tener una noción relacionada a las empresas del giro comercial, ya que este sector siempre cuenta con bastante movimiento de mercaderías por la diversidad de productos que se gestionan y la alta rotación existente en este tipo de negocios.

La tesis está dividida en seis capítulos, de los cuales se puede apreciar que en el primero se aborda el planteamiento del problema, haciendo una breve descripción de la realidad problemática para poner al lector en contexto, la formulación de este, los objetivos, su justificación, las limitaciones y los alcances.

En el segundo capítulo se encuentra el marco teórico que está compuesto por los antecedentes de la investigación (tanto nacionales como internacionales) y las bases teórico - científicas.

En el tercer capítulo se menciona la hipótesis, las variables y la matriz lógica de consistencia.

En el cuarto capítulo se hace referencia al marco metodológico donde se encuentra el tipo y método de la investigación, el diseño escogido, la población, la muestra, las técnicas de recolección de datos, el instrumento utilizado para la tesis, los procedimientos de recolección de datos y finalmente, las técnicas de procesamiento y análisis de datos.

En el quinto capítulo se presentan los resultados obtenidos, el análisis de estos y su interpretación.

Finalmente, en el sexto y último capítulo se encuentran las conclusiones, las recomendaciones, las referencias bibliográficas y los apéndices.

Índice

Carátula	I
Metadatos complementarios	II
Declaración jurada de originalidad	III
Índice de similitud.....	IV
Dedicatoria.....	VI
Agradecimiento.....	VII
Introducción	VIII
Índice.....	X
Lista de tablas	XIV
Lista de ilustraciones.....	XVII
Resumen.....	XIX
Abstract	XX

CAPÍTULO I

PLANTEAMIENTO DEL ESTUDIO	1
1. Formulación del problema	1
1.1. Problema general	4
1.2. Problemas específicos.....	4
2. Objetivo general y específicos	4
2.1. Objetivo general.....	4
2.2. Objetivos específicos	4

3. Justificación e importancia del estudio	5	
4. Alcance y limitaciones	5	
4.1. Alcance	5	
4.2. Limitaciones.....	5	
CAPÍTULO II		
MARCO TEÓRICO CONCEPTUAL		6
1. Antecedentes de la investigación	6	
1.1. Antecedentes internacionales	6	
1.2. Antecedentes nacionales	13	
2. Bases teórico – científicas.....	17	
2.1. Control de inventarios.....	19	
2.1.1. Gestión del inventario	19	
2.1.2. Entradas de inventario.....	21	
2.1.3. Almacenamiento de las mercaderías.....	24	
2.1.4. Salidas de inventario	30	
2.1.5. Control de stocks.....	32	
2.1.6. Rotación de las mercaderías.....	37	
2.2. Estados Financieros	39	
2.2.1. Toma de decisiones financieras	40	
2.2.2. Ratios financieros.....	49	

2.3. Norma Internacional de Contabilidad 1: Presentación de Estados Financieros	54
2.4. Norma Internacional de Contabilidad 2: Inventarios	73
3. Definición de términos básicos:	81

CAPÍTULO III

HIPÓTESIS Y VARIABLES	86
1. Hipótesis y/o supuestos básicos	86
1.1. Hipótesis general	86
1.2. Hipótesis específicas	86
2. Las variables de estudio y su operacionalización	86
2.1. Operacionalización de la variable 01: Control de inventario	87
2.2. Operacionalización de la variable 02: Estados Financieros	87
3. Matriz lógica de consistencia	88

CAPÍTULO IV

MÉTODO	89
1. Tipo y método de investigación	89
2. Diseño específico de investigación	89
3. Población y muestra	89
3.1. Población	89
3.2. Muestra	90
4. Instrumentos de obtención de datos	90
5. Técnicas de procesamiento y análisis de datos	91

6. Procedimiento de ejecución del estudio.....	91
--	----

CAPÍTULO V

RESULTADOS Y DISCUSIÓN	92
-------------------------------------	-----------

1. Datos cuantitativos.....	92
-----------------------------	----

2. Análisis de resultados	134
---------------------------------	-----

2.1. Hipótesis general.....	134
-----------------------------	-----

2.2. Hipótesis específicas	136
----------------------------------	-----

2.2.1. Hipótesis específica 1	136
-------------------------------------	-----

2.2.2. Hipótesis específica 2	138
-------------------------------------	-----

2.2.3. Hipótesis específica 3	140
-------------------------------------	-----

3. Discusión de resultados.....	142
---------------------------------	-----

CAPÍTULO VI

CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES.....	150
--	------------

1. Conclusiones	150
-----------------------	-----

2. Recomendaciones	151
--------------------------	-----

Referencias.....	153
------------------	-----

Apéndices.....	159
----------------	-----

Apéndice 1. Guía técnica de la encuesta.....	160
--	-----

Apéndice 2. Ficha de informe de opinión de expertos.....	170
--	-----

Apéndice 3. Caso práctico	176
---------------------------------	-----

Lista de tablas

Tabla 1 Resumen de procesamiento de casos	93
Tabla 2 Estadísticas de fiabilidad	93
Tabla 3 Método PEPS	93
Tabla 4 Kárdex.....	95
Tabla 5 Compra de mercaderías	96
Tabla 6 Compra de mercaderías	97
Tabla 7 Recepción de mercadería	99
Tabla 8 Recepción de mercadería	100
Tabla 9 Recepción de mercadería	102
Tabla 10 Valuación de inventarios	103
Tabla 11 Desvalorización de existencias	105
Tabla 12 Desvalorización de existencias	106
Tabla 13 Venta de mercaderías	107
Tabla 14 Venta de mercaderías	109
Tabla 15 Toma de inventario físico de manera periódica.....	110
Tabla 16 Toma de inventario físico de manera periódica.....	112
Tabla 17 Toma de inventario físico de manera periódica.....	113
Tabla 18 Reposición de inventario	115
Tabla 19 Método de costeo basado en actividades (ABC)	116

Tabla 20 Niveles de inventario	118
Tabla 21 Estado de Situación Financiera.....	119
Tabla 22 Estado de Resultados Acumulados	121
Tabla 23 Estado de Flujos de Efectivo	122
Tabla 24 Estado de Flujos de Efectivo	124
Tabla 25 Estado de Flujos de Efectivo	125
Tabla 26 Ratio de rentabilidad.....	127
Tabla 27 Ratio de liquidez	128
Tabla 28 Ratio de liquidez	130
Tabla 29 Ratio de gestión	131
Tabla 30 Ratio de gestión	133
Tabla 31 Resumen de procesamiento de casos	135
Tabla 32 Tabla cruzada: Control de inventarios*Estados Financieros.....	135
Tabla 33 Pruebas de chi-cuadrado	135
Tabla 34 Medidas simétricas	136
Tabla 35 Tabla cruzada: Gestión de los movimientos de las mercaderías*Estados Financieros.....	137
Tabla 36 Pruebas de chi-cuadrado	137
Tabla 37 Medidas simétricas	138
Tabla 38 Tabla cruzada: Entrada de los productos*Estados Financieros.....	139
Tabla 39 Pruebas de chi-cuadrado	139

Tabla 40 Medidas simétricas	140
Tabla 41 Tabla cruzada: Almacenamiento de las mercaderías*Estados Financieros..	141
Tabla 42 Pruebas de chi-cuadrado	141
Tabla 43 Medidas simétricas	142

Lista de ilustraciones

Figura 1 Proceso operativo de una empresa comercial.....	18
Figura 2 Método PEPS vs Método UEPS:.....	18
Figura 3 Ejemplo grafico – Tarjeta Kárdex:	21
Figura 4 Tratamiento contable para las compras	23
Figura 5 Tratamiento contable para las ventas	32
Figura 6 Distribución gastos relacionados con las ventas	52
Figura 7 Método PEPS.....	94
Figura 8 Kárdex	95
Figura 9 Compra de mercaderías	96
Figura 10 Compra de mercaderías	98
Figura 11 Recepción de mercadería.....	99
Figura 12 Recepción de mercadería.....	100
Figura 13 Recepción de mercadería.....	102
Figura 14 Valuación de inventarios	103
Figura 15 Desvalorización de existencias.....	105
Figura 16 Desvalorización de existencias.....	106
Figura 17 Venta de mercaderías	108
Figura 18 Venta de mercaderías	109
Figura 19 Toma de inventario físico de manera periódica	111
Figura 20 Toma de inventario físico de manera periódica	112

Figura 21 Toma de inventario físico de manera periódica	114
Figura 22 Reposición de inventario	115
Figura 23 Método de costeo basado en actividades (ABC).....	116
Figura 24 Niveles de inventario	118
Figura 25 Estado de Situación Financiera	119
Figura 26 Estado de Resultados Acumulados.....	121
Figura 27 Estado de Flujos de Efectivo	123
Figura 28 Estado de Flujos de Efectivo	124
Figura 29 Estado de Flujos de Efectivo	126
Figura 30 Indicador: Ratio de rentabilidad	127
Figura 31 Ratio de liquidez.....	129
Figura 32 Ratio de liquidez.....	130
Figura 33 Ratio de gestión	132
Figura 34 Ratio de gestión	133
Figura 35 Detalle de los productos vencidos al 31.12.22	186
Figura 36 Detalle de los productos en mal estado 31.12.22	186
Figura 37 Producto con precio errado.....	188
Figura 38 Representación gráfica de factura electrónica.....	189
Figura 39 Representación gráfica de nota de débito.....	190

Resumen

La presente tesis titulada *El control de inventarios y su incidencia en los Estados Financieros de las empresas del sector comercial en el distrito de Surquillo, para los períodos 2021-2022* tiene como objetivo principal determinar la eficiencia de cada proceso que esté relacionado con la gestión del almacén, permitiendo a la gerencia tomar decisiones financieras en base a los resultados obtenidos. El diseño utilizado en la tesis es de tipo no experimental y transversal, sin manipular deliberadamente ninguna de las variables. El instrumento escogido para la recolección de datos es la encuesta, que fue realizada a una muestra conformada por 30 trabajadores que pertenecen al sector comercial, cumpliendo funciones en el área administrativa y en el área operativa. El análisis de datos señala que ambas variables se relacionan, esto se puede comprobar en el Chi cuadrado de la hipótesis general, que tiene un valor de 7,989 con 1 grado de libertad y un nivel de significancia de 0,005 dando como resultado que la gestión del inventario influye de manera directa en los Estados Financieros.

Palabras clave: Control de inventarios, Estados Financieros, ratios financieros.

Abstract

The present thesis denominated Inventory control and its incidence in the Financial Statements of companies in the commercial sector in the district of Surquillo, for the periods 2021-2022 its main objective is to determine the efficiency of each process that is related to warehouse management, allowing management to make financial decisions based on the results obtained. The design employed in the thesis is of a non-experimental and cross-sectional type, without deliberately manipulating any of the data variables. The instrument chosen for data collection is the survey, which was performed to a sample formed by 30 workers who belong to the commercial sector and who perform functions in the administrative area or in the operational area. The data analysis indicates that both variables are related, this can be verified in the Chi square of the general hypothesis, which has a value of 7.989 with 1 degree of freedom and a significance level of 0.005, resulting in Inventory management directly influences the Financial Statements.

Keywords: Inventory control, Financial Statements, financial ratios.

CAPÍTULO I

PLANTEAMIENTO DEL ESTUDIO

1. Formulación del problema

Las empresas enfrentan de forma permanente diversos tipos de dificultades dentro del desarrollo de sus propias actividades, la constante búsqueda de mayor rentabilidad en el menor tiempo posible provoca que se descuiden otros aspectos igual de importantes, como por ejemplo: la implementación de políticas empresariales, siendo estas, aplicadas en cada una de las áreas que forman parte de la organización. Uno de los departamentos más importantes de una compañía es el almacén, sobretodo cuando no existen procedimientos para un control adecuado de las existencias, este tipo de deficiencias suelen ser más frecuentes en las medianas y pequeñas empresas donde centran la mayor parte del esfuerzo en vender un gran volumen de mercaderías sin hacer una correcta gestión de los inventarios.

En la actualidad, las economías de todos los países se encuentran en etapa de recuperación por el impacto de la pandemia producida por el virus del SARS-CoV-2. Las empresas no han sido ajenas a esta coyuntura, el volumen del comercio mundial y el PBI real registraron un fuerte crecimiento en el año 2021, tras la disminución experimentada en 2020 como consecuencia del inicio de la pandemia. En 2021, el volumen del comercio de mercaderías aumentó un 9,7%, y el PBI a tipos de cambio de mercado un 5,9%.

Para el año 2022 la actividad comercial creció a un ritmo más lento, debido a que la economía mundial tuvo que hacer frente a varios factores coyunturales, como la guerra en Ucrania, la elevada inflación y los persistentes efectos de la pandemia de

COVID-19., el crecimiento del comercio mundial de mercancías descendió un 4,4% en el segundo trimestre del 2022, toda esta suma de cambios ha obligado a las empresas a adaptarse hacia una nueva realidad e implementar mejoras dentro su organización para conseguir ventajas competitivas en relación con sus competidores.

Dentro de la región, el Perú se ha convertido en un país económicamente competitivo, donde existe una gran demanda por parte de los consumidores que buscan productos de mejor calidad a menor precio, esto obliga a las empresas de diversos rubros, a adoptar medidas de carácter económico y administrativo que le permita optimizar los procesos productivos con el propósito de lograr sus objetivos con la mayor eficiencia posible, y de esta manera crecer dentro de su actividad económica. Sin embargo, en el ámbito nacional aún existe un gran porcentaje de empresas que no se han formalizado y no han desarrollado de manera adecuada las medidas organizativas que les den la posibilidad de tener una estructura de control de existencias bien definida, garantizando un manejo adecuado del inventario, así como de las áreas relacionadas con este, tales como: el área de almacén, el área de compras y el área de ventas. Cabe resaltar, que el mayor porcentaje del empresariado peruano forma parte del sector informal, donde evidentemente los controles realizados tienen demasiadas deficiencias provocando que las empresas no terminen de crecer adecuadamente o en la mayoría de los casos quedando estancadas en un régimen de mediana y pequeña empresa.

En una publicación del año 2019, realizada por el Instituto Nacional de Estadística e Informática (INEI), se indicó que, a nivel nacional, el 18.9% del Producto Bruto Interno (PBI) es generado por el sector informal, el cual está compuesto por el 72.7% de la población económicamente activa (PEA), mientras que aproximadamente

el 81.1% del PBI es generado por el sector formal, pero este solo compone el 27.3% de la PEA, lo cual evidencia que la productividad formal es doce veces más efectiva que la informal. En el último análisis demográfico empresarial realizado por el Instituto Nacional de Estadística e Informática (INEI) en el año 2022 señala que uno de los sectores que cuenta con la mayor cantidad de empresas registradas dentro del país es del giro comercial, sector en el que se va desarrollar esta tesis haciendo énfasis en la evaluación de los inventarios. Dentro del sector comercial, se encuentran las empresas distribuidoras de alimentos y bebidas donde existe una gran variedad de aspectos que pueden ser muy útiles para la evaluación de los inventarios como lo son las fechas de vencimiento, el costo de compra, el precio de venta, las mermas y los desmedros.

En el caso de las empresas comerciales emergentes, es muy común encontrar una gran variedad de deficiencias que no les permiten crecer, uno de los problemas más frecuentes es que no existe una política de toma de inventarios físicos de periodicidad mensual, esto hace que los saldos que se encuentran en el almacén difieran de los que aparecen en la contabilidad, provocando que la información presentada corra el riesgo de ser inexacta. Otro de los inconvenientes más recurrentes es que los productos no cuentan con una tarjeta Kárdex, poniendo en evidencia el poco seguimiento a los movimientos dentro del inventario, esta falta de control ha permitido que exista una gran cantidad de artículos perecibles con fecha de vencimiento muy corta, o en el peor de los casos que ya están vencidos o deteriorados provocando pérdidas para las empresas debido a que ocupan un espacio en el almacén y ya no puedan ser vendidos a los clientes. También es necesario mencionar que los precios de venta deben estar actualizados de forma constante, debido a que estos son fluctuantes y corren el riesgo de afectar de manera directa al margen de ganancia y también al ratio de rentabilidad.

Luego de todo lo mencionado anteriormente, se concluye que la gestión de los inventarios influye de manera directa en los Estados Financieros de las empresas comerciales, siendo estos la fuente principal para la obtención de los ratios financieros que permiten conocer la situación económica las empresas y puedan ser útiles para la toma de decisiones por parte de la gerencia a través de los resultados obtenidos por estos indicadores. Por ese motivo, la tesis plantea los problemas y los objetivos con la finalidad de determinar el grado de incidencia que existe entre ambas variables.

1.1. Problema general

- ¿En qué medida el control de inventarios incide en los Estados Financieros de las empresas del sector comercial?

1.2. Problemas específicos

- a) ¿En qué medida la gestión de las mercaderías incide en los Estados Financieros de las empresas del sector comercial?
- b) ¿En qué medida los métodos de control de las mercaderías inciden en los Estados Financieros de las empresas del sector comercial?
- c) ¿En qué medida la rotación de las mercaderías incide en los Estados Financieros de las empresas del sector comercial?

2. Objetivo general y específicos

2.1. Objetivo general

- Demostrar si el control de inventarios incide en los Estados Financieros de las empresas del sector comercial.

2.2. Objetivos específicos

- a) Determinar la incidencia de la gestión de las mercaderías en los Estados Financieros de las empresas del sector comercial.

- b) Establecer la incidencia de los métodos de control de las mercancías en los Estados Financieros de las empresas del sector comercial.
- c) Evaluar la incidencia de la rotación de las mercancías en los Estados Financieros de las empresas del sector comercial.

3. Justificación e importancia del estudio

La tesis se justifica debido a que a nivel nacional existe un porcentaje considerable de negocios que no cuentan con una gestión adecuada de sus inventarios, por ese motivo, la tesis está dirigida en beneficio de las empresas del sector comercial o afines, sirviendo como guía para mejorar el control sobre los procesos relacionados con el inventario y seguir creciendo dentro del desarrollo de su actividad empresarial.

4. Alcance y limitaciones

4.1. Alcance

Comprende el estudio de las normas, políticas, procedimientos, directivas y la forma como se han ejecutado los procesos de control de inventarios por parte del área de contabilidad de las empresas del sector comercial para los períodos 2021 y 2022.

4.2. Limitaciones

La limitación presentada para llevar a cabo la presente tesis es que no se pudo contar con la autorización por parte de la empresa de estudio para poder presentar la información financiera correspondiente, al ser esta de carácter confidencial. Por ese motivo, se tuvo que omitir el uso de la razón social y de los Estados Financieros para poder mantener el compromiso de discreción, siendo estos utilizados solamente como una referencia para el desarrollo del caso práctico que difiere en todo aspecto de la información original.

CAPÍTULO II

MARCO TEÓRICO CONCEPTUAL

1. Antecedentes de la investigación

1.1. Antecedentes internacionales

(González, 2019), desarrollo la tesis *Control de inventarios y su incidencia en la rentabilidad de la empresa Codilitesa S.A.* para obtener el Título profesional de Contador Público en la Universidad Regional Autónoma de los Andes (UNIANDES), Ecuador. La tesis tiene como finalidad diseñar un sistema de control de inventario para mejorar la rentabilidad de la empresa Codilitesa S.A., haciendo una evaluación de la situación actual.

Luego de haber realizado la evaluación respectiva, la autora concluye que el control de inventarios permite obtener cifras reales con relación al almacén que tiene la empresa durante un período contable, lo cual ayuda a tomar decisiones para el desarrollo del negocio, y obtener certezas sobre su rentabilidad. Con el objetivo de obtener los resultados esperados es necesario seguir adecuadamente los procedimientos contables con la finalidad de optimizar tiempo y recursos para una buena toma de decisiones en favor de la empresa, la utilización de un adecuado control de inventarios trajo consigo un aumento en la rentabilidad debido al uso de las diferentes herramientas contables y a sus indicadores que demuestran la efectividad y la eficacia de la aplicación de estos.

Como parte de las recomendaciones, la autora sugiere mejorar el control de los inventarios para obtener información oportuna, confiable y veraz, fortaleciendo la relación existente entre las áreas involucradas, asignando las responsabilidades que

tiene cada una de ellas y verificando el cumplimiento de sus funciones, para luego revisar los resultados obtenidos y tomar las decisiones que sean pertinentes por parte de la gerencia.

(**Casa y Villamarín, 2020**), realizaron la tesis *Control Interno de inventarios y su incidencia en la toma de decisiones del almacén Casa Pica Megaplastic del cantón La Maná provincia de Cotopaxi, año 2019* para obtener el Título profesional de Contador Público en la Universidad Técnica de Cotopaxi, Ecuador.

El objetivo principal de la tesis es evaluar el Control Interno del inventario, realizando un diagnóstico de la situación actual de la empresa para proponer mejoras y determinar la incidencia que estas tendrán en la toma de decisiones por parte de la gerencia. Para alcanzar los objetivos trazados las autoras proponen crear un manual de Control Interno con políticas, funciones y procedimientos que buscan fortalecer la gestión del inventario, mitigando los riesgos.

De acuerdo con los cuestionarios resueltos por los colaboradores se determinó que el almacén no cuenta con una organización adecuada, el departamento contable y el personal administrativo encargados del registro, el análisis y el archivo de todas transacciones no tiene distribuido el trabajo de forma equitativa. Sin embargo, existe un moderado Control Interno de inventarios como lo refleja la encuesta en donde el nivel de confianza del sistema del Control Interno es del 72.80%, mientras que el nivel de riesgo representa un 27.20 % considerado como un riesgo moderado, en el que el almacén ya está tomando las medidas correspondientes.

La correcta implementación de un control de inventario incide favorablemente en la toma de decisiones y en las actividades del almacén ya que sirven para incrementar la rentabilidad de la empresa. En la actualidad, la institución si está

tomando medidas de control en sus procesos, fomentando un mejor desenvolvimiento y mayor grado de confianza con los proveedores y los clientes.

Finalmente, se concluye que la propuesta de implementación de un manual de Control Interno de inventario con políticas internas contribuye al mejoramiento del Control Interno y en la toma de decisiones ya que según los entrevistados esto podría mejorar la relación con el personal administrativo tomando en cuenta las medidas correctivas que requiera el almacén de manera oportuna.

Las autoras presentaron como recomendaciones mejorar los procesos de Control Interno de inventarios para incrementar los niveles de confianza y reducir el nivel de riesgo, tomando correctivos de acuerdo a los resultados obtenidos y realizando una evaluación constante de estos procedimientos y de las actividades que realizan cada uno de los responsables de las diferentes áreas, ya que de esta manera se fomentaría un mejor desenvolvimiento del personal y ayudaría a evaluar cada una de las funciones de los departamentos de la empresa en favor de la rentabilidad de la empresa.

(Mora y Duran, 2022), realizaron la tesis *Diseño de un manual de Control Interno para el manejo de los inventarios de la Comercializadora Consorcio Antioqueño del Oriente* para obtener el Título profesional de Contador Público en la Universidad Libre Seccional de Cúcuta, Colombia.

El objetivo principal de la tesis es elaborar un manual para el manejo adecuado de los inventarios, identificando los aspectos más importantes y proponiendo una política de buenas prácticas para el Control Interno de las mercaderías.

Dentro de los hallazgos, se menciona que el personal de almacén no tenía acceso a la información de los productos que se tenían en el sistema, puesto que ellos desconocían el uso del software que no les permitía tener una mayor amplitud en el

tema. Otra de las observaciones señaladas por los autores es la poca frecuencia con la que se realizan los conteos de inventario, se concluyó que estos se deben hacer de manera periódica, armando un calendario con fechas programadas, para así cumplir con algo tan indispensable como lo es llevar un control de las cantidades del almacén según los conteos que se van realizando. También se evidencia la ausencia de un organigrama a nivel general desde la alta gerencia hasta el rango más pequeño, siendo esto parte esencial para el desarrollo de las actividades de la empresa ya que establece el cargo que desempeña cada trabajador y sus respectivas funciones.

Es de gran importancia conocer y manejar los procedimientos y los procesos del Control Interno de los inventarios, por esa razón, es necesario implementar políticas con respecto a este tema, de tal manera que cada vez que estos procesos vayan mejorando, se puedan ir depurando los problemas que se han presentado anteriormente; estas políticas deben ir de la mano con las buenas prácticas en el Control Interno de los inventarios, para así incentivar al personal de las diferentes áreas a realizar sus labores de forma responsable y concientizada. La participación de todos los miembros de una compañía es esencial en la creación de nuevas políticas de Control Interno, esto se debe a que gracias a las funciones que desarrollan cada una de las personas dentro de la organización, se pueden identificar, diseñar y programar todos aquellos procedimientos que darán paso a un buen manejo y control del inventario.

Dentro de las recomendaciones, la autora indica mejorar la distribución de los productos que se encuentran en el almacén, implementando procesos y procedimientos para el control de las entradas y salidas de mercadería y de esta manera tener la información de forma ordenada y con datos reales; evaluando periódicamente cada proceso por parte de la persona encargada del manejo de este.

Adicionalmente, la empresa llevo a cabo una evaluación del software actual, determinando que se debía hacer un cambio por las diversas deficiencias que el sistema presentaba, también se implementó el uso del Excel en el área de almacén como herramienta de soporte para tener y guardar evidencia de cada entrada y cada salida, incluyendo el registro en el nuevo sistema que se va a implementar.

(Urban, 2022) elaboró la tesis *Sistema de control de inventarios de las empresas importadoras y comercializadoras de accesorios industriales* para obtener el Título de Magíster en Contabilidad y Auditoría en la Universidad Laica Vicente Rocafuerte de Guayaquil, Ecuador.

La tesis tiene como propósito evaluar los sistemas de control de inventarios de las empresas importadoras y comercializadoras de accesorios industriales, determinando el impacto de la aplicación de estos procedimientos en los ratios financieros.

El análisis consiste en hacer un diagnóstico del método de control de inventario que se está utilizando actualmente, comparándolo con otros procedimientos y determinando el sistema de control idóneo para las empresas importadoras y comercializadoras de accesorios industriales, elaborando un informe técnico que permita establecer la incidencia del sistema de control de inventarios en los Estados Financieros de la empresa.

La autora de la tesis elaboró un Informe Técnico, analizando cada uno de los aspectos que afectan directamente al tratamiento contable del inventario, dentro de los puntos débiles se hace mención a la falta de organización que existe en la empresa, retrasos en el registro de los comprobantes de pago y en la emisión de las facturas ocasionando que la contabilidad se encuentre desactualizada, en ocasiones también

existe demora en el despacho a los clientes provocando descontento por parte del consumidor final.

Como parte de las recomendaciones, la autora sugiere la elaboración e implementación de un manual de políticas, indicando los procedimientos y las funciones en cada uno de los departamentos de la empresa, permitiendo obtener un mayor control y supervisión de los productos que se importan y comercializan; con la finalidad de evitar el desabastecimiento. También se recomienda la aplicación de un sistema integrado (ERP) que permita que cada una de las áreas puedan compartir la información requerida y así lograr que todos los reportes se encuentren actualizados a tiempo evitando retrasos en los diferentes procesos. Otra de las sugerencias mencionadas por la autora es impulsar la capacitación constante al personal sobre la gestión de inventarios con la finalidad de reducir el margen de errores que podrían afectar de forma económica a la empresa.

(Ronquillo y Saltos, 2022) realizaron la tesis *Control de inventarios y su efecto en la empresa Servicentro Ronquillo en el cantón Santa Lucía* para obtener el Título profesional de Contador Público en la Universidad Laica Vicente Rocafuerte de Guayaquil, Ecuador.

La tesis tiene como objetivo principal identificar la manera en la que se realiza el control de inventarios, proponiendo la elaboración de un Manual de procesos para resolver los problemas de baja rotación de las mercaderías y mejorar el control de los productos vencidos o en mal estado.

Dentro de los resultados obtenidos la autora hace mención del ratio de liquidez y su relación con el inventario, como lo es la prueba acida (Activo Corriente -

Inventarios / Pasivo Corriente), donde se obtuvo como coeficiente 0,04, lo cual indica que la empresa tiene problemas para responder a sus obligaciones en el corto plazo.

Luego del diagnóstico obtenido los autores concluyen que la empresa no mantiene un registro de los productos vendidos, de los que tienen stock, ni un listado de los ítems que cuentan con mayor demanda, esto podría implicar un retraso en las ventas y se crea entonces una situación de incertidumbre con respecto a las cantidades disponibles debido a su nula verificación física. También se hace mención de la desorganización del almacén y desconocimiento del stock de inventario debido a la inexistencia de un conteo físico de forma mensual en donde se pudieran detectar diferencias, faltantes, productos vencidos o en mal estado. Esto va de la mano con la falta de capacitaciones al personal sobre las políticas de inventario y el buen manejo de los productos, deteriorando el desempeño de los colaboradores debido a que limitan su desenvolvimiento, debilitando el ambiente laboral y el desarrollo de sus habilidades.

Otro hallazgo relevante es el bajo índice de ventas por la falta de información al momento de saber cuáles son los ítems que se encuentran con stock debido a que existen muchos códigos para productos que son similares porque se ofrecen varias presentaciones solo cambiando la unidad de medida, perdiendo el enfoque de los productos que se mantienen disponibles. Esto ha traído como consecuencia la reducción de la liquidez por productos que fueron adquiridos al contado o a créditos cortos y no tenían salida por ventas de manera rápida, provocando un exceso de almacenamiento.

En el capítulo dedicado a las conclusiones, los autores sugieren registrar de manera oportuna cada movimiento de stock en el almacén, desde el proceso de compra, la recepción de las mercaderías, el almacenaje y la distribución de los productos para tener conocimiento de lo que se encuentra disponible y crear una expectativa real de las

existencias que se pueden comercializar. Para poder incrementar la rotación de los productos: los autores proponen ordenar las mercaderías que se tienen en stock y colocarlos de forma estratégica con la finalidad de que se logren comercializar con mayor rapidez, organizar los productos antiguos de forma visible para impulsar su venta, siendo esto beneficioso para recuperar la liquidez y cubrir las deudas que mantiene la empresa con terceros. Otra recomendación adicional es realizar tomas físicas de inventario de forma mensual para mejorar la organización de los productos por fecha de llegada, fecha de caducidad, tamaño, y por su capacidad de rotación.

Capacitar al personal con conocimientos sobre el control y manejo apropiado de los inventarios con el objetivo de mejorar la rentabilidad de la empresa, estos cambios sirven para adoptar una imagen corporativa de orden, para elevar el nivel de atención al cliente y orientar el trabajo hacia un servicio de calidad.

1.2. Antecedentes nacionales

(**Bonilla, 2019**), desarrolló la tesis *Implementación de Control Interno para la Gestión de Inventarios en una empresa comercial* para obtener el Título profesional de Contador Público en la Universidad de Piura.

La tesis propone como objetivo principal lograr un control eficiente en la gestión de los inventarios, dotando a la empresa con una adecuada metodología de trabajo para fortalecer la relación comercial con los proveedores y los clientes.

Como parte de las conclusiones se puede resaltar la importancia de implementar y ejecutar controles en el almacén, debido a que representa uno de los activos más importantes de la empresa. Otro punto a tener en cuenta es el registro en el Kárdex, que debe reflejar fielmente las existencias que se encuentran en el almacén, siendo útil esta información para la toma de decisiones financieras por parte de la gerencia.

Finamente, se puede mencionar que los componentes del Control Interno siempre deben ir de la mano para proteger los recursos de la empresa evitando posibles riesgos que puedan alterar el cumplimiento de los objetivos trazados por la organización.

(Sotelo, et al., 2020), hicieron la tesis *Control Interno y gestión de inventarios en la empresa comercial Bodega Sueng período 2018-2019* para obtener el Título profesional de Contador Público en la Universidad Nacional del Callao.

La tesis plantea determinar el impacto que produce el Control Interno en la gestión de los inventarios, desde el momento de la adquisición de las mercaderías, su almacenaje, hasta su posterior comercialización a los clientes. La evaluación realizada permite determinar que el Control Interno repercute de manera positiva en cada uno de los procesos que forman parte de la gestión de las mercaderías, se identificó que las compras se realizan en base a los pedidos que hacen los clientes, dejando de lado los productos que tienen una baja rotación, otra mejora importante fue la capacitación al personal del almacén, esto permitió que los trabajadores profundicen sus conocimientos tanto en el uso de los equipos de seguridad como en el manejo de las maquinarias.

Todos estos cambios fueron posibles gracias a la implementación de un Manual de Organización y Funciones (MOF) que tiene como finalidad describir y establecer la función básica, las funciones específicas, las relaciones de autoridad, dependencia y coordinación, así como los requisitos de los cargos o puestos de trabajo para el cumplimiento de los objetivos de la organización.

(Franco y Rodríguez, 2021), realizaron la tesis *Propuesta para optimizar la gestión de inventarios y su influencia en los Estados Financieros de una empresa*

comercial para obtener el grado académico de Magíster en Contabilidad en la Universidad Católica del Perú.

La tesis tiene como objetivo escoger un modelo de gestión de inventario a través de un análisis de la situación actual de la empresa para planificar adecuadamente el abastecimiento de la mercadería en función a la demanda proyectada por parte de los clientes, con la finalidad de determinar resultados y proponer herramientas de evaluación que garanticen el cumplimiento de las condiciones de venta y mejoren la rentabilidad sin sobre costos.

Dentro de las conclusiones se pudo determinar que el modelo más eficiente resultó ser el ABC debido a que su aplicación permite planificar las compras y las ventas de una manera más oportuna, gestionando adecuadamente los recursos y contribuyendo a enfocar los mayores esfuerzos en los productos más significativos en términos de valor y cantidad. Luego de lo mencionado anteriormente, el autor recomienda establecer planes de continuidad y control del negocio, priorizando aquellas áreas cuya interrupción tiene un alto impacto en sus resultados, como es el caso de logística, ventas, despacho y almacén. Para lograr esta recomendación es necesario reinventar, rediseñar procesos y gestionar mejor las operaciones.

(**Deza, 2021**), elaboró la tesis *La gestión de inventarios y su relación en la rentabilidad de la empresa Comercial Burgos, período 2017-2018* para obtener el Título profesional de Contador Público en la Universidad Cesar Vallejo.

La tesis tiene como finalidad determinar la relación entre sus dos variables: la gestión de inventario y la rentabilidad de la empresa Comercial Burgos a través de una metodología de tipo descriptiva utilizando los cuestionarios como técnica de recolección de datos.

Luego de leer las conclusiones, se logra inferir que ejerciendo apropiadamente los controles en el inventario se puede apreciar un incremento en la rentabilidad de la empresa, otro aspecto positivo para tener en consideración es el efecto que produce en los Estados Financieros, que van a revelar cifras reales concernientes a la inversión realizada en las existencias.

Finalmente, veo oportuno mencionar las recomendaciones presentadas por la autora donde sugiere la implementación de políticas de control en el almacén con la finalidad de mejorar procesos relacionados con la compra y venta de mercaderías para tener niveles de stock que vayan relacionados con la rotación que tenga cada producto. Otra recomendación relacionada con las políticas del almacén es la puesta en marcha de un control periódico de las mercaderías haciendo un cruce con la información que aparece en la contabilidad.

(**Malpartida y Olazabal, 2021**), presentaron la tesis *NIC 2: Inventarios y su impacto en la gestión financiera de empresas comercializadoras de productos electrónicos en Lima 2020* para obtener el Título profesional de Contador Público en la Universidad Peruana de Ciencias Aplicadas.

El objetivo de la tesis se centra en evaluar el impacto que produce la aplicación de la NIC 2 en la gestión financiera de las empresas comerciales para la toma de decisiones por parte de la gerencia y una correcta valorización de las existencias en los Estados Financieros.

Las conclusiones presentadas hacen referencia al impacto positivo de la NIC 2 en la gestión financiera debido a que permite establecer estrategias con la finalidad de mejorar la administración de los recursos y da los parámetros para valorizar de manera

acertada las existencias influyendo directamente en las decisiones financieras que serán tomadas por la gerencia.

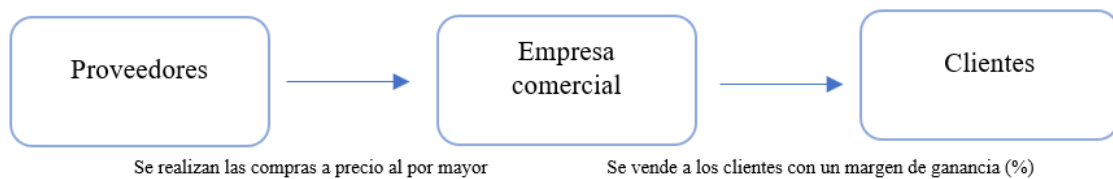
Los autores recomiendan aplicar la rotación de inventarios para identificar de forma oportuna la mercadería que no se mueve dentro del almacén permitiendo un control más eficiente de las compras y evitando el sobre stock de los productos. Otra sugerencia para tener en consideración es la implementación de políticas de liquidación de inventarios para afrontar problemas de liquidez al vender activos que no generan réditos económicos para la empresa, reduciendo costos innecesarios de almacenaje.

Cabe señalar que todos los controles deben aplicarse de forma preventiva para minimizar posibles pérdidas en el futuro.

2. Bases teórico – científicas

Inventarios

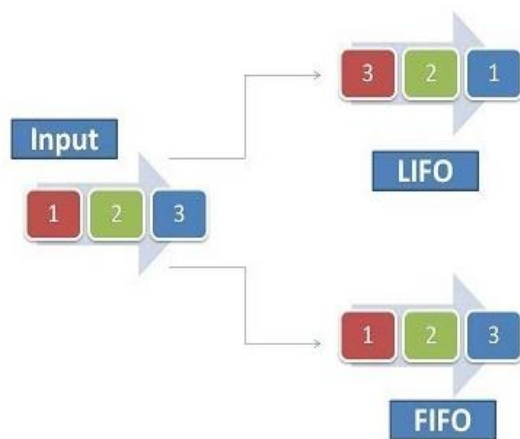
Son los activos que poseen las empresas para ser vendidos en el curso normal de sus actividades económicas, productos en proceso destinados a futuras ventas y materiales o suministros que serán consumidos en el proceso de producción o en la prestación de servicios. La presente tesis se centra en el tratamiento contable que se les da a las mercaderías, que son definidas como los bienes adquiridos por la empresa para ser destinados a la venta, sin someterlos a un proceso de transformación, las cuales se registran a su costo de adquisición incluyendo todos los costos que conlleva su traslado, almacenaje y su posterior venta. El método de valuación del inventario utilizado para la gestión de las mercaderías es el de Primeras Entradas, Primeras Salidas (PEPS), donde como indica el concepto los primeros productos en ser vendidos son los primeros que han sido comprados, siguiendo un orden cronológico que permite llevar un adecuado seguimiento de los productos comprados, vendidos y los saldos de las existencias.

Figura 1*Proceso operativo de una empresa comercial*

Nota: Proceso operativo de una empresa comercial adecuado de acuerdo a Bonilla (2019).

Los métodos de costo existentes para reconocer los movimientos en el inventario son los siguientes:

- Método Primeras entradas, primeras salidas (PEPS).
- Método Ultimas entradas, primeras salidas (UEPS).
- Método costo promedio.

Figura 2*Método PEPS vs Método UEPS*

Donde:

Input: Entrada de mercadería

LIFO: Significado en ingles de la palabra UEPS, “Last in, first out”, “ultimas entradas, primeras salidas”.

FIFO: Significado en ingles de la palabra PEPS, “First in, first out”, “primeras entradas, primeras salidas”.

Nota: Gestión de almacén y control de stock - método FIFO y método LIFO, de acuerdo al portal web de la UNED (Universidad Nacional de Educación a Distancia) (2019).

2.1. Control de inventarios

Son los procedimientos que permiten que la empresa gestione las mercaderías que forman parte del almacén, obteniendo como resultado certezas de la situación actual del stock de cada uno de los productos, el nivel de rotación que tienen y en cuales se invierte mayores recursos en su almacenaje.

El control de inventario garantiza la continuidad de las operaciones y la optimización de los recursos disponibles, generando una reducción de costes y un aumento de la productividad, ya que optimiza el proceso, organiza los recursos y maximiza el rendimiento.

Dentro de los principales aspectos que se deben considerar para un adecuado control de inventarios se puede mencionar:

- La toma de inventario físico de periodicidad mensual.
- La implementación de una adecuada política de gestión de compras.
- El mantenimiento cíclico del almacén para que los productos se conserven en buen estado.
- El registro oportuno de cada movimiento en el inventario para tener información fiable, real y en el momento oportuno para la toma de decisiones financieras por parte de la gerencia.

2.1.1. Gestión del inventario

De acuerdo a Causado (2015) la gestión del inventario es una de las herramientas de gran importancia para la comercialización eficiente y controlada de cada uno de los productos que posee la empresa, teniendo un rol fundamental en el momento de realizar el abastecimiento de los artículos que tienen mayor demanda y por lo tanto generan mayores ingresos.

Es el proceso que consiste en el seguimiento de las mercaderías desde el momento de la recepción, el tratamiento y su posterior salida al punto de venta permitiendo llevar un orden dentro del almacén con la finalidad de satisfacer la demanda de los clientes.

Método Primeras Entradas, Primeras Salidas (PEPS)

Según la NIC 2, Norma Internacional de Contabilidad 2: Inventarios (2021) emitido por la Junta de Normas Internacionales de Contabilidad, el Método Primeras Entradas, Primeras Salidas asume que los productos en inventarios comprados o producidos antes serán vendidos en primer lugar y, consecuentemente, que los productos que queden en la existencia final serán los producidos o comprados más recientemente. Luego de lo mencionado anteriormente, se puede inferir que los productos que se han vendido van en el Estado de Resultados como parte del costo de venta valorizados al precio de las primeras compras.

Debido a su naturaleza, el método PEPS representa una gran ayuda para llevar el control de la mercancía que sale y entra de la empresa, con ello también se obtienen las cifras totales de la inversión, los gastos y las ganancias que se van generando en el día a día. Adicionalmente, es necesario llevar un reporte de los productos que fueron devueltos, tanto por parte de los proveedores como de los mismos compradores.

El método PEPS es importante porque permite que la mercadería esté en constante movimiento, con ello se evita que pase mucho tiempo almacenada y que cuando se encuentre a la venta esté en mal estado o ya no sea demandada por los consumidores. Así, al sacar los productos más antiguos primero, se asegura que estos no se vuelvan obsoletos con el tiempo.

Las principales características del método PEPS son las siguientes:

- Establece que la mercadería más antigua es la primera que debe ser vendida.

tienen como consecuencia un aumento de stock en el almacén. Dependiendo de la procedencia de la mercadería la entrada podrá realizarse de diferentes maneras: a través de un pedido de compra a un proveedor, de un pedido de aprovisionamiento a otra planta, de una orden de fabricación al almacén o de una devolución por parte de un cliente.

Es importante resaltar, que la entrada de mercaderías influye en gran medida en las demás funciones y procesos de la empresa, siendo esta la parte inicial del proceso de producción o de venta.

Compra de mercaderías

De acuerdo a lo mencionado por Escrivá, et al. (2014) la compra de mercaderías consiste en buscar fuentes de suministro y adquirir la cantidad de productos suficientes para el desarrollo de la actividad empresarial, con el fin de satisfacer la demanda por parte de los clientes.

El Plan Contable General Empresarial indica el tratamiento que se le debe dar a las compras es registrándolas en una cuenta del Elemento 6, Gastos por naturaleza.

Con respecto a la cuenta que lleva por nombre **Compras** el Plan Contable General Empresarial hace una breve descripción mencionando adicionalmente la relación que tiene con la cuenta **Existencias** que forma parte del Elemento 2, tema central de la presente tesis, el texto dice lo siguiente:

“Acumula las compras de bienes que efectúa la empresa, para destinarlos a la venta o para incorporarlos al proceso productivo.” (Consejo Normativo de Contabilidad, 2019, p. 167).

Figura 4*Tratamiento contable para las compras*

CUENTA	DEBE	HABER
60 COMPRAS	S/ 2,500	
601 MERCADERÍAS		
6011 MERCADERÍAS		
40 TRIB. CONT. Y APORTES AL SIST. DE PENS. Y DE SALUD POR PAG.	S/ 450	
401 GOBIERNO CENTRAL		
4011 IMPUESTO GENERAL A LAS VENTAS		
40111 IGV – CUENTA PROPIA		
42 CUENTAS POR PAGAR COMERCIALES TERCEROS		S/ 2,950
421 FACTURAS, BOLETAS Y OTROS COMPROBANTES POR PAGAR		
4212 EMITIDAS		
X/X POR EL REGISTRO DE LAS COMPRAS DE MERCADERÍA.		
20 MERCADERÍAS	S/ 2,500	
201 MERCADERÍAS		
2011 MERCADERÍAS		
20111 COSTO		
61 VARIACIÓN DE INVENTARIOS		S/ 2,500
611 MERCADERÍAS		
6111 MERCADERÍAS		
X/X POR EL INGRESO DE LA MERCADERIA AL ALMACEN.		

Nota: Asiento contable de compras – Registro de compras, extraído del portal web Noticiero contable, creado por Torres (2020).

Recepción de mercadería

Es uno de los procesos más importantes en el almacén, ya que esto marca el inicio del flujo de las mercaderías, los productos adquiridos a un proveedor llegan al almacén para ser clasificados, controlados y agrupados de acuerdo a sus propias características.

2.1.3. Almacenamiento de las mercaderías

Es el proceso que consiste en el manejo temporal de insumos o mercaderías a través de una política de inventario, manteniéndolos bajo control en un determinado espacio para evitar su deterioro y reducir los desperdicios.

El almacenamiento es un procedimiento importante que permite controlar físicamente la mercadería y sirve para mantener todos los artículos inventariados. Al elaborar la estrategia de almacenamiento se deben definir de manera coordinada el sistema de gestión del almacén y el modelo de almacenamiento.

Valuación de inventarios

Para los efectos de la medición al cierre del período que se reporta, los inventarios se medirán al costo o al valor neto realizable, según cual sea menor.

Valor razonable

Es el precio que se recibiría por vender un activo o que se pagaría por transferir un pasivo en una transacción ordenada entre participantes del mercado en la fecha de la medición.

“El valor al que un bien o servicio puede ser intercambiado a la fecha de los Estados Financieros, entre dos o más agentes económicos, comprador (es) y vendedor (es), conocedores del objeto del intercambio, en una transacción de libre competencia.” (Consejo Normativo de Contabilidad, 2019, p. 231).

Valor neto realizable

Es el precio estimado de venta de un activo que la empresa espera obtener en el curso normal de la operación menos los costos estimados para terminar su producción y los necesarios para llevar a cabo la venta.

$$\text{Valor neto realizable} = \text{PEV} - (\text{CET} + \text{CEV})$$

PEV: Precio estimado de venta.

CET: Costos estimados para terminar la producción.

CEV: Costos necesarios para realizar la venta.

Se recomienda que la evaluación del Valor neto realizable se realice de forma anual.

- **Costo de los inventarios**

Está comprendido por todos los costos derivados de su adquisición, transformación, así como otros costos en los que se haya incurrido para darles su condición y ubicación actuales.

- **Costos de adquisición**

Está comprendido por el precio de compra, los aranceles de importación y otros impuestos, el transporte, manejo y otros costos directamente atribuibles a la adquisición de mercaderías, materiales y servicios. Los descuentos comerciales, las rebajas y otras partidas similares se deducirán para determinar el costo de adquisición.

- **Costo de almacenamiento**

De acuerdo a Saavedra (2021) el costo de almacenamiento comprende los procesos de guardar, mantener y almacenar los productos durante un período de tiempo, incluyendo adicionalmente el costo del almacén, los recursos materiales que se van a

utilizar, el personal implicado en su gestión y todos los costos que conlleva el almacenamiento, como los seguros, los impuestos, la energía, los consumibles o la refrigeración.

Desvalorización de existencias

Es el momento cuando las existencias destinadas para la venta o para ser utilizadas directa o indirectamente en la producción pierden valor.

“La desvalorización de existencias puede originarse: en la obsolescencia, en la disminución del valor de mercado, o en daños físicos o pérdida de su calidad de utilizable en el propósito de negocio.” (Consejo Normativo de Contabilidad, 2019, p. 107).

La desvalorización de existencias se origina por las siguientes razones:

- **Merma**

“Pérdida física, en el volumen, peso o cantidad de las existencias, ocasionada por causas inherentes a su naturaleza o al proceso productivo.” (SUNAT, 1994, p. 60).

- **Desmedro**

“Pérdida de orden cualitativo e irrecuperable de las existencias, haciéndolas inutilizables para los fines a los que estaban destinados.” (SUNAT, 1994, p. 61).

- **Valor en el mercado**

“Se obtiene en las operaciones onerosas que la empresa realiza con terceros. En su defecto, se considerará el valor que se obtenga en una operación entre partes independientes en condiciones iguales o similares.” (SUNAT, 2003, p. 15).

- **Obsolescencia (Productos discontinuados)**

Es la inutilidad económica de una partida del activo debido a los avances tecnológicos, modificaciones legales o en los procesos operativos de las empresas.

Los inventarios obsoletos generan costos de almacenamiento y tienen poca rotación. En el caso de los productos relacionados con la tecnología, estos sufren de obsolescencia técnica cada cierto tiempo debido a que se van renovando por una versión más moderna que la anterior.

- **Pérdidas extraordinarias**

Son hechos fortuitos que ocasionan perjuicio a las empresas, por ejemplo, un robo, y que pueden ser deducidos como gastos siempre que se cumplan con los requisitos señalados en la Ley del impuesto a la Renta.

En el caso de un accidente, si se cuenta con un seguro no se considera como gasto deducible porque se va a recuperar lo perdido, caso contrario, se tiene que iniciar un proceso judicial.

Requisitos para considerar la desvalorización de existencias como deducción del Impuesto a la Renta

La Ley del Impuesto a la Renta y su Reglamento indican que las existencias que se encuentren desvalorizadas deben estar debidamente acreditadas para que puedan ser consideradas como gasto deducible en el cálculo del Impuesto a la Renta, a continuación, se presenta los requisitos que se deben tener:

- Para la acreditación de mermas la empresa debe de contar con un informe técnico emitido por un profesional independiente, competente y colegiado.
- Para la acreditación de desmedros la empresa debe enviar una carta a SUNAT en un plazo no menor a 6 días informando el monto exacto de las pérdidas por desvalorización de existencias.
- La destrucción de las existencias es certificada por un notario público o juez de paz.

- Si el costo de la mercancía a destruir es de hasta 10 UIT, la destrucción no requiere de intervención notarial, aceptándose un informe que contenga la cantidad y costo de las existencias a destruir; lugar, fecha, hora de inicio y término del acto.
- La obsolescencia de inventarios será deducible como costo o gasto del ejercicio, solo si esta se encuentra debidamente acreditada y sustentada por un informe técnico dictaminado por profesional competente y colegiado, estando esto dispuesto en el artículo 43 de la Ley del Impuesto a la Renta y el literal i) del artículo 22 del Reglamento de la Ley del Impuesto a la Renta.
- Para la acreditación de las pérdidas extraordinarias la empresa debe realizar una denuncia policial y probar el hecho delictuoso.
- Es necesario tener la Resolución Judicial para poder deducir el gasto, siendo considerado en el período donde se emite el documento, provocando en ocasiones diferencias temporales.

Incidencia tributaria de las mermas

En lo que respecta al tratamiento tributario de las mermas, el TUO de la Ley del Impuesto a la Renta en el inciso f) del artículo 37, establece como gasto deducible las mermas relativas a las existencias que se encuentren debidamente acreditadas. El Reglamento de la Ley del Impuesto a la Renta, en el inciso c) de su artículo 21, dispone que dicha acreditación debe efectuarse mediante informe técnico elaborado por un profesional independiente, competente y además colegiado por el organismo técnico competente. En el referido informe deberá consignarse la metodología empleada en su elaboración y el detalle de las pruebas realizadas para su comprobación. Si no se contara con el detalle solicitado, el gasto no se admitirá como deducción a efectos de establecer la renta neta. Con referencia a este punto, a diferencia del tratamiento

contable, las mermas para fines tributarios se aplicarían respecto de las producidas en el proceso productivo. No obstante, se considera que la merma puede darse, también, durante el proceso de comercialización. Ahora bien, como se señala en la primera parte del presente informe, para fines contables las mermas normales son asumidas por el costo de los bienes producidos, lo que implica que no originan ninguna provisión contable; sin embargo, las mermas anormales que se reconocen como gasto, sí obligan a la contabilización de una provisión contable.

a) **Mermas normales:** pérdidas cuantitativas que surgen en el proceso productivo y comercial y que guardan relación directa con las actividades ordinarias y las características del bien o de los procesos.

b) **Mermas anormales:** pérdidas cuantitativas que exceden los montos considerados normales; por lo general, surgen de la negligencia o manipuleo, entre otros.

Con referencia a los desechos y desperdicios, en la medida que estos no tienen un costo identificado, en el caso de su venta a terceros, se deberá reconocer un ingreso a valor de mercado, aplicando para esto lo establecido en el numeral 1 del artículo 32 de la Ley del Impuesto a la Renta.

En el caso de los subproductos, su venta se debe efectuar a valor de mercado para existencias. Siendo subproductos sí se tiene identificado su costo unitario por lo que sí se identifica su costo de ventas deducible.

Incidencia tributaria de los desmedros

Tributariamente, el concepto de desmedro se encuentra en el inciso c) del artículo 21 del Reglamento de la LIR, definido como aquella pérdida de orden

cualitativo e irrecuperable que afecta a las existencias, haciéndolas inutilizables para los fines a los que estaban destinadas.

a) **Desmedros normales:** pérdidas cualitativas que surgen en el proceso productivo y comercial y que tienen una relación directa con las actividades ordinarias y las características del bien.

b) **Desmedros anormales:** pérdidas cualitativas que exceden los montos considerados normales.

Al respecto, la norma establece que este tipo de pérdidas son deducibles para la determinación de la renta neta de tercera categoría, a través de un procedimiento, que implica la destrucción de las existencias certificadas por un notario público o juez de paz, para el caso de localidades donde no exista notario, previa comunicación a la SUNAT, vía escrita ingresado por mesa de partes. La mencionada comunicación, deberá efectuarse con un mínimo de seis días hábiles de antelación a la fecha en que llevará a cabo la destrucción de las existencias. Cabe indicar, que si al acto de destrucción de los desmedros, no se presentase el funcionario de la SUNAT, el acta levantada por el notario será prueba suficiente para la deducción del gasto. En el caso de que en el ejercicio se haya efectuado, la provisión por desvalorización de existencias y no se cumpla con acreditar el desmedro con su destrucción, se generará una diferencia temporal, ya que la provisión por desvalorización de existencias no constituye un gasto deducible en la determinación del Impuesto a la Renta, de conformidad con el inciso f) del artículo 44 de la Ley del Impuesto a la Renta.

2.1.4. Salidas de inventario

Son los movimientos dentro del almacén que generan una disminución en el stock de los productos que forman parte del inventario ocasionado por ventas o demás

operaciones que causen salidas de mercaderías.

Venta de mercaderías

Es la transacción que se basa en la salida o entrega de bienes por parte de una empresa propias de la actividad económica que desarrolla y a un precio definido.

“Acto a título oneroso que conlleve la transmisión de propiedad de bienes, independientemente de la denominación que le den las partes.” (SUNAT, 2023, p. 5).

El Plan Contable General Empresarial indica el tratamiento que se le debe dar a las ventas es registrándolas en una cuenta del Elemento 7, Ingresos. Con respecto a la cuenta que lleva por nombre **Ventas** el Plan Contable General Empresarial dice textualmente lo siguiente: “Agrupa las subcuentas que acumulan los ingresos por ventas de bienes y/o servicios inherentes a las operaciones del giro del negocio.” (Consejo Normativo de Contabilidad, 2019, p. 188).

Los ingresos por la venta de productos se reconocen cuando se cumplen las siguientes condiciones:

- a) La transferencia al comprador de los riesgos significativos y los beneficios de propiedad de los productos.
- b) El importe de ingresos puede ser medido confiablemente.
- c) Los beneficios económicos relacionados con la transacción serán favorables para la empresa.
- d) Los costos incurridos por la transferencia pueden ser medidos confiablemente.

Figura 5

Tratamiento contable para las ventas

CUENTA	DEBE	HABER
12 CUENTAS POR COBRAR COMERCIALES – TERCEROS	S/ 1,770	
121 FACTURAS, BOL. Y OTROS COMP. POR COBRAR		
1212 EMITIDAS EN CARTERA		
40 TRIB. CONT. Y APORTES AL SIST. DE PENS. Y DE SALUD POR PAG.		S/ 270
401 GOBIERNO CENTRAL		
4011 IMPUESTO GENERAL A LAS VENTAS		
40111 IGV – CUENTA PROPIA		
70 VENTAS		S/ 1,500
701 MERCADERÍAS		
7012 MERCADERIAS – VENTA LOCAL		
70121 TERCEROS		
X/X POR LA VENTA DE MERCADERIA SEGUN FACTURA F003-1.		

Nota: Asiento contable de ventas, extraído del portal web Noticiero contable, creado por Torres (2020).

2.1.5. Control de stocks

Es el proceso que monitorea las entradas y salidas de los productos en el inventario de una empresa regulando las operaciones implicadas desde el momento en que un artículo ingresa al almacén hasta que se envía al cliente para satisfacer la demanda de los usuarios sin caer en exceso o escasez de stock.

Otro aspecto importante de este proceso es la percepción que ofrece el control de stocks sobre el propio negocio, gracias a estos procedimientos es posible ver qué productos tienen mayor rotación que otros. Esta característica es un factor relevante

para la creación de estrategias de venta y promociones que despierten el interés del público por los productos con menor demanda. Además, conocer su stock es esencial para tener una idea de la mercadería que se tiene disponible, ayudando en la planificación del almacenamiento dentro de un espacio físico determinado.

Para poder mantener un almacén organizado es necesario considerar los siguientes aspectos:

- Clasificar los productos que se encuentran en el almacén en función de las características de las mercaderías. Un sistema de clasificación y codificación de productos es ideal para que los procedimientos de almacenamiento sean adecuados, haciendo un control eficiente del stock y una correcta operatividad del almacén.
- Determinar límites de stock para cada producto. El stock mínimo -o stock de seguridad- sirve para identificar el momento en el que hay que comprar un artículo y no quedarse sin él, limitando la gestación de una venta. El stock máximo sirve para equilibrar la cantidad de mercaderías que hay en stock para procurar no comprar demasiado y evitar problemas como las pérdidas por espacio físico o por fecha de caducidad.
- Toma de inventarios físicos de manera periódica. Es importante contabilizar los productos para saber cuál es la cantidad real de los artículos de manera oportuna, resultando ser muy útil para optimizar el trabajo. Este control puede realizarse a través de un software de gestión de inventarios, garantizando que los datos de sus productos estén siempre actualizados.

Los principales objetivos que se buscan alcanzar luego de aplicar los controles anteriormente mencionados son los siguientes:

- Mantener un inventario contable real.

- Retirar del almacén los productos o bienes obsoletos.
- Dar de baja activos fijos obsoletos.
- Comprobar codificación de los artículos y tener información real de los mismos.
- Recodificaciones y cambios de nomenclatura oportuna.
- Asignar responsables y evaluar la efectividad de los encargados del almacén.

Toma de inventario físico de manera periódica

Consiste en llevar a cabo un proceso ordenado de verificación física de los productos que forman parte del almacén en una fecha determinada, con el fin de asegurar su existencia real.

Los resultados obtenidos de los registros contables son comparados con la constatación física, a fin de establecer su conformidad. Posteriormente las diferencias que pudieran existir son aclaradas e investigadas por las personas que están a cargo, y se procede a realizar los ajustes necesarios según sea el caso.

La toma del inventario deberá considerar, además de la constatación física, el estado de conservación, condiciones de utilización, almacenamiento y seguridad de los productos, este proceso se debe realizar de forma periódica, de acuerdo con las políticas internas de la empresa. Los inventarios se realizan en los almacenes, centros de distribución y oficinas dependiendo del tipo de inventario que desea realizarse.

Como en todo proceso, la toma de inventario está sujeto a varias etapas:

Programación del inventario: El área de compras en coordinación con el jefe de almacén elaboran el cronograma del inventario, el cual debe programarse según las necesidades de la empresa, usualmente suelen ser los últimos días de cada mes.

Preparación del inventario: El área de compras mediante correo electrónico o comunicación escrita dirigido al jefe de almacén indica formalmente la fecha de ejecución de la toma física de inventario, recordando que las entradas y salidas estén al

día a la fecha de corte del inventario y demás instrucciones que considere pertinentes; simultáneamente solicita al jefe de contabilidad la designación del personal necesario para la ejecución del inventario, la designación de los mismos es comunicada vía correo electrónico al encargado del almacén.

Ejecución del inventario: El personal designado del área contable se presenta el día, lugar y hora señalados ante el jefe de almacén para realizar el inventario, quien dará las pautas bajo las cuales se lleva a cabo la actividad, lo cual queda consignado en el acta de inicio de toma de inventario.

La ejecución del inventario se realiza bajo la siguiente metodología:

- a) El área de compras entrega el listado de los productos sin saldo al personal del área de contabilidad.
- b) Luego de terminar el primer conteo, el representante del área de contabilidad traslada la información en el cuadro de control de inventario.
- c) Una vez digitada la cantidad existente por referencia, se verifica si existen productos con diferencias y teniendo en cuenta solo estas, se imprime un nuevo listado, el cual servirá como herramienta para realizar el segundo conteo físico.
- d) Cuando se tenga el segundo conteo se procede a digitar la información.
- e) El personal del área contable junto con el jefe de almacén revisan la información digitada, si el primer conteo es diferente al segundo conteo se procede a un tercer conteo, en caso contrario los valores del primer conteo son ratificados.
- f) Cuando se tenga el tercer conteo se procede a digitar la información.
- g) Terminada la etapa de conteo, los representantes del área contable hacen entrega a la jefatura de Finanzas del resultado que arrojó el conteo del inventario físico en el cuadro

de control de inventario, indicando los productos que presentaron diferencias y que son mencionadas como faltantes y sobrantes de inventario.

h) La jefatura de finanzas solicita al profesional de almacén que justifique las diferencias encontradas, para determinar si son objeto de ajuste o no.

Si durante el inventario físico los funcionarios del área de contabilidad encuentran mercadería no registrada en el Informe de saldos de inventario, arrojado por el sistema, el jefe del almacén debe dar razón de la existencia de esa mercadería.

Generación de Acta de cierre de toma de inventario: Terminada la labor de verificación, se genera el Acta de cierre de toma de inventario físico, la cual la firma el responsable de la toma de inventario y el jefe de almacén, haciendo un resumen de los faltantes y los sobrantes.

Entrega del Informe del inventario: Al finalizar el proceso de inventario físico, el jefe de almacén entrega un informe detallado con el análisis de las diferencias de inventario a la jefatura de finanzas para su revisión, dando el visto bueno y luego su autorización para realizar los ajustes respectivos. Toda la documentación de trabajo realizada en el inventario deberá ser archivada.

Reposición de inventario

Conforme a lo mencionado por Florez (2022) la selección de un adecuado sistema de reposición permite a la empresa generar un ahorro en los costos, ya que se realizarán los pedidos en base al consumo histórico, dando como resultado que la organización se encuentre preparada para atender a los clientes que compran de manera frecuente y tener una baja probabilidad de rotura de stock frente a los nuevos clientes.

Partiendo de la premisa de que los productos con características de demanda y restricciones de suministro diferentes se deben manejar de manera distinta, cualquier esfuerzo para definir las mejores formas de administrar inventarios debe buscar

implantar esquemas diferenciados por tipo de producto. El objetivo de esta diferenciación en los procesos es optimizar la relación entre la utilización de los recursos de la cadena, el costo de mantenerla y el servicio a los clientes.

2.1.6. Rotación de las mercaderías

Es el indicador que permite conocer el número de veces en que un producto es vendido dentro de un determinado período de tiempo, permitiendo identificar cuantas veces se convierte en dinero o en cuentas por cobrar.

De acuerdo a lo mencionado por Barrera (2016) es de gran importancia conocer la frecuencia con la que rotan los productos que forman parte del almacén, entre más alta sea la rotación, las mercaderías permanecen menos tiempo almacenadas, lo que es consecuencia de una buena administración y gestión de los inventarios, mientras tanto, entre menor sea el tiempo de estancia de las mercaderías, menor será el capital de trabajo invertido en los inventarios, por esa razón, una empresa que venda sus productos en un mes, requerirá más recursos que una empresa que los venda en una semana.

La fórmula para determinar el indicador de rotación de inventario es la siguiente:

$$\text{Rotación de inventarios} = \frac{\text{Costo de ventas}}{\text{Inventario}}$$

El costo de ventas es el coste anual para que una empresa entregue productos vendidos a sus clientes. Sin embargo, no incluye ni los gastos de la venta ni los gastos administrativos. El valor del inventario es el valor de todos los productos que la empresa tiene en el inventario, valorizados a precio de costo.

Método de costeo basado en actividades (ABC)

Es una herramienta de la contabilidad de uso interno que es útil para la gestión y la toma de decisiones financieras dentro de la empresa, este método permite evaluar cada operación con la finalidad de medir su rendimiento; de esta manera, se logra identificar tanto las actividades que agregan valor como las que no. La actividad realizada dentro del almacén es una unidad de trabajo donde se asignan los recursos a fin de determinar el valor correcto y establecer de forma adecuada los costos indirectos de fabricación a los productos; de esta manera, se podrán conocer los costos y la rentabilidad que proporciona cada actividad.

Niveles de inventario

Las empresas manejan diversos niveles de stock para mantener un control de la cantidad de inventario que tienen en el almacén. Si bien, lo ideal es disponer de existencias suficientes para satisfacer la demanda de los clientes, la implementación de diferentes niveles sirve para crear precauciones de seguridad evitando el exceso o el faltante de mercaderías.

La clasificación de los niveles de inventario es la siguiente:

- **Stock mínimo:**

Se refiere a las unidades que deben estar disponibles para los clientes, de manera que, si la venta se mantiene en lo presupuestado, se pueda cubrir la demanda.

- **Stock de seguridad:**

Se refiere a las unidades que deben mantenerse en el almacén para afrontar variaciones en la demanda o en el establecimiento.

- **Stock máximo:**

Es el volumen más grande de productos que podrás tener en tu almacén en cualquier momento garantizando el abasto. Es el nivel ideal que cualquier empresa desearía tener siempre, de no ser por los costos y la capacidad de almacenamiento.

2.2. Estados Financieros

Son la representación estructurada de la situación financiera, del rendimiento financiero y de los flujos de efectivo de una empresa, reflejando el resultado de la gestión realizada por la gerencia con los recursos que les han sido asignados, esta información es útil para una amplia variedad de usuarios al momento de tomar decisiones financieras.

Los Estados Financieros suministran información acerca de los siguientes elementos de una entidad:

- Activos.
- Pasivos.
- Patrimonio.
- Ingresos y gastos, en los que se incluyen las ganancias y pérdidas.
- Aportaciones de los propietarios y distribuciones a los mismos en su condición de tales.
- Flujos de efectivo.

Esta información, junto con la contenida en las notas, ayuda a los usuarios a predecir los flujos de efectivo futuros de la entidad y, en particular, su distribución temporal y su grado de certidumbre.

La principal fuente para el análisis de los Estados Financieros es la información contable que se alimenta diariamente y se muestra a fin de cada período en los Estados Financieros, la información presentada tiene que tener las siguientes características:

- La información debe ser analítica, exacta y fácil de entender.
- La información debe ser homogénea y debe corresponder a una misma unidad de tiempo.

- La información debe permitir al analista identificar factores irregulares que puedan distorsionar los resultados.

La Norma Internacional de Contabilidad I: Presentación de los Estados Financieros indica la composición de un juego completo de Estados Financieros:

- Estado de Situación Financiera al final del período.
- Estado del resultado integral del período.
- Estado de cambios en el patrimonio del período.
- Estado de Flujos de Efectivo del período.
- Las notas a los Estados Financieros, que incluyan un resumen de las políticas contables más significativas y otra información explicativa.
- Un Estado de Situación Financiera al principio del primer período comparativo.

2.2.1. Toma de decisiones financieras

Se realizan con la finalidad de cumplir con los objetivos planteados por la empresa dentro de un período determinado, basado en la toma de decisiones para un uso eficiente en la inversión de los recursos financieros, estas decisiones tienen como objetivo establecer la relación más conveniente entre los recursos propios y las deudas de una organización.

Los factores que influyen en la toma de decisiones financieras son los siguientes:

Factores internos

Son todos aquellos que tienen dependencia directa de la empresa.

- Adopción errónea del tipo de estrategia financiera.
- Falta de liquidez o solvencia lo que dificulta el cumplimiento de las obligaciones financieras.

- Todos aquellos elementos y actividades que representan riesgos laborales y afectan a aspectos como la productividad o rentabilidad. Generalmente, terminan por ser considerados como una pérdida de dinero, tiempo y esfuerzo.
- Mala gestión comercial o, lo que es lo mismo, mal control sobre el control y registro de facturas, así como una mala relación comercial con los clientes.

Factores externos

Corresponde al entorno o mercado en donde la empresa cumple su actividad comercial.

Decisiones financieras

Las decisiones financieras se clasifican según el período de tiempo en el que deben verse reflejado sus resultados: corto plazo y largo plazo, donde se considera corto plazo a un período determinado que abarca hasta un año calendario, mientras que el largo plazo se determina a partir de un año calendario. Por otro lado, también existen una clasificación por la orientación hacia la que va cada decisión financiera:

- **Decisiones de inversión:** Contempla qué tipo de inversión se realiza y en qué se invierte.
- **Decisiones financiamiento:** Hace referencia directamente a la fuente de financiamiento.
- **Decisiones de operación:** Se refiere a las inversiones en la compañía, donde se debe procurar cumplir con las expectativas de los inversionistas.

Las decisiones financieras son procedimientos de gran importancia, ya que consiste en la evaluación de diversas situaciones relacionadas con los recursos monetarios de la empresa. Una buena decisión es garantía de éxito económico, una mala decisión puede acarrear problemas financieros grandes, que hasta pueden llegar a comprometer el futuro de la organización.

Todo esto hace necesario que las personas encargadas de realizar la toma de decisiones financieras cuenten con la capacidad para prever el efecto de cada decisión, sin olvidar que una buena planificación estratégica y la organización empresarial es el comienzo del éxito financiero.

Estado de Situación Financiera

Es el Estado Financiero que refleja fielmente los activos, pasivos y patrimonio de una empresa en una fecha determinada o al final del período sobre el que se informa.

Periódicamente las empresas preparan balances donde señalan los bienes y derechos que poseen, las obligaciones que deben y el monto de su patrimonio. El activo es presentado como el recurso controlado por la empresa siendo resultado de sucesos pasados de la que espera obtener, en el futuro, beneficios económicos. Así mismo, el pasivo es la obligación presente de la entidad, surgida a raíz de sucesos pasados, al vencimiento de la cual, y para poder cancelarla, la empresa espera desprenderse de recursos que incorporan beneficios económicos. Por su parte, el patrimonio es la parte residual de los activos de la entidad, una vez deducidos todos sus pasivos.

Activo corriente

Es el conjunto de activos que posee una empresa que están en constante movimiento, puede venderse, usarse o convertirse en dinero en el corto plazo, también se puede definir como los recursos necesarios para poder realizar las actividades diarias de una empresa. Un buen ejemplo de esto son las mercaderías, tema central de la presente tesis.

Las principales características para identificar a los activos corrientes son:

- Esperan ser realizados, o tiene la intención de venderlo o consumirlo en el ciclo normal de operación;
- Son mantenidos con fines de negociación;

- Esperan ser realizados dentro de los doce meses siguientes después del período sobre el que se informa.

Estado de Resultados Acumulados

Es el Estado Financiero que sirve para determinar la utilidad o pérdida que una empresa percibe por las actividades realizadas y la rentabilidad de sus operaciones en el transcurso de un período determinado, aquí se muestran los ingresos y gastos de la organización, como resultado de operaciones ordinarias o accesorias. La correspondencia existente entre los ingresos y los gastos se llama rendimiento financiero, que es la ganancia que puede obtener por cada operación.

- **Ingresos**

Son las entradas de dinero o incremento de los activos producidos por actividades ordinarias o discontinuadas refiriéndose a aquellas que no tienen que ver con el giro ordinario de la empresa.

El Plan Contable General Empresarial indica que todos los ingresos deben formar parte del Elemento 7, que coincidentemente lleva consigo el mismo nombre: Ingresos. Con respecto al Elemento 7, el Plan Contable General Empresarial dice textualmente lo siguiente: “Comprende las cuentas de gestión de ingresos por la explotación de la actividad económica de las empresas; se clasifican de acuerdo con su naturaleza.” (Consejo Normativo de Contabilidad, 2019, p. 187).

- **Ingresos por ventas**

Son los recursos obtenidos por las actividades propias del giro del negocio: venta de bienes o prestación de servicios.

- **Ingresos financieros**

Están representados por las cuentas que conforman las rentas obtenidas por la colocación de capitales.

- **Ingresos varios**

Agrupación a las cuentas que representan ingresos no relacionados con la actividad o giro principal de la empresa.

- **Gastos**

Son aquellos recursos de los cuales la entidad debe desprenderse para cubrir sus obligaciones con terceros, la entidad presentará un desglose de los gastos reconocidos en el resultado, utilizando una clasificación basada en la naturaleza o en la función de ellos dentro de la entidad, lo que proporcione una información que sea fiable y más relevante. El Plan Contable General Empresarial indica que todos los gastos forman parte del Elemento 6, Gastos por naturaleza. Con respecto al Elemento 6, el Plan Contable General Empresarial dice textualmente lo siguiente: “Comprende las cuentas de gestión clasificadas por su naturaleza económica, las que representan consumos de beneficios económicos.” (Consejo Normativo de Contabilidad, 2019, p. 166).

- **Gastos de Ventas**

Está conformado por los gastos que están directamente vinculados con las operaciones de venta. Por lo general el comportamiento del volumen de las ventas tiene relación con el que le corresponde a los gastos de ventas, permitiendo apreciar la incidencia de éstos en el volumen alcanzado en las ventas.

- **Gastos de Administración**

Comprende los gastos incurridos por la empresa debido a la actividad principal, distinta e independiente a los relacionados con la producción y comercialización de bienes o prestación de servicios. De acuerdo con las necesidades internas de información, los gastos administrativos podrán ser analizados respecto a un ejercicio o en forma comparativa respecto a otros períodos, a fin de conocer, por un lado, su

participación en el volumen de los ingresos alcanzados y su incidencia en el resultado del ejercicio.

- **Gastos Financieros**

Conformados por las cuentas que acumulan los intereses, gastos y descuentos, a cargo de la empresa, ocasionados para la obtención de capitales y fuentes de financiamiento.

Costo de ventas

Representan los costos atribuibles a la producción de los bienes vendidos; o el costo de las unidades compradas que fueron luego vendidas; o los costos incurridos para proporcionar el servicio que generó el ingreso.

El Plan Contable General Empresarial indica el tratamiento que se le debe dar al costo de ventas es registrándolas en una cuenta del Elemento 6, Gastos por naturaleza.

Con respecto a la cuenta que lleva por nombre **Costo de ventas** el Plan Contable General Empresarial dice textualmente lo siguiente: “Agrupa las subcuentas que acumulan el costo de los bienes y/o servicios inherentes al giro del negocio, transferidos a título oneroso.” (Consejo Normativo de Contabilidad, 2019, p. 185).

Estado de Flujos de Efectivo

Según la NIC 7, Norma Internacional de Contabilidad 7: Estado de Flujos de Efectivo (2022) emitido por la Junta de Normas Internacionales de Contabilidad, es el Estado Financiero que proporciona a los usuarios una base para evaluar la capacidad que tienen las empresas para generar efectivo y equivalentes de efectivo, así como las fechas en que se producen y las necesidades de la entidad para utilizar esos flujos de efectivo para llevar a cabo sus operaciones, pagar sus obligaciones y suministrar rendimientos a sus inversores.

El Estado de Flujos de Efectivo, cuando se usa en conjunto con el resto de los Estados Financieros, es valioso porque suministra información que permite a los usuarios evaluar los cambios en los activos de una entidad, su estructura financiera (incluyendo su liquidez y solvencia) y su incidencia en los importes y las fechas de los flujos de efectivo, a fin de adaptarse a la evolución de las circunstancias y a las oportunidades. La información del flujo de efectivo permite a los usuarios desarrollar modelos para evaluar y comparar el valor presente de los flujos netos de efectivo de diferentes entidades. También mejora la comparabilidad de la información sobre el rendimiento de las operaciones de diferentes entidades, puesto que elimina los efectos de utilizar distintos tratamientos contables para las mismas transacciones y sucesos económicos.

Entradas de efectivo: Son todos los movimientos que aumentan el efectivo y equivalentes de efectivo de una entidad, en un período determinado.

Salidas de efectivo: son todos aquellos movimientos que disminuyen el efectivo y equivalentes de efectivo de una entidad, en un período determinado.

Clasificación de los flujos de efectivo:

- Actividades de operación.
- Actividades de inversión.
- Actividades de financiamiento.

Cada entidad presenta sus flujos de la manera que resulte más apropiada según la naturaleza de sus actividades, cada una suministra información que permite a los usuarios evaluar el impacto de estas en la posición financiera de la entidad, así como sobre el importe final de su efectivo y demás equivalentes al efectivo.

- **Actividades de operación.**

Estas actividades generan fondos líquidos suficientes para reembolsar los préstamos, mantener la capacidad de operación de la entidad, pagar dividendos y realizar nuevas inversiones sin recurrir a fuentes externas de financiación. Se derivan fundamentalmente de las transacciones que constituyen la principal fuente de ingresos de actividades ordinarias de la entidad, proceden de las operaciones y otros sucesos que entran en la determinación de las ganancias o pérdidas netas. Algunos ejemplos frecuentes sobre esta actividad son los siguientes:

- a) Cobros procedentes de las ventas de bienes y la prestación de servicios.
- b) Cobros procedentes de regalías, cuotas, comisiones y otros ingresos de actividades ordinarias.
- c) Pagos a proveedores por el suministro de bienes y servicios.
- d) Pagos a y por cuenta de los empleados.
- e) Pagos o devoluciones de impuestos sobre las ganancias, a menos que éstos puedan clasificarse específicamente dentro de las actividades de inversión o financiación.
- f) Cobros y pagos derivados de contratos.

- **Actividades de inversión.**

Son los desembolsos para recursos que se prevé van a producir ingresos y flujos de efectivo en el futuro, que dan lugar al reconocimiento de un activo en el Estado de Situación Financiera cumpliendo las condiciones para su clasificación como actividades de inversión. Algunos ejemplos frecuentes sobre esta actividad son los siguientes:

- a) Pagos por la adquisición de propiedades, planta y equipo, activos intangibles y otros activos a largo plazo.
- b) Cobros por ventas de propiedades, planta y equipo, activos intangibles y otros activos a largo plazo.

- c) Pagos por la adquisición de instrumentos de pasivo o de patrimonio, emitidos por otras entidades.
- d) Cobros por venta y reembolso de instrumentos de pasivo o de capital emitidos por otras entidades.
- e) Anticipos de efectivo y préstamos a terceros (distintos de las operaciones de ese tipo hechas por entidades financieras).
- f) Cobros derivados del reembolso de anticipos y préstamos a terceros (distintos de las operaciones de este tipo hechas por entidades financieras).
- g) Pagos derivados de contratos a término, de futuro, de opciones y de permuta financiera, excepto cuando dichos contratos se mantengan por motivos de intermediación u otros acuerdos comerciales habituales, o bien cuando los anteriores pagos se clasifiquen como actividades de financiación.
- h) Cobros procedentes de contratos a término, a futuro, de opciones y de permuta financiera, excepto cuando dichos contratos se mantengan por motivos de intermediación u otros acuerdos comerciales habituales, o bien cuando los anteriores cobros se clasifiquen como actividades de financiación.

- **Actividades de financiamiento.**

Son útiles para realizar la predicción de las necesidades de efectivo y cubrir compromisos con los suministradores de capital a la empresa. Algunos ejemplos frecuentes sobre esta actividad son los siguientes:

- a) Cobros procedentes de la emisión de acciones u otros instrumentos de capital.
- b) Pagos a los propietarios por adquirir acciones de la empresa.
- c) Cobros procedentes de la emisión de obligaciones sin garantía, préstamos, bonos y otros fondos tomados en préstamo, ya sea a largo o a corto plazo.

- d) Reembolsos en efectivo de fondos tomados en préstamo.
- e) Pagos realizados por el arrendatario para reducir una deuda pendiente procedente de un arrendamiento.

Flujo de caja

Es el informe financiero que presenta el detalle de los flujos de ingresos y egresos de dinero que tiene una empresa dentro de un período determinado. La presencia de esta herramienta es importante para las empresas tanto en la toma de decisiones financieras como para los objetivos que se desean alcanzar. Esta información es de gran relevancia para los dueños que requieren tener un panorama más claro del dinero que tendrán disponible en el corto plazo.

El flujo de caja es el dinero que la empresa tiene disponible después de haber descontado los ingresos y egresos en un período determinado y que en base a eso trabaja para cumplir con las metas de la empresa, siendo útil para visualizar si tendrá un sobrante o faltante siendo el área de finanzas la encargada de controlar dicho efectivo.

2.2.2. Ratios financieros

Son los cocientes que relacionan diferentes indicadores extraídos de las partidas que componen los Estados Financieros, con la finalidad de buscar una relación lógica y relevante para una adecuada toma de decisiones financieras, por parte de la gerencia de la empresa. Considerando lo anterior, se puede indicar que los ratios financieros indican la relación entre dos importes que muestran los Estados Financieros, que se obtienen dividiendo una partida con otra, ambas componentes de los Estados Financieros. Hay que tener en consideración que no todos los ratios pueden ser aplicables en un determinado análisis, va a depender del criterio del analista, el determinar que ratios son útiles para su análisis.

Los ratios financieros son importantes, por las siguientes razones:

- Proporciona información de la gestión empresarial.
- Determina los puntos débiles para tomar medidas correctivas.
- Permite uniformar la información de años distintos.
- Proporciona información sobre la rentabilidad de las inversiones.

La Superintendencia de Mercado de Valores (SMV), desglosa a los ratios financieros en cuatro grupos, de acuerdo a la manera en que contribuyen a analizar determinados aspectos económicos de la empresa.

- Ratio de liquidez
- Ratio de gestión
- Ratio de solvencia
- Ratio de rentabilidad

Ratio de gestión

Sirve para evaluar el nivel de actividad de la empresa y la eficacia con la cual está utilizado sus recursos disponibles, a partir del cálculo del número de rotaciones de determinadas partidas del Estado de Situación Financiera durante el año, de la estructura de las inversiones, y del peso relativo de los diversos componentes del gasto, sobre los ingresos que genera la empresa a través de las ventas. Es importante adicionar, que una gestión más eficaz, reflejo del resultado de las políticas de inversión, ventas y cobranzas aplicadas, incidirá en la obtención de mejores niveles de rentabilidad para la empresa.

• Rotación de inventario:

Determina el número de veces que rotan los inventarios durante el año, indicando la velocidad con que éstos se renuevan mediante la venta.

$$\text{Rotación de inventarios} = \frac{\text{Costo de ventas}}{\text{Inventario}}$$

Cuando mayor sea el número de rotaciones, mayor será la eficacia con que se administran los inventarios de la empresa, para establecer la relación en forma correcta, se excluirá las existencias por recibir.

• **Período promedio de inventario:**

Mide el número de días en que los inventarios permanecen en el almacén de la empresa, el escenario ideal es que las existencias permanezcan el menor tiempo posible en el almacén, ya que ello significa que hay una buena gestión en las ventas.

$$\text{Periodo promedio de inventarios} = \frac{\text{Inventario}}{\text{Costo de ventas}} \times 365 \text{ días}$$

• **Costo de ventas sobre las ventas:**

Indica la proporción en que los ingresos generados por la empresa a través de las ventas han sido absorbidos por los costos utilizados en la producción de los productos terminados.

$$\text{Costo de ventas sobre las ventas} = \frac{\text{Costo de ventas}}{\text{Ventas}}$$

• **Gastos operativos sobre las ventas:**

Determina la proporción en que los ingresos generados por la empresa a través de las ventas han sido absorbidos por los gastos derivados de la producción y comercialización de los productos terminados.

$$\text{Gastos operativos sobre las ventas} = \frac{\text{Gastos operacionales}}{\text{Ventas}}$$

Figura 6*Distribución de gastos relacionados con las ventas*

Los gastos operacionales son aquellos que se producen como consecuencia de la venta de un producto o servicio determinado.

El volumen de gastos depende del sector al que se dedica la empresa.

Nota: Distribución de gastos relacionados con las ventas adecuado de acuerdo con Llamas (2020).

Ratio de liquidez

Muestra el nivel de solvencia que tiene la empresa en el corto plazo, en función de la capacidad que tiene para hacer frente a sus obligaciones corrientes que se deriven del ciclo de producción.

Se obtiene dividiendo los activos corrientes entre las deudas a corto plazo, cuanto más elevado sea el coeficiente alcanzado, mayor será la capacidad de la empresa para satisfacer las deudas que vencen a corto plazo. Una razón de liquidez general mayor a 1, indica que parte de los activos circulantes de la empresa están siendo financiados con capitales de largo plazo.

$$\text{Liquidez} = \frac{\text{Activo corriente}}{\text{Pasivo corriente}}$$

Ratio de rentabilidad

Sirve para evaluar el resultado de la eficacia en la gestión y administración de los recursos económicos y financieros de la empresa.

La rentabilidad permite conocer el **nivel de ganancia** que deriva del empleo de las inversiones, tanto propias como externas, en la gestión financiera de la empresa.

Uno de los aspectos más importantes que atrae la atención de quienes concurren a financiar las operaciones de la empresa, ya sea con capitales propios o de terceros, es el conocer su rentabilidad, dado que ésta será un indicador de buen o mal uso de los recursos financieros; así como, la suficiencia o insuficiencia de los recursos disponibles.

Existen diversas maneras de medir la rentabilidad de la empresa con los elementos que intervienen en la estructura del Estado de Situación Financiera, haré mención de las que se encuentran relacionadas con la tesis.

- **Rentabilidad bruta sobre las ventas:**

Indica el saldo de la ganancia disponible para hacer frente a los gastos de administración y de venta.

- **Rentabilidad neta sobre las ventas:**

$$\text{Rentabilidad bruta sobre las ventas} = \frac{\text{Utilidad bruta}}{\text{Ventas netas}}$$

Es una medida más exacta de la rentabilidad neta sobre las ventas, ya que considera además los gastos operacionales y financieros de la empresa, conocida también como margen de utilidad neta.

$$\text{Rentabilidad neta sobre las ventas} = \frac{\text{Utilidad neta}}{\text{Ventas netas}}$$

- **Rentabilidad sobre el Activo - ROA:**

Mide la eficacia con que han sido utilizados los activos totales de la empresa.

$$\text{Rentabilidad sobre el activo} = \frac{\text{Utilidad neta}}{\text{Activo total}}$$

En el numerador de la razón indicada, se encuentra la utilidad neta, mientras que en el denominador está conformado por toda la inversión efectuada, representada por todos los recursos de la empresa.

2.3. Norma Internacional de Contabilidad 1: Presentación de Estados Financieros

Objetivo

Establecer las bases para la presentación de los Estados Financieros de propósito general, asegurando que los mismos sean comparables, tanto con los Estados Financieros de la misma entidad correspondientes a períodos anteriores, como con los de otras entidades.

La NIC 1 establece los requerimientos generales para la presentación de los Estados Financieros, guías para determinar su estructura y los requisitos mínimos sobre su contenido.

Estados Financieros

Constituyen una representación estructurada de la situación financiera y del rendimiento financiero de una entidad.

Finalidad de los Estados Financieros

Suministrar información acerca de la situación financiera, del rendimiento financiero y de los flujos de efectivo de una entidad, que sea útil a una amplia variedad de usuarios para tomar decisiones económicas. Los Estados Financieros también muestran los resultados de la gestión realizada por los administradores con los recursos que les han sido confiados, suministrando información acerca de los siguientes elementos:

- (a) Activos.
- (b) Pasivos.
- (c) Patrimonio.
- (d) Ingresos y gastos, en los que se incluyen las ganancias y pérdidas.
- (e) Aportaciones de los propietarios y distribuciones a los mismos.
- (f) Flujos de efectivo.

Esta información, junto con la contenida en las notas, ayuda a los usuarios a predecir los flujos de efectivo futuros de la entidad y, en particular, su distribución temporal y su grado de certidumbre.

Un juego completo de Estados Financieros comprende:

- (a) Un Estado de Situación Financiera al final del período.
- (b) Un Estado del Resultado Integral del período.
- (c) Un Estado de cambios en el patrimonio del período.
- (d) Un Estado de Flujos de Efectivo del período.
- (e) Notas, que incluyan un resumen de las políticas contables más significativas y otra información explicativa.
- (f) Un Estado de Situación Financiera al principio del primer período comparativo, cuando una entidad aplique una política contable retroactivamente o realice una expresión retroactiva de las partidas, o cuando reclasifique partidas en sus Estados Financieros.

Muchas entidades presentan, fuera de sus Estados Financieros, un análisis elaborado por la gerencia, que describe y explica las características principales del rendimiento financiero y la situación financiera de la entidad, así como las principales incertidumbres a las que se enfrenta. Tal informe puede incluir un examen de:

- (a) Los principales factores e influencias que han determinado el rendimiento financiero, incluyendo los cambios en el entorno en que opera la entidad, su respuesta a esos cambios y su efecto, así como la política de inversiones que sigue para mantener y mejorar dicho rendimiento financiero, incluyendo su política de dividendos.
- (b) Las fuentes de financiación de la entidad, así como su objetivo respecto al coeficiente de deudas sobre patrimonio.
- (c) Los recursos de la entidad no reconocidos en el Estado de Situación Financiera según las NIIF.

Presentación razonable y cumplimiento de las NIIF

Los Estados Financieros deberán presentar razonablemente la situación financiera y el rendimiento financiero, así como los flujos de efectivo de una entidad, mostrando de manera fidedigna los efectos de las transacciones, así como de otros sucesos y condiciones, de acuerdo con las definiciones y los criterios de reconocimiento de activos, pasivos, ingresos y gastos. Una entidad cuyos Estados Financieros cumplan las NIIF efectuará, en las notas, una declaración, explícita y sin reservas, de dicho cumplimiento. Se presume que la aplicación de las NIIF, acompañada de información adicional cuando sea preciso, dará lugar a Estados Financieros que proporcionen una presentación razonable.

Una presentación razonable también requiere que una entidad:

- (a) Seleccione y aplique las políticas contables de acuerdo con la NIC 8 Políticas Contables, Cambios en las Estimaciones Contables y Errores.
- (b) Presente información, que incluya a las políticas contables, de una forma que sea relevante, fiable, comparable y comprensible.

(c) Suministre información adicional, siempre que los requerimientos exigidos por las NIIF resulten insuficientes para permitir a los usuarios comprender el impacto de determinadas transacciones, de otros sucesos o condiciones, sobre la situación financiera y el rendimiento financiero de la entidad.

Hipótesis de negocio en marcha

Al elaborar los Estados Financieros, la gerencia evalúa la capacidad que tiene una entidad para continuar en funcionamiento. Una entidad elabora los Estados Financieros bajo la hipótesis de negocio en marcha, a menos que la gerencia pretenda liquidar la entidad o cesar en su actividad. Cuando la gerencia, al realizar esta evaluación, sea consciente de la existencia de incertidumbres importantes, relativas a eventos o condiciones que puedan aportar dudas significativas sobre la posibilidad de que la entidad siga funcionando normalmente, procederá a revelarlas en los Estados Financieros.

Al evaluar si la hipótesis de negocio en marcha resulta apropiada, la gerencia tendrá en cuenta toda la información disponible sobre el futuro, que deberá cubrir al menos los doce meses siguientes a partir del final del período sobre el que se informa, sin limitarse a dicho período.

Base contable de acumulación (devengo)

Una entidad elaborará sus Estados Financieros, excepto en lo relacionado con la información sobre flujos de efectivo, utilizando la base contable de acumulación (o devengo). Cuando se utiliza la base contable de acumulación (devengo), una entidad reconocerá partidas como activos, pasivos, patrimonio, ingresos y gastos (los elementos de los Estados Financieros), cuando satisfagan las definiciones y los criterios de reconocimiento previstos para tales elementos.

Materialidad (importancia relativa) y agrupación de datos

Los Estados Financieros son el producto del procesamiento de un gran número de transacciones y otros sucesos, que se agrupan por clases de acuerdo con su naturaleza o función. La etapa final del proceso de agregación y clasificación es la presentación de datos que constituyen las partidas de los Estados Financieros. No es necesario que una entidad proporcione una revelación específica requerida por una NIIF si la información carece de importancia relativa.

Frecuencia de la información

Una entidad presentará un juego completo de Estados Financieros (incluyendo información comparativa) al menos anualmente. Cuando una entidad cambie el cierre del período sobre el que informa y presente los Estados Financieros para un período contable superior o inferior a un año, revelará:

- (a) La razón para utilizar un período de duración inferior o superior; y
- (b) El hecho de que los importes presentados en los Estados Financieros no son totalmente comparables.

Información comparativa

Una entidad revelará información comparativa respecto del período anterior para todos los importes incluidos en los Estados Financieros del período corriente, incluyendo información comparativa para la información descriptiva y narrativa, cuando esto sea relevante para la comprensión de los Estados Financieros del período corriente.

Una entidad que revele información comparativa presentará, como mínimo, dos Estados de Situación Financiera, dos de cada uno de los restantes estados, y las notas relacionadas. Cuando una entidad aplique una política contable retroactivamente o

realice una expresión retroactiva de partidas en sus Estados Financieros, o cuando reclasifique partidas, presentará, como mínimo, tres estados de situación financiera, dos de cada uno de los restantes estados, y las notas relacionadas. Una entidad presentará un Estados de Situación Financiera:

- (a) Al cierre del período corriente,
- (b) Al cierre del período anterior (que es el mismo que el del comienzo del período corriente), y
- (c) Al principio del primer período comparativo

El mejoramiento de la comparabilidad de la información entre períodos ayuda a los usuarios en la toma de decisiones económicas, sobre todo al permitir la evaluación de tendencias en la información financiera con propósitos predictivos.

Uniformidad en la presentación

Una entidad mantendrá la presentación y clasificación de las partidas en los Estados Financieros de un período a otro, a menos que:

- (a) Tras un cambio en la naturaleza de las actividades de la entidad o una revisión de sus Estados Financieros, se ponga de manifiesto que sería más apropiada otra presentación u otra clasificación, tomando en consideración los criterios para la selección y aplicación de políticas contables de la NIC 8; o
- (b) Una NIIF requiera un cambio en la presentación.

Por ejemplo, una adquisición o disposición significativa, o una revisión de la presentación de los Estados Financieros, podrían sugerir que éstos necesitan ser presentados de forma diferente. Una entidad sólo cambiará la presentación de sus Estados Financieros cuando dicho cambio proporcione información fiable y más

relevante para los usuarios de los Estados Financieros, y la nueva estructura tenga visos de continuidad, de modo que la comparabilidad no quede perjudicada.

Estructura y contenido

Identificación de los Estados Financieros

Las NIIF se aplican solo a los Estados Financieros, y no necesariamente a otra información presentada en un informe anual, en las presentaciones a entes reguladores o en otro documento. Por tanto, es importante que los usuarios sean capaces de distinguir la información que se prepara utilizando las NIIF de cualquier otra información que, aunque les pudiera ser útil, no está sujeta a los requerimientos de éstas.

Con frecuencia, una entidad hará más comprensibles los Estados Financieros presentando las cifras en miles o millones de unidades monetarias de la moneda de presentación. Esto será aceptable en la medida en que la entidad revele el grado de redondeo practicado y no omita información material o de importancia relativa al hacerlo.

Estado de Situación Financiera

Información por presentar en el Estado de Situación Financiera

El Estado de Situación Financiera incluirá partidas que presenten los siguientes importes:

- (a) Propiedades, planta y equipo.
- (b) Propiedades de inversión.
- (c) Activos intangibles.
- (d) Activos financieros.
- (e) Inversiones contabilizadas utilizando el método de la participación.

- (f) Activos biológicos.
- (g) Inventarios.
- (h) Deudores comerciales y otras cuentas por cobrar.
- (i) Efectivo y equivalentes al efectivo.
- (j) El total de activos clasificados como mantenidos para la venta y los activos incluidos en grupos de activos para su disposición.
- (k) Acreedores comerciales y otras cuentas por pagar.
- (l) Provisiones.
- (m) Pasivos financieros.
- (n) Pasivos y activos por impuestos corrientes, según se definen en la NIC 12 Impuesto a las Ganancias.
- (o) Pasivos y activos por impuestos diferidos, según se definen en la NIC 12.
- (p) Pasivos incluidos en los grupos de activos para su disposición clasificados como mantenidos para la venta de acuerdo con la NIIF 5.
- (q) Participaciones no controladoras, presentadas dentro del patrimonio.
- (r) Capital emitido y reservas atribuibles a los propietarios de la controladora.

Una entidad presentará en el Estado de Situación Financiera partidas adicionales, encabezamientos y subtotales, cuando sea relevante para comprender su situación financiera.

Cuando una entidad presente en el Estado de Situación Financiera los activos y los pasivos clasificados en corrientes o no corrientes, no clasificará los activos (o los pasivos) por impuestos diferidos como activos (o pasivos) corrientes.

Una entidad decidirá si ha de presentar partidas adicionales de forma separada en función de una evaluación de:

- (a) La naturaleza y la liquidez de los activos.
- (b) La función de los activos dentro de la entidad.
- (c) Los importes, la naturaleza y el plazo de los pasivos.

La utilización de diferentes bases de medición para distintas clases de activos sugiere que su naturaleza o su función difieren y, en consecuencia, que deben ser presentados como partidas separadas.

Distinción entre partidas corrientes y no corrientes

Una entidad presentará sus activos corrientes y no corrientes, así como sus pasivos corrientes y no corrientes, como categorías separadas en su Estado de Situación Financiera, excepto cuando una presentación basada en el grado de liquidez proporcione una información fiable que sea más relevante. Cuando se aplique esa excepción, una entidad presentará todos los activos y pasivos ordenados atendiendo a su liquidez independientemente del método de presentación adoptado, una entidad revelará el importe esperado a recuperar o a cancelar después de los doce meses para cada partida de activo o pasivo que combine importe a recuperar o a cancelar:

- (a) Dentro de los doce meses siguientes después del período sobre el que se informa.
- (b) Después de doce meses tras esa fecha.

Cuando una entidad suministra bienes o servicios dentro de un ciclo de operación claramente identificable, la clasificación separada de los activos y pasivos corrientes y no corrientes, en el Estado de Situación Financiera, proporciona una información útil al distinguir los activos netos que están circulando continuamente como capital de trabajo, de los utilizados en las operaciones a largo plazo de la entidad. Esta distinción servirá también para destacar tanto los activos que se espera realizar en

el transcurso del ciclo normal de la operación, como los pasivos que se deban liquidar en ese mismo período.

Para algunas entidades, tales como las instituciones financieras, una presentación de activos y pasivos en orden ascendente o descendente de liquidez proporciona información fiable y más relevante que la presentación corriente-no corriente, debido a que la entidad no suministra bienes ni presta servicios dentro de un ciclo de operación claramente identificable.

Activos corrientes

Una entidad clasificará un activo como corriente cuando:

- (a) Espera realizar el activo, o tiene la intención de venderlo o consumirlo en su ciclo normal de operación.
- (b) Mantiene el activo principalmente con fines de negociación.
- (c) Espera realizar el activo dentro de los doce meses siguientes después del período sobre el que se informa.
- (d) El activo es efectivo o equivalente al efectivo (como se define en la NIC 7) a menos que éste se encuentre restringido y no pueda ser intercambiado ni utilizado para cancelar un pasivo por un ejercicio mínimo de doce meses después del ejercicio sobre el que se informa.

Una entidad clasificará todos los demás activos como no corrientes.

En la NIC 1, el término **no corriente** incluye activos tangibles, intangibles y financieros que por su naturaleza son a largo plazo. No está prohibido el uso de descripciones alternativas siempre que su significado sea claro.

Pasivos corrientes

Una entidad clasificará un pasivo como corriente cuando:

- (a) Espera liquidar el pasivo en su ciclo normal de operación.
- (b) Mantiene el pasivo principalmente con el propósito de negociar.
- (c) El pasivo debe liquidarse dentro de los doce meses siguientes a la fecha del período sobre el que se informa.
- (d) La entidad no tiene un derecho incondicional para aplazar la cancelación del pasivo durante, al menos, los doce meses siguientes a la fecha del período sobre el que se informa.

Una entidad clasificará todos los demás pasivos como no corrientes.

Algunos pasivos corrientes, tales como las cuentas comerciales por pagar y otros pasivos acumulados (devengados), ya sea por costos de personal o por otros costos de operación, integran el capital de trabajo utilizado en el ciclo normal de operación de la entidad. Una entidad clasificará estas partidas de operación como pasivos corrientes, aunque se vayan a liquidar después de los doce meses de la fecha del período sobre el que se informa.

Para la clasificación de los activos y pasivos de una entidad se aplicará el mismo ciclo normal de operación. Cuando el ciclo normal de la operación no sea claramente identificable, se supondrá que su duración es de doce meses.

Información por presentar en el Estado de Situación Financiera o en las notas

Una entidad revelará, ya sea en el Estado de Situación Financiera o en las notas, clasificaciones adicionales de las partidas presentadas, clasificadas de una manera que sea apropiada para las operaciones de la entidad.

Estado del Resultado Integral

Una entidad presentará todas las partidas de ingresos y gastos reconocidas en un período:

- (a) En un único estado del resultado integral.
- (b) En dos estados: uno que muestre los componentes del resultado (Estado de Resultados Separado) y un segundo estado que comience con el resultado y muestre los componentes del otro resultado integral (Estado del Resultado Integral).

Información por presentar en el Estado del Resultado Integral

Como mínimo, en el estado del resultado integral se incluirán partidas que presenten los siguientes importes del período:

- (a) Ingresos de actividades ordinarias.
- (b) Costos financieros.
- (c) Participación en el resultado del período de las asociadas y negocios conjuntos que se contabilicen con el método de la participación.
- (d) Gasto por impuestos.
- (e) Un único importe que comprenda el total de:
 - (i) el resultado después de impuestos de las operaciones discontinuadas.
 - (ii) La ganancia o pérdida después de impuestos reconocida por la medición a valor razonable menos costos de venta, o por la disposición de los activos o grupos para su disposición que constituyan la operación discontinuada.
- (f) Resultados.
- (g) Cada componente de otro resultado integral clasificado por naturaleza.
- (h) Participación en el otro resultado integral de las asociadas y negocios conjuntos que se contabilicen con el método de la participación.
- (i) Resultado integral total.

Una entidad presentará partidas adicionales, encabezamientos y subtotales en el Estado del Resultado Integral y el Estado de Resultados Separado (si se lo presenta), cuando tal presentación sea relevante para comprender el rendimiento financiero de la entidad.

Una entidad no presentará ninguna partida de ingreso o gasto como partidas extraordinarias en el estado del resultado integral, en el Estado de Resultados Separado (cuando se lo presenta) o en las notas.

Resultado del período

Una entidad reconocerá todas las partidas de ingreso y gasto de un período en el resultado a menos que una NIIF requiera o permita otra cosa

Algunas NIIF especifican las circunstancias en las que una entidad reconocerá determinadas partidas fuera del resultado del período corriente. La NIC 8 especifica dos de estas circunstancias: la corrección de errores y el efecto de cambios en políticas contables.

Información por presentar en el estado del resultado integral o en las notas

Cuando las partidas de ingreso o gasto son materiales (tienen importancia relativa), una entidad revelará de forma separada información sobre su naturaleza e importe.

Entre las circunstancias que darían lugar a revelaciones separadas de partidas de ingresos y gastos están las siguientes:

(a) La rebaja de los inventarios hasta su valor neto realizable, o de los elementos de propiedades, planta y equipo hasta su importe recuperable, así como la reversión de tales rebajas.

- (b) La reestructuración de las actividades de una entidad y la reversión de cualquier provisión para hacer frente a los costos de ella.
- (c) La disposición de partidas de propiedades, planta y equipo.
- (d) Las disposiciones de inversiones.
- (e) Las operaciones discontinuadas.
- (f) Cancelaciones de pagos por litigios.
- (g) Otras reversiones de provisiones.

Una entidad presentará un desglose de los gastos reconocidos en el resultado, utilizando una clasificación basada en la naturaleza o en la función de ellos dentro de la entidad, lo que proporcione una información que sea fiable y más relevante.

Los gastos se clasifican para destacar los componentes del rendimiento financiero, que puedan ser diferentes en términos de frecuencia, potencial de ganancia o pérdida y capacidad de predicción. Este desglose se proporciona en una de las dos formas descritas a continuación.

La primera forma de desglose es el método de la naturaleza de los gastos. Una entidad agrupará gastos dentro del resultado de acuerdo con su naturaleza (depreciación, compras de materiales, costos de transporte, beneficios a los empleados y costos de publicidad) y no los redistribuirá atendiendo a las diferentes funciones que se desarrollan en la entidad. Este método resulta fácil de aplicar, porque no es necesario distribuir los gastos en clasificaciones funcionales.

Un ejemplo de clasificación que utiliza el método de la naturaleza de los gastos es el siguiente:

Ingresos de actividades ordinarias	X
Otros ingresos	X

Variación en los inventarios de productos terminados y en proceso	X
Consumos de materias primas y materiales secundarios	X
Gastos por beneficios a los empleados	X
Gastos por depreciación y amortización	X
Otros gastos	X
Total de gastos	(X)
Ganancia antes de impuestos	X

La segunda forma de desglose es el método de la **función de los gastos** o del **costo de las ventas**, y clasifica los gastos de acuerdo con su función como parte del costo de las ventas o, por ejemplo, de los costos de actividades de distribución o administración. Como mínimo una entidad revelará, según este método, su costo de ventas de forma separada de otros gastos.

Este método puede proporcionar a los usuarios una información más relevante que la clasificación de gastos por naturaleza, pero la distribución de los costos por función puede requerir asignaciones arbitrarias, e implicar la realización de juicios de importancia.

Un ejemplo de clasificación utilizando el método de gastos por función es el siguiente:

Ingresos de actividades ordinarias	X
Costo de ventas	(X)
Ganancia bruta	X
Otros ingresos	X
Costos de distribución	(X)
Gastos de administración	(X)
Otros gastos	(X)

Ganancia antes de impuestos

X

Una entidad que clasifique los gastos por función revelará información adicional sobre la naturaleza de ellos, donde incluirá los gastos por depreciación y amortización y el gasto por beneficios a los empleados. La elección entre el método de la naturaleza de los gastos o de la función de los gastos dependerá de factores históricos, así como del sector industrial y de la naturaleza de la entidad.

Ambos métodos suministran una indicación de los costos que puedan variar directa o indirectamente, con el nivel de ventas o de producción de la entidad. Puesto que cada método de presentación tiene ventajas para tipos distintos de entidades, esta Norma requiere que la gerencia seleccione la presentación que sea fiable y más relevante. Sin embargo, puesto que la información sobre la naturaleza de los gastos es útil para predecir los flujos de efectivo futuros, se requieren información a revelar adicional cuando se utiliza la clasificación de la función de los gastos.

Estado de Cambios en el Patrimonio

Una entidad presentará un Estado de Cambios en el Patrimonio que muestre:

- (a) El resultado integral total del período, mostrando de forma separada los importes totales atribuibles a los propietarios de la controladora y los atribuibles a las participaciones no controladoras.
- (b) Para cada componente de patrimonio, los efectos de la aplicación o la expresión retroactivas reconocidos según la NIC 8.
- (c) Para cada componente del patrimonio, una conciliación entre los importes en libros, al inicio y al final del período, revelando por separado los cambios resultantes de:
 - (i) Resultados.
 - (ii) Cada partida de otro resultado integral.

(iii) Transacciones con los propietarios en su calidad de tales, mostrando por separado las contribuciones realizadas por los propietarios y las distribuciones a éstos y los cambios en las participaciones de propiedad en subsidiarias que no den lugar a una pérdida de control.

Una entidad presentará, ya sea en el estado de cambios en el patrimonio o en las notas, el importe de los dividendos reconocidos como distribuciones a los propietarios durante el período, y el importe por acción correspondiente.

Estado de Flujos de Efectivo

La información sobre los Flujos de Efectivo proporciona a los usuarios de los Estados Financieros una base para evaluar la capacidad de la entidad para generar efectivo y equivalentes al efectivo y las necesidades de la entidad para utilizar esos flujos de efectivo. La NIC 7 establece los requerimientos para la presentación y revelación de información sobre flujos de efectivo.

Notas a los Estados Financieros

Estructura

Una entidad normalmente presentará las notas en el siguiente orden, para ayudar a los usuarios a comprender los Estados Financieros y compararlos con los presentados por otras entidades:

- (a) Una declaración de cumplimiento con las NIIF.
- (b) Un resumen de las políticas contables significativas aplicadas.
- (c) Información de respaldo para las partidas presentadas en los estados de situación financiera y del resultado integral, en el Estado de Resultados Separado (cuando se lo presenta), y en los estados de cambios en el patrimonio y de flujos de efectivo, en el orden en que se presenta cada estado y cada partida.

(d) Otra información a revelar, incluyendo:

(i) Pasivos contingentes y compromisos contractuales no reconocidos.

(ii) Revelaciones de información no financiera, por ejemplo, los objetivos y políticas de gestión del riesgo financiero.

Información por revelar sobre políticas contables

Una entidad revelará, en el resumen de políticas contables significativas:

(a) La base (o bases) de medición utilizada para la elaboración de los Estados Financieros.

(b) Las otras políticas contables utilizadas que sean relevantes para la comprensión de los Estados Financieros.

Para una entidad es importante informar a los usuarios acerca de la base, o bases, de medición utilizada en los Estados Financieros (por ejemplo: costo histórico, costo corriente, valor neto realizable, valor razonable o importe recuperable), puesto que esa base, sobre la que una entidad elabora los Estados Financieros, afecta significativamente al análisis realizado por los usuarios.

Al decidir si una determinada política contable debe revelarse, la gerencia considerará si la revelación ayudara a los usuarios a comprender la forma en la que las transacciones y otros sucesos y condiciones se reflejan en la información sobre el rendimiento y la situación financiera, en el proceso de aplicación de las políticas contables de la entidad, la gerencia realizará diversos juicios, diferentes de los relativos a las estimaciones, que pueden afectar significativamente a los importes reconocidos en los Estados Financieros. Por ejemplo, la gerencia realizará juicios profesionales para determinar:

(a) Si ciertos activos financieros son inversiones mantenidas hasta vencimiento.

(b) Cuando se han transferido sustancialmente a otras entidades todos los riesgos y las ventajas inherentes a la propiedad de los activos financieros y de los activos arrendados.

(c) Si, por su fondo económico, ciertas ventas de bienes son acuerdos de financiación y, en consecuencia, no ocasionan ingresos de actividades ordinarias.

(d) Si la esencia de la relación entre la entidad y una entidad con cometido especial, indica que la primera controla a la segunda.

Capital

Una entidad revelará información que permita que los usuarios de los Estados Financieros evalúen los objetivos, las políticas y los procesos que ella aplica para gestionar el capital.

(a) Información cualitativa sobre sus objetivos, políticas y procesos de gestión de capital, que incluya:

(i) Una descripción de lo que considera capital a efectos de su gestión;

(ii) Cuando una entidad está sujeta a requerimientos externos de capital, la naturaleza de ellos y la forma en que se incorporan en la gestión de capital; y

(iii) Cómo cumple sus objetivos de gestión de capital.

(b) Datos cuantitativos resumidos acerca de lo que gestiona como capital. Algunas entidades consideran como parte del capital a determinados pasivos financieros (por ejemplo, algunas formas de deuda subordinada). Otras excluyen del capital a algunos componentes del patrimonio (por ejemplo, los componentes surgidos de las coberturas de flujos de efectivo).

Una entidad puede gestionar su capital de diversas formas y estar sujeta a distintos requerimientos sobre el capital.

Otra información por revelar

Una entidad revelará en las notas:

- (a) El importe de los dividendos propuestos o anunciados antes de que los Estados Financieros hayan sido autorizados para su emisión, que no hayan sido reconocidos como distribución a los propietarios durante el período, así como los importes correspondientes por acción.
- (b) El importe de cualquier dividendo preferente de carácter acumulativo que no haya sido reconocido.

Una entidad revelará lo siguiente, si no ha sido revelado en otra parte de la información publicada con los Estados Financieros:

- (a) El domicilio y forma legal de la entidad, el país en que se ha constituido y la dirección de su sede social (o el domicilio principal donde desarrolle sus actividades, si fuese diferente de la sede social).
- (b) Una descripción de la naturaleza de las operaciones de la entidad, así como de sus principales actividades.
- (c) El nombre de la controladora directa y de la controladora última del grupo.
- (d) Si es una entidad de vida limitada, información sobre la duración de esta.

2.4. Norma Internacional de Contabilidad 2: Inventarios**Objetivo**

Describir el tratamiento contable de los inventarios, determinando la cantidad de costo que se debe reconocer como un activo, para que sea diferido hasta que los ingresos correspondientes sean reconocidos.

La NIC2 da los lineamientos para la determinación del costo, así como el posterior reconocimiento como un gasto del período, incluyendo también cualquier

deterioro que rebaje el importe en libros al valor neto realizable. También suministra directrices sobre las fórmulas que se usan para atribuir costos a los inventarios.

Alcance

La NIC 2 se aplica a todos los inventarios, excepto a:

- (a) Las obras en curso, resultantes de contratos de construcción, incluyendo los contratos de servicios directamente relacionados.
- (b) Los instrumentos financieros.
- (c) Los activos biológicos relacionados con la actividad y productos agrícolas en el punto de cosecha o recolección.

Definiciones generales

Inventarios son activos poseídos para ser vendidos en el curso normal de la operación, en proceso de producción con vistas a esa venta, en forma de materiales o suministros, para ser consumidos en el proceso de producción, o en la prestación de servicios. Entre los inventarios también se incluyen los bienes comprados y almacenados para su reventa, entre los que se encuentran las mercaderías adquiridas por un minorista para su reventa a sus clientes, los terrenos u otras propiedades de inversión que se tienen para ser vendidos a terceros. También son inventarios los productos terminados o en curso de fabricación mantenidos por la entidad, así como los materiales y suministros para ser usados en el proceso productivo.

Valor neto realizable es el importe neto que la entidad espera obtener por la venta de los inventarios, se obtiene del precio estimado de venta de un activo en el curso normal de la operación menos los costos estimados para terminar su producción y los necesarios para llevar a cabo la venta.

Valor razonable es el importe por el cual puede ser intercambiado un activo o cancelado un pasivo, entre partes interesadas y debidamente informadas, que realizan una transacción en condiciones de independencia mutua.

Medición de los inventarios

Los inventarios se medirán al costo o al valor neto realizable, según cual sea menor.

Costo de los inventarios

Son todos los costos derivados de su adquisición y transformación, así como otros costos en los que se haya incurrido para darles su condición y ubicación actuales.

Costos de adquisición

Comprende el precio de compra, los aranceles de importación y otros impuestos (que no sean recuperables posteriormente de las autoridades fiscales), los transportes, el almacenamiento y otros costos directamente atribuibles a la adquisición de las mercaderías, los materiales o los servicios. Los descuentos comerciales, las rebajas y otras partidas similares se deducirán para determinar el costo de adquisición.

Costos de transformación

Comprende aquellos costos directamente relacionados con las unidades producidas, tales como la mano de obra directa. También comprende los costos indirectos, variables o fijos, en los que se haya incurrido para transformar las materias primas en productos terminados.

Son costos indirectos fijos los que permanecen relativamente constantes, con independencia del volumen de producción, tales como la amortización y mantenimiento de los edificios y equipos de la fábrica, así como el costo de gestión y administración de la planta. Son costos indirectos variables los que varían directamente, o casi

directamente, con el volumen de producción obtenida, tales como los materiales y la mano de obra indirecta.

El proceso de distribución de los costos indirectos fijos a los costos de transformación se basará en la capacidad normal de trabajo de los medios de producción. Capacidad normal es la producción que se espera conseguir en circunstancias normales, considerando el promedio de varios períodos o temporadas, y teniendo en cuenta la pérdida de capacidad que resulta de las operaciones previstas de mantenimiento.

La cantidad de costo indirecto fijo distribuido a cada unidad de producción no se incrementará como consecuencia de un nivel bajo de producción, ni por la existencia de capacidad ociosa. Los costos indirectos no distribuidos se reconocerán como gastos del período en que han sido incurridos.

En períodos de producción anormalmente alta, la cantidad de costo indirecto distribuido a cada unidad de producción se disminuirá, de manera que no se valoren los inventarios por encima del costo. Los costos indirectos variables se distribuirán, a cada unidad de producción, sobre la base del nivel real de uso de los medios de producción.

El proceso de producción puede dar lugar a la fabricación simultánea de más de un producto. Este es el caso de la producción conjunta o de la producción de productos principales junto a subproductos.

Cuando los costos de transformación de cada tipo de producto no sean identificables por separado, se distribuirá el costo total, entre los productos, utilizando bases uniformes y racionales.

La distribución puede basarse en el valor de mercado de cada producto, ya sea como producción en curso, en el momento en que los productos comienzan a poder identificarse por separado, o cuando se complete el proceso productivo.

La mayoría de los subproductos, por su propia naturaleza, no poseen un valor significativo. Cuando este es el caso, se miden frecuentemente al valor neto realizable, deduciendo esa cantidad del costo del producto principal.

Como resultado de esta distribución, el importe en libros del producto principal no resultará significativamente diferente de su costo.

Otros costos

Se incluirán otros costos, en el costo de los inventarios, siempre que se hubiera incurrido en ellos para dar a los mismos su condición y ubicación actuales.

Son ejemplos de costos excluidos del costo de los inventarios, y por tanto reconocidos como gastos del período en el que se incurren, los siguientes:

- (a) Las cantidades anormales de desperdicio de materiales, mano de obra u otros costos de producción;
- (b) Los costos de almacenamiento, a menos que sean necesarios en el proceso productivo, previos a un proceso de elaboración ulterior;
- (c) Los costos indirectos de administración que no hayan contribuido a dar a los inventarios su condición y ubicación actuales; y
- (d) Los costos de venta.

Costo de los inventarios para un prestador de servicios

En el caso de que un prestador de servicios tenga inventarios, los medirá por los costos que suponga su producción, estos se componen fundamentalmente de mano de

obra y otros costos del personal directamente involucrado en la prestación del servicio, incluyendo personal de supervisión y otros costos indirectos atribuibles.

La mano de obra y los demás costos relacionados con las ventas, y con el personal de administración general, no se incluirán en el costo de los inventarios, sino que se contabilizarán como gastos del período en el que se hayan incurrido.

Los costos de los inventarios de un prestador de servicios no incluirán márgenes de ganancia ni costos indirectos no atribuibles que, a menudo, se tienen en cuenta en los precios facturados por el prestador de servicios.

Sistemas de medición de costos estándar

Los costos estándares se establecerán a partir de niveles normales de consumo de materias primas, suministros, mano de obra, eficiencia y utilización de la capacidad. En este caso, las condiciones de cálculo se revisarán de forma regular y, si es preciso, se cambiarán los estándares siempre y cuando esas condiciones hayan variado.

El método se utiliza a menudo, en el sector comercial al por menor, para la medición de inventarios, cuando hay un gran número de artículos que rotan velozmente, que tienen márgenes similares y para los cuales resulta impracticable usar otros métodos de cálculo de costos. Cuando se emplea este método, el costo de los inventarios se determinará deduciendo, del precio de venta del artículo en cuestión, un porcentaje apropiado de margen bruto. El porcentaje aplicado tendrá en cuenta la parte de los inventarios que se han marcado por debajo de su precio de venta original. A menudo se utiliza un porcentaje medio para cada sección o departamento comercial.

Fórmulas del costo

El costo de los inventarios se asignará utilizando los métodos de primera entrada primera salida (FIFO) o costo promedio ponderado. La entidad utilizará la

misma fórmula de costo para todos los inventarios que tengan una naturaleza y uso similares. Para los inventarios con una naturaleza o uso diferente, puede estar justificada la utilización de fórmulas de costo también diferentes.

La fórmula FIFO, asume que los productos en inventarios comprados o producidos antes serán vendidos en primer lugar y, consecuentemente, que los productos que queden en la existencia final serán los producidos o comprados más recientemente.

Si se utiliza el método o fórmula del costo promedio ponderado, el costo de cada unidad de producto se determinará a partir del promedio ponderado del costo de los artículos similares, poseídos al principio del período, y del costo de los mismos artículos comprados o producidos durante el período. El promedio puede calcularse periódicamente o después de recibir cada envío adicional, dependiendo de las circunstancias de la entidad.

Reconocimiento como un gasto

Cuando los inventarios sean vendidos, el importe en libros de estos se reconocerá como gasto del período en el que se reconozcan los correspondientes ingresos de operación. El importe de cualquier rebaja de valor, hasta alcanzar el valor neto realizable, así como todas las demás pérdidas en los inventarios, serán reconocidas en el período en que ocurra la rebaja o la pérdida.

El importe de cualquier reversión de la rebaja de valor que resulte de un incremento en el valor neto realizable se reconocerá como una reducción en el valor de los inventarios, que hayan sido reconocidos como gasto, en el período en que la recuperación del valor tenga lugar.

El costo de ciertos inventarios puede ser incorporado a otras cuentas de activo, los inventarios que se emplean como componentes de los trabajos realizados, por la entidad, para los elementos de propiedades, planta y equipo de propia construcción. El valor de los inventarios asignado a otros activos de esta manera se reconocerá como gasto a lo largo de la vida útil de los mismos.

Información por revelar

En los Estados Financieros se revelará la siguiente información:

- (a) Las políticas contables adoptadas para la medición de los inventarios, incluyendo la fórmula de medición de los costos que se haya utilizado.
- (b) El importe total en libros de los inventarios, y los importes parciales según la clasificación que resulte apropiada para la entidad.
- (c) El importe en libros de los inventarios que se llevan al valor razonable menos los costos de venta.
- (d) El importe de los inventarios reconocido como gasto durante el período.
- (e) El importe de las rebajas de valor de los inventarios que se ha reconocido como gasto en el período.
- (f) El importe de las reversiones en las rebajas de valor anteriores, que se ha reconocido como una reducción en la cuantía del gasto por inventarios en el período.
- (g) Las circunstancias o eventos que hayan producido la reversión de las rebajas de valor.
- (h) El importe en libros de los inventarios pignorados en garantía del cumplimiento de deudas.

La información acerca del importe en libros de las diferentes clases de inventarios, así como la variación de dichos importes en el período, resultará de utilidad

a los usuarios de los Estados Financieros. Una clasificación común de los inventarios es la que distingue entre mercaderías, suministros para la producción, materias primas, productos en curso y productos terminados. Los inventarios de un prestador de servicios pueden ser descritos como trabajos en curso.

El importe de los inventarios reconocido como gasto durante el período, denominado generalmente costo de las ventas, comprende los costos previamente incluidos en la medición de los productos que se han vendido, así como los costos indirectos no distribuidos y los costos de producción de los inventarios por importes anómalos. Las circunstancias particulares de cada entidad podrían exigir la inclusión de otros costos, tales como los costos de distribución.

3. Definición de términos básicos:

- **Activo corriente:**

Son los activos que se esperan realizar o tienen la intención de venderlo o consumirlo en el ciclo normal de la operación. Junta de Normas Internacionales de Contabilidad (2021).

- **Almacén:**

Es el espacio que se encuentra ubicado de manera estratégica para guardar los diferentes tipos de materiales necesarios para la buena marcha y operatividad de la organización, estos están sujetos a controles de inventarios, operaciones de ingreso, salida, registro, custodia y conservación. Salazar y Salazar (2018).

- **Bien económico:**

Son bienes materiales e inmateriales que poseen un valor económico y, por ende, pueden ser valuados en términos monetarios. Consejo de Normas de Contabilidad Financiera (2000).

- **Control Interno:**

Es el proceso diseñado, implementado y mantenido por la gerencia, la dirección u otro personal de una empresa, con la finalidad de proporcionar una seguridad razonable sobre la consecución de los objetivos de la entidad relativos a la fiabilidad de la información financiera, la eficacia y eficiencia de las operaciones, así como sobre el cumplimiento de las disposiciones legales y reglamentarias aplicables. Consejo de Normas Internacionales de Auditoría y Aseguramiento (2013).

- **Coso 1:**

Es un sistema que en el cual se accede para implementar el Control Interno en cualquier tipo de entidad u organización, representa los componentes del Sistema de Control Interno, su relación con los objetivos de la organización y todos los niveles de la organización. Aguirre (2015).

- **Desmedro:**

Pérdida de orden cualitativo e irrecuperable de las existencias, haciéndolas inutilizables para los fines a los que estaban destinados. SUNAT (2023)

- **Desvalorización de existencias:**

Pérdida de valor en los inventarios cuando el monto esperado a recibir por su venta, neto de los gastos en que se incurre por realizar la venta (el valor neto de realización), es menor que el costo en libros de los inventarios, para las mercaderías, productos terminados, y productos en proceso luego de considerar los costos de terminación para convertirlos en productos terminados. Consejo Normativo de Contabilidad (2019).

- **Devengado:**

Las variaciones patrimoniales que se deben considerar para establecer el resultado económico, son los que corresponden a un ejercicio sin entrar a distinguir si se han cobrado o pagado durante dicho período. Consejo de Normas de Contabilidad Financiera (2000).

- **Empresa en marcha:**

Hace referencia a toda entidad económica cuya existencia está en plena vigencia y cuenta con proyección dentro del mercado. Consejo de Normas de Contabilidad Financiera (2000).

- **Estados Financieros:**

Son la representación estructurada de la situación financiera, del rendimiento financiero y de los flujos de efectivo de una empresa, siendo útil a una amplia variedad de usuarios al momento de tomar decisiones financieras. Junta de Normas Internacionales de Contabilidad (2021).

- **Faltantes de inventario:**

Se presentan debido a diferentes circunstancias que se originan en una empresa, estas se clasifican en pérdidas ordinarias y pérdidas extraordinarias. Corrales y Azorsa (2019).

- **Fecha de caducidad:**

Indica la fecha (compuesta por día, mes y año) en la que el alimento pierde sus propiedades y puede ser perjudicial para la salud. Cáceres (2021).

- **Inventario:**

Son los activos que poseen las empresas para ser vendidos en el curso normal de sus actividades económicas, productos en proceso destinados a futuras ventas y

materiales o suministros que serán consumidos en el proceso de producción o en la prestación de servicios. Junta de Normas Internacionales de Contabilidad (2021).

- **Liquidez:**

Es la capacidad de pago en el corto plazo. Wong (1996).

- **Manual de Organización y Funciones (MOF):**

Es un documento técnico normativo de gestión institucional donde se describe y establece la función básica, las funciones específicas, las relaciones de autoridad, dependencia y coordinación, así como los requisitos de los cargos o puestos de trabajo. Municipalidad Distrital de Marcavelica (2021).

- **Merma:**

Es la pérdida física, en volumen, peso o cantidad de las existencias, ocasionado por causas inherentes a su naturaleza o al proceso productivo. SUNAT (2023).

- **Pasivo corriente:**

Son los pasivos que se esperan liquidar en el ciclo normal de operación. Junta de Normas Internacionales de Contabilidad (2021).

- **Pérdidas extraordinarias:**

Es el daño ocurrido en las mercaderías por un suceso que no corresponde al desarrollo normal de las operaciones de la empresa. Corrales y Azorsa (2019).

- **Pérdidas ordinarias:**

Es el daño ocurrido en las mercaderías que se producen en el transcurso normal de las operaciones de una empresa. Corrales y Azorsa (2019).

- **Productos en proceso:**

Productos que se encuentran en proceso de manufactura, medidos al costo. Wong (1996).

- **Productos terminados:**

Productos que resultan de procesos de fabricación, pueden incorporar costos de adquisición y/o manufactura, costos de financiación y ajustes por valor razonable como en el caso de productos con cotización internacional. Consejo de Normas de Contabilidad Financiera (2000).

- **Rentabilidad:**

Es la capacidad de generar beneficios económicos. Wong (1996).

- **Sobrantes de inventario:**

Se presentan cuando el valor de los inventarios físicos es superior al que figura en la cuenta de existencias en el Estado de Situación Financiera. Corrales y Azorsa (2019).

- **Valor neto realizable:**

Es el precio estimado de venta de un activo en el curso normal de la operación menos los costos estimados para terminar su producción y los necesarios para llevar a cabo la venta. Junta de Normas Internacionales de Contabilidad (2021).

- **Valor razonable**

Es el precio que se recibiría por vender un activo o que se pagaría por transferir un pasivo en una transacción ordenada entre participantes del mercado en la fecha de la medición. Junta de Normas Internacionales de Contabilidad (2021).

CAPÍTULO III

HIPÓTESIS Y VARIABLES

1. Hipótesis y/o supuestos básicos

1.1. Hipótesis general

- El control de inventarios incide significativamente en los Estados Financieros de las empresas del sector comercial.

1.2. Hipótesis específicas

- a) La gestión de las mercaderías incide significativamente en los Estados Financieros de las empresas del sector comercial.
- b) Los métodos de control de las mercaderías inciden significativamente en los Estados Financieros de las empresas del sector comercial.
- c) La rotación de las mercaderías incide significativamente en los Estados Financieros de las empresas del sector comercial.

2. Las variables de estudio y su operacionalización

- a) **Variable Independiente:** Control de inventario
- b) **Variable Dependiente:** Estados Financieros

2.1. Operacionalización de la variable 01: Control de inventario

Variable 01	Definición conceptual	Dimensiones	Indicadores
Control de inventarios	Son los procesos que tienen como finalidad la gestión de los movimientos de las mercaderías que forman parte de un almacén, desde el momento de la entrada de los productos, el almacenamiento, hasta su posterior venta a los clientes, llevando una supervisión permanente del stock de los productos y su rotación.	Gestión de las mercaderías	Compra de mercaderías
			Recepción de mercaderías
			Valuación de inventarios
			Desvalorización de existencias
			Venta de mercaderías
		Método de control de las mercaderías	Método PEPS
			Kardex
			Toma de inventario físico de manera periódica
			Reposición de inventario
		Rotación de las mercaderías	Método de costeado basado en actividades (ABC)
Niveles de inventario			

2.2. Operacionalización de la variable 02: Estados Financieros

Variable 02	Definición conceptual	Dimensiones	Indicadores
Estados Financieros	Son la representación estructurada de la situación financiera, del estado de resultados y de los flujos de efectivo de una empresa, que sea útil a una amplia variedad de usuarios al momento de tomar decisiones económicas a través de la evaluación de los ratios financieros.	Toma de decisiones	Estado de Situación Financiera
			Costo de ventas
		Ratios financieros	Rentabilidad
			Liquidez
			Rotación de inventario

3. Matriz lógica de consistencia

El control de inventarios y su incidencia en los Estados Financieros de las empresas del sector comercial en el distrito de Surquillo, para los períodos 2021-2022.

PROBLEMAS	OBJETIVOS	HIPÓTESIS	VARIABLES	DIMENSIONES	INDICADORES	INSTRUMENTOS
General	General	General	Variable Independiente X: Control de inventarios: Son los procesos que tienen como finalidad la gestión de los movimientos de las mercaderías que forman parte de un almacén, desde el momento de la entrada de los productos, el almacenamiento, hasta su posterior venta a los clientes, llevando una supervisión permanente del stock de los productos y su rotación.	1. Gestión de las mercaderías 2. Método de control de las mercaderías 3. Rotación de las mercaderías	1.1. Compra de mercaderías 1.2. Recepción de mercaderías 1.3. Valuación de inventarios 1.4. Desvalorización de existencias 1.5. Venta de mercaderías 2.1. Método PEPS 2.2. Kárdex 2.3 Toma de inventario físico de manera periódica 2.4. Reposición de inventario 3.1. Método de costeo basado en actividades (ABC) 3.2. Niveles de inventario	Encuestas
¿En qué medida el control de inventarios incide en los Estados Financieros de las empresas del sector comercial?	Demostrar si el control de inventarios incide en los Estados Financieros de las empresas del sector comercial.	El control de inventarios incide significativamente en los Estados Financieros de las empresas del sector comercial.				
Específicos	Específicos	Específicas				
a) ¿En qué medida la gestión de las mercaderías incide en los Estados Financieros de las empresas del sector comercial?	a) Determinar la incidencia de la gestión de las mercaderías en los Estados Financieros de las empresas del sector comercial.	a) La gestión de las mercaderías incide significativamente en los Estados Financieros de las empresas del sector comercial.	Variable dependiente Y: Estados Financieros: Son la representación estructurada de la situación financiera, del estado de resultados y de los flujos de efectivo de una empresa, que sea útil a una amplia variedad de usuarios al momento de tomar decisiones económicas a través de la evaluación de los ratios financieros.	1. Toma de decisiones 2. Ratios financieros	1.1 Estado de Situación Financiera. 1.2. Costo de ventas 2.1. Rentabilidad 2.2. Liquidez 2.3 Rotación de inventario	Encuestas
b) ¿En qué medida los métodos de control de las mercaderías inciden en los Estados Financieros de las empresas del sector comercial?	b) Establecer la incidencia de los métodos de control de las mercaderías en los Estados Financieros de las empresas del sector comercial.	b) Los métodos de control de las mercaderías inciden significativamente en los Estados Financieros de las empresas del sector comercial.				
c) ¿En qué medida la rotación de las mercaderías incide en los Estados Financieros de las empresas del sector comercial?	c) Evaluar la incidencia de la rotación de las mercaderías en los Estados Financieros de las empresas del sector comercial.	c) La rotación de las mercaderías incide significativamente en los Estados Financieros de las empresas del sector comercial.				

CAPÍTULO IV

MÉTODO

1. Tipo y método de investigación

Para el desarrollo de la tesis se realizó una investigación de tipo aplicada, ya que tiene como objetivo obtener un resultado a través de la evaluación de las variables, sirviendo como fuente de información a partir de los conocimientos adquiridos para ser utilizada en tesis posteriores.

El método escogido es de carácter descriptivo, ya que tiene como objetivo analizar un problema o circunstancia desfavorable que se manifiesta en un momento determinado de la operación describiendo todos los indicadores que esta contiene para constatar y demostrar las hipótesis y los objetivos de la tesis.

2. Diseño específico de investigación

El diseño utilizado en la presente tesis es de tipo no experimental y transversal, a través de una evaluación de los procesos de control, de la gestión administrativa y de los ratios financieros, observando datos reales en un momento determinado y sin manipular deliberadamente ninguna de las variables. De esta manera, las apreciaciones sobre los procesos realizados dentro del almacén se hicieron de forma presencial, analizando el comportamiento de los empleados y el impacto de sus funciones en la rentabilidad de la empresa en que trabajan.

3. Población y muestra

3.1. Población

La población está comprendida por un segmento de trabajadores que laboran en el sector comercial, todos ubicados en el distrito de Surquillo.

3.2. Muestra

La muestra seleccionada está conformada por 30 trabajadores distribuidos entre área administrativa y área operativa. El tamaño de la muestra se calculó a través de una fórmula utilizada para técnicas de encuesta, la cual es la siguiente:

$$n = \frac{z_{0.05}^2 * P * Q}{\varepsilon^2}$$

Donde:

n: Tamaño de la muestra por determinar.

P: Proporción de trabajadoras del sexo femenino que laboran en el sector comercial que estén dispuestas a participar en la encuesta.

Q: Proporción de trabajadores del sexo masculino que laboran en el sector comercial que estén dispuestos a participar en la encuesta.

z: Valor ubicado en la tabla normal estándar, está asociado al nivel de confianza, el rango de variación es $90\% \leq \text{confianza} \leq 95\%$.

ε: Margen de error existente en toda tesis cuyo rango de variación es: $1\% \leq E \leq 10\%$.

Reemplazando los valores se obtiene el siguiente resultado:

$$n = \frac{1.96 \times 0.47 \times 0.63}{(0.03)^2}$$

$$(0.03)^2$$

$$n = 30$$

4. Instrumentos de obtención de datos

El instrumento escogido para la recolección de datos en la presente tesis es la encuesta, que fue realizada a una muestra conformada por 30 trabajadores distribuidos entre el área administrativa y el área operativa. La ventaja de utilizar encuestas radica en la certeza que muestra a la hora de presentar sus resultados, permitiéndonos

identificar problemas a través de las respuestas de los encuestados para posteriormente tomar decisiones en búsqueda de mejorar los procesos dentro de la empresa. Se tuvo que recurrir a profesionales especializados en la materia para poder validar el instrumento de una manera adecuada realizando un juicio de expertos.

5. Técnicas de procesamiento y análisis de datos

En la presente tesis se utilizó el Método de Chi cuadrado como técnica de procesamiento y análisis de datos, el resultado de las encuestas fue almacenado en una base de datos de Excel para luego ser trasladado al programa de SPSS.

6. Procedimiento de ejecución del estudio

Para el procedimiento de ejecución de la tesis se consideran diferentes procesos, los cuales son:

- Determinar el enfoque de la tesis.
- Formular los problemas de la tesis.
- Planteamiento de los objetivos.
- Formulación de las hipótesis.
- Determinar la población y la muestra.
- Emplear las técnicas e instrumentos para la recolección de datos.
- Determinar la correlación entre las variables con el uso de la herramienta estadística SPSS.
- Luego de obtener los resultados, plantear las conclusiones y recomendaciones.

CAPÍTULO V

RESULTADOS Y DISCUSIÓN

1. Datos cuantitativos

Consiste en validar las hipótesis y los objetivos planteados, para ello se elaboraron una serie de preguntas que estén relacionadas con el tema. Estas preguntas traerán como resultado respuestas en función a las categorías según la escala de Likert. El cuestionario se realizó de acuerdo a los siguientes parámetros:

- Validación de preguntas: Indicadores / Dimensiones / Variables
- Bloques de preguntas: Dimensiones
- Cuestionario: Variable

En la elaboración de las preguntas se tuvo en cuenta los indicadores que definen las dimensiones y estas a su vez definen a las variables. Se entregaron los cuestionarios a un segmento de trabajadores que pertenecen al sector comercial y se observaron cada uno de los procesos relacionados con el control de almacén para la recolección de datos.

De acuerdo con la poca cantidad de trabajadores que se pudo obtener para hacer la encuesta, se llevó a cabo con una muestra, donde $n = 30$ y se puso en ejecución el instrumento a todos los colaboradores distribuidos entre el área administrativa y el área operativa, de los cuales todos colaboraron con buena predisposición.

La encuesta fue realizada a 30 trabajadores distribuidos entre el área administrativa y el área operativa.

Tabla 1*Resumen de procesamiento de casos*

Resumen de procesamiento de casos			
		Encuestados	%
Casos	Válido	30	100
	Excluido	0	0
Total		30	100

La encuesta está conformada por 28 preguntas.

Tabla 2*Estadísticas de fiabilidad*

Estadísticas de fiabilidad	
Alfa de Cronbach	N de elementos
0,823	28

Variable Independiente: Control de inventario

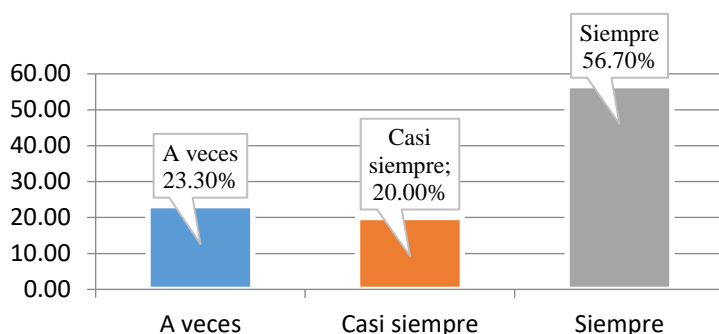
Dimensión: Gestión de las mercaderías

Indicador: Compra de mercaderías

Pregunta 01: ¿Es importante manejar una amplia cartera de proveedores para poder satisfacer la demanda de los clientes?

Tabla 3*Compra de mercaderías*

		Frecuencia	Porcentaje (%)
Válido	A veces	7	23.30
	Casi siempre	6	20.00
	Siempre	17	56.70
	Total	30	100.00

Figura 7*Compra de mercaderías*

Descripción: En la presente pregunta el 23.30% de los encuestados dice que en ocasiones es importante para las empresas del sector comercial manejar una amplia cartera de proveedores, el 20.00% considera que su importancia se da de manera frecuente, mientras que el 56.70% considera que las empresas del sector comercial siempre debe tener una gran variedad de proveedores para poder atender diversos niveles de demanda que se puedan presentar dentro del desarrollo de la actividad comercial.

Análisis e Interpretación: El resultado obtenido indica que el mayor porcentaje de los encuestados (56.70%) coincide en que las empresas del sector comercial deben manejar una variada cartera de proveedores para poder atender la demanda de sus clientes.

Partiendo desde el concepto de que las empresas del sector comercial se encuentran en constante crecimiento y de que eso trae consigo un mayor volumen de requerimientos que se deben atender de manera oportuna para poder mantener una buena relación con los clientes y a su vez ser recomendados a más empresas para seguir elevando el volumen de las ventas.

Dimensión: Gestión de las mercaderías

Indicador: Compra de mercaderías

Pregunta 02: ¿Las empresas del sector comercial registran diariamente sus compras en el sistema contable y en el Kárdex?

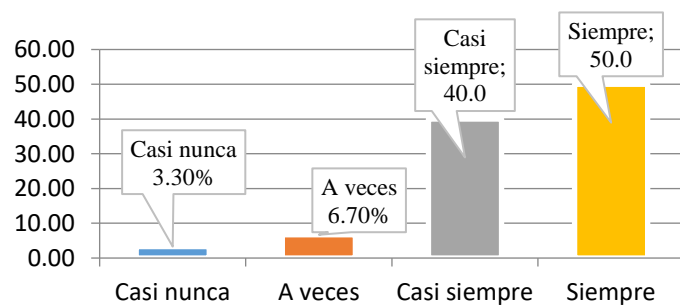
Tabla 4

Compra de mercaderías

	Frecuencia	Porcentaje (%)
Casi nunca	1	3.30
A veces	2	6.70
Válido Casi siempre	12	40.0
Siempre	15	50.0
Total	30	100.00

Figura 8

Compra de mercaderías



Descripción: En la presente pregunta el 3.30% de los encuestados señala que las compras se registran con un atraso considerable, el 6.70% indica que el registro se realiza de forma eventual, el 40.00% opina que el registro se realiza con frecuencia y mientras que el 50.00% indica que el registro de las compras y del Kárdex se realizan de manera diaria.

Análisis e Interpretación: El resultado obtenido permite identificar que el mayor porcentaje de los encuestados (50.00%) considera que el registro de las compras y del Kárdex deben realizarse de forma diaria para evitar un desfase al momento de que la gerencia solicite información o cuando se realice la toma e inventarios físicos. La información presentada de manera oportuna permite que las decisiones financieras tomadas por la gerencia sean más eficaces debido a que poseen cifras reales sobre la situación actual de la empresa.

Dimensión: Gestión de las mercaderías

Indicador: Recepción de mercadería

Pregunta 03: ¿Las mercaderías ingresan de forma diaria al almacén?

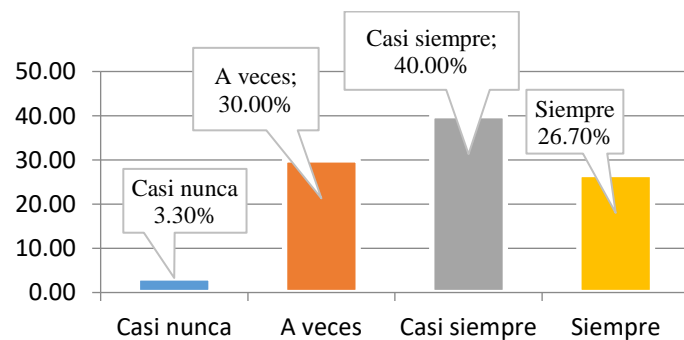
Tabla 5

Recepción de mercadería

	Frecuencia	Porcentaje (%)
Casi nunca	1	3.30
A veces	9	30.00
Válido Casi siempre	12	40.00
Siempre	8	26.70
Total	30	100.00

Figura 9

Recepción de mercadería



Descripción: El 3.30% de los encuestados señala que la frecuencia con la que las mercaderías ingresan al almacén es baja, el 30.00% considera que el ingreso es de forma eventual, el 40.00% dice que ingresan productos de manera frecuente, mientras que el 26.70% dice que la entrada de mercaderías al almacén ocurre todos los días.

Análisis e Interpretación: El resultado obtenido permite identificar que el mayor porcentaje de los encuestados (40.00%) señala que las mercaderías ingresan al almacén de manera frecuente. Este procedimiento se está manejando de forma correcta debido a que las compras de mercaderías van de la mano con el nivel de las ventas, para evitar un sobre stock de los productos, sobre todo porque un gran segmento de las empresas del sector comercial trabaja en su mayoría con productos perecibles. Por esa razón, tener mucho stock de productos que no rotan de manera frecuente generan pérdidas, así como también costos por el almacenaje, la custodia y el traslado.

Dimensión: Gestión de las mercaderías

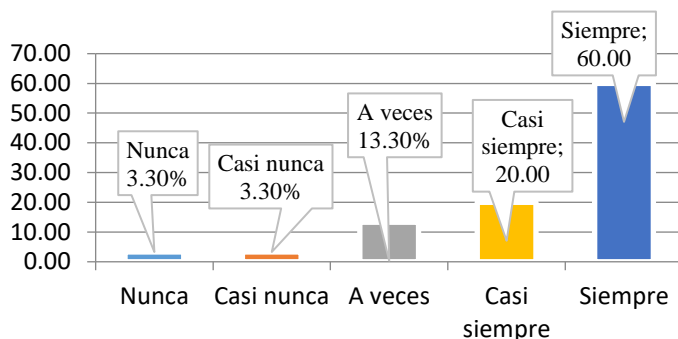
Indicador: Recepción de mercadería

Pregunta 04: ¿Las mercaderías que ingresan al almacén traen como sustento su respectivo comprobante de pago?

Tabla 6

Recepción de mercadería

		Frecuencia Porcentaje (%)	
Válido	Nunca	1	3.30
	Casi nunca	1	3.30
	A veces	4	13.30
	Casi siempre	6	20.00
	Siempre	18	60.00
	Total	30	100.00

Figura 10*Recepción de mercadería*

Descripción: En la presente pregunta el 3.30% de los encuestados dice que las mercaderías que ingresan al almacén nunca llegan con su respectivo comprobante de pago, otro 3.30% señala que casi nunca ingresan con un sustento, el 13.30% indica que la frecuencia con la que los productos entran al almacén con un comprobante de pago es de forma eventual, el 20.00% opina que es de manera frecuente, mientras que el 60.00% dice que cada entrada de mercadería siempre se encuentra debidamente sustentada.

Análisis e Interpretación: El resultado obtenido permite identificar que el mayor porcentaje de los encuestados (60.00%) señala que cada producto que ingresa al almacén siempre debe traer consigo su respectivo comprobante de pago. Es de gran importancia que esta práctica deba realizarse de manera constante porque es un requisito indispensable que cada movimiento en el almacén tenga como sustento un documento que certifique ese ingreso (factura y/o guía de remisión). En el momento de la llegada de los productos se debe revisar que el documento se encuentre emitido de manera correcta, indicando adecuadamente las cantidades y los precios para que el área contable pueda realizar el registro de manera oportuna, permitiendo que la información del Kárdex y de la contabilidad se encuentren debidamente actualizados.

Dimensión: Gestión de las mercaderías

Indicador: Recepción de mercadería

Pregunta 05: ¿Se revisa minuciosamente cada producto que ingresa al almacén para verificar si la mercadería se encuentra en buenas condiciones?

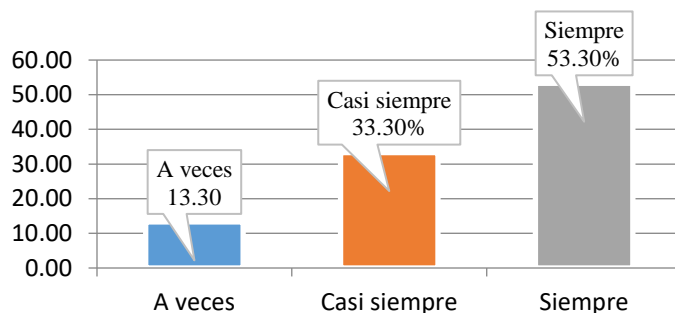
Tabla 7

Recepción de mercadería

	Frecuencia	Porcentaje (%)
A veces	4	13.30
Casi siempre	10	33.30
Siempre	16	53.30
Válido Total	30	100.00

Figura 11

Recepción de mercadería



Descripción: En la presente pregunta el 13.30% de los encuestados indica que eventualmente se revisan las mercaderías que ingresan al almacén, el 33.30% señala que esta práctica se realiza de forma frecuente, mientras que el 53.30% dice que la revisión de las mercaderías que ingresan al almacén se ejecuta de manera constante.

Análisis e Interpretación: El resultado obtenido permite identificar que el mayor porcentaje de los encuestados (53.30%) señala que cada producto que ingresa al almacén siempre debe de ser revisado de manera minuciosa para verificar que los

productos recibidos se encuentran en buenas condiciones. Esta medida de control es muy importante porque sirve como filtro para no recibir mercaderías en mal estado o que ya se encuentren vencidas o estén por vencer, siendo el personal de almacén los responsables de llevar a cabo estos controles informando a las áreas pertinentes sobre cualquier eventualidad para que se pueda gestionar la reposición de la mercadería.

Dimensión: Gestión de las mercaderías

Indicador: Valuación de inventarios

Pregunta 06: ¿La gerencia de ventas se encarga de asignar el costo al que son vendidas las mercaderías que forman parte del almacén?

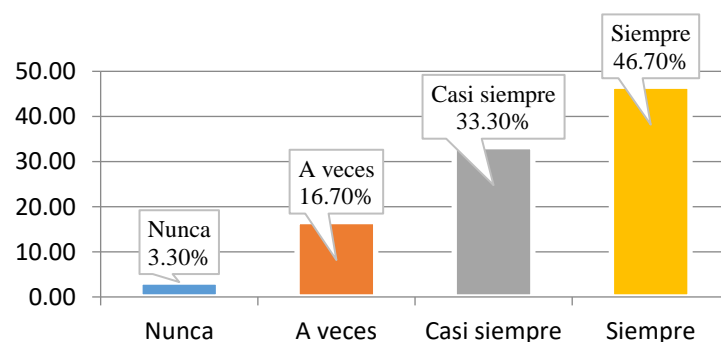
Tabla 8

Valuación de inventarios

	Frecuencia	Porcentaje (%)
Nunca	1	3.30
A veces	5	16.70
Válido Casi siempre	10	33.30
Siempre	14	46.70
Total	30	100.00

Figura 12

Valuación de inventarios



Descripción: En la presente pregunta el 3.30% de los encuestados indica que la gerencia de ventas nunca asigna el costo al que son vendidas las mercaderías, el 16.70% señala que este procedimiento se ejecuta de forma eventual, el 33.30% considera que esta práctica se realiza frecuentemente, mientras que el 46.70% dice que la gerencia de ventas siempre es la encargada de asignar el costo al que son vendidas las mercaderías.

Análisis e Interpretación: El resultado obtenido permite identificar que el mayor porcentaje de los encuestados (46.70%) está de acuerdo con que la gerencia de ventas siempre sea el área encargada de asignar el costo al que son vendidas las mercaderías.

Es adecuado que el precio de los productos que van a salir sea asignado por la gerencia de ventas, ya que ellos son los encargados de determinar el margen de ganancia que se debe obtener por cada producto que se va a vender.

Por ese motivo, los precios deben ser revisados de manera permanente, la gerencia de ventas debe estar en constante coordinación con el área de compras que se encarga de alertar si hubo alguna variación en los precios para poder realizar la actualización correspondiente.

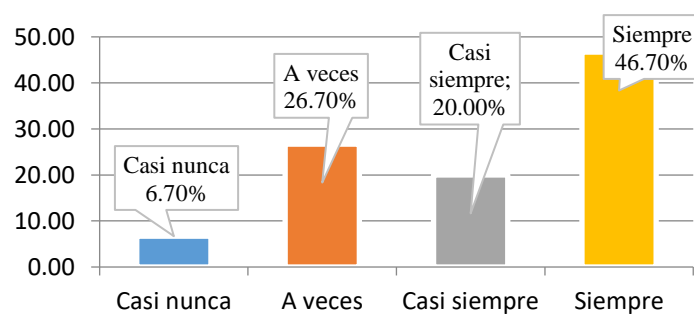
Dimensión: Gestión de las mercaderías

Indicador: Desvalorización de existencias

Pregunta 07: ¿Las empresas del sector comercial llevan un control adecuado de las mercaderías que se encuentran en mal estado?

Tabla 9*Desvalorización de existencias*

	Frecuencia	Porcentaje (%)
Casi nunca	2	6.70
A veces	8	26.70
Válido Casi siempre	6	20.00
Siempre	14	46.70
Total	30	100.00

Figura 13*Desvalorización de existencias*

Descripción: En la presente pregunta el 6.70% de los encuestados señala que las empresas del sector comercial en muy pocas ocasiones llevan un control adecuado de las mercaderías que se encuentran en mal estado, el 26.70% indica que el control en mención se realiza de forma eventual, mientras que el 20.00% señala que el control se realiza frecuentemente. Finalmente, el 46.70% de los encuestados dice que las empresas del sector comercial siempre llevan un control adecuado de las mercaderías que se encuentran en mal estado.

Análisis e Interpretación: El resultado obtenido permite identificar que el mayor porcentaje de los encuestados (46.70%) indica que las empresas del sector comercial siempre llevan un control adecuado de las mercaderías que se encuentran en

mal estado. Este procedimiento es muy importante dentro del almacén ya que permite conocer con mayor certeza la cantidad de productos que se encuentran en mal estado para poder asignarle un tratamiento adecuado según sea el caso.

Dimensión: Gestión de las mercaderías

Indicador: Desvalorización de existencias

Pregunta 08: ¿Los productos vencidos son llevados a un espacio asignado fuera del almacén para que sean diferenciados de las mercaderías que se encuentra en buen estado?

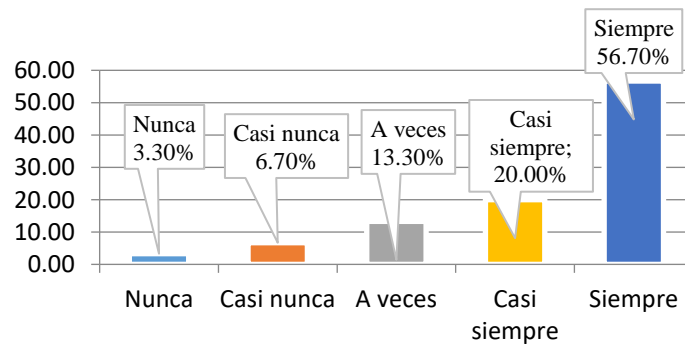
Tabla 10

Desvalorización de existencias

	Frecuencia	Porcentaje (%)
Nunca	1	3.30
Casi nunca	2	6.70
A veces	4	13.30
Casi siempre	6	20.00
Siempre	17	56.70
Total	30	100.0

Figura 14

Desvalorización de existencias



Descripción: En la presente pregunta el 3.30% de los encuestados señala que las empresas del sector comercial no diferencian los productos vencidos de las mercaderías que se encuentran en buen estado, el 6.70% indica que el procedimiento en mención se realiza en muy pocas ocasiones, el 13.30% dice que este proceso se lleva a cabo de forma eventual, mientras que el 20.00% señala que se realiza de manera frecuente. Finalmente, el 56.70% de los encuestados dice que las empresas del sector comercial siempre se encargan de diferenciar los productos vencidos de las mercaderías que se encuentran en buen estado.

Análisis e Interpretación: El resultado obtenido permite identificar que el mayor porcentaje de los encuestados (56.70%) indica que las empresas del sector comercial siempre se encargan de diferenciar los productos vencidos de las mercaderías que se encuentran en buen estado.

Este procedimiento es muy importante dentro del almacén debido a que permite mantener un orden adecuado de las mercaderías, cabe mencionar que siempre debe haber un espacio asignado para los productos vencidos facilitando su identificación cuando haya que realizar una toma de inventario físico.

Adicionalmente se recomienda que cada cierto período de tiempo se debe desechar los productos vencidos para reducir el costo de almacenaje.

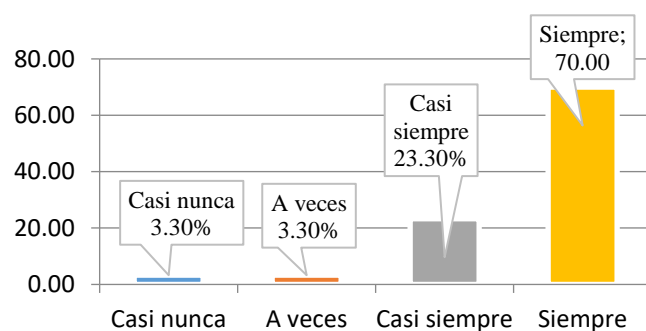
Dimensión: Gestión de las mercaderías

Indicador: Venta de mercaderías

Pregunta 09: ¿Las empresas del sector comercial realizan ventas de forma diaria?

Tabla 11*Venta de mercaderías*

	Frecuencia	Porcentaje (%)
Casi nunca	1	3.30
A veces	1	3.30
Válido Casi siempre	7	23.30
Siempre	21	70.00
Total	30	100.00

Figura 15*Venta de mercaderías*

Descripción: En la presente pregunta el 3.30% de los encuestados señala que en muy pocas ocasiones la empresa realiza ventas de forma diaria, el 23.30% indica que las ventas se dan eventualmente, mientras que el 23.30% dice que es con frecuencia. Finalmente, el 70.00% de los encuestados indica que las empresas del sector comercial realizan ventas todos los días.

Análisis e Interpretación: El resultado obtenido permite identificar que el mayor porcentaje de los encuestados (70.00%) indica que las empresas del sector comercial realizan ventas de manera diaria. Las empresas del sector comercial siempre están en la búsqueda de un constante crecimiento económico, desde el enfoque contable

se recomienda hacer un seguimiento constante a los precios de venta que son fluctuantes, a la cantidad de mercaderías que salen para evitar faltantes y a los registros en la contabilidad para que se encuentren actualizados.

Dimensión: Gestión de las mercaderías

Indicador: Venta de mercaderías

Pregunta 10: ¿Considera usted que es importante manejar una amplia cartera de clientes para poder elevar el nivel de los ingresos?

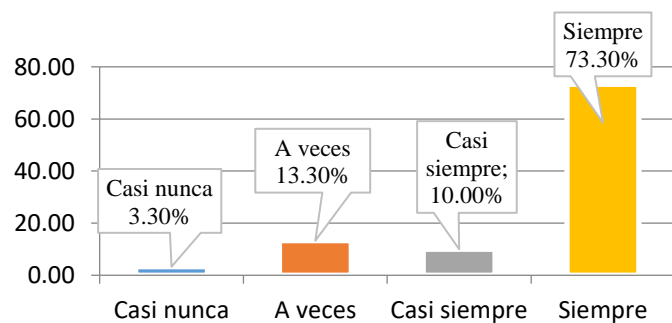
Tabla 12

Venta de mercaderías

	Frecuencia	Porcentaje (%)
Casi nunca	1	3.30
A veces	4	13.30
Válido Casi siempre	3	10.00
Siempre	22	73.30
Total	30	100.00

Figura 16

Venta de mercaderías



Descripción: En la presente pregunta el 3.30% de los encuestados considera que en muy pocas ocasiones es necesario manejar una amplia cartera de clientes para poder elevar el nivel de los ingresos, el 13.30% indica que este aspecto es importante en

algunas ocasiones, mientras que el 10.00% dice que esta situación se da con frecuencia. Finalmente, el 73.00% de los encuestados está de acuerdo con que es de gran importancia tener una gran cartera de clientes para incrementar el nivel de las ventas.

Análisis e Interpretación: El resultado obtenido permite identificar que el mayor porcentaje de los encuestados (73.30%) coincide en que es de gran importancia manejar una gran cartera de clientes para poder elevar el nivel de los ingresos.

Siempre resulta provechoso manejar una gran diversidad de clientes, debido a que eso mantiene activa a las empresas y produce un crecimiento económico constante, el área de ventas ocupa un rol muy importante en este aspecto ya que se encarga de encontrar nuevos clientes que estén interesados en los productos que ofrece la empresa y haciendo una evaluación constante de que artículos se pueden implementar a la línea de productos para hacer más atractiva la marca y acaparar más segmentos de mercado.

Dimensión: Método de control de las mercaderías

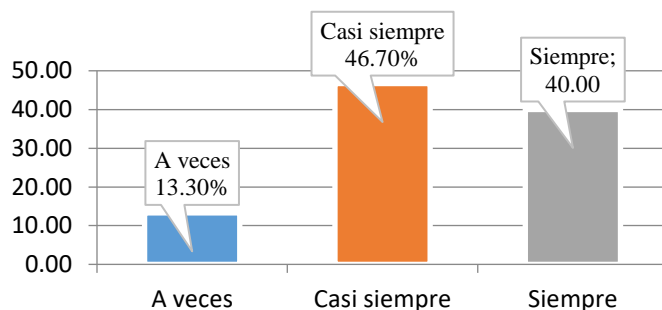
Indicador: Método PEPS

Pregunta 11: ¿Se reduce la probabilidad de tener productos vencidos en el almacén vendiendo las mercaderías que se compraron primero?

Tabla 13

Método PEPS

		Frecuencia Porcentaje (%)	
Válido	A veces	4	13.30
	Casi siempre	14	46.70
	Siempre	12	40.00
	Total	30	100.00

Figura 17*Método PEPS*

Descripción: En la presente pregunta el 13.30% de los encuestados considera que la frecuencia en la que se debe vender las mercaderías que se compraron primero debe ser de forma eventual, el 46.70% considera que debería realizarse casi siempre y el 40.00% considera que siempre se deben vender las mercaderías que ingresaron primero al almacén.

Análisis e Interpretación: El resultado señala que el mayor porcentaje de los encuestados (46.7%) está de acuerdo con que casi siempre se deben vender las mercaderías que se compraron primero.

Las empresas del sector comercial deben implementar un sistema de control para los productos perecibles, sirviendo esto para tener una certeza de que productos están más cercanos a su fecha de vencimiento reduciendo considerablemente la posibilidad de tener productos vencidos dentro del almacén que puedan provocar pérdidas en el futuro. Se recomienda elaborar un plan de contingencia para cuando se identifiquen productos vencidos dentro del almacén, diseñando estrategias para recuperar como mínimo un porcentaje del valor al cual estaba planeado venderse a los clientes.

Dimensión: Método de control de las mercaderías

Indicador: Kárdex

Pregunta 12: ¿Considera usted que cada producto que forma parte del almacén debe tener un código de barras?

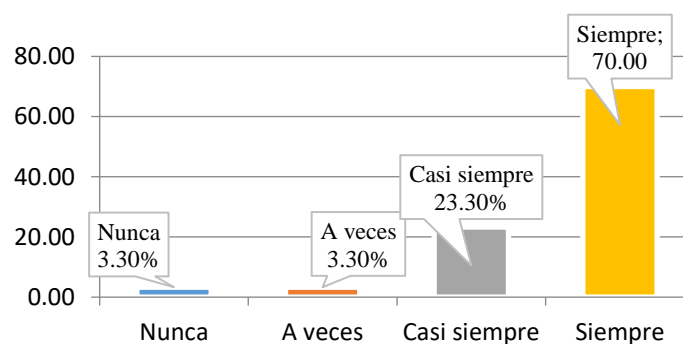
Tabla 14

Kárdex

	Frecuencia	Porcentaje (%)
Nunca	1	3.30
A veces	1	3.30
Válido Casi siempre	7	23.30
Siempre	21	70.00
Total	30	100.00

Figura 18

Kárdex



Descripción: En la presente pregunta el 3.30% de los encuestados considera que los productos que forman parte del almacén nunca deben tener un código de barras, el 3.30% considera que debería ser en forma esporádica, el 23.30% considera que casi

siempre y el 70.00% considera que siempre se debe utilizar un código de barras para poder diferenciar los productos.

Análisis e Interpretación: El resultado señala que el mayor porcentaje de los encuestados (70.00%) está de acuerdo con que los productos que forman parte del almacén siempre deben tener un código de barras para poder fortalecer el control de cada ítem que forma parte del inventario.

Las empresas del sector comercial deben implementar un sistema de control donde cada producto maneje su propio código de barras, utilizando un lector para controlar las entradas y otro para controlar las salidas, alimentando de forma automática al Kárdex y permitiendo que el stock de cada producto se encuentre actualizado de forma oportuna ante cualquier eventualidad que se pueda presentar.

Dimensión: Método de control de las mercaderías

Indicador: Toma de inventario físico de manera periódica

Pregunta 13: ¿Las empresas del sector comercial realizan la toma de inventario físico de manera mensual?

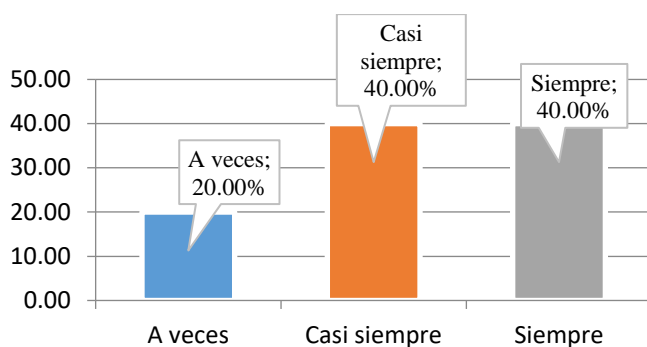
Tabla 15

Toma de inventario físico de manera periódica

		Frecuencia	Porcentaje (%)
Válido	A veces	6	20.00
	Casi siempre	12	40.00
	Siempre	12	40.00
	Total	30	100.00

Figura 19

Toma de inventario físico de manera periódica



Descripción: En la presente pregunta el 20.00% de los encuestados indica que en ocasiones las empresas del sector comercial realizan la toma de inventario físico de manera mensual, el 40.00% señala que este control se realiza de manera frecuente, mientras que otro 40% dice que las empresas del sector comercial siempre realizan la toma de inventario físico de forma mensual.

Análisis e Interpretación: El resultado obtenido permite identificar que hubo una igualdad en dos respuestas (casi siempre y siempre con 40.00%) con respecto a la frecuencia en la que se ejecuta la toma de inventario físico de periodicidad mensual.

Este resultado se debe a que las empresas del sector comercial no cuentan con una política definida de toma de inventarios físicos provocando que los trabajadores no tengan una idea exacta de cuando se hará el siguiente inventario.

Es recomendable que todos los meses se realice de forma obligatoria una toma de inventario físico teniendo como fecha de corte el último día de cada mes, con esta implementación se llevará un control más adecuado de las mercaderías haciendo un cruce con la información que ha sido ingresada en el área contable obligándolos a tener registrados los comprobantes de manera oportuna.

Dimensión: Método de control de las mercaderías

Indicador: Toma de inventario físico de manera periódica

Pregunta 14: ¿Las mercaderías se distribuyen en el almacén de acuerdo con sus características?

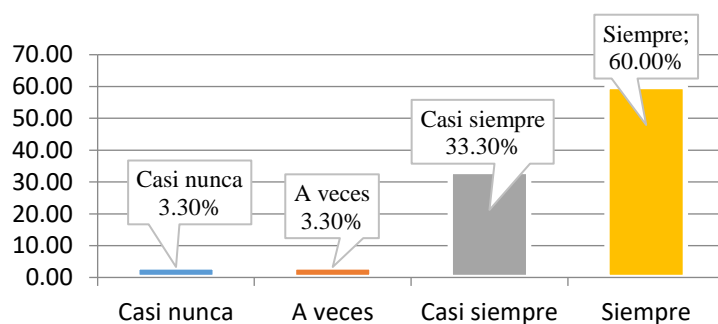
Tabla 16

Toma de inventario físico de manera periódica

	Frecuencia	Porcentaje (%)
Casi nunca	1	3.30
A veces	1	3.30
Válido Casi siempre	10	33.30
Siempre	18	60.00
Total	30	100.00

Figura 20

Toma de inventario físico de manera periódica



Descripción: En la presente pregunta el 3.30% de los encuestados indica que con muy poca frecuencia las empresas del sector comercial distribuyen las mercaderías de acuerdo con sus características, otro 3.30% señala que este control se realiza de manera eventual, mientras que el 33.30% dice que se realiza de forma frecuente.

Finalmente, el 60.00% de los encuestados indica que constantemente las mercaderías se distribuyen en el almacén de acuerdo con sus características.

Análisis e Interpretación: El resultado obtenido permite identificar que el mayor porcentaje de los encuestados (60.00%) coincide en que las mercaderías siempre se deben distribuir en el almacén de acuerdo con sus características.

Este procedimiento es muy importante dentro del almacén debido a que permite mantener un orden adecuado de las mercaderías, la distribución de los productos de acuerdo con sus características es muy favorable porque facilita su ubicación a la hora de buscar un artículo, también hace más amigable la toma de inventarios físicos ya que al tener los productos ordenados de acuerdo con sus características el conteo se puede realizar sin saltar ningún anaquel.

Dimensión: Método de control de las mercaderías

Indicador: Toma de inventario físico de manera periódica

Pregunta 15: ¿Se han identificado faltantes y sobrantes luego de cada toma de inventario físico?

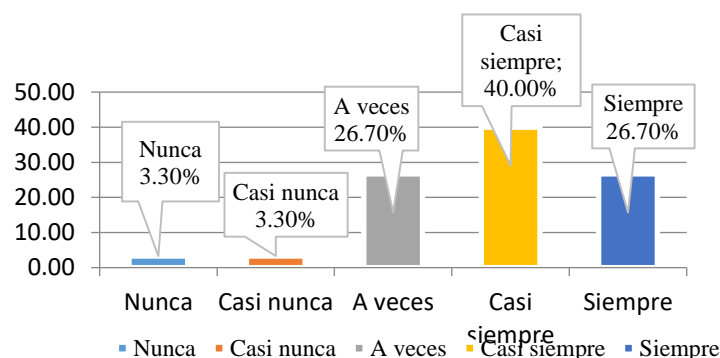
Tabla 17

Toma de inventario físico de manera periódica

		Frecuencia Porcentaje (%)	
Válido	Nunca	1	3.30
	Casi nunca	1	3.30
	A veces	8	26.70
	Casi siempre	12	40.00
	Siempre	8	26.70
	Total	30	100.00

Figura 21

Toma de inventario físico de manera periódica



Descripción: En la presente pregunta el 3.30% de los encuestados señala que en las empresas del sector comercial no se han identificado faltantes y sobrantes luego de cada toma de inventario físico, otro 3.30% indica que en muy pocas oportunidades se han encontrado este tipo de diferencias, el 26.70% dice que en algunas ocasiones se han ubicado faltantes y sobrantes, mientras que otro 26.70% señala que permanentemente aparecen este tipo de diferencias. Finalmente, el 40.00% de los encuestados coincide en que frecuentemente se encuentran faltantes y sobrantes luego de cada toma de inventario físico.

Análisis e Interpretación: El resultado obtenido permite identificar que el mayor porcentaje de los encuestados (40.00%) señala que es muy común encontrar faltantes y sobrantes luego de cada toma de inventario físico. Por esa razón, se recomienda subsanar las diferencias que se van encontrando para evitar su aparición en los meses posteriores, cada diferencia en el inventario debe estar debidamente sustentada por la persona encargada del almacén para luego derivar el informe al área contable y luego de la validación entregar los resultados obtenidos a la gerencia correspondiente.

Dimensión: Método de control de las mercaderías

Indicador: Reposición de inventario

Pregunta 16: ¿Las empresas del sector comercial realizan la reposición de inventario de manera oportuna?

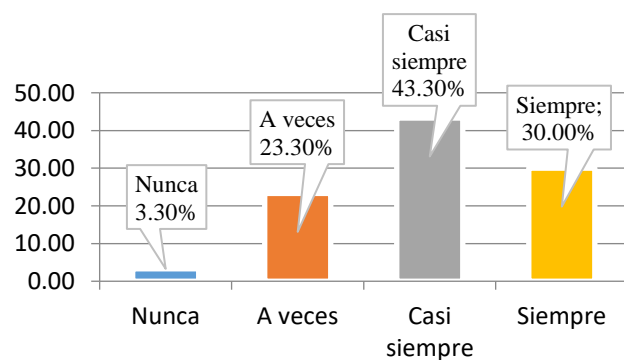
Tabla 18

Reposición de inventario

	Frecuencia	Porcentaje (%)
Nunca	1	3.30
A veces	7	23.30
Válido Casi siempre	13	43.30
Siempre	9	30.00
Total	30	100.00

Figura 22

Reposición de inventario



Descripción: En la presente pregunta el 3.30% de los encuestados señala que las empresas del sector comercial no realizan la reposición de inventario de manera oportuna, el 23.30% indica que solo en algunas ocasiones se ejecuta este procedimiento en el momento adecuado, el 43.30% dice que la reposición se efectúa de manera eventual. Finalmente, el 30.00% de los encuestados coincide en que la reposición de inventario siempre se debe realizar de manera oportuna.

Análisis e Interpretación: El resultado obtenido permite identificar que el mayor porcentaje de los encuestados (43.30%) señala que constantemente la reposición de inventario se realiza de manera oportuna. Este procedimiento es muy importante dentro del almacén debido a que sirve para mantener de manera visible el stock disponible de los productos destinados para la venta, una buena ejecución de la reposición del inventario permite que los despachos fluyan de manera más dinámica permitiendo que las mercaderías se puedan entregar de manera oportuna a los clientes.

Dimensión: Rotación de las mercaderías

Indicador: Método de costeo basado en actividades (ABC)

Pregunta 17: ¿Las empresas del sector comercial realizan una adecuada gestión de las mercaderías que forman parte del almacén?

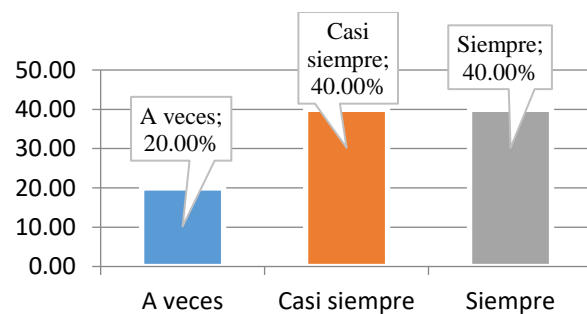
Tabla 19

Método de costeo basado en actividades (ABC)

	Frecuencia	Porcentaje (%)
A veces	6	20.00
Casi siempre	12	40.00
Siempre	12	40.00
Válido	30	100.00

Figura 23

Método de costeo basado en actividades (ABC)



Descripción: En la presente pregunta el 20.00% de los encuestados señala que en algunas ocasiones las empresas del sector comercial realizan una adecuada gestión de las mercaderías, el 40.00% indica que este proceso se lleva a cabo frecuentemente, mientras que otro 40.00% dice que siempre se realiza una adecuada gestión del almacén.

Análisis e Interpretación: El resultado obtenido permite identificar que hubo una igualdad en dos respuestas (casi siempre y siempre con 40.00%) con respecto a la frecuencia en la que las empresas del sector comercial realizan una adecuada gestión de las mercaderías que forman parte del almacén. Este resultado se debe a que las empresas del sector comercial todavía no han establecido una metodología de trabajo definida, ocasionando que los trabajadores que forman parte de esa área hagan sus labores en base a su criterio y su experiencia. En base a lo mencionado anteriormente, se recomienda implementar un cronograma de trabajo que se deba cumplir permanentemente donde contenga todos los procesos que se deben realizar dentro del almacén con sus respectivos plazos determinados, adicionalmente sugiero que cada cierto tiempo se hagan reuniones entre la gerencia y los almaceneros para que haya un intercambio de opiniones y se puedan proponer mejoras para perfeccionar las labores dentro del área.

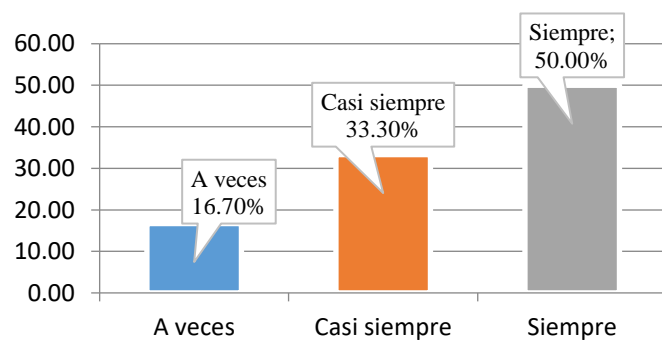
Dimensión: Rotación de las mercaderías

Indicador: Niveles de inventario

Pregunta 18: ¿Las mercaderías que forman parte del almacén siempre cuentan con stock disponible para la venta?

Tabla 20*Niveles de inventario*

		Frecuencia	Porcentaje (%)
Válido	A veces	5	16.70
	Casi siempre	10	33.30
	Siempre	15	50.00
Total		30	100.00

Figura 24*Niveles de inventario*

Descripción: En la presente pregunta el 17.00% de los encuestados indica que solo en algunas ocasiones los productos que forman parte del almacén cuentan con stock disponible para la venta, el 33.00% señala que casi siempre hay stock disponible, mientras que el 50.00% dice que las mercaderías siempre cuentan con stock disponible para la venta.

Análisis e Interpretación: El resultado obtenido permite identificar que el mayor porcentaje de los encuestados (50.00%) dice que siempre hay stock disponible en el almacén para atender la demanda de los clientes.

Este control es de gran importancia debido a que sirve para atender de manera oportuna los pedidos realizados por los clientes. El personal del almacén cumple un rol muy importante en el control del stock, ya que se encargan de verificar que productos

están por agotarse para luego hacer su solicitud al área de compras. En el caso de las empresas del sector comercial se puede apreciar que se está realizando este procedimiento de manera constante y de forma adecuada.

Variable dependiente: Estados Financieros

Dimensión: Toma de decisiones

Indicador: Estado de Situación Financiera

Pregunta 19: ¿Considera usted que es perjudicial para las empresas del sector comercial otorgar créditos muy amplios a los clientes?

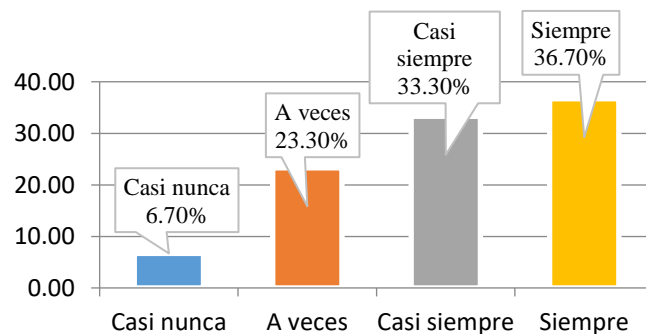
Tabla 21

Estado de Situación Financiera

	Frecuencia	Porcentaje (%)
Casi nunca	2	6.70
A veces	7	23.30
Válido Casi siempre	10	33.30
Siempre	11	36.70
Total	30	100.00

Figura 25

Estado de Situación Financiera



Descripción: En la presente pregunta el 7.00% de los encuestados indica que en pocas ocasiones resulta perjudicial para la empresa otorgar créditos muy amplios a los clientes, el 23.00% señala que algunas veces estos casos inciden negativamente en la empresa, el 33.00% considera casi siempre resulta desfavorable otorgar líneas de crédito muy extensas, mientras que el 37.00% dice que siempre es perjudicial para la empresa otorgar créditos muy amplios a los clientes.

Análisis e Interpretación: El resultado obtenido permite identificar que el mayor porcentaje de los encuestados (37.00%) está de acuerdo con que siempre es perjudicial para las empresas del sector comercial otorgar créditos muy amplios a los clientes.

No es favorable para la empresa que los clientes cuenten con una condición de pago muy larga porque el dinero demora más tiempo en ingresar y esto afecta directamente a la liquidez de la empresa dificultando la capacidad que tiene para comprar mercaderías nuevas, para pagar a los trabajadores y para pagar a los proveedores.

En el caso de las empresas del sector comercial se pudo identificar que, si existen acuerdos con algunos clientes para pagar facturas hasta a 120 días, esto se debe cambiar lo más pronto posible porque está afectando de manera directa su capacidad económica.

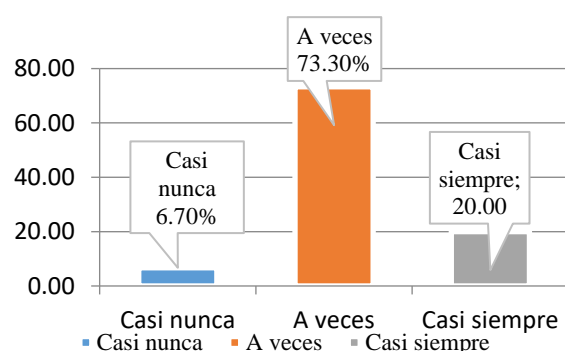
Dimensión: Toma de decisiones

Indicador: Costo de ventas

Pregunta 20: ¿Con que frecuencia los proveedores elevan el precio de las mercaderías?

Tabla 22*Costo de ventas*

		Frecuencia	Porcentaje (%)
Válido	Casi nunca	2	6.70
	A veces	22	73.30
	Casi siempre	6	20.00
	Total	30	100.00

Figura 26*Costo de ventas*

Descripción: En la presente pregunta el 6.70% de los encuestados indica que en pocas ocasiones los proveedores elevan el precio de las mercaderías que se compran, el 20.00% señala que el alza de precios se da de manera frecuente, mientras que el 73.30% indica que en algunas ocasiones los proveedores elevan el precio de sus mercaderías.

Análisis e Interpretación: El resultado obtenido permite identificar que el mayor porcentaje de los encuestados (73.30%) señala que en algunas ocasiones los proveedores de las empresas del sector comercial elevan el precio de las mercaderías que les compra.

Las empresas del sector comercial realizan sus compras de acuerdo con los pedidos diarios que recibe por parte de sus clientes, en ocasiones esto no resulta

favorable desde el aspecto económico debido a que los precios usualmente fluctúan al alza, pagando un precio más alto cada vez que se va a realizar una compra, en este tipo de situaciones es recomendable hacer una evaluación de la cantidad de mercadería que se debe comprar para cubrir las ventas de un período determinado, teniendo en cuenta la fecha de vencimiento para que los productos no se deterioren mientras se encuentren dentro del almacén.

Dimensión: Ratios financieros

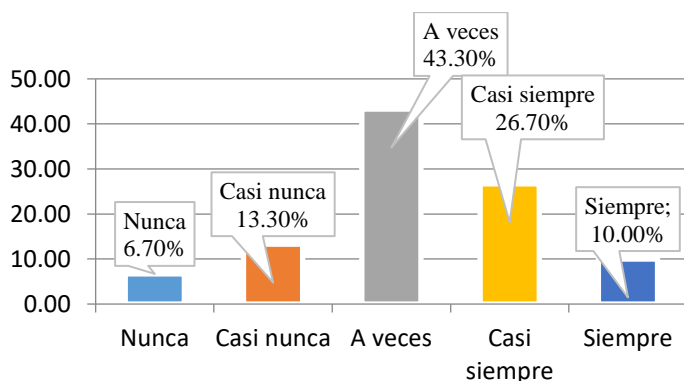
Indicador: Rentabilidad

Pregunta 21 ¿Las empresas del sector comercial pagan al contado a sus proveedores?

Tabla 23

Rentabilidad

	Frecuencia	Porcentaje (%)
Nunca	2	6.70
Casi nunca	4	13.30
A veces	13	43.30
Casi siempre	8	26.70
Siempre	3	10.00
Total	30	100.00

Figura 27*Rentabilidad*

Descripción: En la presente pregunta el 6.70% de los encuestados señala que las empresas del sector comercial nunca paga al contado a los proveedores, el 13.30% indica que casi nunca se paga al contado, el 43.30% dice que las compras al contado se realizan eventualmente, el 26.70% indica que casi siempre se compra al contado, mientras que el 10% de los encuestados señala que la empresa siempre compra al contado.

Análisis e Interpretación: El resultado obtenido permite identificar que el mayor porcentaje de los encuestados (43.30%) señala que en algunas ocasiones las empresas del sector comercial les pagan al contado a sus clientes. La frecuencia en la que se realizan los pagos al contado sirve para proteger la capacidad económica de las empresas del sector comercial, estos acuerdos se dan con los proveedores más antiguos debido al nivel de confianza que ya existe entre ambos y a la buena gestión realizada por el área de compras.

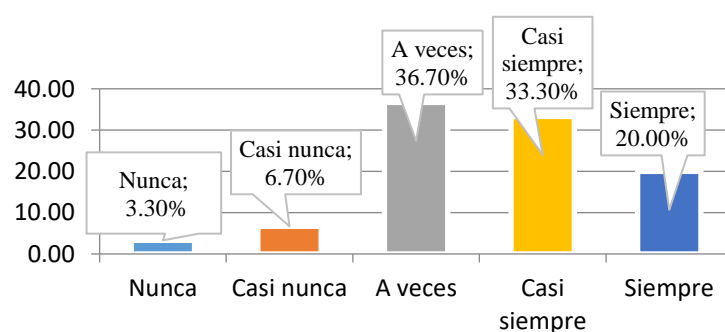
Dimensión: Ratios financieros

Indicador: Rentabilidad

Pregunta 22: ¿Las empresas del sector comercial cumplen con el pago de sus facturas de acuerdo con el crédito establecido con sus proveedores?

Tabla 24*Rentabilidad*

	Frecuencia	Porcentaje (%)
Nunca	1	3.30
Casi nunca	2	6.70
A veces	11	36.70
Válido Casi siempre	10	33.30
Siempre	6	20.00
Total	30	100.00

Figura 28*Rentabilidad*

Descripción: En la presente pregunta el 3.30% de los encuestados señala que las empresas del sector comercial nunca cumplen con los pagos dentro del plazo establecido con sus proveedores, el 6.70% indica que las empresas del sector comercial casi nunca paga sus obligaciones oportunamente, el 36.70% dice que los pagos a los proveedores de vez en cuando se realizan antes de su vencimiento, el 33.30% indica que casi siempre las empresas del sector comercial cumplen con sus pagos dentro del plazo acordado, mientras que el 20% de los encuestados señala que las empresas del sector comercial siempre cumplen con pagar a sus proveedores dentro del plazo.

Análisis e Interpretación: El resultado obtenido permite identificar que el mayor porcentaje de los encuestados (36.70%) señala que en algunas ocasiones las empresas del sector comercial cumplen con el pago oportuno de sus facturas pendientes a los proveedores. Uno de los puntos críticos que tiene las empresas del rubro es la falta de cumplimiento de sus obligaciones dentro de los plazos establecidos, mi propuesta es hacer cada mes una proyección del flujo de caja para tener una certeza de cuantos fondos dispone la empresa para cumplir con el pago a los proveedores y desde ese punto de partida ordenar el control de las cobranzas y gestionar mejor los ingresos para poder establecer condiciones de pago más acordes con la realidad.

Dimensión: Ratios financieros

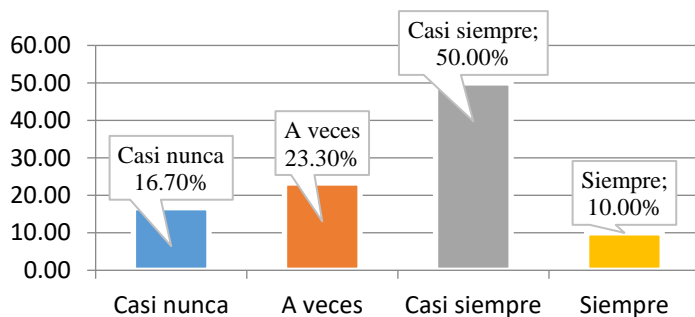
Indicador: Rentabilidad

Pregunta 23: ¿Los clientes pagan sus facturas antes de la fecha vencimiento?

Tabla 25

Rentabilidad

	Frecuencia	Porcentaje (%)
Casi nunca	5	16.70
A veces	7	23.30
Válido Casi siempre	15	50.00
Siempre	3	10.00
Total	30	100.00

Figura 29*Rentabilidad*

Descripción: En la presente pregunta el 16.70% de los encuestados señala que con poca frecuencia los clientes cumplen con el pago de sus facturas dentro del período establecido, el 23.30% indica que los clientes eventualmente pagan sus comprobantes antes de su vencimiento, el 50.00% dice que los pagos a los proveedores frecuentemente se realizan dentro del plazo acordado, mientras que el 10.00% de los encuestados indica que los clientes siempre cumplen con pagar sus facturas dentro del período establecido.

Análisis e Interpretación: El resultado obtenido permite identificar que el mayor porcentaje de los encuestados (50.00%) señala que frecuentemente los clientes pagan sus facturas antes del vencimiento de su línea de crédito. Este indicador muestra que el dinero generado por las ventas está ingresando oportunamente, no obstante, se ha identificado que los comprobantes que se pagan luego del vencimiento son los que representan los montos más significativos.

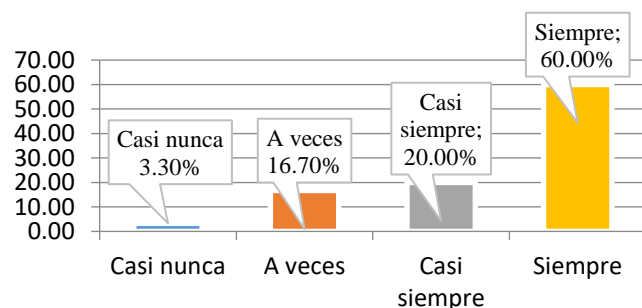
Para poder revertir esta situación la gerencia de ventas debe replantear las condiciones de pago con sus clientes, buscando la manera de llegar a un acuerdo y así reducir el margen de la cobranza de las facturas que representan los montos más cuantiosos.

Dimensión: Ratios financieros**Indicador: Rentabilidad**

Pregunta 24: ¿Las empresas del sector comercial mantienen actualizado los precios de las mercaderías?

Tabla 26*Rentabilidad*

	Frecuencia	Porcentaje (%)
Casi nunca	1	3.30
A veces	5	16.70
Válido Casi siempre	6	20.00
Siempre	18	60.00
Total	30	100.00

Figura 30*Rentabilidad*

Descripción: En la presente pregunta el 3.30% de los encuestados señala que con poca frecuencia las empresas del sector comercial mantienen al día los precios de las mercaderías, el 16.70% indica que en algunas ocasiones el precio de los productos que forman parte del inventario se encuentran debidamente actualizados, el 20.00% dice que el precio de las mercaderías se ponen al día de manera frecuente, mientras que el 60.00% de los encuestados indica que las empresas del sector comercial siempre

cumple con mantener el precio actualizado de los productos que forman parte del almacén.

Análisis e Interpretación: El resultado obtenido permite identificar que el mayor porcentaje de los encuestados (60.00%) señala que las empresas del sector comercial cumplen de manera constante con mantener el precio actualizado de los productos que forman parte del almacén.

Este procedimiento es de gran importancia para las empresas del sector comercial debido a que permite vender las mercaderías a los precios correctos, esta función es realizada por el área de costos que se encarga de llevar un control de los precios de compra de cada producto, determinando su tendencia y calculando el margen de ganancia que se debe percibir por cada venta.

Dimensión: Ratios financieros

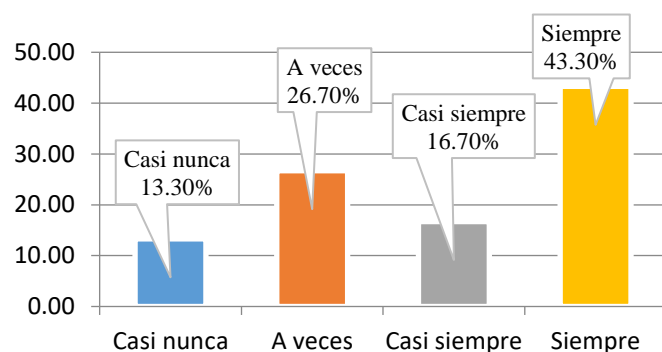
Indicador: Liquidez

Pregunta 25: ¿Con que frecuencia las mercaderías salen del almacén solo con la guía de remisión?

Tabla 27

Liquidez

	Frecuencia Porcentaje (%)	
Casi nunca	4	13.30
A veces	8	26.70
Válido Casi siempre	5	16.70
Siempre	13	43.30
Total	30	100.00

Figura 31*Liquidez*

Descripción: En la presente pregunta el 13.30% de los encuestados señala que con poca frecuencia la empresa entrega los productos que vende solo con guía de remisión, el 26.70% indica que en algunas ocasiones las mercaderías salen únicamente con guía de remisión, el 16.70% dice que los productos se venden solo con guía de remisión de manera frecuente, mientras que el 43.30% de los encuestados indica que las empresas del sector comercial siempre entregan los artículos que vende a los clientes solo con la guía de remisión como sustento.

Análisis e Interpretación: El resultado obtenido permite identificar que el mayor porcentaje de los encuestados (43.00%) señala que las empresas del sector comercial siempre despachan los productos que vende a los clientes solo con la guía de remisión.

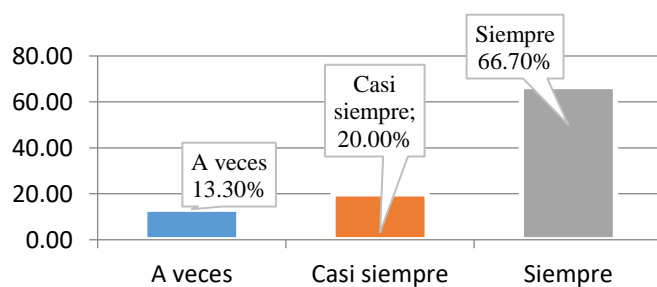
El comprobante de pago que se debe entregar cuando las empresas del sector comercial venden los productos a sus clientes es una factura, porque eso permite iniciar la condición de pago desde el momento en que se entregan las mercaderías y así no retrasar las cobranzas. Esta función es realizada por el área de facturación que es el responsable de emitir los comprobantes de pago de manera oportuna con los precios y las cantidades correctas para poder gestionar los cobros con la mayor prontitud posible.

Dimensión: Ratios financieros**Indicador: Liquidez**

Pregunta 26: ¿Las empresas del sector comercial verifican el vencimiento de sus cuentas por cobrar?

Tabla 28*Liquidez*

	Frecuencia	Porcentaje (%)	Porcentaje acumulado (%)
Válido A veces	4	13.30	13.30
Casi siempre	6	20.00	33.30
Siempre	20	66.70	100.00
Total	30	100.00	

Figura 32*Liquidez*

Descripción: En la presente pregunta el 13.30% de los encuestados indica que de vez en cuando la empresas del sector comercial verifican el vencimiento de sus cuentas por cobrar, el 20.00% señala que frecuentemente se hace el seguimiento a las cobranzas, mientras que el 66.70% dice que la empresas del sector comercial siempre se encargan de hacer un seguimiento a las cobranzas.

Análisis e Interpretación: El resultado obtenido permite identificar que el mayor porcentaje de los encuestados (66.70%) señala que las empresas del sector comercial siempre están pendientes de hacer un seguimiento constante a las facturas emitidas a sus clientes.

La gestión del área de cobranzas es muy importante para las empresas del rubro debido a que está vinculada al ingreso de dinero producido por las ventas realizadas, llevando un control de todos los comprobantes que se encuentran pendientes de cobro, los que han sido cobrados y los que ya se encuentran próximos a vencer. Existen casos donde los clientes no cumplen con sus obligaciones dentro del plazo establecido, por esa razón se sugiere hacer un seguimiento más minucioso, para tener certeza de los comprobantes pendientes y gestionar su cobranza.

Dimensión: Ratios financieros

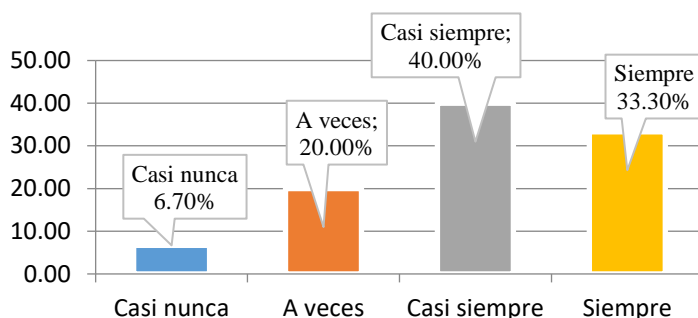
Indicador: Rotación de inventario

Pregunta 27: ¿Las mercaderías que generan mayores ganancias para las empresas del sector comercial rotan de manera diaria?

Tabla 29

Rotación de inventario

	Frecuencia	Porcentaje (%)
Casi nunca	2	6.70
A veces	6	20.00
Válido Casi siempre	12	40.00
Siempre	10	33.30
Total	30	100.00

Figura 33*Rotación de inventario*

Descripción: En la presente pregunta el 6.70% de los encuestados señala que con poca frecuencia los productos del almacén que generan mayores ganancias rotan de manera diaria, el 20.00% indica que en algunas ocasiones las mercaderías que producen mayores ingresos rotan diariamente, el 40.00% dice que los productos más rentables del almacén frecuentemente rotan de manera diaria, mientras que el 33.30% de los encuestados indica que las mercaderías que producen mayores ganancias para las empresas del sector comercial siempre rotan diariamente.

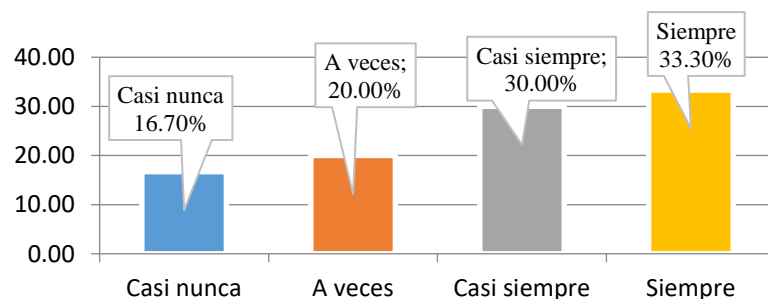
Análisis e Interpretación: El resultado obtenido permite identificar que el mayor porcentaje de los encuestados (40.00%) señala que muy a menudo los productos que generan mayores ingresos para las empresas del sector comercial rotan de forma diaria. Esto es muy importante para las empresas del rubro debido a que la alta rotación de los productos más valiosos del almacén no solo genera mayores ingresos por ventas, sino también evita que se mantengan almacenados los productos que son más costosos. La gestión de esta función es responsabilidad del área de ventas que tiene que encargarse de orientar las ventas hacia los productos que generan mayor rentabilidad, para que haya constante movimiento en el almacén y también se produzcan mayores ingresos económicos.

Dimensión: Ratios financieros**Indicador: Rotación de inventario**

Pregunta 28: ¿Las mercaderías que generan menores ganancias para las empresas del sector comercial rotan de manera diaria?

Tabla 30*Rotación de inventario*

	Frecuencia	Porcentaje (%)
Casi nunca	5	16.70
A veces	6	20.00
Válido Casi siempre	9	30.00
Siempre	10	33.30
Total	30	100.00

Figura 34*Rotación de inventario*

Descripción: En la presente pregunta el 16.70% de los encuestados señala que con poca frecuencia los productos del almacén que generan menores ganancias rotan de manera diaria, el 20.00% indica que en algunas ocasiones las mercaderías que producen menores ingresos rotan diariamente, el 30.00% dice que los productos menos rentables del almacén frecuentemente rotan de manera diaria, mientras que el 33.30% de los

encuestados indica que las mercaderías que producen menores ganancias para las empresas del sector comercial siempre rotan diariamente.

Análisis e Interpretación: El resultado obtenido permite identificar que el mayor porcentaje de los encuestados (33.30%) señala que los productos que generan menores ingresos para las empresas del sector comercial siempre rotan de forma diaria.

Es importante dar una alta rotación a los productos menos valiosos del almacén porque suelen salir en cantidades grandes y suelen ser ventas cobradas al contado permitiendo que las ventas no cesen y de que el ingreso de dinero sea constante. Una alta rotación de inventario es consecuencia de una buena administración por parte de la empresa y de una buena gestión de los inventarios.

2. Análisis de resultados

Se plantea lo siguiente prueba de hipótesis, donde:

H₀: Hipótesis nula

H₁: Hipótesis alternativa

2.1. Hipótesis general

H₀: El control de inventarios no influye en los Estados Financieros de las empresas del sector comercial para los períodos 2021-2022.

H₁: El control de inventarios influye en los Estados Financieros de las empresas del sector comercial para los períodos 2021-2022.

Prueba estadística: prueba Chi – Cuadrado

Nivel de significancia: $\alpha = 0.05$

Grados de libertad: 1

Punto crítico: $\chi^2_{(1,0.95)} = 3.841$

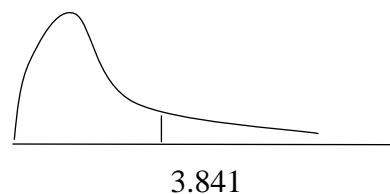


Tabla 31

	Válido		Casos Perdidos		Total	
	N	Porcentaje	N	Porcentaje	N	Porcentaje
Control de inventarios * Estados Financieros	30	100.0%	0	0.0%	30	100.0%

Resumen de procesamiento de casos

Tabla 32

*Tabla cruzada: Control de inventarios*Estados Financieros*

		Estados Financieros		Total
		Bajo	Alto	
Control de inventarios	Bajo	7	0	7
	Alto	9	14	23
Total		16	14	30

Tabla 33

Pruebas de chi-cuadrado

	Valor	Gl	Significación asintótica (bilateral)
Chi-cuadrado de Pearson	7.989 ^a	1	.005
Corrección de continuidad ^b	5.731	1	.017
Razón de verosimilitud	10.666	1	.001
Prueba exacta de Fisher			
Asociación lineal por lineal	7.723	1	.005
N de casos válidos	30		

a. 2 casillas (25.0%) han esperado un recuento menor que 5. El recuento mínimo esperado es 3.27.

b. Sólo se ha calculado para una tabla 2x2

$$\chi_o^2 = \sum_{j=1}^s \sum_{i=1}^r \frac{(O_{ij} - E_{ij})^2}{E_{ij}} = 7.989$$

$\chi_o^2 = 7.989$ pertenece a la región de rechazo bajo la hipótesis nula.

$$P(\chi^2 < 7.989) = 0.005$$

Decisión: como $\chi_o^2 = 7.989$ es mayor que el punto crítico (3.841), existen razones estadísticas suficientes para rechazar la hipótesis nula.

Conclusión: se concluye que con un nivel de significancia de $\alpha = 0.05$, la prueba es significativa, permitiendo afirmar que el control de inventarios está relacionado y por tanto influye en los Estados Financieros de las empresas del sector comercial para los períodos 2021-2022.

Tabla 34

Medidas simétricas

		Valor	Significación aproximada
Nominal por Nominal	Coefficiente de contingencia	.459	.005
N de casos válidos		30	

El coeficiente de contingencia es 0.459, lo que quiere decir que la fuerza o intensidad de las variables control de inventario y Estados Financieros tienen un valor moderado, pero es significativo al 5%.

2.2. Hipótesis específicas

2.2.1. Hipótesis específica 1

H₀: La gestión de las mercaderías no influye en los Estados Financieros de las empresas del sector comercial para los períodos 2021-2022.

H₁: La gestión de las mercaderías influye en los Estados Financieros de las empresas del sector comercial para los períodos 2021-2022.

Prueba estadística: prueba Chi – Cuadrado

Nivel de significancia: $\alpha = 0.05$

Grados de libertad: 1

Punto crítico: $\chi^2_{(1,0.95)} = 3.841$

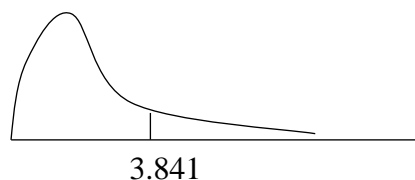


Tabla 35

*Tabla cruzada: Gestión de las mercaderías*Estados Financieros*

		Estados Financieros		Total
		Bajo	Alto	
Gestión de las mercaderías	Bajo	9	1	10
	Alto	7	13	20
Total		16	14	30

Tabla 36

Pruebas de chi-cuadrado

	Valor	gl	Significación asintótica (bilateral)
Chi-cuadrado de Pearson	8.103 ^a	1	.004
Corrección de continuidad ^b	6.044	1	.014
Razón de verosimilitud	9.056	1	.003
Prueba exacta de Fisher			
Asociación lineal por lineal	7.833	1	.005
N de casos válidos		30	

a. 1 casillas (25.0%) han esperado un recuento menor que 5. El recuento mínimo esperado es 4.67.

b. Sólo se ha calculado para una tabla 2x2

$$\chi_o^2 = \sum_{j=1}^s \sum_{i=1}^r \frac{(O_{ij} - E_{ij})^2}{E_{ij}} = 8.103$$

$\chi_o^2 = 8.103$ pertenece a la región de rechazo bajo la hipótesis nula.

$$P(\chi^2 < 8.103) = 0.004$$

Decisión: como $\chi_o^2 = 8.103$ es mayor que el punto crítico (3.841), existen razones estadísticas suficientes para rechazar la hipótesis nula.

Conclusión: se concluye que con un nivel de significancia de $\alpha = 0.05$ la prueba es significativa, permitiendo afirmar que la gestión de las mercaderías está relacionada y por tanto influye en los Estados Financieros de las empresas del sector comercial para los períodos 2021-2022.

Tabla 37*Medidas simétricas*

		Valor	Significación aproximada
Nominal por Nominal	Coefficiente de contingencia	.461	.004
N de casos válidos		30	

El coeficiente de contingencia es 0.461, lo que quiere decir que la fuerza o intensidad de las variables gestión de las mercaderías y Estados Financieros tiene un valor moderado, pero es significativo al 5%.

2.2.2. Hipótesis específica 2

H₀: Los métodos de control de las mercaderías no influyen en los Estados Financieros de las empresas del sector comercial para los períodos 2021-2022.

H₁: Los métodos de control de las mercaderías influyen en los Estados Financieros de las empresas del sector comercial para los períodos 2021-2022.

Prueba estadística: prueba Chi – Cuadrado

Nivel de significancia: $\alpha = 0.05$

Grados de libertad: 1

Punto crítico: $\chi^2_{(1,0.95)} = 3.841$

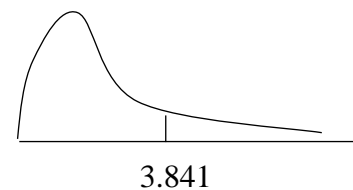


Tabla 38

*Tabla cruzada: Métodos de control de las mercaderías*Estados Financieros*

Métodos de control de las mercaderías	Bajo Alto	Estados Financieros		Total
		Bajo	Alto	
	Bajo	5	1	6
	Alto	11	13	24
Total		16	14	30

Tabla 39

Pruebas de chi-cuadrado

	Valor	Gl	Significación asintótica (bilateral)
Chi-cuadrado de Pearson	2.712 ^a	1	.100
Corrección de continuidad ^b	1.415	1	.234
Razón de verosimilitud	2.944	1	.086
Prueba exacta de Fisher			
Asociación lineal por lineal	2.622	1	.105
N de casos válidos	30		

a. 2 casillas (50.0%) han esperado un recuento menor que 5. El recuento mínimo esperado es 2.80.

b. Sólo se ha calculado para una tabla 2x2

$$\chi_o^2 = \sum_{j=1}^s \sum_{i=1}^r \frac{(O_{ij} - E_{ij})^2}{E_{ij}} = 2.712$$

$\chi_o^2 = 2.712$ pertenece a la región de no rechazo bajo la hipótesis nula.

$$P(\chi^2 > 2.712) = 0.100$$

Decisión: como $\chi_o^2 = 2.712$ es menor que el punto crítico (3.841), no existen razones estadísticas suficientes para rechazar la hipótesis nula.

Conclusión: se concluye que con un nivel de significancia de $\alpha = 0.05$ la prueba no es significativa, permitiendo afirmar que los métodos de control de las mercaderías

no están relacionados, y por tanto no influye en los Estados Financieros de las empresas del sector comercial para los períodos 2021-2022.

Tabla 40

Medidas simétricas

		Valor	Significación aproximada
Nominal por Nominal	Coefficiente de contingencia	.288	.100
N de casos válidos		30	

El coeficiente de contingencia es 0.288, lo que quiere decir que la fuerza o intensidad de las variables métodos de control de las mercaderías y Estados Financieros tienen un valor moderado, pero es significativo al 10%.

2.2.3. Hipótesis específica 3

H₀: La rotación de las mercaderías no influye en los Estados Financieros de las empresas del sector comercial para los períodos 2021-2022.

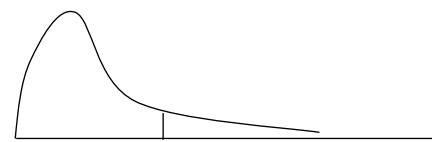
H₁: La rotación de las mercaderías influye en los Estados Financieros de las empresas del sector comercial para los períodos 2021-2022.

Prueba estadística: prueba Chi – Cuadrado

Nivel de significancia: $\alpha = 0.05$

Grados de libertad: 1

Punto crítico: $\chi^2_{(1,0.95)} = 3.841$



3.841

Tabla 41

*Tabla cruzada: Rotación de las mercaderías*Estados Financieros*

		Estados Financieros		Total
		Bajo	Alto	
Rotación de las mercaderías	Bajo	8	2	10
	Alto	8	12	20
Total		16	14	30

Tabla 42

Pruebas de chi-cuadrado

	Valor	gl	Significación asintótica (bilateral)
Chi-cuadrado de Pearson	4.286 ^a	1	.038
Corrección de continuidad ^b	2.829	1	.093
Razón de verosimilitud	4.527	1	.033
Prueba exacta de Fisher			
Asociación lineal por lineal	4.143	1	.042
N de casos válidos	30		

a. 1 casillas (25.0%) han esperado un recuento menor que 5. El recuento mínimo esperado es 4.67.

b. Sólo se ha calculado para una tabla 2x2

$$\chi_o^2 = \sum_{j=1}^s \sum_{i=1}^r \frac{(O_{ij} - E_{ij})^2}{E_{ij}} = 4.286$$

$\chi_o^2 = 4.286$ pertenece a la región de rechazo bajo la hipótesis nula.

$$P(\chi^2 < 4.286) = 0.038$$

Decisión: como $\chi_o^2 = 4.286$ es mayor que el punto crítico (3.841), existiendo razones estadísticas suficientes para rechazar la hipótesis nula.

Conclusión: se concluye que con un nivel de significancia de $\alpha = 0.05$ la prueba es significativa, permitiendo afirmar que la rotación de las mercaderías está relacionada y por tanto influye en los Estados Financieros de las empresas del sector comercial para los períodos 2021-2022.

Tabla 43*Medidas simétricas*

		Valor	Significación aproximada
Nominal por Nominal	Coeficiente de contingencia	.354	.038
N de casos válidos		30	

El coeficiente de contingencia es 0.354, lo que quiere decir que la fuerza o intensidad de las variables rotación de las mercaderías y Estados Financieros tiene un valor moderado, pero significativo al 5%.

3. Discusión de resultados

Es de gran importancia para el sector empresarial conocer el impacto que tiene el control de inventarios en los Estados Financieros, según lo planteado en el objetivo general de la tesis, se obtuvo como resultado en la prueba de hipótesis general, que existen razones estadísticas suficientes para rechazar la hipótesis nula, afirmando que el control de inventarios está relacionado con los Estados Financieros de una empresa del sector comercial para los períodos 2021-2022.

Al revisar investigaciones desarrolladas en universidades del país, se pudo encontrar la existencia de trabajos que han abordado este tema desde diferentes enfoques; sin embargo, las consideradas en esta parte del estudio son las más afines con el tema, como es el caso de la tesis realizada por Franco y Rodríguez (2021), titulada: *Propuesta para optimizar la gestión de inventarios y su influencia en los Estados Financieros de una empresa comercial*, en el cual se menciona que es de gran importancia escoger un modelo de gestión de inventario a través de un análisis de la situación actual de la empresa para planificar adecuadamente el abastecimiento de la mercadería en función a la demanda proyectada por parte de los clientes, con la

finalidad de determinar resultados y proponer herramientas de evaluación que garanticen el cumplimiento de las condiciones de venta y mejoren la rentabilidad sin sobre costos.

Luego de realizar la evaluación respectiva, el autor señala que el modelo más eficiente resultó ser el ABC debido a que su aplicación permite planificar las compras y las ventas de una manera más oportuna, gestionando adecuadamente los recursos y contribuyendo a enfocar mayores esfuerzos en los productos más significativos en términos de valor y cantidad.

En el contexto en el que se llevo a cabo el estudio, también se encontró que Bonilla (2019), desarrolló la tesis *Implementación de Control Interno para la Gestión de Inventarios en una empresa comercial*, donde la autora propone como objetivo principal lograr un control eficiente en la gestión de los inventarios, dotando a la empresa con una adecuada metodología de trabajo para fortalecer la relación comercial con los proveedores y los clientes.

Frente a este panorama, se pudo encontrar que la autora establece que los componentes del control interno siempre deben ir de la mano, ya que, si uno de ellos falla, la cadena se rompe y no se estará cumpliendo el propósito principal del control interno, que es proteger los recursos de la empresa para así evitar pérdidas por robo o fraude y detectar posibles riesgos que puedan alterar el cumplimiento de los objetivos de la organización.

También es oportuno resaltar la importancia de implementar y ejecutar controles en el almacén, debido a que los inventarios representan uno de los activos más importantes del negocio. Otro punto a tener en cuenta es el registro en el Kárdex,

que debe reflejar fielmente las existencias que se encuentran en el almacén, siendo útil esta información para la toma de decisiones financieras por parte de la gerencia.

En ambos casos, lo tratado por los investigadores en los trabajos antes citados, evidencian la importancia que tiene para las empresas implementar y ejecutar de manera eficiente el control de los inventarios, tal es así, que Sotelo, et al., (2020), en la tesis *Control Interno y gestión de inventarios en la empresa comercial Bodega Sueng período 2018-2019* plantea determinar el impacto que produce el Control Interno en la gestión de los inventarios, desde el momento de la adquisición de las mercaderías, su almacenaje, hasta su posterior comercialización a los clientes.

La evaluación realizada permite determinar que el Control Interno repercute de manera positiva en cada uno de los procesos que forman parte de la gestión de las mercaderías, se identificó que las compras se realizan en base a los pedidos que hacen los clientes, dejando de lado los productos que tienen una baja rotación, otra mejora importante fue la capacitación al personal del almacén, esto permitió que los trabajadores profundicen sus conocimientos tanto en el uso de los equipos de seguridad como en el manejo de las maquinarias.

Todos estos cambios fueron posibles gracias a la implementación de un Manual de Organización y Funciones (MOF) que tiene como finalidad describir y establecer la función básica, las funciones específicas, las relaciones de autoridad, dependencia y coordinación, así como los requisitos de los cargos o puestos de trabajo para el cumplimiento de los objetivos de la organización.

De lo expuesto en los trabajos desarrollados en universidades del país, se ha encontrado que son de mucha importancia y coincidencia con el tema realizado en esta

tesis, razón por la cual se hace mención de lo más destacado de las investigaciones acotadas en párrafos anteriores.

La situación descrita en la parte anterior del estudio, también demuestra que, al consultarse trabajos efectuados fuera del Perú, se encontró que esta problemática también se viene presentando en países vecinos, siendo este un tema de gran interés para las empresas; tal es así que González (2019), en la tesis *Control de inventarios y su incidencia en la rentabilidad de la empresa Codilitesa S.A.* menciona que la utilización de un adecuado control de inventarios trae consigo un aumento en la rentabilidad debido al uso de las diferentes herramientas contables y a sus indicadores que demuestran la efectividad y la eficacia de la aplicación de estos. Con el objetivo de obtener los resultados esperados es necesario seguir adecuadamente los procedimientos contables con la finalidad de optimizar tiempo y recursos para una buena toma de decisiones en favor de la empresa.

Para el desarrollo de la tesis la autora llevo a cabo una evaluación de la situación actual de la empresa, llegando a la conclusión que el control de inventarios permite obtener cifras reales de los ingresos y los gastos que tiene la empresa durante un período contable, lo cual ayuda a tomar decisiones para el desarrollo del negocio, y obtener certezas sobre su rentabilidad. En base a los resultados obtenidos, la autora sugiere mejorar el control de los inventarios para obtener información oportuna, confiable y veraz, fortaleciendo la relación existente entre las áreas involucradas, asignando las responsabilidades que tiene cada una de ellas y verificando el cumplimiento de sus funciones, para luego revisar los resultados obtenidos y tomar las decisiones que sean pertinentes por parte de la gerencia.

Como parte de este análisis e interpretación de trabajos efectuados, se pudo ubicar el realizado por Ronquillo y Saltos (2022) que realizaron la tesis *Control de inventarios y su efecto en la empresa Servicentro Ronquillo en el cantón Santa Lucía* en el cual los autores hacen una evaluación de los controles de inventario para poder identificar deficiencias, proponiendo la elaboración de un Manual de procesos para resolver los problemas de baja rotación de las mercaderías y mejorar el control de los productos vencidos o en mal estado.

Luego del diagnóstico obtenido los autores concluyen que la empresa no mantiene un registro de los productos vendidos, de los que tienen stock, ni un listado de los ítems que cuentan con mayor demanda, esto podría implicar un retraso en las ventas y se crea entonces una situación de incertidumbre con respecto a las cantidades disponibles debido a su nula verificación física. También se hace mención de la desorganización del almacén y desconocimiento del stock de inventario debido a la inexistencia de un conteo físico de forma mensual en donde se pudieran detectar diferencias, faltantes, productos vencidos o en mal estado. Esto va de la mano con la falta de capacitaciones al personal sobre las políticas de inventario y el buen manejo de los productos, deteriorando el desempeño de los colaboradores debido a que limitan su desenvolvimiento, debilitando el ambiente laboral y el desarrollo de sus habilidades.

Otro hallazgo relevante es el bajo índice de ventas por la falta de información al momento de saber cuáles son los ítems que se encuentran con stock debido a que existen muchos códigos para productos que son similares porque se ofrecen varias presentaciones solo cambiando la unidad de medida, perdiendo el enfoque de los productos que se mantienen disponibles. Esto ha traído como consecuencia la reducción

de la liquidez por productos que fueron adquiridos al contado o a créditos cortos y no tenían salida por ventas de manera rápida, provocando un exceso de almacenamiento.

Luego del hallazgo de todas las deficiencias, los autores sugieren registrar de manera oportuna cada movimiento de stock en el almacén, desde el proceso de compra, la recepción de las mercaderías, el almacenaje y la distribución de los productos para tener conocimiento de lo que se encuentra disponible y crear una expectativa real de las existencias que se pueden comercializar.

Para poder incrementar la rotación de los productos: la autora propone ordenar las mercaderías que se tienen en stock y colocarlos de forma estratégica con la finalidad de que se logren comercializar con mayor rapidez, organizar los productos antiguos de forma visible para impulsar su venta, siendo esto beneficioso para recuperar la liquidez y cubrir las deudas que mantiene la empresa con terceros.

Otra recomendación adicional es realizar tomas físicas de inventario de forma mensual para mejorar la organización de los productos por fecha de llegada, fecha de caducidad, tamaño, y por su capacidad de rotación.

Capacitar al personal con conocimientos sobre el control y manejo apropiado de los inventarios con el objetivo de mejorar la rentabilidad de la empresa, estos cambios sirven para adoptar una imagen corporativa de orden, para elevar el nivel de atención al cliente y orientar el trabajo hacia un servicio de calidad.

Conforme con lo expuesto en líneas anteriores, se confirma que a nivel Latinoamericano muchas empresas presentan los mismos inconvenientes, teniendo que llevar a cabo grandes esfuerzos para revertir estos resultados que en la mayoría de ocasiones no son muy alentadores, debido que afectan el crecimiento económico y que además, son ejecutados en ocasiones, por personal que no se encuentra debidamente

capacitado para las funciones que son requeridas, y por lo tanto, requiere de una evaluación más exhaustiva, buscando conocer cuáles son las razones por las cuales no se cumple con los objetivos planteados por las empresas.

El proceso de evaluación del diagnóstico de la condición actual de las empresas del sector comercial se realizó por medio de la recopilación de información, utilizando la encuesta como instrumento para la recolección de datos, se hicieron inspecciones de forma presencial para obtener apreciaciones sobre los procesos realizados dentro del almacén, analizando el comportamiento de los empleados y el impacto de sus funciones en el crecimiento económico de la empresa, teniendo como paso final, el análisis de toda la información obtenida. Todo el proceso realizado es útil para detectar que las empresas cuentan con deficiencias en los procedimientos de Control Interno que garanticen la correcta ejecución de las actividades dentro del área de almacén. Para tal efecto se conformó una serie de políticas y procedimientos que permitan que mejore el proceso de Control Interno, tales procedimientos van de la mano con un constante seguimiento que permita que las respectivas jefaturas logren supervisar el desempeño de los trabajadores y el impacto que esto produce en el crecimiento económico de la empresa, defina bien sus procesos y mejore las actividades del área, todo esto con la finalidad de mejorar los índices de rentabilidad y liquidez en el corto o mediano plazo.

Posteriormente, tras la implementación del sistema de Control Interno, se volvió a evaluar todas las deficiencias mencionadas en los puntos anteriores, teniendo como resultado una mejora de las actividades relacionadas con el área de almacén, se logró ordenar los procesos de almacenaje, se implementó la toma de inventarios de forma mensual, se dieron de baja los productos vencidos y en mal estado; y desde luego, eso trajo consigo una mejora sustancial en la rentabilidad y la liquidez de la empresa.

Finalmente, como resultado de la investigación ha permitido demostrar que la incidencia del control de inventarios influye significativamente en los Estados Financieros de las empresas del sector comercial en el distrito de Surquillo, para los períodos 2021-2022.

CAPÍTULO VI

CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

1. Conclusiones

- a) Es de gran importancia llevar a cabo una toma de inventarios de manera periódica para poder tener una certeza de los saldos actualizados de cada producto. La evaluación realizada a los procedimientos de Control Interno permitió identificar que no se estuvo llevando a cabo la toma de inventarios físicos de manera mensual, dando como resultado que los saldos que aparecen en el sistema contable sean distintos a la cantidad de productos que se encuentran en el almacén.
- b) Es fundamental tener una metodología de trabajo definida para el control de las mercaderías que ingresan al almacén reduciendo la presencia de productos deteriorados, vencidos y en otros casos, el hallazgo de faltantes. La falta de control en lo relacionado al seguimiento de los productos ha permitido que exista una gran cantidad de artículos perecibles con fecha de vencimiento muy corta, o en el peor de los casos que ya están vencidos o deteriorados, trayendo consigo pérdidas para la empresa.
- c) La tarjeta Kardex cumple un rol muy relevante dentro del almacén debido a que permite llevar un control diario de todos los movimientos que se van realizando, teniendo cada uno de ellos información referencial para que sea sencilla su identificación.

- d) Un aspecto sustancial dentro de los procedimientos de control del inventario es tener un tratamiento establecido para la desvalorización de existencias desde el enfoque operativo, contable y tributario.

2. Recomendaciones

- a) Se propone a la Gerencia de Finanzas la implementación de un cronograma para la toma de inventarios físicos de manera permanente en el almacén con la finalidad de fortalecer el control de las mercaderías desde el momento de su ingreso hasta su posterior venta a los clientes, un monitoreo más integrado de los procedimientos de Control Interno reduce la posibilidad de encontrar productos en mal estado o vencidos, también es de gran utilidad para que las cifras que presenta el sistema contable refleje la misma cantidad de productos que se encuentran en el almacén dando como resultado que se puedan tomar decisiones económicas en base a datos que son reales. Adicionalmente, se sugiere a la Gerencia General la implementación de un Manual de Organización y Funciones (MOF) para fortalecer los procedimientos relacionados con el control de los inventarios.
- b) Se plantea a la Gerencia de Finanzas, hacer un seguimiento constante de los productos que forman parte del almacén, llevando a cabo un control riguroso de las fechas de vencimiento, poniendo a los más cercanos como prioridad para la venta a los clientes como lo señala el método PEPS (Primeras entradas y primeras salidas), de forma similar poner en marcha un tratamiento para los productos deteriorados, obsoletos y vencidos, identificándolos y colocándolos en una zona asignada para su venta a un valor menor, o caso contrario, su acreditación para su posterior destrucción como lo señala SUNAT.

- c) Se recomienda a la Gerencia General la implementación de una tarjeta Kárdex por cada producto que forma parte del almacén, esta medida es muy útil para tener un control más preciso de cada movimiento dentro del inventario, indicando como información referencial el documento que sirve como sustento de cada entrada y de cada salida con su respectiva fecha, facilitando en gran medida la revisión por parte del personal contable cuando se haga la toma mensual de inventarios físicos.
- d) Se sugiere a la Gerencia de Finanzas cumplir con los requisitos que solicita SUNAT para que las pérdidas provocadas por la desvalorización de existencias puedan ser consideradas como deducibles en el cálculo del Impuesto a la Renta, es importante señalar que las deducciones son favorables porque disminuyen la base imponible sobre la cual se calculará el impuesto a pagar.

REFERENCIAS

- Aguirre, G. (2015). *Propuesta de un sistema de Control Interno basado en el método Coso, debido a las deficiencias actuales encontradas en los procedimientos en el área de ventas de la compañía Agromaisa S.A.* Universidad de Guayaquil.
- Barrera, A. (2016). *La rotación de inventarios y su incidencia en la rentabilidad de Hostería Monte Selva de la ciudad de Baños de Agua Santa.* Universidad Técnica de Ambato.
- Bonilla, K. (2019). *Implementación de Control Interno para la gestión de inventarios en una empresa comercial.* Universidad de Piura.
- Cáceres, M. (2021). *Regulación de la fecha de vencimiento en el etiquetado de productos alimenticios.*
https://obtienearchivo.bcn.cl/obtienearchivo?id=repositorio/10221/32491/1/1/BCN_Regulacion_fecha_de_vencimiento__fecha_consumo_preferente_en_rotulacion_productos_alimenticios_MC___copia.pdf
- Calle, L., Hurtado, M. y Mamani, J. (2021). *Control Interno y la gestión de inventarios de una empresa comercial.* Universidad de Ciencias y Humanidades.
- Camán, A., Tirado, W. y Manrique, K. (2020). *Control Interno y gestión de inventarios de la empresa comercial Bodega Sueng período 2018-2019.* Universidad Nacional del Callao.
- Casa, E. y Villamarín, M. (2020). *Control Interno de inventarios y su incidencia en la toma de decisiones del almacén Casa Pica Megaplastic del cantón La Maná provincia de Cotopaxi, año 2019.* Universidad Técnica de Cotopaxi.

Causado, E. (2015). *Modelo de inventarios para control económico de pedidos en empresa comercializadora de alimentos*.

<http://www.scielo.org.co/pdf/rium/v14n27/v14n27a11.pdf>

Chuya, I. (2017). *La gestión de inventarios y su incidencia en los Estados Financieros de la empresa comercial Toxic Complements*. Universidad Técnica de Machala.

Consejo de Normas de Contabilidad Financiera (2000). *Principios de Contabilidad Generalmente Aceptados*.

https://sisbib.unmsm.edu.pe/bibvirtual/publicaciones/quipukamayoc/2000/primer/princi_conta.htm

Consejo de Normas Internacionales de Auditoria y Aseguramiento (2013). *NIA 315, Norma Internacional de Auditoría 315: Identificación y valoración de los riesgos de incorrección material mediante el conocimiento de la entidad y su entorno*.

<https://www.icjce.es/adjuntos/niaes-315.pdf>

Consejo Normativo de Contabilidad (2019). *Plan Contable General Empresarial*.

https://www.mef.gob.pe/contenidos/conta_publ/documentac/VERSION_MODIFICADA_PCG_EMPRESARIAL.pdf

Corrales, D. y Azorsa, S. (2019). *El control de inventarios y su incidencia en la rentabilidad de las empresas del sector ferretero, distrito Mariano Melgar-Arequipa, 2018*. Universidad Tecnológica del Perú.

Barzola, P. y Roque, C. (2010). *Informe práctico: Tratamiento tributario y contable de las mermas y los desmedros*.

https://m.inei.gob.pe/media/MenuRecursivo/boletines/boletin_demografia_empresarial_6.pdf

- Deza, C. (2021). *La gestión de inventarios y su relación en la rentabilidad de la Empresa Comercial Burgos, período 2017-2018*. Universidad César Vallejo.
- Escrivá, J., Vicent, L. y Martínez, A. (2014). *Gestión de compras*.
<https://www.mheducation.es/bcv/guide/capitulo/8448193601.pdf>
- Florez, M. (2022). *Análisis y propuestas de mejora de la gestión de inventarios en una empresa comercializadora de repuestos de maquinaria pesada*. Pontificia Universidad Católica del Perú.
- Franco, C. y Rodríguez A. (2021). *Propuesta para optimizar la gestión de inventarios y su influencia en los Estados Financieros de una empresa comercial*. Pontificia Universidad Católica del Perú.
- González, R. (2019). *Control de inventarios y su incidencia en la rentabilidad de la empresa Codilitesa S.A.* Universidad Regional Autónoma de los Andes.
- Guamán, C. (2016). *Análisis del Control Interno de inventario y su efecto en el Estado Financiero de la empresa Aquavi S.A.* Universidad Técnica de Machala.
- Instituto Nacional de Estadística e Informática (INEI) (2021). *Informe técnico: Demografía empresarial en el Perú*.
https://m.inei.gob.pe/media/MenuRecursivo/boletines/boletin_demografia_empresarial_6.pdf
- Junta de Normas Internacionales de Contabilidad (2021). *NIC 1, Norma Internacional de Contabilidad 1: Presentación de Estados Financieros*.
<https://www.gob.pe/institucion/mef/informes-publicaciones/2758567-nic-1-del-2021-presentacion-de-estados-financieros>
- Junta de Normas Internacionales de Contabilidad (2021). *NIC 2, Norma Internacional de Contabilidad 2: Inventarios*.

<https://www.gob.pe/institucion/mef/informes-publicaciones/2758690-nic-2-del-2021-inventarios>

Junta de Normas Internacionales de Contabilidad (2022). *NIC 7, Norma Internacional de Contabilidad 7: Estado de Flujos de Efectivo*.

<https://www.gob.pe/institucion/mef/informes-publicaciones/3617334-nic-7-del-2022-estado-de-flujos-de-efectivo>

Lamas, S. (2015). *Las NIIF en el rubro inventarios y las normas contables argentinas, caso de empresa La Dulce S.A.* Universidad Nacional de Córdoba.

Malpartida, D. y Olazabal, C. (2021). *NIC 2: Inventarios y su impacto en la gestión financiera de empresas comercializadoras de productos electrónicos en Lima 2020*. Universidad Peruana de Ciencias Aplicadas.

Martínez, L. (2018). *Evaluación de Control Interno en el área de inventarios para la entidad Aluminic S.A. durante el período 2018*. Universidad Nacional Autónoma de Nicaragua.

Molina, M. (2016). *Incidencia de la gestión de riesgo de inventarios en la situación financiera de Tapsa*. Universidad Nacional Autónoma de Nicaragua.

Mora, L. y Duran, P. (2022). *Diseño de un manual de Control Interno para el manejo de los inventarios de la Comercializadora Consorcio Antioqueño del Oriente*. Universidad Libre Seccional Cúcuta.

Onofre, J. (2018). *Evaluación del Control Interno del inventario en la empresa Elecsum S.A., en el año 2016*. Universidad Politécnica Salesiana.

Ramírez, J. (2015). *Caso de auditoría y control de inventarios en la Comercializadora Internacional de Azúcares y Mieles S.A. (CIAMSA) para el período Julio – Diciembre de 2014*. Universidad Del Valle.

- Ronquillo, M. y Saltos J. (2022) *Control de inventarios y su efecto en la empresa Servicentro Ronquillo en el cantón Santa Lucía. Universidad Laica Vicente Rocafuerte de Guayaquil.*
- Saavedra, J. (2021). *Costos de almacenamiento en la empresa agroindustria Santa María S.A.C. – Lima 2020.* Universidad Señor de Sipán.
- Sánchez, L., Garzon, J. y Ruiz, L. (2020). *Evaluación del sistema de Control Interno en el área de inventarios para la empresa Medigen IPS S.A.S.* Universidad Cooperativa de Colombia.
- Salazar, M. y Salazar, J. (2018). *La gestión de almacén y su incidencia en la eficiencia operativa en la distribución y control de materiales y equipos forenses de la división médico legal III – Lambayeque 2017.* Universidad Católica Santo Toribio de Mogrovejo.
- Sifuentes, P. (2018). *El sistema de Control Interno de inventarios y su influencia en la gestión de la rentabilidad de la ferretería San José – Lima Metropolitana año 2017.* Universidad Ricardo Palma.
- Suárez, G. (2018). *Análisis de Control Interno en la gestión de inventarios del año 2017 en la empresa Comautor S.A. de la ciudad de Guayaquil.* Universidad Politécnica Salesiana.
- SUNAT (2003). *Ley del Impuesto a la renta.*
<https://www.sunat.gob.pe/legislacion/renta/tuo.html#>
- SUNAT (2023). *Reglamento de la Ley del Impuesto General a las ventas.*
<https://www.sunat.gob.pe/legislacion/igv/reglamento.html>
- SUNAT (1994). *Reglamento del Impuesto a la renta.*
http://www.oas.org/juridico/pdfs/mesicic3_per_ds122.pdf

Torres, M. (2020). *Asiento contable de compras – Registro de compras: Portal web del Noticiero contable.*

<https://noticierocontable.com/asientos-contable-de-compras/>

Torres, M. (2020). *Asiento contable de ventas: Portal web del Noticiero contable.*

<https://noticierocontable.com/asiento-contable-de-ventas/>

Trebejo, A. (2019). *Desvalorización de existencias y su influencia en la determinación del Impuesto a la Renta en las empresas del sector automotriz, Cercado de Lima – 2019.* Universidad César Vallejo.

Universidad Nacional de Educación a Distancia (2019). *Gestión de almacén y control de stock - método FIFO y método LIFO - Portal web de la UNED.*

https://www.youtube.com/watch?v=-0uPE_1g20U

Urban S. (2022). *Sistema de control de inventarios de las empresas importadoras y comercializadoras de accesorios industriales.* Universidad Laica Vicente Rocafuerte.

Wong, D. (1996). *Finanzas en el Perú: un enfoque de liquidez, rentabilidad y riesgo.* Universidad del Pacífico.

World Trade Organization (2022). *Capítulo III: Comercio y crecimiento económico mundiales, 2021-2022.*

https://www.wto.org/spanish/res_s/booksp_s/wtsr_2022_c3_s.pdf

APÉNDICES

Apéndice 1. Guía técnica de la encuesta

Encuesta

El control de inventarios y su incidencia en los Estados Financieros de las empresas del sector comercial en el distrito de Surquillo, para los períodos 2021-2022.

El siguiente cuestionario tiene como objetivo recabar información sobre **“El control de inventarios y su incidencia en los Estados Financieros de las empresas del sector comercial en el distrito de Surquillo, para los períodos 2021-2022”**

Al respecto se le solicita a usted elegir la alternativa que considere correcta, marcando con aspa (X), de antemano agradeciendo su gentil colaboración, que será de gran interés para la presente tesis siendo la misma de forma anónima.

Variable Independiente: Control de inventario

Son los procesos que tienen como finalidad la gestión de los movimientos de las mercaderías que forman parte de un almacén, desde el momento de la entrada de los productos, el almacenamiento, hasta su posterior venta a los clientes, llevando una supervisión permanente del stock de los productos y su rotación.

Dimensión: Gestión de las mercaderías

Indicador: Compra de mercaderías

1. ¿Es importante manejar una amplia cartera de proveedores para poder satisfacer la demanda de los clientes?

Siempre

Casi siempre

A veces

Nunca

Casi nunca

2. ¿Las empresas del sector comercial registran diariamente sus compras en el sistema contable y en el Kárdex?

Siempre

Casi siempre

A veces

Nunca

Casi nunca

Indicador: Recepción de mercadería

3. ¿Las mercaderías ingresan de forma diaria al almacén?

Siempre

Casi siempre

A veces

Nunca

Casi nunca

4. ¿Las mercaderías que ingresan al almacén traen como sustento su respectivo comprobante de pago?

Siempre

Casi siempre

A veces

Nunca

Casi nunca

5. ¿Se revisa minuciosamente cada producto que ingresa al almacén para verificar si la mercadería se encuentra en buenas condiciones?

Siempre

Casi siempre

A veces

Nunca

Casi nunca

Indicador: Valuación de inventarios

6. ¿La gerencia de ventas se encarga de asignar el costo al que son vendidas las mercaderías que forman parte del almacén?

Siempre

Casi siempre

A veces

Nunca

Casi nunca

Indicador: Desvalorización de existencias

7. ¿Las empresas del sector comercial llevan un control adecuado de las mercaderías que se encuentran en mal estado?

Siempre

Casi siempre

A veces

Nunca

Casi nunca

8. ¿Los productos vencidos son llevados a un espacio asignado fuera del almacén para que sean diferenciados de las mercaderías que se encuentran en buen estado?

Siempre

Casi siempre

A veces

Nunca

Casi nunca

Indicador: Venta de mercaderías

9. ¿Las empresas del sector comercial realizan ventas de forma diaria?

Siempre

Casi siempre

A veces

Nunca

Casi nunca

10. ¿Considera usted que es importante manejar una amplia cartera de clientes para poder elevar el nivel de los ingresos?

Siempre

Casi siempre

A veces

Nunca

Casi nunca

Dimensión: Método de control de las mercaderías

Indicador: Método PEPS

11. ¿Se reduce la probabilidad de tener productos vencidos en el almacén vendiendo las mercaderías que se compraron primero?

Siempre

Casi siempre

A veces

Nunca

Casi nunca

Indicador: Kárdex

12. ¿Considera usted que cada producto que forma parte del almacén debe tener un código de barras?

Siempre

Casi siempre

A veces

Nunca

Casi nunca

Indicador: Toma de inventario físico de manera periódica

13. ¿Las empresas del sector comercial realizan la toma de inventario físico de manera mensual?

Siempre

Casi siempre

A veces

Casi nunca

Nunca

14. ¿Las mercaderías se distribuyen en el almacén de acuerdo con sus características?

Siempre

Casi siempre

A veces

Casi nunca

Nunca

15. ¿Se han identificado faltantes y sobrantes luego de cada toma de inventario físico?

Siempre

Casi siempre

A veces

Casi nunca

Nunca

Indicador: Reposición de inventario

16. ¿Las empresas del sector comercial realizan la reposición de inventario de manera oportuna?

Siempre

Casi siempre

A veces

Casi nunca

Nunca

Dimensión: Rotación de las mercaderías

Indicador: Método de costeo basado en actividades (ABC)

17. ¿Las empresas del sector comercial realizan una adecuada gestión de las mercaderías que forman parte del almacén?

Siempre

Casi siempre

A veces

Casi nunca

Nunca

Indicador: Niveles de inventario

18. ¿Las mercaderías que forman parte del almacén siempre cuentan con stock disponible para la venta?

Siempre

Casi siempre

A veces

Casi nunca

Nunca

Variable Dependiente: Estados Financieros

Son la representación estructurada de la situación financiera, del Estado de Resultados y de los flujos de efectivo de una empresa, que sea útil a una amplia variedad de usuarios al momento de tomar decisiones económicas a través de la evaluación de los ratios financieros.

Dimensión: Toma de decisiones**Indicador: Estado de Situación Financiera**

19. ¿Considera usted que es perjudicial para las empresas del sector comercial otorgar créditos muy amplios a los clientes?

Siempre

Casi siempre

A veces

Casi nunca

Nunca

Indicador: Costo de ventas

20. ¿Con que frecuencia los proveedores elevan el precio de las mercaderías?

Siempre

Casi siempre

A veces

Casi nunca

Nunca

Dimensión: Ratios financieros

Indicador: Rentabilidad

21. ¿Las empresas del sector comercial pagan al contado a sus proveedores?

Siempre

Casi siempre

A veces

Casi nunca

Nunca

22. ¿Las empresas del sector comercial cumplen con el pago de sus facturas de acuerdo con el crédito establecido con sus proveedores?

Siempre

Casi siempre

A veces

Casi nunca

Nunca

23. ¿Los clientes pagan sus facturas antes de la fecha de vencimiento?

Siempre

Casi siempre

A veces

Casi nunca

Nunca

24. ¿Las empresas del sector comercial mantienen actualizado los precios de las mercaderías?

Siempre

Casi siempre

A veces

Casi nunca

Nunca

Indicador: Liquidez

25. ¿Con que frecuencia las mercaderías salen del almacén solo con la guía de remisión?

Siempre

Casi siempre

A veces

Casi nunca

Nunca

26. ¿Las empresas del sector comercial verifican el vencimiento de sus cuentas por cobrar?

Siempre

Casi siempre

A veces

Casi nunca

Nunca

Indicador: Rotación de inventario

27. ¿Las mercaderías que generan mayores ganancias para las empresas del sector comercial rotan de manera diaria?

Siempre

Casi siempre

A veces

Casi nunca

Nunca

28. ¿Las mercaderías que generan menores ganancias para las empresas del sector comercial rotan de manera diaria?

Siempre

Casi siempre

A veces

Casi nunca

Nunca

Apéndice 2. Ficha de informe de opinión de expertos

Título de la tesis: El control de inventarios y su incidencia en los Estados Financieros de las empresas del sector comercial en el distrito de Surquillo, para los períodos 2021-2022.

I. DATOS GENERALES:

- 1.1 Apellidos y Nombres del Experto: **CHIPONA TABLE DENNIS DONIEL**
 1.2 Grado académico: **MAESTRO**
 1.3 Especialidad:
 1.4 Número de colegiatura: **26543**
 1.5 Cargo e institución donde labora: **DOCENTE URP**
 1.6 Nombre del instrumento: Cuestionario
 1.7 Autor(es) del Instrumento: Víctor Hugo Huerta Martel

II. ASPECTOS DE VALIDACIÓN:

Indicadores	Criterios	Excelente 81-100%	Muy Buena 61-80%	Buena 41-60%	Mejorable 21-40%	Deficiente 00-20%
1. Claridad	Lenguaje claro, preciso, sintáctica y semántica son adecuadas.	X				
2. Objetividad	Está expresado en conductas observables.	X				
3. Actualidad	Adecuado al avance de la ciencia y la tecnología.	X				
4. Organización	Existe una organización lógica.	X				
5. Suficiencia	Comprende los ítems en cantidad y calidad para obtener la medición	X				
6. Intencionalidad	Adecuado para valorar aspectos de las estrategias de investigación.	X				
7. Consistencia	Basado en aspectos teórico-científicos de la investigación.	X				

8. Coherencia	Alineamiento de variables, dimensiones e indicadores	X				
9. Metodología	La estrategia responde al propósito del diagnóstico	X				
10. Pertinencia	El instrumento es adecuado para el propósito de la investigación.	X				

III. OPINION CUALITATIVA

El presente cuestionario es muy útil, ya que nos muestra la percepción que tienen los trabajadores sobre los procesos relacionados con el control de los inventarios. Los resultados obtenidos sirven para identificar puntos débiles y realizar los ajustes necesarios para reducir pérdidas que se ven reflejadas en los Estados Financieros.

IV. OPINIÓN DE APLICABILIDAD

- (x) El instrumento puede ser aplicado, tal como está elaborado.
 () El instrumento debe ser mejorado antes de ser aplicado, y nuevamente validado.

V. PROMEDIO DE VALORACIÓN: 100%

Lugar y fecha: Lima, 07/07/2023



Firma del Experto

DNI:21527619
 Celular: ...946578043

I. DATOS GENERALES:

- 1.1 Apellidos y Nombres del Experto: *Casquero Andia, Maximiliano*
 1.2 Grado académico: *Doctor Educación*
 1.3 Especialidad:
 1.4 Numero de colegiatura:
 1.5 Cargo e institución donde labora: *Docente URP*
 1.6 Nombre del instrumento: Cuestionario
 1.7 Autor(es) del Instrumento: Víctor Hugo Huerta Martel

II. ASPECTOS DE VALIDACIÓN:

Indicadores	Criterios	Excelente 81-100%	Muy Buena 61-80%	Buena 41-60%	Mejorable 21-40%	Deficiente 00-20%
1. Claridad	Lenguaje claro, preciso, sintáctica y semántica son adecuadas.	X				
2. Objetividad	Está expresado en conductas observables.	X				
3. Actualidad	Adecuado al avance de la ciencia y la tecnología.	X				
4. Organización	Existe una organización lógica.	X				
5. Suficiencia	Comprende los ítems en cantidad y calidad para obtener la medición	X				
6. Intencionalidad	Adecuado para valorar aspectos de las estrategias de investigación.	X				
7. Consistencia	Basado en aspectos teórico-científicos de la investigación.	X				

8. Coherencia	Alineamiento de variables, dimensiones e indicadores	X				
9. Metodología	La estrategia responde al propósito del diagnóstico	X				
10. Pertinencia	El instrumento es adecuado para el propósito de la investigación.	X				

III. OPINION CUALITATIVA

El presente cuestionario es muy útil, ya que nos muestra la percepción que tienen los trabajadores sobre los procesos relacionados con el control de los inventarios. Los resultados obtenidos sirven para identificar puntos débiles y realizar los ajustes necesarios para reducir pérdidas que se ven reflejadas en los Estados Financieros.

IV. OPINIÓN DE APLICABILIDAD

- (x) El instrumento puede ser aplicado, tal como está elaborado.
 () El instrumento debe ser mejorado antes de ser aplicado, y nuevamente validado.

V. PROMEDIO DE VALORACIÓN: 100%

Lugar y fecha: Lima, 07/07/2023



Firma del Experto

DNI:40765223
 Celular: ...998020906

I. Datos generales:

1.1 Apellidos y Nombres del Experto: Alexander Otiniano Velásquez

1.2 Grado académico: Contador Público Colegiado

1.3 Especialidad: Fiscalización tributaria

1.4 Numero de colegiatura: 2612

1.5 Cargo e institución donde labora: Contador General en Universo Comercial del Perú

1.6 Nombre del instrumento: Cuestionario

1.7 Autor(es) del Instrumento: Víctor Hugo Huerta Martel

II. Aspectos de validación:

Indicadores	Criterios	Excelente 81-100%	Muy Buena 61-80%	Buena 41-60%	Mejorable 21-40%	Deficiente 00-20%
1. Claridad	Lenguaje claro, preciso, sintáctica y semántica son adecuadas.	x				
2. Objetividad	Está expresado en conductas observables.	x				
3. Actualidad	Adecuado al avance de la ciencia y la tecnología.		x			
4. Organización	Existe una organización lógica.	x				
5. Suficiencia	Comprende los ítems en cantidad y calidad para obtener la medición		x			

6.Intencionalidad	Adecuado para valorar aspectos de las estrategias de investigación.		x			
7.Consistencia	Basado en aspectos teórico-científicos de la investigación.	x				
8.Coherencia	Alineamiento de variables, dimensiones e indicadores	x				
9.Metodología	La estrategia responde al propósito del diagnóstico	x				
10. Pertinencia	El instrumento es adecuado para el propósito de la investigación.	x				

III. Opinión cualitativa

El cuestionario nos ayuda a medir el grado de eficiencia y eficacia de los indicadores evaluados permitiendo verificar la razonabilidad de los Estados Financieros elaborados por la empresa.

IV. Opinión de aplicabilidad


(x) El instrumento puede ser aplicado, tal como está elaborado.

() El instrumento debe ser mejorado antes de ser aplicado, y nuevamente validado.

V. Promedio de valoración:

89 %

Lugar y fecha: Lima, 18/12/2023



Firma del experto

DNI: 42134359

Celular: 933230732 ✓

Apéndice 3. Caso práctico

ABC S.A.C. es una empresa comercial ubicada en el distrito de Surquillo, con más de 8 años en el desarrollo de sus actividades, dedicándose a la distribución de productos de primera necesidad con el valor agregado de brindar un servicio oportuno, con precios acordes al mercado y manejando una variada cartera de clientes.

El negocio empezó sus actividades en un pequeño almacén, vendiendo sus productos a pequeños comercios aledaños y con un margen de ganancia reducido. Posteriormente, la empresa tuvo un crecimiento económico considerable, el buen servicio brindado le permitió ganar varios clientes, convirtiéndose en la actualidad en proveedor de entidades del sector hotelero, de cadenas de restaurantes, de aerolíneas, etc.

Con el incremento de las ventas, la empresa fue adquiriendo vehículos para la distribución de las mercaderías, también se implementó el uso de estanterías industriales permitiendo que los productos que forman parte del almacén se encuentren organizados de una manera más ordenada, otra de las adquisiciones en este último tiempo es la compra de un apilador eléctrico que sirve para colocar las mercaderías en sitios muy elevados, todos estos cambios han permitido que el servicio brindado por la empresa sea más eficiente y oportuno.

La parte administrativa de la empresa está compuesta por el área de contabilidad que se encarga de registrar de forma diaria las compras y las ventas consolidando toda la información para la presentación de libros electrónicos, la declaración de impuestos tanto mensuales como anuales y la presentación de los Estados Financieros para la gerencia, el área de tesorería que realiza los pagos de forma semanal y el área de cobranzas que realiza el seguimiento de las cuentas por cobrar. Es necesario mencionar

que la empresa para el presente período está buscando fortalecer todos los procesos relacionados con el control de los inventarios, estos cambios tienen como finalidad mejorar los índices de rentabilidad y liquidez.

A continuación, se presentan los Estados Financieros y el análisis en ratios de la empresa ABC S.A.C. para los períodos 2021 y 2022.

ABC S.A.C.
ESTADO DE SITUACION FINANCIERA
POR LOS AÑOS TERMINADOS AL 31 DE DICIEMBRE DE 2021 Y 2022
EXPRESADO EN SOLES

<u>ACTIVOS</u>	2022	2021	<u>PASIVOS Y PATRIMONIO</u>	2022	2021
ACTIVOS CORRIENTES			PASIVOS CORRIENTES		
Efectivo y Equivalentes de Efectivo	2,366,680	2,057,982	Sobregiros Bancarios	41,552	36,132
Cuentas por Cobrar Comerciales-Terceros	12,055,489	10,613,468	Tributos, Contrapr. y Aportes a S.P.P y de Salud	-836,408	-727,312
Cuentas por Cobrar Diversas-Terceros	10,275	8,935	Remuneraciones y Participaciones por Pagar	10,519	9,147
Servicios y Otros Contratados por Anticipado	381	331	Cuentas por Pagar Comerciales-Terceros	1,845,654	1,604,916
Mercaderías	188,154	163,612	Ctas por Pagar a los Acc.(Socios,partíc.)y Dir	2,063,857	1,794,658
Activos Diferidos	125,524	109,151	Obligaciones Financieras	2,392,564	2,080,491
	-----	-----	Cuentas por pagar Diversas-Terceros	9,642,143	8,384,472
TOTAL ACTIVOS CORRIENTES	14,746,502	12,953,480		-----	-----
ACTIVOS NO CORRIENTES			TOTAL PASIVOS CORRIENTES		
	0	0		15,159,880	13,182,504
Propiedad, Planta y Equipo	2,531,380	2,201,200	PASIVOS NO CORRIENTES		
Intangibles	6,118	5,320		0	0
	-----	-----	PATRIMONIO NETO		
TOTAL ACTIVOS NO CORRIENTES	2,537,498	2,206,520	Capital	1,000,000	1,000,000
	-----	-----	Resultados Acumulados	583,753	507,612
	-----	-----	Resultado del ejercicio	540,367	469,884
	-----	-----		-----	-----
TOTAL ACTIVOS	17,284,000	15,160,000	TOTAL PATRIMONIO NETO	2,124,120	1,977,496
	-----	-----		-----	-----
	-----	-----	TOTAL PASIVOS Y PATRIMONIO NETO	17,284,000	15,160,000

ABC S.A.C.
ESTADO DE RESULTADOS
POR LOS AÑOS TERMINADOS AL 31 DE DICIEMBRE DE 2021 Y 2022
EXPRESADO EN SOLES

	2022	2021
Ingresos de actividades ordinarias	14,019,721	12,191,061
Costo de ventas	-12,651,395	-11,001,213
GANANCIA (PÉRDIDA) BRUTA	1,368,325	1,189,848
Gastos e ventas y distribución	-118,690	-105,036
Gastos de administración	-117,618	-104,087
Otros ingresos operativos	121,096	119,907
Otros gastos operativos	-222,211	-196,647
Otras ganancias (pérdidas)	-9,005	-7,969
GANANCIA (PÉRDIDA) OPERATIVA	1,021,896	896,017
Ingresos financieros	552	488
Gastos financieros	-240,560	-212,885
GANANCIA (PÉRDIDA) ANTES DE IMPUESTOS	781,888	683,620
Ingreso (Gasto) por impuesto	-241,521	-213,735
GANANCIA (PÉRDIDA) NETA DEL EJERCICIO	540,367	469,884

Nota a los Estados Financieros

Cuenta: Mercaderías

Mercaderías

	2022	2021
Mercaderías	186,580.00	162,285.00
Productos terminados	0.00	0.00
Subproductos	0.00	0.00
Productos en proceso	0.00	0.00
Envases, embalajes, suministros diversos y repuestos	3,807.00	3,312.00
Total de inventarios recibidos	190,387.00	165,597.00
Estimación por desvalorización de inventarios	-2,233.00	-1,985.00
Total	188,154.00	163,612.00

Capital de trabajo

Activos corrientes – Pasivos corrientes:

Año 2022

S/ 14,746,502 – S/ 15,159,880 = - S/ 413,378

Año 2021

S/ 12,953,480 – S/ 13,182,504 = - S/ 229,024

Análisis: El resultado obtenido permite observar el activo corriente es menor que el pasivo corriente para el período 2021 y 2022 existiendo un margen considerablemente negativo para afrontar sus obligaciones o contingencias que se puedan presentar en el corto plazo.

En conclusión, se puede mencionar que la empresa ABC S.A.C. no cuenta con la capacidad económica para responder a terceros en el período 2021 y 2022.

Esta diferencia se debe a que existe un arrastre de períodos anteriores en las partidas Cuentas por cobrar comerciales – terceros y Cuentas por pagar diversas – terceros que no se subsanaron en su debido momento y se busca sincerar las cuentas para el período 2023.

Rentabilidad de activos (ROA)

Utilidad neta / Total activo:

Año 2022

S/ 540,367 / S/ 17,284,000 = **0.031**

Año 2021

S/ 469,884 / S/ 15,160,000 = **0.030**

Análisis: El resultado obtenido indica que para el año 2022 por cada sol invertido en los activos se generó una ganancia de 3%, este porcentaje se puede elevar

en los próximos períodos incrementando el volumen de las ventas que es uno de los objetivos principales de la empresa.

Para el año 2021 la ganancia represento el 3%, por lo que se puede concluir que ese indicador va ir ascendiendo con el paso del tiempo, es importante mencionar que el año 2020 hubo una recesión económica debido a la pandemia ocasionada por el Covid-19, provocando que las ventas para ese período bajaran considerablemente.

Rendimiento del capital (ROE)

Utilidad neta / Patrimonio:

Año 2022

$$S/ 540,367 / S/ 2,124,120 = \mathbf{0.25}$$

Año 2021

$$S/ 469,884 / S/ 1,977,496 = \mathbf{0.23}$$

Análisis: El resultado obtenido señala que para el año 2022 los accionistas obtienen un rendimiento de 25% por cada sol invertido, el año 2021 el rendimiento obtenido fue del 23%, por lo que se puede concluir que ese indicador va en aumento, cabe resaltar que la empresa solo cuenta con 2 accionistas.

Ratio de liquidez

Activos corrientes / Pasivos corrientes:

Año 2022

$$S/ 14,746,502 / S/ 15,159,880 = \mathbf{0.97 \text{ veces.}}$$

Año 2021

$$S/ 12,953,480 / S/ 13,182,504 = \mathbf{0.98 \text{ veces.}}$$

Análisis: El resultado obtenido indica que la empresa presenta problemas de liquidez, para el año 2022 por cada un nuevo sol de deuda a corto plazo la empresa

cuenta con S/ 0.97 soles para cumplir sus obligaciones, mientras que para el año 2021 fue S/ 0.98 por cada sol de deuda. Esto permite deducir que la empresa ABC S.A.C. no cuenta con la capacidad suficiente para cumplir con sus compromisos a corto plazo puesto que el índice de liquidez está por debajo del rango esperado.

Rotación de inventarios

Costo de ventas / Inventario promedio:

Año 2022

$S/ 12,651,395 / S/ 175,883 = 72 \text{ veces.}$

Año 2021

$S/ 11,001,213 / S/ 156,175 = 70 \text{ veces.}$

Análisis: El resultado obtenido permite apreciar que la empresa posee una buena rotación de inventarios llegando a la conclusión de que la gestión en cuanto al movimiento de los productos es eficiente y va en ascenso.

La rotación de los inventarios en el año 2022 es de 72 veces mientras que para el año 2021 fue de 70 veces; esto quiere decir, que sus inventarios se convirtieron en dinero en efectivo 72 veces para el año 2022, mientras que para el año 2021 fueron 70 veces, dejando en evidencia un incremento progresivo en el nivel de las ventas.

Informe gerencial sobre la gestión de la empresa ABC S.A.C.

Surco, 21 de marzo del 2023

A: Gerente General

De: CPC. Alexander Otiniano Velásquez

La empresa ABC S.A.C. durante el año 2022 ha tenido la siguiente gestión:

Aspectos del entorno empresarial

En el último análisis demográfico empresarial realizado por el Instituto Nacional de Estadística e Informática (INEI) en el año 2022 señala que uno de los sectores que cuenta con la mayor cantidad de empresas registradas dentro del país es del giro comercial.

Dentro de este rubro, se encuentran las empresas distribuidoras de alimentos y bebidas donde existe una gran variedad de indicadores que pueden ser muy útiles para la evaluación de los inventarios como lo son las fechas de vencimiento, el costo de compra, el precio de venta, las mermas y los desmedros.

Luego de la pandemia del año 2020, la reactivación económica se convirtió en una tarea obligatoria para todas las empresas, ABC S.A.C. fue una de las beneficiadas con el bono Reactiva Perú impulsado por el Estado, siendo este un salvavidas en tiempos donde las ventas bajaron de una manera muy considerable.

El programa Reactiva Perú busca asegurar la continuidad en la cadena de pagos, otorgando garantías a las micro, pequeñas, medianas y grandes empresas a fin de que puedan acceder a créditos de capital de trabajo, y puedan cumplir de esta manera con sus obligaciones de corto plazo con los proveedores y sus trabajadores.

Luego de haber superado esta coyuntura adversa y haber regresado a la normalidad de las actividades, las empresas del sector comercial están en constante

competencia buscando nuevos mercados donde introducir sus productos ofreciendo mejores condiciones a sus clientes.

Aspectos relacionados con la gestión de la empresa

Para el presente período, la gerencia ha comenzado a implementar mejoras en el corto plazo; el cambio de sistema contable, la adquisición de maquinarias para el almacén, la captación de nuevos clientes y la modernización de la infraestructura representa el gran interés que tienen en mejorar el nivel de las ventas, siendo más rigurosos con el seguimiento de los procesos que se llevan a cabo con la finalidad de mejorar el desempeño de los colaboradores en sus respectivas áreas para obtener mejores resultados en el corto y mediano plazo.

Aspectos laborales

La empresa continúa afianzando los procesos de selección del personal, debido a que en el período anterior por factores diversos hubo una alta rotación de trabajadores, por esa razón este año significa un desafío para el área escoger al personal idóneo para cada puesto, brindando las herramientas para su buen desenvolvimiento a través de la mejora del clima laboral.

Por esa razón, es importante la interacción entre los integrantes de las áreas involucradas a través de reuniones mensuales para fomentar una retroalimentación y obtener sugerencias de todas las partes, obteniendo como resultado la implementación de mejoras en los procesos que ya se encuentran establecidos.

Incidencias y efecto contable

La empresa ABC S.A.C. cuenta con una gran variedad de deficiencias, estas están relacionadas al retraso en los registros contables, en los pagos a los proveedores, en la emisión de las facturas, en la gestión de las cobranzas y en el control de los

productos que se encuentran en el almacén, esto sumado al poco seguimiento que se realiza a cada uno de estos procesos, poniendo en riesgo la confianza en la información presentada en los Estados Financieros.

A continuación, se detallan los hallazgos de mayor relevancia:

Uno de los problemas más resaltantes es que no existe una política de toma de inventarios físicos de periodicidad mensual, esto hace que los saldos que se encuentran en el almacén difieran de los que aparecen en la contabilidad, provocando que la información presentada corra el riesgo de ser inexacta.

Otro hallazgo encontrado en el almacén es que los productos no cuentan con una tarjeta Kárdex, evidenciando la ausencia de un seguimiento de los movimientos dentro del inventario, esta falta de control ha permitido que exista una gran cantidad de artículos perecibles con fecha de vencimiento muy corta, o en el peor de los casos que ya están vencidos o deteriorados provocando pérdidas para la empresa.

El resultado obtenido luego de realizar la toma de inventario es el siguiente:

- 1,637 productos vencidos, representando un valor monetario de S/ 3,140.10.
- 452 productos en mal estado, representando un valor monetario de S/ 2,443.60

Estos productos fueron vendidos antes del cierre del período 2022 a un precio rebajado debido a la condición en la que estos se encontraban, gracias a esta gestión la empresa ABC S.A.C. logró recuperar un porcentaje de la inversión realizada en estas mercaderías.

Las bebidas fueron compradas por la empresa Hermanos Carber S.A.C., mientras que los abarros fueron comprados por empresa Corporación Líder Perú S.A.

A continuación, se presenta el detalle de los productos vencidos y en mal estado para el período 2022.

Figura 35*Detalle de los productos vencidos al 31.12.22***Productos vencidos**

	Unidades	Paquetes	Precio original	Total	Precio venta	Total venta
Chocolate Princesa	560	28	S/ 22.00	S/ 616.00	S/ 13.20	S/ 369.60
Free tea 450 ml.	276	23	S/ 19.00	S/ 437.00	S/ 11.40	S/ 262.20
Galleta Soda field	186	31	S/ 3.20	S/ 99.20	S/ 1.92	S/ 59.52
Gaseosa Coca Cola 3L.	60	15	S/ 31.50	S/ 472.50	S/ 18.90	S/ 283.50
Gaseosa Inka Kola 625 ml.	144	12	S/ 24.50	S/ 294.00	S/ 14.70	S/ 176.40
Papas Lays 150 g.	103		S/ 5.00	S/ 515.00	S/ 3.00	S/ 309.00
Piqueo snack 55 g.	62		S/ 2.20	S/ 136.40	S/ 1.32	S/ 81.84
Salsa roja Don Vittorio 400g.	30		S/ 5.50	S/ 165.00	S/ 3.30	S/ 99.00
Sporade sabores surtidos 500 ml.	216	18	S/ 22.50	S/ 405.00	S/ 13.50	S/ 243.00
TOTAL	1,637			S/ 3,140.10		S/ 1,884.06

Nota: Información extraída del ERP Visual Cont (2022).**Figura 36***Detalle de los productos en mal estado al 31.12.22***Productos en mal estado**

	Unidades	Paquetes	Precio original	Total	Precio venta	Total venta
Fideo Don Vittorio 500 gr.	360	18	S/ 80.00	S/ 1,440.00	S/ 48.00	S/ 864.00
Leche de coco Chaokoh 400 ml.	19		S/ 19.50	S/ 370.50	S/ 11.70	S/ 222.30
Leche Gloria 395 g.	32		S/ 3.80	S/ 121.60	S/ 2.28	S/ 72.96
Durazno Aconcagua 822 g.	25		S/ 11.50	S/ 287.50	S/ 6.90	S/ 172.50
Cobertura de leche Negusa 600 g.	16		S/ 14.00	S/ 224.00	S/ 8.40	S/ 134.40
TOTAL	452			S/ 2,443.60		S/ 1,466.16

Nota: Información extraída del ERP Visual Cont (2022).

Desvalorización: S/ 5,583.70 – S/ 3,350.22 = S/ 2,233.48

El tratamiento contable realizado para reflejar la pérdida de valor de las existencias y su posterior venta es el siguiente:

-----X-----

69 Costo de ventas**S/ 2,233.48**

695 Gastos por desvalorización de existencias

6951 Mercaderías

29 Desvalorización de existencias**S/ 2,233.48**

291 Mercaderías

2911 Mercaderías manufacturadas

x/x Por la provisión para la desvalorización de existencias

-----X-----

12 Cuentas por cobrar comerciales terceros S/ 3,350.22

121 Facturas, boletas y otros comprobantes por cobrar

1211 Emitidas en cartera

40 Tributos y aportes al sistema de pensiones y de salud por pagar S/ 511.05

401 Gobierno central

4011 Impuesto General a las ventas

40111 IGV – Cuenta propia

70 Ventas S/ 2,839.17

701 Mercaderías

7011 Mercaderías manufacturadas

70111 Terceros

x/x Por la venta de desmedros de mercaderías

-----X-----

69 Costo de ventas S/ 3,350.22

691 Mercaderías

6911 Mercaderías manufacturadas

69111 Terceros

29 Desvalorización de existencias S/ 2,233.48

291 Mercaderías

2911 Mercaderías manufacturadas

20 Mercaderías**S/ 5,583.70**

201 Mercaderías manufacturadas

2011 Mercaderías manufacturadas

20111 Costo

x/x Por el costo de venta de desmedro

-----x-----

También se encontraron ventas que solo cuentan con guía de remisión como sustento para la Superintendencia Nacional de Administración Tributaria (SUNAT), confirmando que existen productos que no están siendo considerados dentro de la contabilidad y dando como resultado una cifra irreal en el valor de las mercaderías que se encuentran en el almacén.

La evaluación realizada entregó como resultado 72 guías de remisión pendientes por facturar representando un valor monetario de S/ 174,283.69.

Otro de los puntos críticos es la poca interacción entre el área de facturación y la gerencia para tener los precios de venta de una manera oportuna en un rubro donde los precios son muy fluctuantes, provocando un manejo desactualizado del precio de las mercaderías que se van a vender y reduciendo el margen de ganancia.

A continuación, se presenta un ejemplo del caso en mención:

El precio de la gaseosa Concordia de 500 ml. no fue actualizado en el momento de hacer la venta.

Figura 37*Producto con precio errado*

	Precio anterior	Precio actual
Concordia 500 ml.	S/ 2.00	S/ 2.20

Nota: Precio de la gaseosa Concordia extraído del sistema contable Visual Cont.

Eso trajo consigo que se tenga que emitir una nota de débito por la diferencia entre el precio nuevo y el anterior para poder subsanar el error.

Figura 38

Representación gráfica de factura electrónica

Cantidad	Descripción	Precio Unitario	Total
1,500	Guarana 500 ml.	S/ 1.69	S/ 2,542.37
Subtotal			2,542.37
Impuestos			457.63
Total			3,000.00

Son: Tresmil y 00/100 soles		
------------------------------------	--	--

N° Cuota	Vencimiento	Monto
1	25/07/2022	S/ 3,000.00

Nota: Representación gráfica de factura electrónica del sistema contable Visual Cont.

Figura 39

Representación gráfica de nota de débito

Cantidad	Descripción	Precio Unitario	Total
1,500	Guarana 500 ml.	S/ 0.17	S/ 254.24
Subtotal			254.24
Impuestos			45.76
Total			300.00

Son: Trescientos y 00/100 soles

N° Cuota	Vencimiento	Monto
1	26/07/2022	S/ 300.00

Nota: Representación gráfica de nota de débito del sistema contable Visual Cont.

Para el período 2022, se detectaron 34 casos similares, representando en valor monetario la suma de S/ 4,845.50.

Análisis financiero

Ventas

Las ventas alcanzaron la suma de S/ 14,019,720.56 en el 2022, un 15% superior al año 2021. La utilidad operacional fue de S/ 947,516.01, un 15.91% por encima del año 2021. La utilidad neta fue S/ 540,367.00, un 18.20% por encima del período 2021.

Patrimonio

El patrimonio de la empresa pasó de S/ 1,977,495.94 a S/ 2,124,120.33 lo cual significa un incremento del 7.41%.

Liquidez

La liquidez no está en el nivel esperado debido a la existencia un arrastre de períodos anteriores en las partidas cuentas por cobrar comerciales - terceros y cuentas por pagar diversas - terceros que no se subsanaron en su debido momento y se busca sincerar las cuentas para el período 2023, otra razón de la lentitud en la gestión de las cuentas por cobrar es por parte del área de cobranzas y del área de facturación, donde el desempeño de las actividades en ambas áreas no se ejecuta con la celeridad esperada.

Rentabilidad

El rendimiento sobre la inversión en el período 2022 obtuvo un margen de ganancia de 3%, esto quiere decir que la empresa utilizó sus activos para generar un 3% de la utilidad, lo ideal es que este indicador sea más alto con el paso del tiempo. Por otro lado, el rendimiento sobre el capital para el año 2022, es de un 25%, que vendría a ser la rentabilidad de los accionistas y por último la ganancia neta sobre patrimonio para el año 2021 resultó en un 23%, la cual es la rentabilidad que obtuvieron los accionistas en las inversiones realizadas en la empresa, cabe mencionar que este indicador va en constante crecimiento de un período a otro.