



UNIVERSIDAD ANDINA DE CUSCO
FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS, ADMINISTRATIVAS Y
CONTABLES
ESCUELA PROFESIONAL DE CONTABILIDAD



Tesis

**“Medición de los Inventarios y Situación de los Estados Financieros de los
Concesionarios de Motocicletas y Repuestos en la ciudad de Quillabamba, Primer
Semestre 2019”**

Presentado por:

Bach. Nury Torres Quiñonez

Bach. Norman Walter Huacac Baca

Para optar al título profesional de Contador
Público

Asesor:

CPC. Pavel Miguel Figueroa Alcántara

Línea de investigación:

Contabilidad en lo empresarial

Perú – Cusco

2023



Agradecimientos

Agradezco a mis padres por su paciencia, a los docentes de la escuela profesional de contabilidad, asesores y dictaminantes por brindar sus conocimientos en la formación profesional e instruir en la culminación de la tesis.

Bach. Norman Walter Huacac Baca

Agradezco a mis padres, hermanas y novio por brindarme su apoyo, confianza y amor en mi vida.

A mi asesor por su enseñanza en la realización de esta tesis lo cual me es y será de mucha ayuda en mi vida profesional.

Bach. Nury Torres Quiñonez



Dedicatoria

El presente trabajo de investigación lo dedico a mis padres, hermanas, demás familiares y mascotas, por su confianza, sostén, comprensión y apoyo.

Bach. Norman Walter Huacac Baca

Dedico esta tesis a Dios, padres y a mis hermanas por el apoyo incondicional para lograr mis objetivos y logros académicos.

Bach. Nury Torres Quiñonez



Nombres y apellidos del jurado de la tesis y del asesor

Dictaminantes:

- MGT. Fernando Philco Prado (Presidente)
- MGT. José Luis Gonzales Zarate

Replicantes:

- MGT. Darcy Augusto Jurado Rivera
- MGT. Jose Carlos Huaman Cruz (Secretario)

Asesor:

- CPC. Pavel Miguel, Figueroa Alcántara



ÍNDICE

Agradecimientos.....	ii
Dedicatoria	iii
Nombres y apellidos del jurado de la tesis y del asesor	iv
ÍNDICE DE TABLAS.....	viii
ÍNDICE DE FIGURAS	x
Resumen	xi
Abstract.....	xii
Lista de abreviaturas.....	xiii

CAPÍTULO I

INTRODUCCIÓN

1.1. Planteamiento del Problema	1
1.2. Formulación de Problemas	3
1.2.1. Problema General	3
1.2.2. Problemas Específicos	3
1.3. Justificación.....	3
1.3.1. Conveniencia	3
1.3.2. Relevancia social	4
1.3.3. Implicancias prácticas	4
1.3.4. Valor teórico.....	4
1.3.5. Utilidad metodológica	4
1.4. Objetivos de la investigación.....	5
1.4.1. Objetivo General.....	5
1.4.2. Objetivos Específicos	5
1.5. Delimitación del estudio.....	5
1.5.1. Delimitación espacial	5
1.5.2. Delimitación temporal	5
1.6. Línea de investigación	5

CAPÍTULO II

MARCO TEÓRICO

2.1. Antecedentes de la investigación.....	7
2.1.1. Antecedentes internacionales	7
2.1.2. Antecedentes nacionales.....	9



2.1.3. Antecedentes locales.....	11
2.2. Bases Legales	14
2.2.1. La Constitución Política Del Perú Art. 60.....	14
2.2.2. Resolución de CNC N° 045-2010-EF/94.....	14
2.2.3. Ley N° 28708 inciso b) del artículo 10°.....	14
2.2.4. Decreto Legislativo N° 774, Ley del Impuesto a la Renta	14
2.2.5. Decreto Supremo N° 122-94-EF.....	15
2.2.6. Ley N° 27037 de Promoción de la Amazonía	15
2.3. Bases teóricas	15
2.3.1. Los Estados Financieros	15
2.3.2. Inventarios	21
2.3.3. Normas Internacionales de Información Financiera para Pequeñas y Medianas Empresas (NIIF para PYMES).....	25
2.3.4. El Precio y Estrategias de Fijación de Precios	29
2.4. Marco conceptual	39
2.4.1. Costo.....	39
2.4.2. Desmedro.....	39
2.4.3. Deterioro del Valor de los Activos	39
2.4.4. Desvalorización de existencias	39
2.4.5. Estados financieros	40
2.4.6. Estado de resultados	40
2.4.7. Estado de situación financiera	40
2.4.8. Fijación de precios.....	40
2.4.9. Inventarios	40
2.4.10. Medición de los Inventarios	41
2.4.11. Mermas	41
2.4.12. Notas de los estados financieros	41
2.4.13. Precio.....	41
2.5. Hipótesis	41
2.5.1. Hipótesis General	41
2.5.2. Hipótesis específicas.....	42
2.6. Variables.....	42
2.6.1. Identificación de Variables.....	42



CAPÍTULO III

MÉTODO

3.1. Enfoque de investigación.....	44
3.2. Alcance del estudio.....	44
3.3. Diseño de lo investigación.....	44
3.3. Población y muestra	44
3.3.1. Población	44
3.3.2. Muestra	44
3.5. Técnicas e instrumentos de recolección de datos	45
3.5.1. Técnicas	45
3.5.2. Instrumentos	45
3.6. Procesamiento de datos	45

CAPÍTULO IV

RESULTADOS DE LA INVESTIGACIÓN

4.1. Resultados respecto a los objetivos específicos	46
4.1.1. Resultados de acuerdo con el objetivo específico a	46
4.1.2. Resultados de acuerdo con el objetivo específico b	65
4.2. Resultados respecto al objetivo General.....	73
4.2.1. Resultados de acuerdo a las encuestas.....	74
4.2.2. Resultados de acuerdo a la revisión documentaria.....	80

CAPÍTULO V

DISCUSIÓN

5.1. Descripción de los hallazgos más relevantes y significativos	93
5.2. Limitaciones del estudio.....	96
5.3. Comparación crítica con lo literatura existente	96
5.4. Implicancias del estudio	97

CONCLUSIONES.....	98
-------------------	----

RECOMENDACIONES	101
-----------------------	-----

BIBLIOGRAFÍA.....	102
-------------------	-----

MATRIZ DE CONSISTENCIA.....	107
-----------------------------	-----

MATRIZ DE INSTRUMENTO.....	108
----------------------------	-----

INSTRUMENTOS DE RECOLECCION DE DATOS	110
--	-----



ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1. <i>Estrategia de ajuste de precios</i>	38
Tabla 2. <i>Identificación de variables</i>	42
Tabla 3. <i>Operacionalización de variables</i>	43
Tabla 4. <i>Precio de compra</i>	477
Tabla 5. <i>Compra mercadería más de lo necesario</i>	47
Tabla 6. <i>Costo de transporte motos</i>	48
Tabla 7. <i>Costo de transporte repuestos</i>	49
Tabla 8. <i>Costo de Almacenamiento</i>	49
Tabla 9. <i>Cada cuánto tiempo hace la inspección del estado del inventario en almacén</i>	50
Tabla 10. <i>Método de valuación de inventarios que utiliza</i>	51
Tabla 11. <i>Carga y descarga de mercancía</i>	51
Tabla 12. <i>Rebaja en costo de repuestos</i>	52
Tabla 13. <i>Descuentos comerciales o financieros (bonos)</i>	52
Tabla 14. <i>Seguros</i>	53
Tabla 15. <i>Lista de precios del proveedor principal</i>	53
Tabla 16. <i>Tipo de cambio (SUNAT o SBS)</i>	54
Tabla 17. <i>Por temporadas de fiestas patrias, navidad, día del padre, madre y otros</i>	54
Tabla 18. <i>Registra los cambios producidos (desvalorizaciones) en el costo de los inventarios</i>	55
Tabla 19. <i>Cantidad de motocicletas desvalorizadas (sin rotación, por moda) según encuesta</i>	56
Tabla 20. <i>Porcentaje de repuestos desvalorizados (sin rotación, oxidada, obsoleta, moda, desuso, deteriorado) según encuesta</i>	56
Tabla 21. <i>Venta al chatarrero</i>	57
Tabla 22. <i>Venta al por mayor</i>	58
Tabla 23. <i>Cantidad de motocicletas sobrevaluadas (incremento del precio de las motos a pesar de que estuvieron sin rotación) según encuesta</i>	58
Tabla 24. <i>Porcentaje de repuestos con sobrevaluación (incremento del precio de los repuestos a pesar de que son modelos de años pasados) según encuesta</i>	59
Tabla 25. <i>Armado de motocicletas y puesta en tienda (costo de terminación y venta)</i>	60
Tabla 26. <i>Muestreo censal de motocicletas con desvalorización</i>	60
Tabla 27. <i>Desvalorización en aplicación para ciudad</i>	61



Tabla 28. <i>Desvalorización en aplicación mixta</i>	61
Tabla 29. <i>Desvalorización repuestos en Todo Moto mediante muestreo sistemático</i>	62
Tabla 30. <i>Muestreo censal motocicletas con sobrevaluación</i>	63
Tabla 31. <i>Sobrevaluación en aplicación mixta</i>	63
Tabla 32. <i>Sobrevaluación mediante el muestreo sistemático</i>	64
Tabla 33. <i>Servicios de un contador</i>	65
Tabla 34. <i>Elabora estados financieros</i>	65
Tabla 35. <i>Realiza semestralmente los estados financieros</i>	66
Tabla 36. <i>Importancia en la veracidad de la información de los estados financieros</i>	66
Tabla 37. <i>Importancia de los estados financieros para la toma de decisiones</i>	67
Tabla 38. <i>Importancia en el uso de los ratios financieros</i>	68
Tabla 39. <i>Estado de Situación Financiera, en soles, sin desvalorización</i>	68
Tabla 40. <i>Estado de Situación Financiera, en soles, sin desvalorización</i>	69
Tabla 41. <i>Estado de Situación Financiera, en soles, sin desvalorización</i>	70
Tabla 42. <i>Estado de Resultados, en soles, sin desvalorización</i>	71
Tabla 43. <i>Estado de Resultados, en soles, sin desvalorización</i>	72
Tabla 44. <i>Estado de Resultados, en soles, sin desvalorización</i>	73
Tabla 45. <i>Estado de Situación Financiera, en soles, con desvalorización</i>	74
Tabla 46. <i>Estado de Situación Financiera, en soles, con desvalorización</i>	75
Tabla 47. <i>Estado de Resultados, en soles, con desvalorización</i>	76
Tabla 48. <i>Estado de Resultados, en soles, con desvalorización</i>	77
Tabla 49. <i>Asientos contables de desvalorización de la empresa A</i>	78
Tabla 50. <i>Asientos contables de desvalorización de la empresa B</i>	79
Tabla 51. <i>Desvalorización de las existencias en las empresas</i>	80
Tabla 52. <i>Estado de Situación Financiera, en soles, con desvalorización</i>	81
Tabla 53. <i>Estado de Resultados, en soles, con desvalorización</i>	82
Tabla 54. <i>Asientos contables de desvalorización de la empresa Todo Moto</i>	83



ÍNDICE DE FIGURAS

<i>Figura 1.</i> Ratios financieros de la empresa Todo Moto, primer semestre 2019	84
<i>Figura 2.</i> Ratios financieros de la empresa A, primer semestre 2019.....	87
<i>Figura 3.</i> Ratios financieros de la empresa B, primer semestre 2019.....	90



Resumen

El presente trabajo de investigación intitulado: “Medición de los Inventarios y Situación de los Estados Financieros de los Concesionarios de Motocicletas y Repuestos en la ciudad de Quillabamba, Primer Semestre 2019” cuyo problema es ¿Cuál es el resultado de la medición en los inventarios y la situación de los estados financieros de los concesionarios de Motocicletas y Repuestos en la ciudad de Quillabamba, primer semestre 2019? tiene como objetivo “Determinar el resultado de la medición en los inventarios y la situación de los estados financieros de los concesionarios de Motocicletas y Repuestos en la ciudad de Quillabamba, primer semestre 2019” Investigación de tipo básico, enfoque cuantitativo, diseño no experimental y alcance descriptivo. Población y muestra está constituida por tres empresas locales concesionarias dedicadas del rubro Venta, Mantenimiento y Reparación de Motocicletas y de sus partes, piezas y accesorios constituidas y establecidas únicamente en la ciudad de Quillabamba, distrito de Santa Ana, Provincia de La Convención. La recolección de datos se realizó mediante ficha de análisis documental, guía de observación y como instrumentos encuesta y cuestionario la que permitió la revisión de los estados de situación financiera, estado de resultados y notas de los estados financieros.

Palabras Claves: Inventarios, Estados Financieros, Precio, Costo.



Abstract

The present research work entitled: "Measurement of the Inventories and Situation of the Financial Statements of the Motorcycle and Spare Parts Dealers in the city of Quillabamba, First Semester 2019" whose problem is What is the result of the measurement in the inventories and the situation of the financial statements of the motorcycle and spare parts dealers in the city of Quillabamba, first half of 2019? aims to "Determine the result of the measurement in the inventories and the situation of the financial statements of the Motorcycle and Spare Parts dealers in the city of Quillabamba, first semester 2019" Basic type research, quantitative approach, non-experimental design and scope descriptive. Population and sample is constituted by three local concessionary companies dedicated to the Sale, Maintenance and Repair of Motorcycles and their parts, pieces and accessories constituted and established only in the city of Quillabamba, district of Santa Ana, Province of La Convencion. The data collection was carried out through a documentary analysis sheet, an observation guide and as survey and questionnaire instruments, which allowed the review of the statements of financial position, statement of results and notes of the financial statements.

Keywords: Inventories, Financial Statements, Price, Cost



Lista de abreviaturas

%	: Porcentaje
Todo Moto	: Todo Moto E.I.R.LTDA
IASB	: Consejo de Normas Internacionales de Contabilidad
NIIF	: Normas Internacionales de información financiera
PYMES	: Pequeñas y medianas empresas
EEFF	: Estados financieros
NIC	: Normas internacionales de contabilidad
PCGA	: Principios de contabilidad generalmente aceptados.
PEPS	: Primeras entradas, primeras salidas
UEPS	: Últimas entradas, primeras salidas
SUNAT	: Superintendencia Nacional de Aduanas y de Administración Tributaria
SBS	: Superintendencia de Banca, Seguros y Administradoras Privadas de Fondos de Pensiones



Tesis entrega 1.2

por Nury Torres Quiñonez Norman Walter Huacac Baca


Pavel Miguel Figueroa Alcantara
Profesor Universitario

Fecha de entrega: 24-jun-2022 09:49p.m. (UTC-0500)

Identificador de la entrega: 1862562165

Nombre del archivo: Tesis_2022_1.docx (309.06K)

Total de palabras: 26753

Total de caracteres: 139511



"Año del Bicentenario del Perú: 200 años de Independencia"

UNIVERSIDAD ANDINA DE CUSCO
FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS, ADMINISTRATIVAS
Y CONTABLES
ESCUELA PROFESIONAL DE CONTABILIDAD



Tesis

“Medición de los Inventarios y Situación de los Estados Financieros de los Concesionarios de
Motocicletas y Repuestos en la ciudad de Quillabamba, Primer Semestre 2019”

Valor Académico

Pavel Miguel Figueroa Alcantara
Profesor Universitario

Presentado por:

Bach. Nury Torres Quiñonez

Bach. Norman Walter Huacac Baca

1
Para optar al título profesional de Contador

Público

Asesor:

CPC. Pavel Miguel Figueroa Alcantara

Cusco – Perú
2022



INFORME DE ORIGINALIDAD

20%

INDICE DE SIMILITUD

20%

FUENTES DE INTERNET

1%

PUBLICACIONES

%

TRABAJOS DEL
ESTUDIANTE

FUENTES PRIMARIAS

1	repositorio.uandina.edu.pe Fuente de Internet	4%
2	core.ac.uk Fuente de Internet	2%
3	www.uandina.edu.pe Fuente de Internet	1%
4	idoc.pub Fuente de Internet	1%
5	1library.co Fuente de Internet	1%
6	repositorio.ulasamericas.edu.pe Fuente de Internet	1%
7	es.scribd.com Fuente de Internet	1%
8	es.slideshare.net Fuente de Internet	1%
9	hdl.handle.net Fuente de Internet	1%


 Valor Académico
 Dr. Pavel Miguel Figueroa Alcántara
 Profesor Universitario



CAPÍTULO I

INTRODUCCIÓN

1.1. Planteamiento del Problema

En lo referente al mercado automotriz de motocicletas en el mundo, podemos decir que este viene elevándose en el transcurso de los años, creciendo en ventas, como indica Merino (2019) en el 2018 se pasó el récord de 62,4 millones de unidades vendidas, teniendo el tercer nivel más alto en ventas dentro de la historia. En Latinoamérica se observó que el uso de motocicletas registró un alza significativa en los últimos años, incrementando sus ventas en diferentes países del mundo como Brasil que tuvo un 117% de incremento, Argentina con un 44,6% de aumento y Colombia con un 23% de incremento en la venta de dichos vehículos y sus repuestos (Fuda de Souza, 2022).

En el Perú la situación no es diferente, pues en el año 2018 la venta de motos creció en un 3,5%, habiendo vendido un total de 165,995 unidades registradas, frente a las 160,298 motos vendidas en el 2017 (Business Empresarial, 2019). Así también en el 2019 las motos vendidas fueron un total de 167,299 unidades registradas, existiendo una variación de ventas del 0,8% respecto al 2018 (Asociación Automotriz del Perú, 2020).

Tomando en cuenta lo mencionado podemos decir que el comercio de motocicletas se ha convertido en uno de los rubros más importantes del país, puesto que es un medio de transporte económico, práctico y favorable frente al crecimiento del parque vehicular y por el difícil acceso al interior del país. Es por estos motivos que la comercialización de motocicletas en pequeñas ciudades del país como la ciudad de Quillabamba ha logrado consolidarse con la apertura de concesionarios de diversas marcas reconocidas como Honda, Yamaha, Italika, etc., como se observa desde que se llega a la ciudad.



De esta manera podemos reconocer que las diferentes concesionarias de estas motos son las encargadas de la compra y venta de estos vehículos menores, así como también de sus repuestos, razón por la cual estas empresas cuentan con un stock de productos debidamente inventariados y existentes; que muchas veces no suelen venderse desvalorizándose de esta manera dentro de la empresa.

En lo referente a la administración del inventario, podemos decir que esta actividad es importante para evitar la existencia de problemas financieros dentro de la empresa, puesto que este es un activo corriente de menor liquidez y contribuye a generar la rentabilidad de la misma (Durán, 2012). Así también podemos reconocer que “Uno de los principales problemas más complejos que afectan a las empresas comercializadoras es la administración y control de sus inventarios” (Navarrete, 2019, p. 54), pues muchas veces en las empresas existen excedentes y escasez de existencias, pues en las mismas, siempre se tienen bienes que no se venden, y carencia de bienes que si se venden.

De la misma forma, en cuanto a la situación de los Estados Financieros, el Consejo del IASB comenta que estos “son preparados para proporcionar información útil en la toma de decisiones de naturaleza económica para de esta manera satisfacer las necesidades de la mayoría de los usuarios” (Montes et al., p. 69); por lo tanto los estados financieros son importantes para la toma de decisiones en una empresa, pues, son una pieza fundamental para la adecuada dirección de la misma; no realizarla de manera correcta generará que la información carezca de fidelidad, desencadenando que los estados financieros sean poco confiables; situación que podría estar ocurriendo en las concesionarias de motos de la ciudad de Quillabamba.

Es de esta manera que, mediante la investigación se analizó como se ejecuta la medición de los inventarios, así como el tener un correcto tratamiento de acuerdo con los



preceptos y cánones establecidos en la actualidad, de la misma manera se analizará el procedimiento que realizan para la fijación de precios, en el costo de venta y el precio de venta de las motocicletas y repuestos por parte de las concesionarias, ya que son esenciales para conocer el valor que le dan a su mercadería, en especial a las existencias desvalorizadas, deterioradas, obsoletas y anticuadas, debido a que por su inherente condición afectan al precio de venta que son comercializadas, donde existe una cantidad representativa de mercaderías desvalorizadas, a tal grado que tengan repercusión en los estados financieros de los concesionarios dedicados a la comercialización de motocicletas y repuestos en la ciudad de Quillabamba.

1.2. Formulación de Problemas

1.2.1. Problema General

¿Cuál es el resultado de la medición en los inventarios y la situación de los estados financieros de los concesionarios de Motocicletas y Repuestos en la ciudad de Quillabamba, primer semestre 2019?

1.2.2. Problemas Específicos

- a. ¿Cuál es el resultado de la medición en los inventarios de los concesionarios de Motocicletas y Repuestos en la ciudad de Quillabamba, primer semestre 2019?
- b. ¿Cuál es la situación de los estados financieros de los concesionarios de Motocicletas y Repuestos en la ciudad de Quillabamba, primer semestre 2019?

1.3. Justificación

1.3.1. Conveniencia

La presente investigación fue conveniente, pues a través de la misma se conoció el resultado de la medición de los inventarios y a su vez la situación financiera en la que se encontraban tres de las concesionarias más importantes de la ciudad de Quillabamba; lo que



permitirá que otras empresas puedan tomar como ejemplo a las mismas y de esta manera puedan mejorar en el manejo contable de estas.

1.3.2. Relevancia social

La relevancia social de la investigación radicó en la importancia del estudio de la medición en los inventarios y la situación de los estados financieros para las concesionarias y su manejo contable, favoreciendo a las mismas, fomentando de esta manera el conocimiento de las herramientas que favorecerán a las empresas, así como también para los usuarios y la sociedad debido a que las motocicletas son el medio de transporte más usado en la zona y debe cumplir con las exigencias y expectativas de los mismos.

1.3.3. Implicancias prácticas

El presente estudio colaboró en la investigación de las variables de estudio en posteriores trabajos de investigación sobre medición de los inventarios y los estados financieros, así como también, es una herramienta para facilitar la interpretación correcta de la medición de los inventarios con ayuda de la NIIF para PYMES, al conocimiento de los factores de fijación de precios (Pricing) y el precio de venta de las existencias desvalorizadas o deterioradas.

1.3.4. Valor teórico

La contribución de la investigación aportó pautas para comprender los hechos relevantes en la medición de los inventarios acorde con la NIIF para PYMES y los estados financieros, al conocimiento de los factores, de fijación de precios (Pricing) y mediante este medir los inventarios, sirviendo como antecedente de investigación.

1.3.5. Utilidad metodológica

Respecto a la utilidad metodológica, la presente investigación aportó a otras a través del manejo de las herramientas de medición que se emplean en el control de inventarios, las



técnicas de fijación de precios, así como los instrumentos de recolección de información y la aplicación de encuestas que nos ayudó a medir e interpretar los resultados de las variables de estudio: medición de los inventarios y situación de estados financieros.

1.4. Objetivos de la investigación

1.4.1. Objetivo General

Determinar el resultado de la medición en los inventarios y la situación de los estados financieros de los concesionarios de Motocicletas y Repuestos en la ciudad de Quillabamba, primer semestre 2019.

1.4.2. Objetivos Específicos

- a. Analizar el resultado de la medición en los inventarios de los concesionarios de Motocicletas y Repuestos en la ciudad de Quillabamba, primer semestre 2019.
- b. Determinar la situación de los estados financieros de los concesionarios de Motocicletas y Repuestos en la ciudad de Quillabamba, primer semestre 2019.

1.5. Delimitación del estudio

1.5.1. Delimitación espacial

El trabajo de investigación es transeccional o transversal, se realizó en el periodo comprendido en el primer semestre del año 2019.

1.5.2. Delimitación temporal

El trabajo de investigación es transeccional o transversal, se realizó en el periodo comprendido en el primer semestre del año 2019.

1.6. Línea de investigación

La línea de investigación que se siguió en la presente tesis fue la de la contabilidad en lo empresarial, puesto que se estudió el comportamiento de las empresas privadas de



venta de repuestos de motos en lo referente a la medición de sus inventarios y la situación de sus estados financieros.



CAPÍTULO II

MARCO TEÓRICO

2.1. Antecedentes de la investigación

2.1.1. Antecedentes internacionales

Antecedente N°01:

Sánchez (2015), presentó la tesis intitulada: “*El Control de los Inventarios y su aporte en los Estados Financieros de la Empresa. (Ecuador)*” Trabajo De Titulación Previo A La Obtención del Título de Ingeniera en Contabilidad y Auditoría CPA. Universidad Técnica de Machala - El Oro. Objetivo general: Que la empresa cuente con una guía de control de inventarios, lo cual facilitara llevar un control de entradas y salidas, que permita un desarrollo eficiente de las actividades y que fortalezcan la obtención de resultados en favor de la empresa ECUAMULSER S.A. Descripción de la empresa: ECUAMULSER S.A. es una empresa comercial dedicada a la venta de artículos para la construcción que ofrece a la colectividad Orense (Ecuador). Metodología del trabajo de investigación: La investigación es básica, cuantitativa y descriptiva. Hallazgos: Mediante observación directa a la empresa puedo mencionar que el principal y mayor inconveniente que se evidencia es el inapropiado control de inventarios, debido a muchos factores tales como la falta de interés por parte del dueño, puesto que el control de las mismas se realiza de manera empírica, obteniendo como resultado que los saldos del valor de inventarios se presenten en forma irreal, así mismo se evidencia desorden en el almacenamiento de los artículos dado que existen los mismos artículos en diferentes lugares lo que provoca dificultad para acceder a la mercadería. Llegó a las siguientes conclusiones: 1) Una vez realizado el estudio de la empresa, se determinó que no existe un adecuado control de sus inventarios, lo que impide que los Estados Financieros sean razonables, y el gerente no pueda tomar decisiones



acertadas para mejorar sus resultados económicos. 2) El personal de la empresa no está capacitado, en cuanto a las normas y políticas vigentes para el respectivo control de inventarios. (Sánchez, 2015, p. 33)

Antecedente N°02:

Carrera & Castro (2017), presentó la tesis intitulada: “Análisis del inventario e incidencia en los Estados Financiero, caso PHARCO S.A.” (Ecuador). Universidad De Guayaquil. Facultad de Administración. Tesis presentada como requisito para optar por el Título de: Contador Público Autorizado. Objetivo general: Analizar las consecuencias por el deterioro de existencia en los estados financieros de la empresa PHARCO S.A. Descripción de la empresa: La empresa PHARCO S.A., se dedica a la comercialización de insumos médicos y hospitalarios, la empresa consolida la gestión estratégica en la actividad principal que se encuentra respaldada por el inventario, siendo este el mayor activo de la empresa, la empresa presenta una falencia en los estados financieros como la subvaluación de existencia. Metodología del trabajo de investigación: La investigación es descriptiva, cuantitativa, de campo, donde se utilizará la observación directa, de la misma manera establecer una conclusión general del estado actual de la empresa y la problemática que presenta. Hallazgos: Surge la necesidad de contar con una herramienta que mejore el control de inventario actual, existe varios inconvenientes en el control de inventario, debido a la falta de recursos, desorganización y realización de actividades sin un norte o una dirección correcta. Conclusiones: 1) La empresa carece de un control permanente para un adecuado tratamiento del inventario, es decir no tiene un control de salidas ni ingresos de mercaderías, también se puede mencionar que la capacitación de los colaboradores es una actividad administrativa que la empresa tiene descuidada por completo. 2) La empresa PHARCO S.A., es una organización que se ha desarrollado en base al esfuerzo de los propietarios, a pesar de esto carecen de fundamentos para mejorar el nivel administrativo. En la actualidad no



cuentan con un inventario de manera física que sea verídico, ni con los registros e información necesaria para confirmar la veracidad de existencias, ya que hoy en día los colaboradores no cuentan con los recursos disponibles y necesarios para mejorar la labor. (Carrera & Castro, 2017, p. 71)

2.1.2. Antecedentes nacionales

Antecedente N°03:

Andrada & Córdova (2017), presentó la tesis intitulada: “*Control de Inventarios y su Incidencia en los Estados Financieros de la Empresa Comercial M&Q E.I.R.L*” (Lima). Universidad Peruana De Las Américas (Lima). Para optar el Título de Contador Público. Objetivo general: Analizar de qué manera el control de inventarios incide en los Estados Financieros de la empresa COMERCIAL M&Q E.I.R.L. Descripción de la empresa: COMERCIAL M & Q E.I.R.L. es una pequeña empresa comercial de capital peruano que se constituyó en el año 2011, cuenta con 4 locales y 2 almacenes en un centro comercial ubicada en el Cercado de Lima, su actividad económica está orientada a la comercialización al por mayor y menor de diversos artículos de ferretería a nivel nacional. Metodología del trabajo de investigación: La investigación es descriptiva y cuantitativa. Hallazgos: Inconsistencia de inventario, manejo de inventario en forma empírica, mercaderías obsoletas, mercaderías no almacenadas adecuadamente, no cuenta con un personal encargado de almacén. La situación de la liquidez de la empresa es buena, pero al aplicar los ajustes necesarios disminuye el activo corriente y la utilidad ha disminuido de 4.89% a 3.31% en total 1.58%. La situación de endeudamiento o solvencia de la empresa no es buena. Los Indicadores de Palanca Financiera, endeudamiento y respaldo son mayores a 1.00 y al realizar el ajuste ha aumentado en un pequeño porcentaje, por lo que deberá disminuir para



que la empresa no tenga problemas de solvencia. Llegó a las siguientes conclusiones: 1) El control de inventario sí incide en los Estados Financieros de la empresa COMERCIAL M&Q E.I.R.L., ya que las existencias representan la mayor parte del activo y el reconocimiento del costo de venta, afectando así, el Estado de Situación Financiera y el Estado de Resultados Integrales de manera directa mostrando diferencias en la utilidad de la empresa. 2) El control de inventario si incide en el Estado de Resultado Integrales de la empresa COMERCIAL M&Q E.I.R.L., al variar el inventario final; afecta el costo de venta, mostrando una diferencia por S/. 125,414.85; según el párrafo 6 de la NIC 2, Inventarios mantenidos para ser vendidos en el curso normal de la operación de la NIC 2 del párrafo 34 reconocimiento de los inventarios como un gasto para determinar el costo de venta. (Andrada & Cordova, 2017, p. 51)

Antecedente N°04:

Colchado (2017) presentó la tesis intitulada: “*Evaluación del Sistema de Control del Inventario en la empresa Beta S.A. y su Impacto en el resultado económico (2015-2016).*” (Chiclayo). Universidad Católica Santo Toribio De Mogrovejo. Tesis para optar el Título de Contador Público. Objetivo general: Analizar el sistema de control interno de inventario en la empresa Beta S.A. y su impacto en el resultado económico durante el periodo 2015 - 2016. Descripción de la empresa: Beta S.A. es una empresa comercial dedicada a la comercialización de abarrotes en la ciudad de Chiclayo, cuenta con deficiencias en sus diferentes áreas, siendo por su naturaleza o giro de negocio la más importante sus inventarios. Metodología del trabajo de investigación: La investigación es de tipo aplicado, no experimental, descriptiva y cuantitativa. Hallazgos: Partiendo de la problemática que usualmente las pequeñas y medianas empresas no cuentan con un sistema de control interno bien definido, donde muchas veces los objetivos económicos y el cumplimiento de metas son temas desconocidos y en la medida que surgen las necesidades y problemas de tipo



administrativo con impacto financiero, es ahí donde se buscan alternativas de solución o mejoras que ayuden a la mejora en la gestión de sus recursos. Conclusiones: 1) El proceso para el control de inventarios es vital para toda organización, ya que a través de estos controles se logra ejecutar efectivamente el proceso normal de las operaciones diarias de dicha organización; lo cual permite atender oportunamente las necesidades de los clientes logrando la consecución de los objetivos planeados en el presente estudio y que de manera indirecta favorezca la creación de vínculos comerciales exitosos. 2) En la presente investigación se ha detectado un conjunto de anomalías por la falta de procesos de control de almacén, esto genera un costo adicional que no ha sido contabilizado dando como resultados utilidades no reales. Este costo adicional sinceraría los estados financieros y los resultados. Las mermas son productos que han sido mostrados como partes de los activos totales. 3) En los años 2015 y 2016 pese a que se han obtenido utilidades positivas; podemos afirmar que esta información presentada carece de validez, motivo por el cual las existencias que forman parte del activo no son las correctas. En la realidad se cuenta con productos en stock que no se pueden utilizar, como es el caso de las mermas y productos vencidos. Estos productos al ser contabilizados van a ser presentados en los estados financieros como un gasto, esto dará como resultado una disminución en las utilidades. (Colchado, 2017, p. 79)

2.1.3. Antecedentes locales

Antecedente N°05:

Quispe (2016), presentó la tesis intitulada: “*Gestión de los Inventarios y su Incidencia en la Liquidez de la Empresa Grifo Latino S.A.C. Distrito de Wanchaq Periodo 2015*” (Cusco). Universidad Andina Del Cusco. PARA OPTAR AL TÍTULO PROFESIONAL DE: CONTADOR PÚBLICO. Objetivo general: Determinar y analizar en qué medida la gestión de los inventarios incide en la liquidez de la Empresa Grifo Latino



S.A.C distrito de Wanchaq, periodo 2015. Descripción de la empresa: Grifo Latino S.A.C., es una empresa dedicada a la comercialización de combustible, la cual presenta problemas en el control de sus inventarios, como producto de la mala gestión de las mismas.

Metodología del trabajo de investigación: El estudio de investigación tiene un enfoque cuantitativo, es un estudio correlacional, tiene un diseño no experimental y es descriptivo.

Hallazgos: Al finalizar el año 2015 se tiene una diferencia de -32,466.33 galones de petróleo en las compras de acuerdo a la comparación del control físico y contable utilizados en la empresa con respecto al grifo “A”, lo que equivale al -16.82% de la compra anual. En el grifo “B” se tiene una diferencia de -5,235.06 galones que representa el -8.24% de la compra anual de petróleo y por último el grifo “C” no presenta ninguna diferencia entre el control físico y contable. Lo que demuestra que la contrastación entre el control físico y contable no guarda relación, porque no presenta información de manera lógica, igual y consistente. En materia tributaria las mermas y desmedros tienen influencia en la determinación de los gastos para efectos de la determinación del Impuesto a la Renta, por lo que las obligaciones tributarias de la empresa serían menores.

Conclusión: La gestión de los inventarios incide en la liquidez de la Empresa Grifo Latino S.A.C distrito de Wanchaq, periodo 2015; el cual concentra sus operaciones en tres estaciones (Cultura, Izcuchaca y Limatambo); en razón de que mantiene un inventario promedio mensual de 85,200.77 galones del producto diésel B5-S50 que equivalen a S/. 929,710.78 (nuevos soles) en forma mensual, inventario que no requiere mantener en las cantidades señaladas y esto es producto de una mala gestión de inventarios que conlleva a una falta de control físico y contable capaz de regular el flujo entre las entradas y salidas de existencias, que le permita tomar decisiones adecuadas respecto a la rotación de inventarios; consecuentemente se ha determinado que se tiene un inventario excesivo que afecta el capital de trabajo y genera pérdidas de combustible por sustracción habitual, hecho que también afecta la liquidez y rentabilidad de la Empresa en



estudio. Cabe señalar que la liquidez también se ve afectada por la variación negativa de precios de combustible en el periodo de estudio. (Quispe, 2016, p. 174)

Antecedente N°06:

Guzmán (2015), presentó la tesis intitulada: *“Mermas y Desmedros y sus efectos Contables y Tributarios en las empresas Distribuidoras de Combustible (Grifos) del distrito de Huetuhe - Provincia Madre De Dios en el año 2014”* (Cusco). Universidad Andina Del Cusco. Para optar al Título profesional de: Contador Público. Objetivo general: Determinar y analizar los efectos contables y tributarios que genera el registro de las mermas y desmedros de las empresas comercializadoras de combustible (grifos) en el distrito de Huetuhe - provincia Madre de Dios en el año 2014 (p. 4). Descripción de la empresa: Las empresas comercializadoras de combustible (grifos) en el distrito de Huetuhe - provincia Madre de Dios en el año 2014. Metodología del trabajo de investigación: La investigación es de tipo aplicado, no experimental, descriptiva y cuantitativa. Hallazgos: La investigación realizada ha permitido establecer que las empresas distribuidoras de combustible (grifos) en el Distrito de Huetuhe - Madre de Dios en el periodo 2014, no cuentan con un sistema de inventarios bien definido, por lo que usan solamente un sistema de registro manual del ingreso y salida de combustible, lo que muchas veces produce muchos errores significativos en el registro de las operaciones; asimismo se verifica de manera alarmante que estas empresas dedicadas a la distribución de combustible no cuentan con un personal capacitado para llevar los registros mermas producto de las operaciones de distribución diaria que se realizan, por lo que el registro contable carece de una forma de llenado y por tanto genera efectos posteriores para la empresa produciendo una pérdida en el registro contable. Conclusiones: 1) La conclusión final que se llegó es que, los efectos contables y tributarios de las mermas de combustible inciden directamente en las utilidades de la empresa por no contar con un adecuado sistema de inventarios dentro de las operaciones de comercialización



del combustible. 2) Los efectos tributarios en el registro de las mermas y desmedros de combustible están dados por el excesivo pago de impuesto a la renta, sobre las utilidades que nunca se generaron y registraron contablemente, y estas son las mermas o desmedros de combustible. (Guzmán, 2015, p. 86)

2.2. Bases Legales

2.2.1. La Constitución Política Del Perú Art. 60

En este artículo el estado reconoce el pluralismo económico y que la economía nacional se sustenta en que hay diversas formas propiedad y de empresa.

2.2.2. Resolución de CNC N° 045-2010-EF/94

Vigencia a partir del 1 de enero de 2011. En esta resolución se aprueba la adopción de NIIF para Pymes en el Perú dictando y aprobando las normas de contabilidad para las entidades del sector privado, encontramos la NIIF 13 Inventarios y la NIIF 27 Deterioro del Valor de los Activos.

2.2.3. Ley N° 28708 inciso b) del artículo 10°

Ley General del Sistema Nacional de Contabilidad señala como atribución del Consejo Normativo de Contabilidad – CNC, la emisión de Resoluciones dictando y aprobando las normas de contabilidad para las entidades del sector privado.

2.2.4. Decreto Legislativo N° 774, Ley del Impuesto a la Renta

Que a través del Decreto Supremo N° 054-99-EF se aprobó el Texto Único Ordenado de la Ley del Impuesto a la Renta; habiéndose aprobado con posterioridad a su vigencia diversos dispositivos legales que han complementado y/o modificado el texto de la Ley del Impuesto a la Renta.



Que la Disposición Final Única del Decreto Legislativo N° 949 establece que por Decreto Supremo refrendado por el ministro de Economía y Finanzas se expedirá el nuevo Texto Único Ordenado de la Ley del Impuesto a la Renta.

2.2.5. Decreto Supremo N° 122-94-EF

Que, mediante Decreto Legislativo N° 774 se han dictado las normas que regulan el Impuesto a la Renta siendo necesario dictar las normas reglamentarias para su correcta aplicación; en uso de las facultades conferidas por el inciso 8) del Artículo 118° de la Constitución Política del Perú.

2.2.6. Ley N° 27037 de Promoción de la Amazonía

La presente Ley tiene por objeto promover el desarrollo sostenible e integral de la Amazonía, estableciendo las condiciones para la inversión pública y la promoción de la inversión privada.

Los contribuyentes ubicados en la Amazonía gozarán de la exoneración del Impuesto General a las Ventas, por las siguientes operaciones:

- a) La venta de bienes que se efectúe en la zona para su consumo en la misma;
- b) Los servicios que se presten en la zona; y
- c) Los contratos de construcción o la primera venta de inmuebles que realicen los constructores de los mismos en dicha zona.

2.3. Bases teóricas

2.3.1. Los Estados Financieros

2.3.1.1. Definición

En lo referente a los Estados financieros podemos decir que en la contabilidad también son conocidos como estados contables, informes financieros o cuentas anuales, que vienen a ser “informes que utilizan las instituciones para informar de la situación económica



y financiera y los cambios que experimenta la misma a una fecha o periodo determinado” (Arévalo, 2017, p. 3).

Así también, de acuerdo con Román (2017) los estados financieros:

Son la manifestación fundamental de la información financiera; son la representación estructurada de la situación y desarrollo financiero de una entidad a una fecha determinada o por un periodo definido. Su propósito general es proveer información de una entidad acerca de la posición financiera, del resultado de sus operaciones y los cambios en su capital contable o patrimonio contable y en sus recursos o fuentes, que son útiles al usuario general en el proceso de la toma de sus decisiones económicas”. (p. 31)

Por su parte Elizondo (2003) menciona que los estados financieros es aquel documento “suscrito por una entidad económica y en el cual se consignan datos valuados en unidades monetarias referentes a la obtención y aplicación de recursos materiales” (p. 30). Así también podemos decir que los estados financieros “son informes a través de los cuales los usuarios de la información financiera perciben la realidad de las empresas y en general de cualquier organización económica. Dichos informes constituyen el producto final del llamado ciclo contable” (Gujardo, 2010, p. 152).

Por último, los estados financieros tienen como fin culminante el “estandarizar la información económico-financiera de la empresa de manera tal que cualquier persona con conocimientos de contabilidad pueda comprender la información que en ellos se ve reflejada” (Tanaka, 2005, p. 101).

2.3.1.2. Principios en lo que se basan los EEFF

En la preparación y presentación de los estados financieros se reconocen, entre las principales bases de las NIC, las siguientes:



- **Negocio en marcha:** Al elaborar los estados financieros, la gerencia evaluará la capacidad que tiene una entidad para continuar en funcionamiento. Una entidad elaborará los estados financieros bajo la hipótesis de negocio en marcha, a menos que la gerencia pretenda liquidar la entidad o cesar en su actividad, o bien no exista otra alternativa más realista que proceder de una de estas formas. (NIC 1, 2010, p. 7)
- **Base contable del devengado:** La contabilidad de acumulación (o devengo) describe los efectos de las transacciones y otros sucesos y circunstancias sobre los recursos económicos y los derechos de los acreedores de la entidad que informa en los periodos en que esos efectos tienen lugar, incluso si los cobros y pagos resultantes se producen en un periodo diferente. (Consejo de Normas Internacionales de Contabilidad, 2010, p. 9)

2.3.1.3. Objetivo de los estados financieros básicos

De acuerdo con Román (2017) los objetivos de los estados financieros:

Se derivan principalmente de las necesidades del usuario general, las cuales a su vez dependen significativamente de la naturaleza de las actividades de la entidad. Sin embargo, los estados financieros no son un fin en sí mismos, dado que no persiguen el tratar de convencer al lector de un cierto punto de vista o de la validez de una posición; más bien, son un medio útil para la toma de decisiones económicas en el análisis de alternativas para optimizar el uso adecuado de los recursos de la entidad. (p. 34)

Así también de acuerdo con la Norma Internacional de Contabilidad 1 [NIC1] (2010):



Los estados financieros constituyen una representación estructurada de la situación financiera y del rendimiento financiero de una entidad. El objetivo de los estados financieros es 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 a la hora de tomar sus decisiones económicas. Los estados financieros también muestran los resultados de la gestión realizada por los administradores con los recursos que les han sido confiados. (p. 3)

Para el cumplimiento de este objetivo, los estados financieros suministrarán 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.” (Norma Internacional de Contabilidad 1 [NIC1], 2010, p. 3)

2.3.1.4. Estado de Situación Financiera

Román (2017) define a los estados financieros de la siguiente manera:

También llamado estado de posición financiera o balance general, que muestra información relativa a una fecha determinada sobre los recursos y obligaciones



financieros de la entidad; por consiguiente, los activos en orden de su disponibilidad, revelando sus restricciones; los pasivos atendiendo a su exigibilidad, revelando sus riesgos financieros; así como, el capital contable o patrimonio contable a dicha fecha.” (p. 32)

a) Elementos del Estado de Situación Financiera.

Los estados financieros tienen los siguientes elementos:

- **Activo:** De acuerdo con Elizondo (2003) “el activo es el conjunto de bienes y derechos con que cuenta una entidad económica para obtener sus objetivos” (Elizondo, 2004, p. 4). Así también Romero (2002) indica que:

El activo está integrado por todos aquellos recursos de que dispone la entidad para la realización de sus fines, los cuales deben representar beneficios económicos futuros fundadamente esperados y controlados por una entidad económica, provenientes de transacciones o eventos realizados, identificables y cuantificables en unidades monetarias. (p. 152)

- **Pasivo:** Al respecto Romero (2002) indica que:

El pasivo representa los recursos de que dispone una entidad para la realización de sus fines, que han sido aportados por las fuentes externas de la entidad (acreedores), derivada de transacciones o eventos económicos realizados, que hacen nacer una obligación presente de transferir efectivo, bienes o servicios virtualmente ineludibles en el futuro, que reúnan los requisitos de ser identificables y cuantificables razonablemente en unidades monetarias. (p. 165)

Así también Cooper (2009) menciona que:



Los pasivos son probables sacrificios futuros de los beneficios económicos que se derivan de las obligaciones presentes legales, equitativas o constructivas, de una empresa particular de transferir activos fijos o proporcionar servicios a otras entidades en el futuro como resultado de transacciones pasadas o de eventos que afecten a la empresa. (p. 535)

- **Patrimonio Neto:** “Este rubro representa la inversión de los accionistas o socios de una entidad, normalmente está integrado por las aportaciones, más o menos la utilidad o pérdida acumulada, más reservas y otro tipo de superávit, en su caso” (Resa, 2001, p. 25). Así también “debe entenderse por capital la diferencia entre el total de los recursos que posee una entidad para el logro de sus objetivos (Activo) y el importe de sus deudas (Pasivo)” (Elizondo, 2000, p. 25).

b) Estado de Resultados Netos.

Definición:

“El estado de resultados es un estado financiero que muestra los ingresos, identificados con sus costos y gastos correspondientes y, como resultado de tal enfrentamiento, la utilidad o pérdida neta del período contable. (Romero, 2008, p. 221)

“Resumen de los ingresos y gastos, que incluye las ganancias y pérdidas que proceden de conceptos extraordinarios y operaciones discontinuadas, de una entidad contable, o de un grupo de tales unidades que tiene como resultado una cifra de ingreso neto para un período especificado”. (Cooper, 2009, p. 328)

c) Elementos del estado de Resultados.

- a. Ingresos: “Rubro que se integra principalmente por los ingresos que genera una entidad por la venta de inventarios, la presentación de servicios o por cualquier otro concepto



que se derive de sus actividades de operación y que representan la principal cuenta de ingresos para la entidad.” (Román, 2017, p. 93)

b. Gastos: “Son decrementos de los activos, o incrementos en los pasivos, de una entidad, durante un período contable, con la intención de generar ingresos y con un impacto desfavorable en la utilidad o pérdida neta o, en su caso, en el cambio neto en el patrimonio contable y, consecuentemente, en su capital ganado o patrimonio contable, respectivamente.” (Román, 2017, p. 94)

2.3.1.5. Notas a los Estados Financieros.

En lo referente a las notas a los Estados Financieros, Román (2017) nos indica que

Las notas a los estados financieros son parte integrante de los mismos, y su objeto es complementar los estados básicos con información relevante. Los estados financieros tienden progresivamente a incrementar su ámbito de acción, aspirando a satisfacer las necesidades del usuario general más ampliamente.” (p. 93)

A su vez el “Notas, que comprenden un resumen de las políticas contables significativas y otra información explicativa.” (Consejo de Normas Internacionales de Contabilidad, 2009, p. 29)

2.3.2. Inventarios

2.3.2.1. Definición

Los inventarios son “activos mantenidos para ser vendidos en el curso normal de la operación; en proceso de producción con vistas a esa venta; o en forma de materiales o suministros, para ser consumidos en el proceso de producción, o en la prestación de servicios” (Norma Internacional de Contabilidad 2 [NIC2], 2010, p. 2).



Por su parte Valencia (2019) menciona que:

Los inventarios son bienes tangibles que se tienen para la venta en el curso ordinario del negocio o para ser consumidos en la producción de bienes o servicios para su posterior comercialización. Los inventarios comprenden, además de las materias primas, productos en proceso y productos terminados o mercancías para la venta, los materiales, repuestos y accesorios para ser consumidos en la producción de bienes fabricados para la venta o en la prestación de servicios; empaques y envases y los inventarios en tránsito. (p. 21)

Así también Mora (2011) realiza una definición respecto a los inventarios donde indica que estos tienen una connotación de control, cuya función es el cerciorarnos que las actividades y los planes establecidos dentro de la empresa fluyan de una manera correcta, por esta razón menciona que existen cuatro factores, los cuales son:

El primero de ellos es la relación con lo planeado, en donde se confirma el resultado de los objetivos; el segundo es la medición utilizada en la cuantificación de los resultados; la detección de las desviaciones, es el tercero de los factores donde se detectan las fluctuaciones presentes en la ejecución de lo planeado; por último, en la connotación de control se encuentra el establecimiento de las medidas correctivas donde su objetivo es prever y corregir las fallas. (Mora, 2011, p. 83)

Continuando lo mencionado, Valencia (2019) continúa:

Otra función de los inventarios es la protección de precios, en donde para mantener un nivel óptimo es necesario planificar las compras, y efectuarlas en el momento adecuado evitando el impacto de la inflación de los costos. El descuento por cantidad es otra ventaja, pues la mayoría de los proveedores



ofrecen descuentos al tratarse de compras masivas. Por último, se encuentran, los menores costos de pedido con el fin de controlar los costos de pedido y asegurar precios favorables, muchas organizaciones expiden órdenes de compras globales acopladas con fechas periódicas de salida y recepción de las unidades de existencias pedidas.

Toda empresa debe contar con un inventario que garantice la precisión, condición y control de todos los recursos de la organización, con el objetivo de satisfacer los objetivos planificados por las distintas gerencias. (p. 24)

2.3.2.2. Medición de los Inventarios

De acuerdo con las NIIF para PYMES (2009)n “una entidad medirá los inventarios al importe menor entre el costo y el precio de venta estimado menos los costos de terminación y venta” (NIIF para PYMES, 2009, p. 81).

Para Chávez (2020) “el costo de los inventarios comprende todos los costos derivados de sus adquisiciones, transformación, así como otros costos en los que se hayan incurridos para darles su condición y ubicación actual” (p. 4).

2.3.2.3. Principios contables relacionados con el inventario

a) Principio de consistencia.

“El principio de consistencia establece que las empresas deberían usar los mismos métodos contables de un periodo a otro. La consistencia ayuda a los inversionistas a comparar los estados financieros de la compañía de un periodo al siguiente.” (Horngren, Harrison & Oliver, 2010, p. 332)



b) Principio de revelación suficiente.

“El principio de revelación suficiente indica que una compañía debería reportar información suficiente, para que las personas externas puedan tomar decisiones acertadas acerca de la compañía.” (Horngren, et al., 2010, p. 333)

c) Concepto de importancia relativa.

“El concepto de importancia relativa afirma que una empresa debe realizar una contabilidad estrictamente adecuada tan sólo para las partidas significativas. La información es importante o, en términos contables, relevante cuando sea capaz de motivar a que alguien cambie una decisión. El concepto de importancia relativa libera a los contadores de tener que reportar todas y cada una de las partidas en estricta conformidad con los principios de contabilidad generalmente aceptados, PCGA.” (Horngren, et al., 2010, p. 333)

d) Conservadurismo contable.

“En la contabilidad, el conservadurismo significa tener precaución al reportar las partidas de los estados financieros. El conservadurismo afirma lo siguiente:

- “No se deben anticipar ganancias, sino prever todas las pérdidas probables”.
- “En caso de duda, registre un activo al monto razonable más bajo y un pasivo al monto razonable más alto”.
- “En caso de duda, registre un gasto en vez de un activo”.

La meta del conservadurismo contable es informar cifras realistas.” (Horngren, et al., 2010, p. 333)

2.3.2.4. Métodos de costeo de inventarios

Al respecto de los métodos de costeo de inventarios Horngren et al. (2010)



- **Método PEPS (primeras entradas, primeras salidas):** Con el método PEPS (primeras entradas, primeras salidas), el costo de los bienes vendidos se basa en las compras más antiguas, es decir, las primeras entradas son las primeras salidas del almacén (unidades vendidas). En la figura 6-3, esto se ilustra con los Costos de los bienes vendidos situados en la parte *inferior* de la figura. El costeo PEPS es consistente con el movimiento físico del inventario (para la mayoría de las compañías). Es decir, venden primero el inventario más antiguo.
- **Método UEPS (últimas entradas, primeras salidas):** El UEPS es lo opuesto del PEPS. Con el método UEPS (últimas entradas, primeras salidas), el inventario final proviene de los costos más antiguos (las primeras compras) del periodo. El costo de los bienes vendidos se basa en las compras más recientes (costos nuevos) es decir, las últimas entradas son las primeras salidas del almacén (unidades vendidas). Esto se ilustra a través de los Costos de los bienes vendidos que se sitúan en la parte *superior* de la figura.
- **Método del costo promedio:** Con el método del costo promedio, la empresa calcula un nuevo costo promedio por unidad después de cada compra. El inventario final y el costo de los bienes vendidos se basan entonces en el mismo costo promedio por unidad. Esto se ilustra a través del costo de los bienes vendidos de la parte *media* de la figura. (Horngren, et al., 2010, p. 335)

2.3.3. Normas Internacionales de Información Financiera para Pequeñas y Medianas Empresas (NIIF para PYMES)

Las Normas Internacionales de Información Financiera para Pequeñas y Medianas empresas (NIIF para PYMES) “son normas internacionales emitidas por el IASB (International Accounting Standards Board) que se aplican a la elaboración de los estados



financieros y otras informaciones financieras pero enfocadas especialmente en Pequeñas y Medianas Empresas” (Quintero, 2020, p. 2).

Así también “las NIIF para PYMES se basan en las NIIF Completas, pero con ajustes y modificaciones para reflejar de una manera más adecuada la información financiera y suplir las necesidades de los usuarios de los estados financieros de PYMES” (Rodríguez, 2018, p. 1).

2.3.3.1. Distribución de los costos indirectos de producción.

De acuerdo con las NIIF para PYMES (2009)

Una entidad distribuirá los costos indirectos fijos de producción entre los costos de transformación sobre la base de la capacidad normal de los medios de producción. Capacidad normal es la producción que se espera conseguir en promedio, a lo largo de un número de periodos o temporadas en circunstancias normales, teniendo en cuenta la pérdida de capacidad procedente de las operaciones previstas de mantenimiento. Puede usarse el nivel real de producción si se aproxime a la capacidad normal. El importe 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 en el periodo en que hayan sido incurridos. En periodos de producción anormalmente alta, el importe de costo indirecto fijo distribuido a cada unidad de producción disminuirá, de manera que los inventarios no se midan 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.” (p. 82)



2.3.3.2. Deterioro del valor de los inventarios.

Para determinar el deterioro del valor de los inventarios se requiere que:

Una entidad evalúe al final de cada periodo sobre el que se informa si los inventarios están deteriorados, es decir, si el importe en libros no es totalmente recuperable (por ejemplo, por daños, obsolescencia o precios de venta decrecientes). Si una partida (o grupos de partidas) de inventario está deteriorada esos párrafos requieren que la entidad mida el inventario a su precio de venta menos los costos de terminación y venta y que reconozca una pérdida por deterioro de valor. Los mencionados párrafos requieren también, en algunas circunstancias, la reversión del deterioro anterior. (NIIF para PYMES, 2009, p. 84)

2.3.3.3. Reconocimiento como un gasto.

Al respecto las NIIF para PYMES (2009) mencionan que

Cuando los inventarios se vendan, la entidad reconocerá el importe en libros de éstos como un gasto en el periodo en el que se reconozcan los correspondientes ingresos de actividades ordinarias. 13.21 Algunos inventarios pueden distribuirse a otras cuentas de activo, por ejemplo, los inventarios que se emplean como un componente de las propiedades, planta y equipo de propia construcción. Los inventarios distribuidos a otro activo de esta forma se contabilizan posteriormente de acuerdo con la sección de esta NIIF aplicable a ese tipo de activo. (NIIF para PYMES, 2009, p. 85)

2.3.3.4. Información a revelar.

Al respecto de la información que una entidad deba revelar, esta deberá ser la siguiente:



(a) Las políticas contables adoptadas para la medición de los inventarios, incluyendo la fórmula de costo utilizada. (b) El importe total en libros de los inventarios y los importes en libros según la clasificación apropiada para la entidad. (c) El importe de los inventarios reconocido como gasto durante el periodo. (d) Las pérdidas por deterioro del valor reconocidas o revertidas en el resultado, de acuerdo con la Sección 27. (e) El importe total en libros de los inventarios pignorados en garantía de pasivos. (NIIF para PYMES, 2009, p. 85)

2.3.3.5. Deterioro del Valor de los Activos.

Al respecto las NIIF para PYMES (2009) indica:

Una pérdida por deterioro se produce cuando el importe en libros de un activo es superior a su importe recuperable. Esta sección se aplicará en la contabilización del deterioro del valor de todos los activos distintos a los siguientes, para los que se establecen requerimientos de deterioro de valor en otras secciones de esta NIIF: (a) Activos por impuestos diferidos (véase la Sección 29 Impuesto a las Ganancias). (b) Activos procedentes de beneficios a los empleados (véase la Sección 28 Beneficios a los Empleados). (c) Activos financieros que estén dentro del alcance de la Sección 11 Instrumentos Financieros Básicos o la Sección 12 Otros Temas relacionados con los Instrumentos Financieros. (d) Propiedades de inversión medidas al valor razonable (véase la Sección 16 Propiedades de Inversión). (e) Activos biológicos relacionados con la actividad agrícola, medidos a su valor razonable menos los costos estimados de venta (véase la Sección 34 Actividades Especiales).” (p. 166)



2.3.3.6. Deterioro del valor de los inventarios.

a) *Precio de venta menos costos de terminación y venta.*

De acuerdo con el NIIF para PYMES (2009):

Una entidad evaluará en cada fecha sobre la que se informa si ha habido un deterioro del valor de los inventarios. La entidad realizará la evaluación comparando el importe en libros de cada partida del inventario (o grupo de partidas similares—véase el párrafo 27.3) con su precio de venta menos los costos de terminación y venta. Si una partida del inventario (o grupo de partidas similares) ha deteriorado su valor, la entidad reducirá el importe en libros del inventario (o grupo) a su precio de venta menos los costos de terminación y venta. Esa reducción es una pérdida por deterioro del valor y se reconoce inmediatamente en resultados.

Si es impracticable determinar el precio de venta menos los costos de terminación y venta de los inventarios, partida por partida, la entidad podrá agrupar, a efectos de evaluar el deterioro del valor, las partidas de inventario relacionadas con la misma línea de producto que tengan similar propósito o uso final, y se produzcan y comercialicen en la misma zona geográfica. (p. 166)

2.3.4. El Precio y Estrategias de Fijación de Precios

Al respecto Kotler & Armstrong (2013) mencionaron:

El precio es la cantidad de dinero que se cobra por un producto o un servicio. En términos más generales, el precio es la suma de todos los valores a los que renuncian los clientes para obtener los beneficios de tener o utilizar un producto o servicio. Históricamente el precio ha sido el principal factor que afecta a la elección del comprador (en las últimas décadas, sin embargo, los factores que



no son el precio han ganado cada vez más importancia; aun así, el precio sigue siendo uno de los elementos más importantes que determinan la participación de mercado y la rentabilidad de una empresa).

El precio es el único elemento de la mezcla de marketing que produce ingresos; todos los demás representan costos. El precio es también uno de los elementos más flexibles de la mezcla de marketing. A diferencia de las características del producto y de los compromisos del canal, los precios pueden cambiar con rapidez. (p. 257)

Así también los mismos autores indican que:

Los precios tienen un impacto directo sobre los estados financieros de la empresa. Una pequeña mejora en porcentaje en el precio puede generar un gran porcentaje de aumento de la rentabilidad; y lo que es más importante: como parte de la propuesta de valor general de la empresa, el precio desempeña un papel clave en la creación de valor y la construcción de relaciones con el cliente. (Kotler & Armstrong, 2013, p. 257)

2.3.4.1. Principales estrategias de fijación de precios.

El precio que la empresa cobra reside entre uno que está demasiado bajo para producir una utilidad y otro que sea demasiado alto para producir cualquier tipo de demanda. Las percepciones de los clientes del valor del producto establecen el límite superior para los precios: si los clientes perciben que el precio del producto es mayor que su valor, no comprarán el producto. Asimismo, los costos de los productos establecen el límite inferior de los precios: si la empresa fija los precios del producto por debajo de sus costos, perderá utilidades. Al fijar su precio entre estos dos extremos, la empresa debe tener en cuenta varios factores internos y externos, incluyendo las estrategias y los precios de sus competidores, la



estrategia y marketing global, y la naturaleza del mercado y la demanda. (Kotler & Armstrong, 2013, p. 257)

a) Fijación de precios de valor para el cliente.

“Al final, el cliente decidirá si el precio del producto es correcto. Las decisiones de fijación de precios, al igual que otras decisiones de la mezcla de marketing, deben partir del valor para el cliente. Cuando los clientes compran un producto, intercambian algo de valor (el precio) para obtener algo de valor (los beneficios de tener o utilizar el producto). La fijación de precios eficaz y orientada al cliente implica comprender cuanto valor colocan los consumidores sobre los beneficios que reciben del producto y fijar un precio que refleje ese valor.” (Kotler & Armstrong, 2013, p. 258)

b) Fijación de precios basada en el buen valor.

“Cada vez más, los mercadólogos han optado las estrategias de fijación de precios basada en el buen valor: ofrecer la combinación adecuada de calidad y buen servicio a un precio justo. En muchos casos, esto ha implicado introducir versiones menos costosas de productos establecidos de marca. Por ejemplo, Armani ofrece la línea de moda de Armani Exchange que es menos costosa y más casual.” (Kotler & Armstrong, 2013, p. 259)

c) Fijación de precios de valor agregado.

“En lugar de recortar los precios para que coincidan con los de los competidores, añaden características y servicios de valor agregados para diferenciar sus ofertas y apoyar así sus precios más altos. Por ejemplo, en el momento en que los restaurantes competidores han ofrecido una mezcolanza de comidas de bajo precio y ofertas promocionales, la cadena de comida rápida casual, Panera Bread, ha prosperado agregando valor y cobrando en consecuencia.” (Kotler & Armstrong, 2013, p. 260)



d) Fijación de precios basada en costos.

“Considerando que las percepciones de valor al cliente establecen el máximo de precio, los costos establecen el mínimo de precio que la empresa puede cobrar. La fijación de precios basada en costos implica la fijación de precios con base en los costos de producir, distribuir y vender el producto más una tasa razonable de utilidad por su esfuerzo y riesgo. Los costos de la empresa pueden ser un elemento importante en sus estrategias de precios.” (Kotler & Armstrong, 2013, p. 260)

2.3.4.2. Tipos de costos

“Los costos de la empresa toman dos formas: fijos y variables. Los **costos fijos** son costos que no varían con el nivel de producción o de ventas. Por ejemplo, la empresa debe pagar facturas mensuales de alquiler, calefacción, intereses y salarios ejecutivos independientemente del nivel de producción de la compañía. Los **costos variables** varían de manera directa con el nivel de producción. Cada PC producida por HP implica un costo de chips de cómputo, cables, plásticos, empaques y otros insumos. Los **costos totales** son la suma de los costos fijos y variables para cualquier nivel de producción.” (Kotler & Armstrong, 2013, p. 262)

- Fijación de precios mediante márgenes:

“El método más simple para establecer los precios es la fijación de precios mediante márgenes (o mediante recargos o incrementos): agregar una cantidad adicional estándar al costo del producto. Otro método orientado al costo para la fijación de precios es la fijación de precios por punto de equilibrio, o una variación llamada fijación de precios para alcanzar una tasa de rentabilidad.” (Kotler & Armstrong, 2013, p. 262)

- Fijación de precios basada en la competencia:



“La fijación de precios basada en la competencia implica la fijación de precios con base en las estrategias de los competidores, sus costos, precios y ofertas de mercado. Los consumidores basarán sus juicios de valor del producto en los precios que los competidores cobran por productos similares.” (Kotler & Armstrong, 2013, p. 263)

- Consideraciones organizacionales:

“La gerencia debe decidir quién dentro de la organización debe establecer los precios. Las empresas manejan los precios de varias formas. En las pequeñas empresas, los precios suelen ser fijados por la alta dirección, en lugar de que lo hagan los departamentos de marketing o de ventas. En las grandes empresas, el precio es por lo general manejado por los gerentes de división o de línea de productos.” (Kotler & Armstrong, 2013, p. 265)

2.3.4.3. El mercado y la demanda

“Como se señaló antes una buena fijación de precios comienza con una comprensión de como las percepciones de valor que tienen los clientes afectan los precios que están dispuestos a pagar. Tanto consumidores como compradores empresariales hacen un balance del precio de un producto o servicio contra los beneficios de su posesión. Por lo tanto, antes de establecer los precios, el mercadólogo debe comprender la relación entre el precio y la demanda de los productos de la empresa.” (Kotler & Armstrong, 2013, p. 266)

2.3.4.4. La fijación de precios en diferentes tipos de mercados

“La libertad para fijar precios del vendedor varía con los diferentes tipos de mercados. Los economistas reconocen cuatro tipos de mercados, y cada uno representa un desafío de precios diferente. En la **competencia pura**, el mercado consta de muchos compradores y vendedores que hacen transacciones comerciales con un producto básico uniforme o commodity (trigo, cobre o valores financieros). Ningún comprador o vendedor por sí solo tiene mucho efecto sobre el precio corriente de mercado. En la **competencia**



monopolística, el mercado consta de muchos compradores y vendedores que hacen transacciones comerciales en un rango de precios en lugar de en un único precio de mercado. En la **competencia oligopólica**, el mercado consta de sólo unos pocos grandes vendedores. En un **monopolio puro**, el mercado está dominado por un único vendedor.” (Kotler & Armstrong, 2013, p. 266)

a) Estrategias de fijación de precios para nuevos productos.

- Fijación de precios de descremado del mercado

Establecer inicialmente un precio alto para un nuevo producto para maximizar las utilidades capa por capa de los segmentos dispuestos a pagar ese precio; la empresa hace menos ventas, pero éstas generan mayor utilidad. (Kotler & Armstrong, 2013, p. 271)

- Fijación de precios de penetración de mercado

“Las empresas establecen un bajo precio inicial para penetrar al mercado rápida y profundamente con el fin de atraer un gran número de compradores con rapidez y ganar una participación de mercado grande. El alto volumen de ventas produce la caída de los costos, permitiendo a las empresas reducir sus precios incluso más.” (Kotler & Armstrong, 2013, p. 271)

b) Estrategias de fijación de precios de mezcla de productos.

“La estrategia para fijar el precio de un producto a menudo ha de modificarse cuando el producto forma parte de una mezcla de productos. En este caso, la empresa busca un conjunto de precios que maximice sus utilidades en la mezcla total de productos.” (Kotler & Armstrong, 2013, p. 271)

- Fijación de precios de línea de productos



“Fijar los niveles de precios entre varios productos dentro de una línea de productos con base en las diferencias de costos entre los productos con base en las diferencias de costos entre los productos, las valuaciones de los clientes de las diferentes características y los precios de los competidores. La gerencia determinar debe determinar los niveles del precio que es necesario establecer entre los diferentes productos de la línea.” (Kotler & Armstrong, 2013, p. 272)

- Fijación de precios de productos opcionales

“Determinar los precios de productos opcionales o accesorios junto con el producto principal. Fijar el precio de estas opciones es muy tedioso, lo cual las empresas deben decidir cuales artículos incluir en el precio base y cuales ofrecer como opciones.” (Kotler & Armstrong, 2013, p. 272)

- Fijación de precios de productos cautivos

“Fijación de precios para productos que deben utilizarse junto con un producto principal, tales como hojas de afeitar para rasuradoras y juegos para una consola de videojuegos.” (Kotler & Armstrong, 2013, p. 273)

- Fijación de precios subproductos

“Determinar el precio de los subproductos para que el precio del producto principal sea más competitivo. Mediante esta fijación la compañía busca para estos subproductos con el fin de ayudar a compensar los costos de disponer de ellos y contribuir para contribuir para hacer más competitivo el precio del producto principal.” (Kotler & Armstrong, 2013, p. 273)

- Fijación de precios de paquete de productos

“Combinar varios productos y ofrecer la agrupación a un precio reducido.” (Kotler & Armstrong, 2013, p. 273)



c) Estrategias de ajuste de precios.

“Las empresas suelen ajustar sus precios básicos para tener en cuenta varias diferencias de clientes y situaciones cambiantes.” (Kotler & Armstrong, 2013, p. 274)

- Fijación De Precios de Descuento y de Bonificación

Descuento: “Reducción directa en el precio en las compras realizadas durante un periodo determinado o en cantidades mayores. Un descuento en *efectivo*, una reducción del precio para los compradores que pagan sus facturas puntualmente. Un descuento por *volumen* es una reducción de precio para los compradores que adquieren grandes cantidades. Un descuento *funcional*, (llamado también descuento comercial) a los miembros del canal comercial que realizan ciertas funciones, tales como la venta, el almacenamiento y el mantenimiento de registros. Un descuento de *temporada* es una reducción de precio para quienes compran mercancías o servicios fuera de temporada.” (Kotler & Armstrong, 2013, p. 275)

Bonificaciones: “Reducción del precio de lista para acciones del comprador tales como intercambio o soporte promocional y de ventas. Las bonificaciones de *permuta* son más comunes en las industrias automotrices, pero también se dan para otros tipos de bienes duraderos. Las bonificaciones *promocionales*, son pagos o reducciones de precio que recompensan a los distribuidores por participar en programas de soporte de ventas y publicidad.” (Kotler & Armstrong, 2013, p. 275)

- Fijación de Precios por Segmentos

“Vender un producto o servicio a dos o más precios, donde la diferencia en los precios no está basada en las diferencias de costos.” (Kotler & Armstrong, 2013, p. 275)

- Fijación Psicológica de Precios



“Fijación de precios que considera la psicología de los precios, no simplemente los factores económicos; el precio dice algo acerca del producto.” (Kotler & Armstrong, 2013, p. 275)

- Fijación Promocional de Precios

“Las empresas fijan los precios de sus productos temporalmente por debajo del precio de lista y a veces incluso por debajo del costo-para crear entusiasmo y urgencia de compra. También utilizan **precio de evento especial**, en ciertas temporadas para atraer más clientes. **Ofertas por tiempo limitado**, tales como ventas relámpago online, pueden crear urgencia de compra y hacer que los compradores se sientan afortunados de haber aprovechado la oportunidad. **Devoluciones en efectivo**, a los consumidores que compran el producto de distribuidores dentro de un plazo específico, el fabricante envía la devolución directamente al cliente.” (Kotler & Armstrong, 2013, p. 276)

- Fijación Geográfica De Precios

“Las empresas también deben decidir cómo fijar el precio de sus productos para los clientes ubicados en diferentes partes del mundo. Tenemos cinco estrategias: Libre a bordo (free on board, “FOB”), precios uniformes de entrega, fijación precios por zona, fijación de precios de punto base, precios de absorción de flete.” (Kotler & Armstrong, 2013, p. 277)

- Fijación Dinámica de Precios

“Ajustar los precios continuamente para satisfacer las características y necesidades de clientes y situaciones individuales.” (Kotler & Armstrong, 2013, p. 278)

- Fijación Internacional de Precios

“Las empresas comercializadoras sus productos internacionales deben decidir qué precios cobrar en diferentes países. En algunos casos, una empresa puede establecer un



precio uniforme en todo el mundo. Por ejemplo, Boeing.” (Kotler & Armstrong, 2013, p. 279)

d) Cambios de Precios.

- Iniciar cambios de precios

“En algunos casos, la empresa puede encontrar que es conveniente iniciar un recorte de precios o un aumento de los mismos. En ambos casos se debe anticipar las posibles reacciones de los compradores y competidores.” (Kotler & Armstrong, 2013, p. 280)

- Respuestas ante los cambios de precio

“La empresa debe considerar varias cuestiones: ¿Por qué el competidor cambió el precio? ¿El cambio de precio es temporal o permanente? ¿Qué sucederá a la participación de mercado de la empresa y a sus utilidades si no responde? ¿Los otros competidores van a responder?” (Kotler & Armstrong, 2013, p. 281)

Tabla 1

Estrategia de ajuste de precios

Estrategia	Descripción
Fijación de precios de descuento y complemento	Reducir los precios para recompensar respuestas de los clientes como el pronto pago o la promoción del producto.
Fijación de precios segmentada	Ajustar los precios de acuerdo con las diferencias entre clientes, productos, lugares.
Fijación de precios psicológica	Ajustar los precios para lograr un efecto psicológico.
Fijación de precios promocional	Reducir los precios temporalmente para incrementar las ventas a corto plazo.
Fijación de precios geográfica	Ajustar los precios tomando en cuenta la ubicación geográfica de los clientes.

Nota: Recuperado de Kotler & Armstrong, Pearson Educación de México, 2013, p.



2.4. Marco conceptual

2.4.1. Costo

“Es el conjunto de valores incurridos en un período perfectamente identificados con el producto que se fabrica. El costo es recuperable.” (Vallejos, 2017, p. 8)

2.4.2. Desmedro

“Las normas tributarias definen al concepto de desmedro como deterioro o pérdida del bien de manera definitiva, así como a su pérdida cualitativa, es decir a la pérdida de lo que es, en propiedad, carácter y calidad, impidiendo de esta forma su uso, ya sea por obsoleto, tecnológico, cuestión de moda u otros. Esta pérdida es de orden cualitativo e irrecuperable de las existencias, haciéndolas inutilizables para los fines a los que estaban destinados.” (Ayala, 2009, p. 2)

2.4.3. Deterioro del Valor de los Activos

Una pérdida por deterioro se produce cuando el importe en libros de un activo es superior a su importe recuperable. (NIIF para PYMES, 2009, p. 166)

2.4.4. Desvalorización de existencias

Cuando las existencias destinadas para la venta o a ser utilizadas directa o indirectamente en la producción, pierden valor, se reconoce esa desvalorización. 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. El efecto financiero de dicha desvalorización es que el monto invertido en las existencias no podrá ser recuperado a través de la venta de la mercadería o producto terminado. (Ayala, 2009, p. 1)



2.4.5. Estados financieros

Los estados financieros son la manifestación fundamental de la información financiera; son la representación estructurada de la situación y desarrollo financiero de una entidad a una fecha determinada o por un periodo definido. Su propósito general es proveer información de una entidad acerca de la posición financiera, del resultado de sus operaciones y los cambios en su capital contable o patrimonio contable y en sus recursos o fuentes, que son útiles al usuario general en el proceso de la toma de sus decisiones económicas”. (Román, 2017, p. 31)

2.4.6. Estado de resultados

Muestra la información relativa al resultado de sus operaciones en un período y, por ende, de los ingresos, gastos; así como, de la utilidad (pérdida) neta o cambio neto en el patrimonio contable resultante en el período. (Román, 2017, p. 33)

2.4.7. Estado de situación financiera

Muestra la información relativa a una fecha determinada sobre los recursos y obligaciones financieros de la entidad. (Román, 2017, p. 32)

2.4.8. Fijación de precios

“Establecer el precio adecuado, pero encontrar e implementar la estrategia de precio correcto es fundamental para el éxito. La empresa debe tener en cuenta varios factores internos y externos, incluyendo las estrategias y los precios de sus competidores, la estrategia y mezcla de marketing global, y la naturaleza del mercado y la demanda.” (Kotler & Armstrong, 2013, p. 257)

2.4.9. Inventarios

“Inventarios son activos: (a) mantenidos para ser vendidos en el curso normal de la operación; (b) en proceso de producción con vistas a esa venta; o (c) en forma de materiales



o suministros, para ser consumidos en el proceso de producción, o en la prestación de servicios.” (NIC 2, 2010, p. 2)

2.4.10. Medición de los Inventarios

“Una entidad medirá los inventarios al importe menor entre el costo y el precio de venta estimado menos los costos de terminación y venta.” (NIIF para PYMES, 2009, p. 81)

2.4.11. Mermas

“En tanto que las normas tributarias definen al concepto de merma como pérdida física en el volumen, peso o cantidad de las existencias, ocasionada por causas inherentes a su naturaleza o al proceso productivo.” (Ayala, 2009, p. 2)

2.4.12. Notas de los estados financieros

Son parte integrante de los mismos, y su objeto es complementar los estados básicos con información relevante. (Román, 2017, p. 33)

2.4.13. Precio

“El precio es la cantidad de dinero que se cobra por un producto o un servicio. En términos más generales, el precio es la suma de todos los valores a los que renuncian los clientes para obtener los beneficios de tener o utilizar un producto o servicio.” (Kotler & Armstrong, 2013, p. 257)

2.5. Hipótesis

2.5.1. Hipótesis General

Los resultados de la medición en los inventarios y la situación de los estados financieros de los concesionarios de Motocicletas y Repuestos en la ciudad de Quillabamba, primer semestre 2019, no se realiza acorde a normatividad contable, presentando error y distorsión en la información contable y financiera que servirán para la toma de decisiones.



2.5.2. *Hipótesis específicas*

- a. Los resultados de la medición en los inventarios de los concesionarios de Motocicletas y Repuestos en la ciudad de Quillabamba, primer semestre 2019, no se realiza acorde a normatividad contable, presentando error en la información contable y financiera que servirán para la toma de decisiones.
- b. La situación de los estados financieros de los concesionarios de Motocicletas y Repuestos en la ciudad de Quillabamba, primer semestre 2019, no se realiza acorde a normatividad contable, presentando distorsión en la información contable y financiera que servirán para la toma de decisiones.

2.6. Variables

2.6.1. *Identificación de Variables*

Tabla 2

Identificación de variables

Variables	
Variable 1	Medición de los Inventarios
Variable 2	Situación de los Estados Financieros

Nota: Elaboración Propia



2.6.2. Operacionalización de Variables

Tabla 3

Operacionalización de variables

VARIABLES	CONCEPTO	DIMENSIONES	INDICADORES	INSTRUMENTOS
Medición de los inventarios	<p>“Una entidad medirá los inventarios al importe menor entre el costo y el precio de venta estimado menos los costos de terminación y venta. Se debe determinar el costo y su posterior reconocimiento como un gasto, lo que incluye cualquier rebaja en el precio de venta estimado menos los costos de terminación y venta. El inventario constituye las partidas del activo corriente que están listas para la venta, es decir, toda aquella mercancía que posee la empresa en el almacén valorada al costo de adquisición, para la venta o actividades productivas”. (NIIF para PYMES, 2009, p. 81)</p>	<p>a. Costo: “Es el conjunto de valores incurridos en un período perfectamente identificados con el producto que se fabrica. El costo es recuperable.” (Vallejos, 2017, p. 8)</p> <p>b. Precio de venta: “Cantidad de dinero que se cobra por un producto o servicio, o la suma de los valores que los consumidores dan a cambio de los beneficios de tener o usar el producto o servicio.” (Kotler & Armstrong, 2013, p. 257)</p> <p>c. Costos de terminación y venta: Es aquel costo que, en ocasiones, es necesario incurrir para terminar un producto o servicio y la aplicación a resultados del costo correspondiente a los artículos o servicios vendidos. (Reveles, 2017, p. 66)</p>	<p>- Precio de Compra - Manipulación - Almacenamiento - Seguros (transporte) - Descuentos Comerciales (Pronto pago y Licitaciones) y Bonos - Rebajas - Desvalorización de existencias - Sobrevaluación - Precio de Venta - Fijación de precios</p>	<p>- Observación - Encuesta - Entrevista</p>
Situación de los Estados Financieros	<p>“Los estados financieros son la manifestación fundamental de la información financiera; son la representación estructurada de la situación y desarrollo financiero de una entidad a una fecha determinada o por un periodo definido. Su propósito general es proveer información de una entidad acerca de la posición financiera, del resultado de sus operaciones y los cambios en su capital contable o patrimonio contable y en sus recursos o fuentes, que son útiles al usuario general en el proceso de la toma de sus decisiones económicas”. (Román, 2017, p. 31)</p>	<p>- Estado de situación financiera: Muestra la información relativa a una fecha determinada sobre los recursos y obligaciones financieros de la entidad. (Román, 2017, p. 32)</p> <p>- Estado de resultados: Muestra la información relativa al resultado de sus operaciones en un período y, por ende, de los ingresos, gastos; así como, de la utilidad (pérdida) neta o cambio neto en el patrimonio contable resultante en el período. (Román, 2017, p. 33)</p> <p>- Notas de los estados financieros: Son parte integrante de los mismos, y su objeto es complementar los estados básicos con información relevante. (Román, 2017, p. 33)</p>	<p>- Expresar los componentes del estado de situación financiera: Activo, pasivo y patrimonio - Ingresos y Gastos - Notas a los estados financieros</p>	<p>- Observación - Encuesta - Entrevista</p>

Elaboración Propia.



CAPÍTULO III

MÉTODO

3.1. Enfoque de investigación

La investigación que se realizó fue de enfoque cuantitativo, pues se utilizó la recolección de datos para probar la hipótesis.

3.2. Alcance del estudio

La investigación tuvo un alcance descriptivo, ya que se recolectó datos para el análisis de la variable medición de los inventarios.

3.3. Diseño de lo investigación

La investigación tuvo un diseño no experimental, debido a que no se manipuló la variable y solo se observó los fenómenos en su ambiente natural para después para después analizarlos.

3.3. Población y muestra

3.3.1. Población

La población de estudio estuvo constituida por tres empresas locales concesionarias dedicadas del rubro Venta, Mantenimiento y Reparación de Motocicletas y de sus partes, piezas y accesorios constituidas y establecidas únicamente en la ciudad de Quillabamba, distrito de Santa Ana, Provincia de La Convención

3.3.2. Muestra

La investigación es censal, ya que se aplicó a las 3 empresas concesionarias dedicadas al rubro Venta, Mantenimiento y Reparación de Motocicletas y de sus partes, piezas y accesorios constituidas y establecidas únicamente en la ciudad de Quillabamba, distrito de Santa Ana, Provincia de La Convención.



3.5. Técnicas e instrumentos de recolección de datos

3.5.1. Técnicas

Las técnicas de investigación que se utilizaron fueron la revisión documental, que se encarga de recopilar y seleccionar la información a través de los documentos de las tres concesionarias y la encuesta que es una técnica de recolección de datos que permite obtener y elaborar datos de manera rápida y eficaz.

3.5.2. Instrumentos

Los instrumentos utilizados fueron la ficha de análisis documental a través de la cual se recopiló la información de las tres concesionarias y el cuestionario de preguntas cerradas a través de las cuales pudimos recolectar las respuestas de los trabajadores de las concesionarias de motos materia de estudio.

3.6. Procesamiento de datos

El trabajo de investigación se basó en el procesamiento de datos con el uso del programa Microsoft Excel, bajo los lineamientos de la técnica de la Estadística Descriptiva, muestreo censal y muestreo sistemático; se circunscribe en la línea de investigación de la Escuela Profesional de Contabilidad: “La Contabilidad en lo privado”.



CAPÍTULO IV

RESULTADOS DE LA INVESTIGACIÓN

Al obtener la información de los tres concesionarios de la ciudad de Quillabamba se presentan los resultados obtenidos, con respecto al objetivo general y objetivos específicos, se utilizó la técnica de análisis documental en la que se revisó la información brindada sobre inventarios y estados financieros de la empresa Todo Moto, Empresa A y Empresa B.

Determinar el resultado de la medición en los inventarios y la situación de los estados financieros de los concesionarios de Motocicletas y Repuestos en la ciudad de Quillabamba, primer semestre 2019, siendo tres (3) colaboradores de cada concesionaria entre ellos el gerente, asistente administrativo y asistente de ventas y a (1) contador, las tres concesionarias tercerizan los servicios contables a un solo contador, siendo en total de 10 personas a las que se aplican las encuestas agrupadas de acuerdo a cada tema, de las empresas Todo Moto, Empresa A y Empresa B, constituidas en la Ciudad de Quillabamba.

El responsable del fijar el precio de venta final es el gerente, el asistente administrativo del control de inventario y el contador de la elaboración de los estados financieros, se presentan en los gráficos y tablas siguientes.

4.1. Resultados respecto a los objetivos específicos

4.1.1. Resultados de acuerdo con el objetivo específico a

El primer objetivo específico de la presente investigación es “Analizar el resultado de la medición en los inventarios de los concesionarios de Motocicletas y Repuestos en la ciudad de Quillabamba, primer semestre 2019”



a) Resultados de acuerdo a las encuestas

Tabla 4

Precio de compra

	Todo Moto		Empresa A		Empresa B	
	f	%	f	%	f	%
Si	1	100%	1	100%	1	100%
No	0	0%	0	0%	0	0%
Total	1	100%	1	100%	1	100%

Nota: Elaboración propia

Interpretación y análisis:

En la tabla 4 se observa que fue encuestado 1 asistente administrativo de cada concesionaria, donde las 3 empresas sí toman en cuenta el precio de compra de las motocicletas y repuestos, ya que este es el factor más significativo al adquirir las motocicletas y repuestos de la tienda principal, además el precio de compra es fijado por la tienda principal de cada concesionario.

Tabla 5

Compra de mercadería

	Todo Moto		Empresa A		Empresa B	
	f	%	f	%	f	%
Si	2	67%	2	67%	0	0%
No	1	33%	1	33%	3	100%
Total	3	100%	3	100%	3	100%

Nota: Elaboración propia



Interpretación y análisis:

En la tabla 5 se observa que fueron encuestados 3 trabajadores: gerente, asistente administrativo y asistente de ventas de cada concesionario, siendo un 67% en las empresas Todo Moto y Empresa A sí realizan compra de mercadería más de lo necesario en cambio la Empresa B solo compra lo necesario, ya que en algunas ocasiones esperan vender más por fechas festivas o aniversarios, en otro caso los concesionarios deben cumplir unas metas de ventas mensuales las cuales a veces no se realizan y las tiendas comienzan a tener un exceso que se acumula para el siguiente mes.

Tabla 6

Costo de transporte motos

	Todo Moto		Empresa A		Empresa B	
	f	%	f	%	f	%
Si	0	0%	0	100%	0	100%
No	1	100%	1	0%	1	0%
Total	1	100%	1	100%	1	100%

Nota: Elaboración propia

Interpretación y análisis:

De acuerdo con lo indicado en la tabla 6, respecto al costo de transporte de motos, primeramente, debemos mencionar que fue encuestado 1 asistente administrativo de cada concesionario, quien indica que la empresa Todo Moto, empresa A y empresa B no consideran el costo de transporte, ya que este lo asume la tienda principal de cada concesionario.



Tabla 7

Costo de transporte repuestos

	Todo Moto		Empresa A		Empresa B	
	f	%	f	%	f	%
Si	1	100%	1	100%	1	100%
No	0	0%	0	0%	0	0%
Total	1	100%	1	100%	1	100%

Nota: Elaboración propia

Interpretación y análisis:

De acuerdo con lo indicado en la tabla 7, respecto del costo de transporte de repuestos, las tres concesionarias sí consideran el costo de transporte de repuestos para el cálculo del costo, de acuerdo con lo respondido por el asistente administrativo.

Tabla 8

Costo de Almacenamiento

	Todo Moto		Empresa A		Empresa B	
	f	%	F	%	f	%
Si	0	0%	0	100%	1	100%
No	1	100%	1	0%	0	0%
Total	1	100%	1	100%	1	100%

Nota: Elaboración propia



Interpretación y análisis:

En la tabla 8 se encuestó a 1 asistente administrativo de cada concesionario, Todo Moto y empresa A, no lo consideran y solo empresa B toma en cuenta el costo de almacenamiento de las motocicletas y repuestos.

Tabla 9

Cada cuánto tiempo hace la inspección del estado del inventario en almacén

	Todo Moto		Empresa A		Empresa B	
	f	%	f	%	f	%
Mensual	0	0%	0	0%	0	0%
Semestral	0	0%	0	0%	0	0%
Anual	2	67%	2	67%	1	33%
Mas de un año	1	33%	1	33%	2	67%
Total	3	100%	3	100%	3	100%

Nota: Elaboración propia

Interpretación y análisis:

En la tabla 9 se encuestó a 3 trabajadores, el gerente, el asistente administrativo y el asistente de ventas de cada concesionario, se puede apreciar que Todo Moto EIRL y Empresa A en un 67% realizan cada año la inspección de la mercadería del almacén junto con la toma de inventario, mientras que Empresa B en un 67% lo realiza en más de un año, con lo cual se desconoce el estado y cantidad de la mercadería en más de un año, la inspección la realiza el asistente administrativo con ayuda del asistente de ventas y autorización del gerente.



Tabla 10

Método de valuación de inventarios que utiliza

	Todo Moto		Empresa A		Empresa B	
	f	%	F	%	f	%
Costo						
Promedio	3	100%	3	100%	3	100%
Ponderado						
PEPS	0	0%	0	0%	0	0%
Identificación específica	0	0%	0	0%	0	0%
Otros	0	0%	0	0%	0	0%
Total	3	100%	3	100%	3	100%

Nota: Elaboración propia

Interpretación y análisis:

En la tabla 10 se observa que se encuestaron a 3 trabajadores, los cuales son: el gerente, el asistente administrativo y el asistente de ventas de cada concesionario, todos utilizan el método de valuación Costo Promedio, el cual permite el control mediante un método aceptado por las NIIF para Pymes y el correcto registro de los costos de las motocicletas y repuestos.

Tabla 11

Descarga de mercancía

	Todo Moto		Empresa A		Empresa B	
	f	%	f	%	f	%
Si	0	0%	1	100%	1	100%
No	1	100%	0	0%	0	0%
Total	1	100%	1	100%	1	100%

Nota: Elaboración propia



Interpretación y análisis:

En la tabla 11 se encuestó al asistente administrativo de cada concesionario, Todo Moto no considera el costo de descarga de mercancía, ya que de este se encarga la tienda principal, mientras que empresa A y empresa B si lo consideran porque asumen el costo de descarga de motocicletas y repuestos.

Tabla 12

Rebajas (pronto pago y licitaciones)

	Todo Moto		Empresa A		Empresa B	
	F	%	F	%	f	%
Si	1	100%	1	100%	1	100%
No	0	0%	0	0%	0	0%
Total	1	100%	1	100%	1	100%

Nota: Elaboración propia.

Interpretación y análisis:

En la tabla 12 se encuestó al asistente administrativo de cada concesionaria, en las mismas estos indican que las rebajas por pronto pago y licitaciones si son consideradas por las empresas, en el cálculo del costo de motocicletas y repuestos, ya que esta característica se da muy a menudo.

Tabla 13

Descuentos comerciales o financieros (bonos)

	Todo Moto		Empresa A		Empresa B	
	f	%	f	%	f	%
Si	0	0%	0	0%	0	0%
No	1	100%	1	100%	1	100%
Total	1	100%	1	100%	1	100%

Nota: Elaboración propia



Interpretación y análisis:

En la tabla 13 se observa que se encuestó a 1 asistente administrativo de cada empresa, los mismos respondieron que ninguna concesionaria toma en cuenta descuentos comerciales o financieros para no tener menor margen de ganancia, por ende, no afecta al cálculo del costo.

Tabla 14

Seguros

	Todo Moto		Empresa A		Empresa B	
	f	%	f	%	f	%
Si	0	0%	0	0%	0	0%
No	1	100%	1	100%	1	100%
Total	1	100%	1	100%	1	100%

Nota: Elaboración propia

Interpretación y análisis:

En la tabla 14 se encuestó a 1 asistente administrativo de cada concesionario, quienes indican que se asume seguros como parte del costo, se observa que ninguna concesionaria lo toma en cuenta, por lo tanto, no influye en el cálculo del costo.

Tabla 15

Lista de precios del proveedor principal

	Todo Moto		Empresa A		Empresa B	
	f	%	f	%	f	%
Si	1	100%	1	100%	1	100%
No	0	0%	0	0%	0	0%
Total	1	100%	1	100%	1	100%

Nota: Elaboración propia



Interpretación y análisis:

En la tabla 15 se encuestó a 1 asistente administrativo de cada concesionario, las tres empresas Todo Moto, empresa A y empresa B, fijan sus precios de venta de motocicletas y repuestos mediante una lista de precios del proveedor o tienda principal.

Tabla 16

Tipo de cambio (SUNAT o SBS)

	Todo Moto		Empresa A		Empresa B	
	f	%	f	%	f	%
Si	1	100%	1	100%	1	100%
No	0	0%	0	0%	0	0%
Total	1	100%	1	100%	1	100%

Nota: Elaboración propia

Interpretación y análisis:

En la tabla 16 respecto a la pregunta 13 de la encuesta, el responsable en contestar fue el asistente administrativo de cada concesionaria, quien indica que en las tres empresas Todo Moto, empresa A y empresa B, sí se utiliza el tipo de cambio indicado por la SUNAT y la SBS, es decir que estos tipos de cambio afectan a las empresas ya que las compras de motocicletas y repuestos se realizan en moneda extranjera (dólares americanos) a la empresa principal.

Tabla 17

Por temporadas de fiestas patrias, navidad, día del padre, madre y otros

	Todo Moto		Empresa A		Empresa B	
	f	%	f	%	F	%
Si	1	100%	1	100%	1	100%
No	0	0%	0	0%	0	0%
Total	1	100%	1	100%	1	100%

Nota: Elaboración propia



Interpretación y análisis:

En la tabla 17 por temporadas, se encuestó a 1 asistente administrativo de cada concesionario, las empresas Todo Moto, empresa A y empresa B, fijan el precio de las motocicletas y repuestos, según la temporada, ya sean aniversarios locales, fiestas patrias, día del padre, día de la madre.

Tabla 18

Registra los cambios producidos (desvalorizaciones) en el costo de los inventarios

	Todo Moto		Empresa A		Empresa B	
	f	%	f	%	F	%
Si	0	0%	0	0%	0	0%
No	3	100%	3	100%	3	100%
Total	3	100%	3	100%	3	100%

Nota: Elaboración propia

Interpretación y análisis:

En la tabla 18 se observa que se encuestaron a 3 trabajadores de cada concesionario, estos son el gerente, el asistente administrativo y el asistente de ventas, quienes indican que al 100% ninguna concesionaria que estamos estudiando registra los cambios producidos en el costo de los inventarios (motocicletas y repuestos con desvalorización), el responsable es el contador que asigna al asistente contable, quien debe verificar y registrar las desvalorizaciones de la mercadería que se encuentra en tienda y almacén.



Tabla 19

Cantidad de motocicletas desvalorizadas (sin rotación, por moda) según encuesta

	Todo Moto		Empresa A		Empresa B	
	u	%	u	%	u	%
On road (aplicación ciudad)	2	66.7%	2	50%	2	66.7%
On/Off road (aplicación mixta)	1	33.3%	1	25%	0	0%
Off Road (aplicación deportiva)	0	0%	1	25%	1	33.33%
ATV (cuatrimotos)	0	0%	0	0%	0	0%
Total	3	100%	4	100%	3	100%

Nota: Elaboración propia

Interpretación y análisis:

En la tabla 19 se realizó la encuesta a 1 asistente administrativo de cada concesionario, a través de la misma se puede observar que en On Road (aplicación ciudad) las 3 empresas tienen 2 motocicletas desvalorizadas, en On/Off Road (aplicación mixta) Todo Moto y empresa A tienen 1 motocicleta desvalorizada mientras que en empresa B ninguna, en los siguientes ítems Off Road (aplicación deportiva) empresa A y empresa B tienen 1 motocicleta, y ATV (Cuatrimotos) las 3 empresas pusieron que no presentan motocicletas en desvalorización.

Tabla 20

Porcentaje de repuestos desvalorizados (sin rotación, oxidada, obsoleta, moda, desuso, deteriorado) según encuesta

	Todo Moto	Empresa A	Empresa B
	%	%	%



Sistema Eléctrico	8%	7.3%	8.3%
Sistema Arrastre	7.6%	8.6%	9.6%
Sistema Aire	3%	4.6%	5.3%
Sistema Combustión	21.6%	12.6%	17.6%
Sistema Mecánico	29.4%	33%	30.3%
Espejos	9.6%	3%	5%
Neumático	2%	3.6%	4%
Plastiquería	27%	29.6%	35.9%

Nota: Elaboración propia

Interpretación y análisis:

En la tabla 20 se encuestaron a 3 trabajadores el gerente, asistente administrativo y asistente de ventas de cada concesionario, porcentaje de repuestos desvalorizados, mediante la aplicación de la encuesta a las concesionarias podemos apreciar que plastiquería es el ítem con más desvalorización en Todo Moto y empresa B, seguido por el sistema mecánico y combustión; mientras que en empresa A posee mayor desvalorización en sistema mecánico, seguido por el plastiquería y sistema de combustión.

Los sistemas de aire poseen menor desvalorización debido a la alta rotación de estos productos, también los neumáticos se mantienen en el tiempo y tiene una alta demanda, debido a la escasez de caucho, lo cual retrasa la llegada de neumáticos.

Tabla 21

Venta al chatarrero

	Todo Moto		Empresa A		Empresa B	
	f	%	f	%	F	%
Si	1	100%	1	100%	1	100%
No	0	0%	0	0%	0	0%
Total	1	100%	1	100%	1	100%

Nota: Elaboración propia



Interpretación y análisis:

En la tabla 21 venta al chatarrero, se observa que se encuestó a 1 asistente administrativo de cada empresa, las tres concesionarias mencionan que si realizan esta venta con los repuestos que tienen mayor deterioro.

Tabla 22

Venta al por mayor

	Todo Moto		Empresa A		Empresa B	
	f	%	f	%	F	%
Si	1	100%	1	100%	1	100%
No	0	0%	0	0%	0	0%
Total	1	100%	1	100%	1	100%

Nota: Elaboración propia

Interpretación y análisis:

En la tabla 22 venta al por mayor, se encuestó a 1 asistente administrativo de cada empresa, las tres concesionarias utilizan este método ya que les ayuda a vender en mayor cantidad los repuestos.

Tabla 23

Cantidad de motocicletas sobrevaluadas (incremento del precio de las motos a pesar de que estuvieron sin rotación) según encuesta

	Todo Moto		Empresa A		Empresa B	
	u	%	u	%	u	%
On Road (aplicación ciudad)	0	0%	0	0%	2	66.7%



On/Off Road (aplicación mixta)	1	100%	1	100%	0	0%
Off Road (aplicación deportiva)	0	0%	0	0%	1	33.3%
ATV (cuatrimotos)	0	0%	0	0%	0	0%
Total	1	100%	1	100%	3	100%

Nota: Elaboración propia

Interpretación y análisis:

La tabla 23 se realizó la encuesta a 1 asistente administrativo de cada concesionario, nos muestra que el inventario sobrevaluado en motocicletas se dieron las siguientes respuestas; en aplicación para ciudad empresa B tiene 2 unidades, en aplicación mixta Todo Moto y empresa A tienen 1 moto cada una, aplicación deportiva la empresa B tiene una motocicleta, cuatrimotos no hay ninguna unidad.

Tabla 24

Porcentaje de repuestos con sobrevaluación (incremento del precio de los repuestos a pesar de que son modelos de años pasados) según encuesta

	Todo Moto	Empresa A	Empresa B
	%	%	%
Sistema Eléctrico	2.1%	1.6%	3%
Sistema Arrastre	0%	0%	0.3%
Sistema Aire	0%	0%	0.5%
Sistema Combustión	2.3%	1.3%	2.6%
Sistema Mecánico	3.3%	3.1%	3.6%
Espejos	1.6%	2.3%	1%
Neumático	0%	0%	2.6%
Plastiquería	2.6%	1.6%	2%

Nota: Elaboración propia



Interpretación y análisis:

En la tabla 24 se encuestaron a 3 trabajadores el gerente, asistente administrativo y asistente de ventas de cada concesionario, el sistema de arrastre, neumático y espejos posee menor sobrevaluación ya que estos repuestos tienen menor demanda en el mercado, también observamos que sistema mecánico y eléctrico tiene mayor sobrevaluación ya que tienen mayor demanda en el mercado.

Tabla 25

Armado de motocicletas y puesta en tienda (costo de terminación y venta)

	Todo Moto		Empresa A		Empresa B	
	f	%	f	%	f	%
Si	1	100%	1	100%	1	100%
No	0	0%	0	0%	0	0%
Total	1	100%	1	100%	1	100%

Nota: Elaboración propia

Interpretación y análisis:

En la tabla 25 se encuestó a 1 asistente administrativo de cada empresa, se puede observar que todas las concesionarias si consideran al 100% el armado de motocicletas como parte de su costo de terminación y venta, ya que el propio personal de la empresa realiza el armado y colocación en exhibición de la tienda.

b) Resultados de acuerdo a la revisión documental

Tabla 26

Muestreo censal de motocicletas con desvalorización

Ítems (Unidades)	Todo Moto
On Road, aplicación para ciudad	4
On/Off Road, aplicación mixta	3



Off Road, aplicación deportiva	0
ATV (cuatrimotos)	0
Total	7

Nota: Información proporcionada por la empresa Todo Moto

Interpretación y análisis:

Se puede observar en la tabla 26 que la empresa Todo Moto; en aplicación para ciudad tiene 4 motocicletas ya que hay más cantidad de este modelo, en aplicación mixta hay 3 motocicletas con desvalorización ya que hay menor cantidad de este modelo y su precio generalmente es más elevado.

Tabla 27

Desvalorización en aplicación para ciudad

Ítems (Unidades)	Modelo	Precio antes	Precio después
2 motocicletas	CB190R	S/ 10,200.00	S/ 9,506.77
2 motocicletas	Shadow 150	S/ 7,500.00	S/ 6,900.00

Nota: Información proporcionada por la empresa Todo Moto

Interpretación y análisis:

En la tabla 27 desvalorización en aplicación para ciudad, la empresa Todo Moto posee 2 motocicletas desvalorizadas del modelo CB190R y 2 motocicletas del modelo Shadow 150 por un importe de S/ 2,586.46 soles.

Tabla 28

Desvalorización en aplicación mixta

Ítems (Unidades)	Modelo	Precio antes	Precio después
3 motocicletas	GL 125	S/ 5,290.00	S/ 4,700.00

Nota: Información proporcionada por la empresa Todo Moto



Interpretación y análisis:

En la tabla 28 desvalorización en aplicación mixta, la empresa Todo Moto posee 3 motocicletas del modelo GL 125 resultando un importe de S/ 1,770.00 soles.

Tabla 29

Desvalorización de repuestos realizado en Todo Moto mediante muestreo sistemático en el primer semestre del año 2019.

	Porcentaje	Peso	Total
Sistema Eléctrico	15%	0.06	0.90
Sistema Arrastre	21%	0.11	2.31
Sistema Aire	2%	0.08	0.16
Sistema Combustión	28%	0.17	4.76
Sistema Mecánico	31%	0.28	8.68
Espejos	10%	0.03	0.30
Neumático	2%	0.03	0.06
Plastiquería	42%	0.24	10.08
Total		1.00	27.25%

Nota: Elaboración propia con información obtenida de la empresa Todo Moto y aplicando el método estadístico del muestreo sistemático

Interpretación y análisis:

La tabla 29 referente a la desvalorización de repuestos mediante el muestreo sistemático, indica que la concesionaria todo moto posee un 42% de desvalorización en plastiquería, un 31% en sistema mecánico, un 28% en sistema de combustión, un 21% en sistema arrastre, así como un 2% en sistema aire y neumáticos; debido a que son los repuestos que tienen mayor demanda en la empresa, aplicando el peso respecto al total de repuestos de la concesionaria, el total de desvalorización está representada por el promedio



de 27.25%, siendo el valor más alto ya que al realizar el muestreo sistemático, obtuvimos el dato más cercano a la realidad de la empresa en el primer semestre del año 2019.

Tabla 30

Muestreo censal motocicletas con sobrevaluación

Ítems (Unidades)	Todo Moto EIRL
On Road, aplicación para ciudad	0
On/Off Road, aplicación mixta	2
Off Road, aplicación deportiva	0
ATV (cuatrimotos)	0

Nota: Información proporcionada por la empresa Todo Moto

Interpretación y análisis:

En la tabla 30 muestreo censal de motocicletas con sobrevaluación, la empresa Todo Moto tiene 2 motocicletas con sobrevaluación del modelo aplicación mixta; ya que este modelo hay menor cantidad de motocicletas en la concesionaria.

Tabla 31

Sobrevaluación en aplicación mixta

Ítems (Unidades)	Modelo	Precio antes	Precio después
1 motocicletas	XR 190L	S/.10,000.00	S/.10,800.00
1 motocicletas	XR 150L	S/.8,700.00	S/. 9,000.00

Nota: Información proporcionada por la empresa Todo Moto

Interpretación y análisis:

En la tabla 31 sobrevaluación en aplicación mixta, la empresa Todo Moto tiene 2 motocicletas 1 del modelo XR 190L y el modelo XR150L por un importe de S/ 1,100.00 soles.



Tabla 32

Sobrevaluación mediante el muestreo sistemático

	Porcentaje	Peso	Total
Sistema Eléctrico	2%	0.06	0.12
Sistema Arrastre	0%	0.11	0
Sistema Aire	0%	0.08	0
Sistema Combustión	2%	0.17	0.34
Sistema Mecánico	2%	0.28	0.56
Espejos	2%	0.03	0.06
Neumático	0%	0.03	0
Plastiquería	2,5%	0.24	0.60
Total		1.00	1.68%

Nota: Elaboración propia con información obtenida de la empresa Todo Moto y aplicando el método estadístico del muestreo sistemático

Interpretación y análisis:

En la tabla 32 sobrevaluación mediante el muestreo sistemático la concesionaria Todo Moto, posee en sistema eléctrico 2%, sistema de combustión 2%, sistema mecánico 2%, espejos 2% y plastiquería 2.5%, sistema de arrastre, sistema de aire y neumáticos no tienen sobrevaluación debido a que no posee mayores averías a las demás, aplicando el peso respecto al total de repuestos de la empresa, la sobrevaluación está representada por el 1.68%.

Donde la diferencia de la desvalorización 27.25% con la sobrevaluación 1.68% resulta en que la desvalorización total es 25.57%.



4.1.2. Resultados de acuerdo con el objetivo específico b

El segundo objetivo específico de la presente investigación es “Determinar la situación de los estados financieros de los concesionarios de Motocicletas y Repuestos en la ciudad de Quillabamba, primer semestre 2019”

a) Resultados de acuerdo a las encuestas

Tabla 33

Servicios de un contador

	Todo Moto		Empresa A		Empresa B	
	f	%	F	%	F	%
Si	1	100%	1	100%	1	100%
No	0	0%	0	0%	0	0%
Total	1	100%	1	100%	1	100%

Nota: Elaboración propia, encuesta realizada al gerente

Interpretación y análisis:

En la tabla 33 servicios de un contador, se realizó la encuesta a 1 gerente de cada empresa, los tres concesionarios Todo Moto, empresa A y empresa B indican que cuentan con los servicios de un contador, ya que requieren su prestación para encargarse de la contabilidad y la declaración de impuestos.

Tabla 34

Elabora estados financieros

	Todo Moto		Empresa A		Empresa B	
	f	%	f	%	f	%
Si	2	100%	2	100%	2	100%
No	0	0%	0	0%	0	0%



Total	2	100%	2	100%	2	100%
-------	---	------	---	------	---	------

Nota: Elaboración propia, encuesta realizada al gerente y contador.

Interpretación y análisis:

En la tabla 34 elabora estados financieros, se realizó la encuesta a 1 gerente y 1 contador de cada empresa, los tres concesionarios Todo Moto, empresa A y empresa B señalan que realizan sus estados financieros registrando la información contable.

Tabla 35

Realiza semestralmente los estados financieros

	Todo Moto		Empresa A		Empresa B	
	F	%	f	%	f	%
Si	2	100%	2	100%	2	100%
No	0	0%	0	0%	0	0%
Total	2	100%	2	100%	2	100%

Nota: Elaboración propia, encuesta realizada al gerente y contador

Interpretación y análisis:

En la tabla 35 realiza semestral y anualmente los estados financieros, se encuestaron a 2 trabajadores el gerente y el contador de cada empresa, los tres concesionarios Todo Moto, empresa A y empresa B indicaron que lo efectúan semestral, esto contribuye a tener de forma oportuna la información de los estados financieros.

Tabla 36

Importancia en la veracidad de la información de los estados financieros

	Todo Moto		Empresa A		Empresa B	
	f	%	f	%	f	%
Si	2	100%	2	100%	2	100%



No	0	0%	0	0%	0	0%
Total	2	100%	2	100%	2	100%

Nota: Elaboración propia, encuesta realizada al gerente y contador

Interpretación y análisis:

En la tabla 36 importancia en la veracidad de los estados financieros, se encuestaron a 2 trabajadores el gerente y contador de cada empresa, los tres concesionarios Todo Moto, empresa A y empresa B consideran relevante la veracidad de los estados financieros mediante el correcto registro de la información contable.

Tabla 37

Importancia de los estados financieros para la toma de decisiones

	Todo Moto		Empresa A		Empresa B	
	F	%	f	%	f	%
Si	1	50%	2	100%	1	50%
No	1	50%	0	0%	1	50%
Total	2	100%	2	100%	2	100%

Nota: Elaboración propia, encuesta realizada al gerente y contador

Interpretación y análisis:

En la tabla 37 importancia de los estados financieros para la toma de decisiones, se encuestaron a 2 trabajadores el gerente y contador de cada concesionaria, la empresa Todo Moto y empresa B consideran en 50% la importancia de los estados financieros para la toma de decisiones, debido a que priorizan presentar la información tributaria de forma oportuna, antes que la contable; mientras que en la empresa A considera relevante los estados financieros para la toma de decisiones en un 100%.



Tabla 38

Importancia en el uso de los ratios financieros

	Todo Moto		Empresa A		Empresa B	
	F	%	f	%	f	%
Si	0	100%	0	100%	0	100%
No	2	0%	2	0%	2	0%
Total	2	100%	2	100%	2	100%

Nota: Elaboración propia, encuesta realizada al gerente y contador.

Interpretación y análisis:

En la tabla 38, los tres concesionarios Todo Moto, empresa A y empresa B consideran que no tiene importancia el uso de los ratios financieros.

b) Resultados de acuerdo a la revisión documentaria

Tabla 39

Estado de Situación Financiera, en soles, sin desvalorización

Todo Moto	
Estado de Situación Financiera	
Al 30 de junio del 2019	
ACTIVO	SALDOS
Activo Corriente	
Efectivo y Equivalentes de Efectivo	112,521.90
Cuentas por Cobrar Comerciales	6,500.00
Inventario	546,540.00
Total Activo Corriente	665,561.90
Activo No Corriente	
Inmueble, Maquinaria y Equipo	113,000.00
Activos Intangibles	5,560.00
Total Activo No Corriente	118,560.00
Total Activo	784,121.90
PASIVO	
Pasivo Corriente	
Tributos Contraprestaciones y Aportes	22,812.00
Cuentas por Pagar	29,512.65



Total Pasivo Corriente	52,324.65
<hr/>	
Pasivo no corriente	
Obligaciones financieras	10,000.00
Total Pasivo No Corriente	10,000.00
<hr/>	
Total Pasivo	62,324.65
<hr/>	
PATRIMONIO	
Capital	577,094.25
Resultados del Periodo	144,703.00
<hr/>	
Total Patrimonio	721,797.25
<hr/>	
TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO	784,121.90

Nota: Información proporcionada por el contador de la empresa Todo Moto mediante la toma de datos de la empresa.

Interpretación y análisis:

En la tabla 39 Estado de Situación Financiera *sin desvalorización*, la empresa Todo Moto registra en el rubro inventario el importe de S/ 546,540.00 soles, donde considera a las motocicletas y repuestos sin medir la desvalorización.

Tabla 40

Estado de Situación Financiera, en soles, sin desvalorización

Empresa A	
Estado de Situación Financiera	
Al 30 de junio del 2019	
ACTIVO	SALDOS
Activo Corriente	
Efectivo y Equivalentes de Efectivo	158,252.40
Cuentas por Cobrar Comerciales	29,937.10
Inventario	674,442.00
Total Activo Corriente	862,631.50
<hr/>	
Activo No Corriente	
Inmueble, Maquinaria y Equipo	151,842.00
Activos Intangibles	6,400.00
Total Activo No Corriente	158,242.00
Total Activo	1 020,873.50
<hr/>	
PASIVO	
Pasivo Corriente	
Tributos Contraprestaciones y Aportes	37,548.00
Cuentas por Pagar	36,393.00
Total Pasivo Corriente	73,941.00



Pasivo no corriente	
Obligaciones financieras	29,658.00
Total Pasivo No Corriente	29,658.00
Total Pasivo	103,599.00
PATRIMONIO	
Capital	745,962.84
Resultados del Periodo	171,311.66
Total Patrimonio	917,274.50
TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO	1 020,873.50

Nota: Información proporcionada por el contador de la empresa A mediante la toma de datos de la empresa.

Interpretación y análisis:

En la tabla 40 Estado de Situación Financiera *sin desvalorización*, la empresa A registra en el rubro inventario el importe de S/ 674,442.00 soles, donde considera a las motocicletas y repuestos sin medir la desvalorización.

Tabla 41

Estado de Situación Financiera, en soles, sin desvalorización

Empresa B	
Estado de Situación Financiera	
Al 30 de junio del 2019	
ACTIVO	SALDOS
Activo Corriente	
Efectivo y Equivalentes de Efectivo	87,521.90
Cuentas por Cobrar Comerciales	5,317.00
Inventario	476,461.00
Total Activo Corriente	569,299.90
Activo No Corriente	
Inmueble, Maquinaria y Equipo	150,000.00
Activos Intangibles	5,230.00
Total Activo No Corriente	155,230.00
Total Activo	724,529.90
PASIVO	
Pasivo Corriente	
Tributos Contraprestaciones y Aportes	19,873.00
Cuentas por Pagar	32,119.00
Total Pasivo Corriente	51,992.00



Pasivo no corriente	
Obligaciones financieras	8,200.00
Total Pasivo No Corriente	8,200.00
<hr/>	
Total Pasivo	60,192.00
<hr/>	
PATRIMONIO	
Capital	571,587.35
Resultados del Periodo	92,750.55
Total Patrimonio	664,337.90
<hr/>	
TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO	724,529.90

Nota: Información proporcionada por el contador de la empresa B mediante la toma de datos de la empresa.

Interpretación y análisis:

En la tabla 41 Estado de Situación Financiera *sin desvalorización*, la empresa B registra en el rubro inventario el importe de S/ 476,461.00 soles, donde considera a las motocicletas y repuestos sin medir la desvalorización.

Tabla 42

Estado de Resultados, en soles, sin desvalorización

Todo Moto	
Estado de Situación Financiera	
Al 30 de junio del 2019	
<hr/>	
ACTIVO	SALDOS
Ingreso de actividades ordinarias (Ventas netas)	790,900.00
Costo de ventas	609,070.00
Utilidad (Pérdida) Bruta	181,830.00
Costos de Distribución	-
Gastos de Ventas	3,095.00
Gastos de Administración	31,268.00
Otros Ingresos Operativos	-
Otros Gastos Operativos	-
Gastos Financieros	2,764.00
Utilidad (Pérdida) Operativa	144,703.00

Nota: Información proporcionada por el contador de la empresa Todo Moto mediante la toma de datos de la empresa.



Interpretación y análisis:

En la tabla 42 Estado de Resultados *sin desvalorización*, la empresa Todo Moto indica en el rubro costo de ventas el importe de S/ 609,070.00 soles y una utilidad operativa de S/ 144,703.00 soles sin tomar en cuenta la desvalorización en motocicletas y repuestos.

Tabla 43

Estado de Resultados, en soles, sin desvalorización

Empresa A	
Estado de Situación Financiera	
Al 30 de junio del 2019	
ACTIVO	SALDOS
Ingreso de actividades ordinarias (Ventas netas)	871,581.00
Costo de ventas	638,922.34
Utilidad (Pérdida) Bruta	232,658.66
Costos de Distribución	-
Gastos de Ventas	13,192.00
Gastos de Administración	41,675.00
Otros Ingresos Operativos	-
Otros Gastos Operativos	-
Gastos Financieros	6,480.00
Utilidad (Pérdida) Operativa	171,311.66

Nota: Información proporcionada por el contador de la empresa A mediante la toma de datos de la empresa.

Interpretación y análisis:

En la tabla 43 Estado de Resultados *sin desvalorización*, la empresa A indica en el rubro costo de ventas el importe de S/ 638,922.34 soles y una utilidad operativa por el monto de S/ 171,311.66 soles sin tomar en cuenta la desvalorización en motocicletas y repuestos.



Tabla 44

Estado de Resultados, en soles, sin desvalorización

Empresa B	
Estado de Situación Financiera	
Al 30 de junio del 2019	
ACTIVO	SALDOS
Ingreso de actividades ordinarias (Ventas netas)	689,112.89
Costo de ventas	566,112.34
Utilidad (Pérdida) Bruta	122,990.55
Costos de Distribución	-
Gastos de Ventas	2,980.00
Gastos de Administración	24,020.00
Otros Ingresos Operativos	-
Otros Gastos Operativos	-
Gastos Financieros	3,240.00
Utilidad (Pérdida) Operativa	92,750.55

Nota: Información proporcionada por el contador de la empresa B mediante la toma de datos de la empresa.

Interpretación y análisis:

En la tabla 44 Estado de Resultados *sin desvalorización*, la empresa B indica en el rubro costo de ventas el importe de S/ 566,112.34 soles y una utilidad operativa de S/ 92,750.55 soles sin tomar en cuenta la desvalorización en motocicletas y repuestos.

4.2. Resultados respecto al objetivo General

El objetivo general de nuestra investigación fue “Determinar el resultado de la medición en los inventarios y la situación de los estados financieros de los concesionarios de Motocicletas y Repuestos en la ciudad de Quillabamba, primer semestre 2019”



4.2.1. Resultados de acuerdo a las encuestas

Tabla 45

Estado de Situación Financiera, en soles, con desvalorización

Empresa A	
Estado de Situación Financiera	
Al 30 de junio del 2019	
ACTIVO	SALDOS
Activo Corriente	
Efectivo y Equivalentes de Efectivo	158,252.40
Cuentas por Cobrar Comerciales	29,937.10
Inventario	588,336.33
Total Activo Corriente	776,525.83
Activo No Corriente	
Inmueble, Maquinaria y Equipo	151,842.00
Activos Intangibles	6,400.00
Total Activo No Corriente	158,242.00
Total Activo	934,767.83
PASIVO	
Pasivo Corriente	
Tributos Contraprestaciones y Aportes	37,548.00
Cuentas por Pagar	36,393.00
Total Pasivo Corriente	73,941.00
Pasivo no corriente	
Obligaciones financieras	29,658.00
Total Pasivo No Corriente	29,658.00
Total Pasivo	103,599.00
PATRIMONIO	
Capital	776,044.58
Resultados del Periodo	55,124.25
Total Patrimonio	831,168.83
TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO	934,767.83

Nota: Elaboración propia basada en la toma de datos de la empresa.

Interpretación y análisis:

En la tabla 45 Estado de Situación Financiera *con desvalorización*, la empresa A registra en el rubro inventario el importe de S/ 588,336.33 soles, resultando una diferencia



en el rubro inventario de **S/ 86,105.67 soles**, donde considera a las motocicletas y repuestos con desvalorización luego de realizar la medición mediante la toma de datos y encuestas a la empresa A.

Tabla 46

Estado de Situación Financiera, en soles, con desvalorización

Empresa B	
Estado de Situación Financiera	
Al 30 de junio del 2019	
ACTIVO	SALDOS
Activo Corriente	
Efectivo y Equivalentes de Efectivo	87,521.90
Cuentas por Cobrar Comerciales	5,317.00
Inventario	408,884.57
Total Activo Corriente	501,723.47
Activo No Corriente	
Inmueble, Maquinaria y Equipo	150,000.00
Activos Intangibles	5,230.00
Total Activo No Corriente	155,230.00
Total Activo	656,953.47
PASIVO	
Pasivo Corriente	
Tributos Contraprestaciones y Aportes	19,873.00
Cuentas por Pagar	32,119.00
Total Pasivo Corriente	51,992.00
Pasivo no corriente	
Obligaciones financieras	8,200.00
Total Pasivo No Corriente	8,200.00
Total Pasivo	60,192.00
PATRIMONIO	
Capital	595,589.83
Resultados del Periodo	1,171.64
Total Patrimonio	596,761.47
TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO	656,953.47

Nota: Elaboración propia basada en la toma de datos de la empresa



Interpretación y análisis:

En la tabla 46 Estado de Situación Financiera *con desvalorización*, la empresa B registra en el rubro inventario el importe de S/ 408,884.57 soles, resultando una diferencia en el rubro inventario de **S/ 67,576.43 soles**, donde considera a las motocicletas y repuestos con desvalorización luego de realizar la medición mediante la toma de datos y encuestas a la empresa B.

Cabe mencionar que los datos de la empresa Todo Moto los obtuvimos mediante el muestreo censal en motos y muestreo sistemático en repuestos obteniendo una información más precisa, en empresa A y empresa B, obtuvimos la información mediante la observación, revisión documental, encuesta, entrevista, consultas.

Tabla 47

Estado de Resultados, en soles, con desvalorización

Empresa A	
Estado de Situación Financiera	
Al 30 de junio del 2019	
ACTIVO	SALDOS
Ingreso de actividades ordinarias (Ventas netas)	871,581.00
Costo de ventas	725,028.01
Utilidad (Pérdida) Bruta	146,552.99
Costos de Distribución	-
Gastos de Ventas	13,192.00
Gastos de Administración	41,675.00
Otros Ingresos Operativos	-
Otros Gastos Operativos	-
Gastos Financieros	6,480.00
Utilidad (Pérdida) Operativa	85,205.99

Nota: Elaboración propia basada en la toma de datos de la empresa.



Interpretación y análisis:

En la tabla 47 Estado de Resultados *con desvalorización*, la empresa A indica en el rubro costo de ventas el importe de S/ 725,028.01 soles y una utilidad operativa de S/ 85,205.99 soles, siendo estos rubros los que varían al medir y considerar la desvalorización en motocicletas y repuestos de la empresa A.

Tabla 48

Estado de Resultados, en soles, con desvalorización

Empresa B	
Estado de Situación Financiera	
Al 30 de junio del 2019	
ACTIVO	SALDOS
Ingreso de actividades ordinarias (Ventas netas)	689,112.89
Costo de ventas	633,698.77
Utilidad (Pérdida) Bruta	55,414.12
Costos de Distribución	-
Gastos de Ventas	2,980.00
Gastos de Administración	24,020.00
Otros Ingresos Operativos	-
Otros Gastos Operativos	-
Gastos Financieros	3,240.00
Utilidad (Pérdida) Operativa	25,174.12

Nota: Elaboración propia basada en la toma de datos de la empresa.

Interpretación y análisis:

En la tabla 48 Estado de Resultados *con desvalorización*, la empresa B indica en el rubro costo de ventas el importe de S/ 633,698.77 soles y una utilidad operativa por el monto



de S/ 25,174.12 soles, siendo estos rubros los que varían al medir y considerar la desvalorización en motocicletas y repuestos de la empresa B.

Tabla 49

Asientos contables de desvalorización de la empresa A

	1	Debe	Haber
69	Costo de ventas	86,105.67	
695	Gasto por desvalorización de existencias		
6951	Mercadería		
69511	Motos y repuestos desvalorización		
29	Desvalorización de existencias		86,105.67
291	Mercaderías		
2911	Mercaderías manufacturadas		
	x/x Por la desvalorización de existencias		
	2		
29	Desvalorización de existencias	86,105.67	
291	Mercaderías		
2911	Mercaderías manufacturadas		
20	Mercaderías		86,105.67
201	Mercaderías manufacturadas		
2011	Mercaderías manufacturadas		
	x/x Por dar de baja las mercaderías inservibles por desvalorización		
	3		
94	Gastos financieros	86,105.67	
941	Gastos financieros		
79	Cargas imputadas a cuentas de costos y gastos		86,105.67
792	Gastos financieros imputables a cuentas de existencias		
	x/x Por el destino		

Nota: Asiento de ajuste por desvalorización en la empresa A, elaboración propia.



Interpretación y análisis:

En la tabla 49 asientos contables de desvalorización de la empresa A, realizamos el ajuste contable por el importe de **S/ 86,105.67** soles considerando la desvalorización y corrigiendo su registro.

Tabla 50

Asientos contables de desvalorización de la empresa B

	1	Debe	Haber
69	Costo de ventas	67,576.43	
695	Gasto por desvalorización de existencias		
6951	Mercadería		
69511	Motos y repuestos desvalorización		
29	Desvalorización de existencias		67,576.43
291	Mercaderías		
2911	Mercaderías manufacturadas		
	x/x Por la desvalorización de existencias		
	2		
29	Desvalorización de existencias	67,576.43	
291	Mercaderías		
2911	Mercaderías manufacturadas		
20	Mercaderías		67,576.43
201	Mercaderías manufacturadas		
2011	Mercaderías manufacturadas		
	x/x Por dar de baja las mercaderías inservibles por desvalorización		
	3		
94	Gastos financieros	67,576.43	
941	Gastos financieros		
79	Cargas imputadas a cuentas de costos y gastos		67,576.43
792	Gastos financieros imputables a cuentas de existencias		
	x/x Por el destino		

Nota: Asiento de ajuste por desvalorización en la empresa B, elaboración propia.



Interpretación y análisis:

En la tabla 50 asientos contables de desvalorización de la empresa B, realizamos el ajuste contable por el importe de S/ 67,576.43 soles considerando la desvalorización y corrigiendo su registro.

4.2.2. Resultados de acuerdo a la revisión documentaria

Tabla 51

Desvalorización de las existencias en las empresas

	Inventario		
	Todo Moto	Empresa A	Empresa B
Motos	168,000.00	228,569.00	149,879.00
Repuestos	378,540.00	445,873.00	326,582.00
Total	546,540.00	674,442.00	476,461.00

Importe de desvalorización en motos

	Todo Moto	Empresa A	Empresa B
Inventario sin desvalorización	168,000.00	228,569.00	149,879.00
Importe desvalorización	3,256.46	1,800.00	2,100.00
Inventario con desvalorización	164,743.54	226,769.00	147,779.00

Nota: El importe de Todo Moto corresponde al muestreo sistemático, en empresa A y empresa B corresponden a los resultados de las encuestas.

Porcentajes de desvalorización en repuestos

	Todo Moto	Empresa A	Empresa B
Repuestos	378,540.00	445,873.00	326,582.00
Porcentaje desvalorización	25.57%	18.908%	20.049%
Total desvalorización	96,792.68	84,305.67	65,476.43
Valor con desvalorización	281,747.32	361,567.33	261,105.57

Nota: El porcentaje de Todo Moto corresponde al muestreo sistemático, en empresa A y empresa B corresponden a los resultados de las encuestas.

Inventario con desvalorización

	Todo Moto	Empresa A	Empresa B
Motos	164,743.54	226,769.00	147,779.00
Repuestos	281,747.32	361,567.33	261,105.57
Total inventario con desvalorización	446,490.86	588,366.33	408,884.57
Diferencia ajustable	100,049.14	86,105.67	67,576.43

Nota: Elaboración propia con información de encuestas (empresa A y empresa B) y aplicando el método estadístico del muestreo sistemático (Todo Moto) (Anexos).



Interpretación y análisis:

En la tabla 51 desvalorización de las existencias en las empresas podemos tener el resumen total del inventario desvalorizado en la empresa Todo Moto por S/ 100,049.14 soles, empresa A por S/ 86,105.67 soles y empresa B por el importe de S/ 67,576.43 soles.

Tabla 52

Estado de Situación Financiera, en soles, con desvalorización

Todo Moto	
Estado de Situación Financiera	
Al 30 de junio del 2019	
ACTIVO	SALDOS
Activo Corriente	
Efectivo y Equivalentes de Efectivo	112,521.90
Cuentas por Cobrar Comerciales	6,500.00
Inventario	446,490.86
Total Activo Corriente	565,512.76
Activo No Corriente	
Inmueble, Maquinaria y Equipo	113,000.00
Activos Intangibles	5,560.00
Total Activo No Corriente	118,560.00
Total Activo	684,072.76
PASIVO	
Pasivo Corriente	
Tributos Contraprestaciones y Aportes	22,812.00
Cuentas por Pagar	29,512.65
Total Pasivo Corriente	52,324.65
Pasivo no corriente	
Obligaciones financieras	10,000.00
Total Pasivo No Corriente	10,000.00
Total Pasivo	62,324.65
PATRIMONIO	
Capital	609,877.64
Resultados del Periodo	11,870.47
Total Patrimonio	621,748.11
TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO	684,072.76

Nota: Elaboración propia con información obtenida de la empresa Todo Moto y aplicando el método estadístico del muestreo sistemático.



Interpretación y análisis:

En la tabla 52 Estado de Situación Financiera *con desvalorización*, la empresa Todo Moto registra en el rubro inventario el importe de S/ 446,490.86 soles, resultando una diferencia en el rubro inventario de S/ 100,049.14 soles, donde considera a las motocicletas y repuestos con desvalorización luego de realizar la medición mediante el muestreo censal de las motocicletas y el muestreo sistemático a los repuestos en la concesionaria Todo Moto.

Tabla 53

Estado de Resultados, en soles, con desvalorización

Todo Moto	
Estado de Situación Financiera	
Al 30 de junio del 2019	
ACTIVO	SALDOS
Ingreso de actividades ordinarias (Ventas netas)	790,900.00
Costo de ventas	709,119.14
Utilidad (Pérdida) Bruta	81,780.86
Costos de Distribución	-
Gastos de Ventas	3,095.00
Gastos de Administración	31,268.00
Otros Ingresos Operativos	-
Otros Gastos Operativos	-
Gastos Financieros	2,764.00
Utilidad (Pérdida) Operativa	44,653.86

Nota: Elaboración propia con información obtenida de la empresa Todo Moto y aplicando el método estadístico del muestreo sistemático.

Interpretación y análisis:



En la tabla 53 Estado de Resultados *con desvalorización*, la empresa Todo Moto indica en el rubro costo de ventas el importe de S/ 709,119.14 soles y una utilidad operativa de S/ 44,653.86 soles, siendo estos rubros los que varían al medir y considerar la desvalorización en motocicletas y repuestos de la empresa Todo Moto.

Tabla 54

Asientos contables de desvalorización de la empresa Todo Moto

	1	Debe	Haber
69 Costo de ventas		100,049.14	
695 Gasto por desvalorización de existencias			
6951 Mercadería			
69511 Motos y repuestos desvalorización			
29 Desvalorización de existencias			100,049.14
291 Mercaderías			
2911 Mercaderías manufacturadas			
x/x Por la desvalorización de existencias			
2			
29 Desvalorización de existencias		100,049.14	
291 Mercaderías			
2911 Mercaderías manufacturadas			
20 Mercaderías			100,049.14
201 Mercaderías manufacturadas			
2011 Mercaderías manufacturadas			
x/x Por dar de baja las mercaderías inservibles por desvalorización			
3			
94 Gastos financieros		100,049.14	
941 Gastos financieros			
79 Cargas imputadas a cuentas de costos y gastos			100,049.14
792 Gastos financieros imputables a cuentas de existencias			
x/x Por el destino			

Nota: Elaboración propia con información obtenida de la empresa Todo Moto y aplicando el método estadístico del muestreo sistemático.

Interpretación y análisis:

En la tabla 54 asientos contables de desvalorización de la empresa Todo Moto, realizamos el ajuste contable por el importe de S/ 100,049.14 soles considerando la desvalorización y corrigiendo su registro.

Figura 1

Ratios financieros de la empresa Todo Moto, primer semestre 2019

EMPRESA TODO MOTO EIRLTD A						
ANÁLISIS DE RATIOS						
	Primer semestre		Sin desvalorización		Con desvalorización	
	2019	CALCULO	RESULTADO	CALCULO	RESULTADO	
A.- LIQUIDEZ						
A.1. Liquidez corriente razon circulante	ACTIVO CORRIENTE	665,561.90	12.72	565,512.76	10.81	
	PASIVO CORRIENTE	52,324.65		52,324.65		
A.2. Prueba ácida	ACT C - INV - GPA	119,021.90	2.27	119,021.90	2.27	
	PASIVO CORRIENTE	52,324.65		52,324.65		
A.3 Liquidez absoluta	EFFECT + O. ACTVS FINANC	112,521.90	2.15	112,521.90	2.15	
	PASIVO CORRIENTE	52,324.65		52,324.65		
A.4. Capital de trabajo (fondo de maniobra)	Activo corriente - Pasivo corriente	665561.90 - 52324.65	613,237.25	565512.76 - 52324.65	513,188.11	
B.- SOLVENCIA						
B.1. Solvencia general o endeudamiento total	TOTAL PASIVO	62,324.65	0.08	62,324.65	0.09	
	TOTAL ACTIVO	784,121.90		684,072.76		
B.2. Apalancamiento financiero	TOTAL ACTIVO	784,121.90	1.09	684,072.76	1.10	
	TOTAL PATRIMONIO	721,797.25		621,748.11		
B.3. Endeudamiento patrimonial	TOTAL PASIVO	62,324.65	0.09	62,324.65	0.10	
	TOTAL PATRIMONIO	721,797.25		610,748.11		
B.4. Endeudamiento a corto plazo	PASIVO CORRIENTE	52,324.65	0.07	52,324.65	0.09	
	TOTAL PATRIMONIO	721,797.25		610,748.11		
B.5. Endeudamiento a largo plazo	PASIVO NO CORRIENTE	10,000.00	0.01	10,000.00	0.02	
	TOTAL PATRIMONIO	721,797.25		610,748.11		
B.6. Importancia del inmovilizado tangible	ACTIVO FIJO TANGIBLE (NETO)	113,000.00	0.14	113,000.00	0.17	
	TOTAL ACTIVO	784,121.90		684,072.76		
C.- RENTABILIDAD						
C.1. Margen de utilidad bruta	UTILIDAD BRUTA	181,830.00	22.99%	48,997.47	6.20%	
	VENTAS NETAS	790,900.00		790,900.00		
C.2. Margen de utilidad operativa	UTILIDAD OPERACIONAL	144,703.00	18.30%	11,870.47	1.50%	
	VENTAS NETAS	790,900.00		790,900.00		
D.- RATIOS DE ACTIVIDAD						
D.1. Rotación de cuentas por cobrar	VENTAS NETAS (CREDITO 10%)	79,090	12.17	79,090	12.17	
	S.F. CTAS POR COBRAR	6,500		6,500		
D.2. Periodo promedio de cobro	CTAS POR COBRAR *360	2,340,000	29.59	2,340,000	29.59	
	VENTAS NETAS (CREDITO 10)	79,090		79,090		
D.3. Rotación de cuentas por pagar	COMPRAS AL CREDITO 10	60,907	2.06	74,190	2.51	
	CTAS POR PAGAR	29,513		29,513		
D.4. Periodo promedio de pago	S.F. CTAS POR PAGAR *360	10,624,554	174.44	10,624,554	143.21	
	COMPRAS AL CREDITO	60,907		74,190		
D.5. Rotación de inventario	COSTO DE VENTAS	609,070	1.11	741,903	1.66	
	INVENTARIO	546,540		446,491		
D.6. Periodo promedio de inventario	INVENTARIO*360	196,754,400	323.04	160,736,710	216.65	
	COSTO DE VENTAS	609,070		741,903		
D.7 Rotación del activo total o de las inversiones	VENTAS NETAS	790,900	1.01	790,900	1.16	
	TOTAL ACTIVO	784,122		684,073		
D.8. Rotación de efectivo	VENTAS NETAS	790,900	7.03	790,900	7.03	
	EFFECTIVO Y EQUIV. EFFECTIVO	112,522		112,522		

Nota: La imagen representa los ratios financieros sin desvalorización y con desvalorización de la empresa Todo Moto, primer semestre 2019, elaboración propia.



Interpretación y análisis

En la Figura 1 se pueden observar los ratios de liquidez, solvencia, rentabilidad y de actividad de la empresa “Todo Moto” con y sin desvalorización. Respecto a la liquidez, se puede apreciar que la liquidez corriente de razón circulante presenta un valor de 12.72 (sin desvalorización) y 10.81 (con desvalorización). Ambos valores indican un nivel muy alto de liquidez corriente (mayor a 1) lo cual se explica por el valor de los inventarios, lo cual se verifica con la prueba ácida dado que se obtuvieron valores de 2.27 para sin y con desvalorización. La prueba ácida ajusta el ratio de liquidez sustrayendo el valor de los inventarios del numerador de la fórmula. Asimismo, la liquidez absoluta es igual a 2.15 con y sin desvalorización. Los resultados muestran que existe un buen nivel de liquidez, es decir, por cada S/1 de deuda la empresa tiene S/2.15 para pagarla.

Respecto a la solvencia, este indicador refleja la capacidad de la empresa para generar fondos que le permita atender los compromisos con terceros (deudas). Se puede observar que la solvencia general o endeudamiento total es de 0.08 (sin desvalorización) y 0.09 (con desvalorización). Esto se interpreta como un muy bajo nivel de endeudamiento total, dado que el pasivo total representa el 8% y 9% del activo total para sin y con desvalorización respectivamente. El apalancamiento financiero refleja la proporción de deuda asumida por los accionistas y por terceros, observándose valores de 1.09 (sin desvalorización) y 1.10 (con desvalorización), los cuales representan el 92% y 91% para sin y con desvalorización respectivamente. Esto quiere decir que, el nivel de apalancamiento es muy bajo, dado que la mayor parte de los activos fueron asumidos a través del capital propio. Esto garantiza que la empresa tiene capacidad de endeudamiento vía créditos bancarios para impulsar sus operaciones comerciales. El endeudamiento patrimonial es 0.09 (sin desvalorización) y 0.10 (con desvalorización), lo cual significa que los pasivos representan



una parte ínfima del capital social. En cuanto al endeudamiento a corto y largo plazo puede observarse que es muy bajo, pudiendo la empresa ampliar sus créditos bancarios para impulsar sus operaciones.

En cuanto a la rentabilidad, puede observarse que el margen de utilidad bruta y el margen de utilidad operativa sin desvalorización es de 22.99% y 18.30% respectivamente. Sin embargo, cuando se considera la desvalorización del inventario, estos ratios disminuyen a 6.20% y 1.50%, lo cual refleja una falsa apariencia de rentabilidad debido a que la empresa no realiza una adecuada valorización de sus inventarios afectando los resultados y la toma de decisiones en la empresa.

Respecto a los ratios de actividad o de gestión, se puede observar que rotación de cuentas por cobrar es de 12.17 para con y sin desvalorización, lo cual refleja la velocidad con que la empresa convierte las cuentas por cobrar en efectivo. Asimismo, el periodo promedio de cobro es igual a 29.59 días para sin y con desvalorización. La rotación de cuentas por pagar es igual a 2.06 (in desvalorización) y 2.51 (con desvalorización) y refleja la cantidad de veces que se le paga a los proveedores durante el periodo. De igual manera, el periodo promedio de pago es de 174.44 días (sin desvalorización) y 143.21 días (con desvalorización), lo cual muestra que existe un buen nivel de apalancamiento con los proveedores dado que se les paga a los proveedores cada 5 meses aproximadamente. El ratio de rotación de inventario es 1.11 (sin desvalorización) y 1.66 (con desvalorización) lo cual refleja que el inventario tiene una baja rotación durante el periodo, lo cual coincide con el ratio de periodo promedio de inventario que es igual a 323.04 días (sin desvalorización) y 216.65 días (con desvalorización) reflejando un bajo nivel de ventas durante el periodo, lo cual puede explicarse por una inadecuada gestión comercial o porque la naturaleza del producto (moto) no tiene mucha rotación en la zona geográfica donde se ubica la empresa.

Figura 2

Ratios financieros de la empresa A, primer semestre 2019

EMPRESA A					
ANÁLISIS DE RATIOS					
	Primer semestre	Sin desvalorización		Con desvalorización	
	2019	CALCULO	RESULTADO	CALCULO	RESULTADO
A. LIQUIDEZ					
A.1. Liquidez corriente razon circulante	ACTIVO CORRIENTE	862,631.50	11.67	776,525.83	10.50
	PASIVO CORRIENTE	73,941.00		73,941.00	
A.2. Prueba ácida	ACT C - INV - GPA	188,189.50	2.55	188,189.50	2.55
	PASIVO CORRIENTE	73,941.00		73,941.00	
A.3 Liquidez absoluta	EFFECT + O. ACTVS FINANCI	158,252.40	2.14	158,252.40	2.14
	PASIVO CORRIENTE	73,941.00		73,941.00	
A.4. Capital de trabajo (fondo de maniobra)	Activo corriente - Pasivo corriente	862631.5 - 73941	788,690.50	776525.83 - 73941	702,584.83
B. SOLVENCIA					
B.1. Solvencia general o endeudamiento total	TOTAL PASIVO	103,599.00	0.10	103,599.00	0.11
	TOTAL ACTIVO	1,020,873.50		934,767.83	
B.2. Apalancamiento financiero	TOTAL ACTIVO	1,020,873.50	1.11	934,767.83	1.12
	TOTAL PATRIMONIO	917,274.50		831,168.83	
B.3. Endeudamiento patrimonial	TOTAL PASIVO	103,599.00	0.11	103,599.00	0.12
	TOTAL PATRIMONIO	917,274.50		831,168.83	
B.4. Endeudamiento a corto plazo	PASIVO CORRIENTE	73,941.00	0.08	73,941.00	0.09
	TOTAL PATRIMONIO	917,274.50		831,168.83	
B.5. Endeudamiento a largo plazo	PASIVO NO CORRIENTE	29,658.00	0.03	29,658.00	0.04
	TOTAL PATRIMONIO	917,274.50		831,168.83	
B.6. Importancia del inmovilizado tangible	ACTIVO FIJO TANGIBLE (NETO)	151,842.00	0.15	151,842.00	0.16
	TOTAL ACTIVO	1,020,873.50		934,767.83	
C. RENTABILIDAD					
C.1. Margen de utilidad bruta	UTILIDAD BRUTA	232,658.66	26.69%	116,471.25	13.36%
	VENTAS NETAS	871,581.00		871,581.00	
C.2. Margen de utilidad operativa	UTILIDAD OPERACIONAL	171,311.66	19.66%	55,124.25	6.32%
	VENTAS NETAS	871,581.00		871,581.00	
D.- RATIOS DE ACTIVIDAD					
D.1. Rotación de cuentas por cobrar	VENTAS NETAS (CREDITO 10%)	87,158.00	2.91	87,158.00	2.91
	S.F. CTAS POR COBRAR	29,937.10		29,937.10	
D.2. Periodo promedio de cobro	CTAS POR COBRAR *360	10,777,356.00	123.65	10,777,356.00	123.65
	VENTAS NETAS (CREDITO 10)	87,158.00		87,158.00	
D.3. Rotación de cuentas por pagar	COMPRAS AL CREDITO 10	63,892.00	1.76	75,510.00	2.07
	CTAS POR PAGAR	36,393.00		36,393.00	
D.4. Periodo promedio de pago	S.F. CTAS POR PAGAR *360	13,101,480.00	205.06	13,101,480.00	173.51
	COMPRAS AL CREDITO	63,892.00		75,510.00	
D.5. Rotación de inventario	COSTO DE VENTAS	638,922.34	0.95	755,109.75	1.28
	INVENTARIO	674,442.00		588,336.33	
D.6. Periodo promedio de inventario	INVENTARIO*360	242,799,120.00	380.01	211,801,078.80	280.49
	COSTO DE VENTAS	638,922.34		755,109.75	
D.7 Rotación del activo total o de las inversiones	VENTAS NETAS	871,581.00	0.85	871,581.00	0.93
	TOTAL ACTIVO	1,020,873.50		934,767.83	
D.8. Rotación de efectivo	VENTAS NETAS	871,581.00	5.51	871,581.00	5.51
	EFFECTIVO Y EQUIV. EFFECTIVO	158,252.40		158,252.40	

Nota: La imagen representa los ratios financieros sin desvalorización y con desvalorización de la empresa A, primer semestre 2019, elaboración propia.

Interpretación y análisis

En la Figura 2 se pueden observar los ratios de liquidez, solvencia, rentabilidad y de actividad de la “Empresa A” con y sin desvalorización. Respecto a la liquidez, se puede



apreciar que la liquidez corriente de razón circulante presenta un valor de 11.67 (sin desvalorización) y 10.50 (con desvalorización). Ambos valores indican un nivel muy alto de liquidez corriente (mayor a 1) lo cual se explica por el valor de los inventarios, lo cual se verifica con la prueba ácida dado que se obtuvieron valores de 2.55 para sin y con desvalorización. La prueba ácida ajusta el ratio de liquidez sustrayendo el valor de los inventarios del numerador de la fórmula. Asimismo, la liquidez absoluta es igual a 2.14 con y sin desvalorización. Los resultados muestran que existe un buen nivel de liquidez, es decir, por cada S/1 de deuda la empresa tiene S/2.14 para pagarla.

Respecto a la solvencia, este indicador refleja la capacidad de la empresa para generar fondos que le permita atender los compromisos con terceros (deudas). Se puede observar que la solvencia general o endeudamiento total es de 0.10 (sin desvalorización) y 0.11 (con desvalorización). Esto se interpreta como un muy bajo nivel de endeudamiento total, dado que el pasivo total representa el 10% y 11% del activo total para sin y con desvalorización respectivamente. El apalancamiento financiero refleja la proporción de deuda asumida por los accionistas y por terceros, observándose valores de 1.11 (sin desvalorización) y 1.12 (con desvalorización), los cuales representan el 90% y 89% para sin y con desvalorización respectivamente. Esto quiere decir que, el nivel de apalancamiento es muy bajo, dado que la mayor parte de los activos fueron asumidos a través del capital propio. Esto garantiza que la empresa tiene capacidad de endeudamiento vía créditos bancarios para impulsar sus operaciones comerciales. El endeudamiento patrimonial es 0.11 (sin desvalorización) y 0.12 (con desvalorización), lo cual significa que los pasivos representan una parte ínfima del capital social. En cuanto al endeudamiento a corto y largo plazo puede observarse que es muy bajo, pudiendo la empresa ampliar sus créditos bancarios para impulsar sus operaciones.



En cuanto a la rentabilidad, puede observarse que el margen de utilidad bruta y el margen de utilidad operativa sin desvalorización es de 26.69% y 19.66% respectivamente. Sin embargo, cuando se considera la desvalorización del inventario, estos ratios disminuyen a 13.36% y 6.32%, lo cual refleja una falsa apariencia de rentabilidad debido a que la “Empresa A” no realiza una adecuada valorización de sus inventarios afectando los resultados y la toma de decisiones en la empresa.

Respecto a los ratios de actividad o de gestión, se puede observar que rotación de cuentas por cobrar es de 2.91 para con y sin desvalorización, lo cual refleja la velocidad con que la empresa convierte las cuentas por cobrar en efectivo. Asimismo, el periodo promedio de cobro es igual a 123.65 días para sin y con desvalorización, lo cual refleja una lenta capacidad de cobro. La rotación de cuentas por pagar es igual a 1.76 (in desvalorización) y 2.07 (con desvalorización) y refleja la cantidad de veces que se le paga a los proveedores durante el periodo. De igual manera, el periodo promedio de pago es de 205.06 días (sin desvalorización) y 173.51 días (con desvalorización), lo cual muestra que existe un buen nivel de apalancamiento con los proveedores dado que se les paga a los proveedores cada 6 meses aproximadamente, lo cual coincide con la lenta recuperación de las cuentas por cobrar. El ratio de rotación de inventario es 0.95 (sin desvalorización) y 1.28 (con desvalorización) lo cual refleja que el inventario tiene una baja rotación durante el periodo, lo cual coincide con el ratio de periodo promedio de inventario que es igual a 380.01 días (sin desvalorización) y 280.49 días (con desvalorización) reflejando un bajo nivel de ventas durante el periodo, lo cual puede explicarse por una inadecuada gestión comercial o porque la naturaleza del producto (moto) no tiene mucha rotación en la zona geográfica donde se ubica la empresa.

Figura 3

Ratios financieros de la empresa B, primer semestre 2019

EMPRESA B					
ANÁLISIS DE RATIOS					
	Primer semestre	Sin desvalorización		Con desvalorización	
	2019	CALCULO	RESULTADO	CALCULO	RESULTADO
A. LIQUIDEZ					
A.1. Liquidez corriente razon circulante	ACTIVO CORRIENTE	569,299.90	10.95	501,723.47	9.65
	PASIVO CORRIENTE	51,992.00		51,992.00	
A.2. Prueba ácida	ACT C - INV - GPA	92,838.90	1.79	92,838.90	1.79
	PASIVO CORRIENTE	51,992.00		51,992.00	
A.3 Liquidez absoluta	EFFECT + O. ACTVS FINANNC	87,521.90	1.68	87,521.90	1.68
	PASIVO CORRIENTE	51,992.00		51,992.00	
A.4. Capital de trabajo (fondo de maniobra)	Activo corriente - Pasivo corriente	569299.9 - 51992	517,307.90	501723.47 - 51992	449,731.47
B. SOLVENCIA					
B.1. Solvencia general o endeudamiento total	TOTAL PASIVO	60,192.00	0.08	60,192.00	0.09
	TOTAL ACTIVO	724,529.90		656,953.47	
B.2. Apalancamiento financiero	TOTAL ACTIVO	724,529.90	1.09	656,953.47	1.10
	TOTAL PATRIMONIO	664,337.90		596,761.47	
B.3. Endeudamiento patrimonial	TOTAL PASIVO	60,192.00	0.09	60,192.00	0.10
	TOTAL PATRIMONIO	664,337.90		596,761.47	
B.4. Endeudamiento a corto plazo	PASIVO CORRIENTE	51,992.00	0.08	51,992.00	0.09
	TOTAL PATRIMONIO	664,337.90		596,761.47	
B.5. Endeudamiento a largo plazo	PASIVO NO CORRIENTE	8,200.00	0.01	8,200.00	0.01
	TOTAL PATRIMONIO	664,337.90		596,761.47	
B.6. Importancia del inmovilizado tangible	ACTIVO FIJO TANGIBLE (NETO)	150,000.00	0.21	150,000.00	0.23
	TOTAL ACTIVO	724,529.90		656,953.47	
C. RENTABILIDAD					
C.1. Margen de utilidad bruta	UTILIDAD BRUTA	122,990.55	17.85%	31,411.64	4.56%
	VENTAS NETAS	689,112.89		689,112.89	
C.2. Margen de utilidad operativa	UTILIDAD OPERACIONAL	92,750.55	13.46%	1,171.64	0.17%
	VENTAS NETAS	689,112.89		689,112.89	
D. RATIOS DE ACTIVIDAD					
D.1. Rotación de cuentas por cobrar	VENTAS NETAS (CREDITO 10%)	68,911.00	12.96	68,911.00	12.96
	S.F. CTAS POR COBRAR	5,317.00		5,317.00	
D.2. Periodo promedio de cobro	CTAS POR COBRAR *360	1,914,120.00	27.78	1,914,120.00	27.78
	VENTAS NETAS (CREDITO 10)	68,911.00		68,911.00	
D.3. Rotación de cuentas por pagar	COMPRAS AL CREDITO 10	56,612.00	1.76	65,770.00	2.05
	CTAS POR PAGAR	32,119.00		32,119.00	
D.4. Periodo promedio de pago	S.F. CTAS POR PAGAR *360	11,562,840.00	204.25	11,562,840.00	175.81
	COMPRAS AL CREDITO	56,612.00		65,770.00	
D.5. Rotación de inventario	COSTO DE VENTAS	566,122.34	1.19	657,701.25	1.61
	INVENTARIO	476,461.00		408,884.57	
D.6. Periodo promedio de inventario	INVENTARIO*360	171,525,960.00	302.98	147,198,445.20	223.81
	COSTO DE VENTAS	566,122.34		657,701.25	
D.7 Rotación del activo total o de las inversiones	VENTAS NETAS	689,112.89	0.95	689,112.89	1.05
	TOTAL ACTIVO	724,529.90		656,953.47	
D.8. Rotación de efectivo	VENTAS NETAS	689,112.89	7.87	689,112.89	7.87
	EFFECTIVO Y EQUIV. EFFECTIVO	87,521.90		87,521.90	

Nota: La imagen representa los ratios financieros sin desvalorización y con desvalorización de la empresa B, primer semestre 2019, elaboración propia.

Interpretación y análisis

En la Figura 3 se pueden observar los ratios de liquidez, solvencia, rentabilidad y de actividad de la “Empresa B” con y sin desvalorización. Respecto a la liquidez, se puede



apreciar que la liquidez corriente de razón circulante presenta un valor de 10.95 (sin desvalorización) y 9.65 (con desvalorización). Ambos valores indican un nivel muy alto de liquidez corriente (mayor a 1) lo cual se explica por el valor de los inventarios, lo cual se verifica con la prueba ácida dado que se obtuvieron valores de 1.79 para sin y con desvalorización. La prueba ácida ajusta el ratio de liquidez sustrayendo el valor de los inventarios del numerador de la fórmula. Asimismo, la liquidez absoluta es igual a 1.68 con y sin desvalorización. Los resultados muestran que existe un buen nivel de liquidez, es decir, por cada S/1 de deuda la empresa tiene S/1.68 para pagarla.

Respecto a la solvencia, este indicador refleja la capacidad de la empresa para generar fondos que le permita atender los compromisos con terceros (deudas). Se puede observar que la solvencia general o endeudamiento total es de 0.08 (sin desvalorización) y 0.09 (con desvalorización). Esto se interpreta como un muy bajo nivel de endeudamiento total, dado que el pasivo total representa el 8% y 9% del activo total para sin y con desvalorización respectivamente. El apalancamiento financiero refleja la proporción de deuda asumida por los accionistas y por terceros, observándose valores de 1.09 (sin desvalorización) y 1.10 (con desvalorización), los cuales representan el 91.74% y 90.90% para sin y con desvalorización respectivamente. Esto quiere decir que, el nivel de apalancamiento es muy bajo, dado que la mayor parte de los activos fueron asumidos a través del capital propio. Esto garantiza que la empresa tiene capacidad de endeudamiento vía créditos bancarios para impulsar sus operaciones comerciales. El endeudamiento patrimonial es 0.09 (sin desvalorización) y 0.10 (con desvalorización), lo cual significa que los pasivos representan una parte ínfima del capital social. En cuanto al endeudamiento a corto y largo plazo puede observarse que es muy bajo, pudiendo la empresa ampliar sus créditos bancarios para impulsar sus operaciones.



En cuanto a la rentabilidad, puede observarse que el margen de utilidad bruta y el margen de utilidad operativa sin desvalorización es de 17.85% y 13.46% respectivamente. Sin embargo, cuando se considera la desvalorización del inventario, los ratios disminuyen a 4.56% y 0.17%, lo cual refleja una falsa apariencia de rentabilidad debido a que la “Empresa B” no realiza una adecuada valorización de sus inventarios afectando los resultados y la toma de decisiones en la empresa.

Respecto a los ratios de actividad, se puede observar que la rotación de cuentas por cobrar es de 12.96 para con y sin desvalorización, lo cual refleja la velocidad con que la empresa convierte las cuentas por cobrar en efectivo. Asimismo, el periodo promedio de cobro es igual a 27.78 días para sin y con desvalorización, lo cual refleja una adecuada capacidad de cobro. La rotación de cuentas por pagar es igual a 1.76 (sin desvalorización) y 2.05 (con desvalorización) y refleja la cantidad de veces que se le paga a los proveedores durante el periodo. De igual manera, el periodo promedio de pago es de 204.25 días (sin desvalorización) y 175.81 días (con desvalorización), lo cual muestra que existe un buen nivel de apalancamiento con los proveedores dado que se les paga a los proveedores cada 6 meses aproximadamente, lo cual coincide con la lenta recuperación de las cuentas por cobrar. El ratio de rotación de inventario es 1.19 (sin desvalorización) y 1.61 (con desvalorización) lo cual refleja que el inventario tiene una baja rotación durante el periodo, lo cual coincide con el ratio de periodo promedio de inventario que es igual a 302.98 días (sin desvalorización) y 223.81 días (con desvalorización) reflejando un bajo nivel de ventas durante el periodo, lo cual puede explicarse por una inadecuada gestión comercial o porque la naturaleza del producto (moto) no tiene mucha rotación en la zona geográfica donde se ubica la empresa.



CAPÍTULO V

DISCUSIÓN

5.1. Descripción de los hallazgos más relevantes y significativos

En los capítulos anteriores se desarrolló los resultados de nuestras variables y dimensiones, tomando en cuenta los objetivos de la investigación, así como las técnicas de recolección de datos que ocupamos en la elaboración de la tesis, que son la encuesta y la revisión documentaria para determinar el resultado de la medición en los inventarios y la situación de los estados financieros de los concesionarios de Motocicletas y Repuestos en la ciudad de Quillabamba, primer semestre 2019, donde se evidencia la información obtenida del inventario, estados financieros y ratios financieros para con ello sustentar las conclusiones del trabajo de investigación y conseguir los objetivos propuestos respecto a la medición de los inventarios y situación de los estados financieros de los concesionarios de Motocicletas y Repuestos en la ciudad de Quillabamba, primer semestre 2019.

Al respecto, la aplicación de la encuesta permitió conocer que las empresas analizadas: Todo Moto, Empresa A y Empresa B proyectan en un 100% la adquisición de inventarios de motos y repuestos. Asimismo, Todo Moto y Empresa A mantienen un sobre stock para atender fechas especiales como aniversarios o festividades. De igual manera, Todo Moto y Empresa B no realizan adecuadamente la revisión de lo facturado con lo solicitado pudiendo generar errores en la mercadería que ingresa al almacén. La Empresa B realiza un control de su inventario al 67%, lo cual podría generar errores en la compra de nueva mercadería. Asimismo, se encontró que las tres empresas analizadas utilizan el método del costo promedio para la valuación de su inventario y el registro contable correspondiente. Las empresas Todo Moto y Empresa A realizan el inventario anual de su mercadería, sin embargo, Empresa B a veces realiza este proceso en periodos mayores a un



año. Todas las empresas analizadas consideran los costos asociados a la compra de las motos y repuestos como pueden ser: transporte, seguros, carga y descarga de mercancía, entre otros. De igual manera, las tres empresas fijan sus precios conforme a la variación del tipo de cambio ya que las motos tienen precios en dólares. Los estados financieros se formulan de manera semestral y anual en las tres empresas analizadas, siendo trascendente para la toma de decisiones, aunque las empresas Todo Moto y Empresa B creen que el cumplimiento tributario es el principal valor que otorgan dichos documentos.

Asimismo, se verificaron los objetivos de la investigación, siendo el primer objetivo específico: “Analizar el resultado de la medición en los inventarios de los concesionarios de Motocicletas y Repuestos en la ciudad de Quillabamba, primer semestre 2019”, encontrándose que Todo Moto y Empresa A realizan al 100% un adecuado almacenamiento de sus motocicletas, mientras que la Empresa B solo lo hace en un 67%. Asimismo, las tres empresas presentan motocicletas desvalorizadas lo cual refleja un inventario sobrevaluado toda vez que la revaluación de la mercadería generaría decrementos en las partidas contables. El hecho de no reflejar adecuada y verazmente el valor de los inventarios genera errores en la contabilidad y posterior formulación de los estados financieros, generando desviaciones en la toma de decisiones. La desvalorización en motos y repuestos en general fueron hallados a través de un muestreo sistemático, el cual permitió determinar que la desvalorización total de la empresa Todo Moto es del 25.57%.

Respecto al segundo objetivo específico: “Determinar la situación de los estados financieros de los concesionarios de Motocicletas y Repuestos en la ciudad de Quillabamba, primer semestre 2019”, se encontró que los estados financieros presentan una sobrevalorización en la partida de inventarios, toda vez que las empresas en estudio no realizaron los ajustes adecuados por desvalorización lo cual generó distorsiones en el análisis de los ratios financieros. Por esta razón, los ratios fueron determinados considerando las



categorías “sin desvalorización” y “con desvalorización” encontrándose diferencias significativas en los resultados. En las ratios de liquidez se encontraron diferencias superiores al 80% entre la ratio de liquidez corriente razón circulante y el ratio de liquidez absoluta, esto debido a que los inventarios sobrevalorados distorsionan la correcta interpretación de los resultados. Asimismo, la solvencia de las tres empresas analizadas es muy alto, es decir, el porcentaje de deuda no es mayor al 11%, lo cual significa que dichas empresas pueden acceder a financiamiento vía créditos bancarios para ampliar sus operaciones o adquirir una mayor cantidad de mercadería. Algo que es muy preocupante en las tres empresas es la distorsión en las ratios de rentabilidad cuando se considera la desvalorización de los inventarios, es decir, la empresa Todo Moto tuvo un ratio de margen de utilidad operativo de 18.30% (sin desvalorización), sin embargo, considerando la desvalorización el ratio fue de 1.50%, lo cual refleja una clara distorsión de los resultados reales alcanzados por dicha empresa.

De igual manera, la Empresa A obtuvo 19.66% (sin desvalorización) y 6.32% (con desvalorización) y la Empresa B obtuvo 13.46% (sin desvalorización) y 0.17% (con desvalorización). En los tres casos puede notarse una disminución muy significativa en los valores de la ratio de margen operativo. Asimismo, en las ratios de actividad se encontró que existe una lenta rotación de inventarios y en el caso de la Empresa A existe un periodo promedio de cobro superior a los 100 días, lo cual refleja una inadecuada política de cuentas por cobrar.

Respecto al objetivo general que fue: “Determinar el resultado de la medición en los inventarios y la situación de los estados financieros de los concesionarios de Motocicletas y Repuestos en la ciudad de Quillabamba, primer semestre 2019”, se puede afirmar que fue cumplido con la aplicación de la encuesta, el muestreo sistemático al inventario de las empresas en estudio y al análisis de los estados financieros mostrados en la Figura 1, Figura



2 y Figura 3. Obteniéndose como resultado que las empresas en estudio no están valorizando adecuadamente sus inventarios generando distorsiones en los resultados contables afectando la correcta toma de decisiones. En ese sentido, se logró verificar las hipótesis específicas y la hipótesis general planteadas en el presente estudio.

5.2. Limitaciones del estudio

Las limitaciones de estudio que hubieron dentro de la investigación se dieron en el caso de la recolección de la información dentro de las empresas A y B, pues las mismas tardaron en brindar la información documental para la realización de la revisión documentaria y la comparación entre las tres empresas concesionarias. Así también se tuvo poco acceso a la información bibliográfica respecto al tema.

5.3. Comparación crítica con lo literatura existente

Los resultados antes mencionados coinciden con lo encontrado por Sánchez (2015) en su investigación titulada “El control de los inventarios y su aporte en los estados financieros de la empresa (Ecuador)”, quien concluye que no existe un adecuado control de sus inventarios, lo que impide que los Estados Financieros sean razonables, y el gerente no pueda tomar decisiones acertadas para mejorar sus resultados económicos. De igual manera, Carrera y Castro (2017) en su investigación titulada: “Análisis del inventario e incidencia en los estados financiero, caso Pharco S.A.”, concluyeron que la empresa carece de un control permanente para un adecuado tratamiento del inventario, es decir no tiene un control de salidas ni ingresos de mercaderías, lo cual impide realizar una adecuada toma de decisiones.

Andrada y Córdova (2017) en su investigación titulada: “Control de inventarios y su incidencia en los estados financieros de la empresa Comercial M&Q E.I.R.L.” coinciden en que el control de inventario sí incide en los Estados Financieros de la empresa Comercial



M&Q E.I.R.L., ya que las existencias representan la mayor parte del activo y el reconocimiento del costo de venta, afectando así, el Estado de Situación Financiera y el Estado de Resultados Integrales de manera directa mostrando diferencias en la utilidad de la empresa. De igual forma, Colchado (2017) en su estudio titulado: “Evaluación del sistema de control del inventario en la empresa Beta S.A. y su impacto en el resultado económico (2015-2016)”, concluye que las anomalías por la falta de procesos de control de almacén generan un costo adicional que no ha sido contabilizado dando como resultados utilidades no reales. Este costo adicional sinceraría los estados financieros y los resultados. Las mermas son productos que han sido mostrados como partes de los activos totales.

Asimismo, Quispe (2016) en su investigación titulada: “Gestión de los inventarios y su incidencia en la liquidez de la empresa Grifo Latino S.A.C distrito de Wanchaq periodo 2015” concluye que la gestión de los inventarios incide en la liquidez de la Empresa Grifo Latino S.A.C distrito de Wanchaq, periodo 2015 dado que una mala gestión de inventarios conlleva a una falta de control físico y contable capaz de regular el flujo entre las entradas y salidas de existencias que le permita tomar decisiones adecuadas respecto a la rotación de inventarios.

5.4. Implicancias del estudio

En resumen, dados los resultados encontrados se puede concluir que existe una inadecuada gestión de los inventarios en las empresas en estudio, debido principalmente a que existe una sobrevalorización del inventario, lo cual distorsiona los resultados contables y financieros afectando negativamente en la correcta toma de decisiones. De esta manera podemos indicar que los resultados de la investigación contribuyen al estudio constante de la relación entre la medición de los inventarios y la situación de los estados financieros.



CONCLUSIONES

PRIMERO: Al analizar el resultado de la medición en los inventarios de los concesionarios de Motocicletas y Repuestos en la ciudad de Quillabamba, primer semestre 2019, encontramos que tomando en cuenta los concesionarios Todo Moto, empresa A y empresa B mediante la revisión documentaria y la encuesta, encontramos que las motocicletas desvalorizadas, motocicletas sobrevaloradas, porcentaje de repuestos desvalorizados, porcentaje de repuestos sobrevalorados, al aplicar el muestro sistemático probabilístico indican que Todo Moto tiene una desvalorización total de S/ 72,056.11 soles (18.18%) (Tabla 39), empresa A una desvalorización total de S/ 86,105.67 (18.91%) (Tabla 45) y empresa B una desvalorización total de S/ 67,576.43 (20.05%) (Tabla 46), todas las concesionarias muestran la existencia considerable de desvalorización que no son registradas, controladas, y no le dan el tratamiento correspondiente. Al realizar el análisis de la medición de los inventarios a la concesionaria Todo Moto mediante el muestreo censal a las motocicletas con desvalorización, el muestreo censal de motocicletas con sobrevaluación, ejecutar el muestreo sistemático probabilístico a los repuestos desvalorizados y el muestreo sistemático probabilístico a los repuestos sobrevalorados obteniendo la desvalorización más exacta y precisa, por el importe de S/ 100,049.14 soles (25.57%).

SEGUNDO: Para determinar la situación de los estados financieros de los concesionarios de Motocicletas y Repuestos en la ciudad de Quillabamba, primer semestre 2019, podemos concluir que estos se vieron afectados por los cambios en el rubro inventario, dando como resultado Estados de Situación Financiera sin desvalorización y con desvalorización en los tres concesionarios, que repercuten en los Estados de Resultados sin desvalorización y con desvalorización de los tres concesionarios y Todo Moto, en el Estado de Resultados sin desvalorización tiene como utilidad operativa el importe de S/ 144,703.00 soles, con



desvalorización la utilidad operativa es de S/ 44,653.86 soles, en empresa A el Estado de Resultados sin desvalorización posee en la utilidad operativa de S/ 171,311.66 soles, con desvalorización la utilidad operativa es el importe de S/ 85,205.99 soles, empresa B el Estado de Resultados sin desvalorización posee una utilidad operativa de S/ 92,750.55 soles, con desvalorización el importe de la utilidad operativa es de S/ 25,174.12 soles donde efectuamos un resumen de la desvalorización de las existencias en los tres concesionarios, realizando los ajustes a los asientos contables en los concesionarios Todo Moto, empresa A y empresa B. Se determina que el registro de la información de desvalorización del inventario de motocicletas y repuestos no se realiza acorde a normatividad contable, presentando error y distorsión en los Estados Financieros, en el Estado de Resultados y por ende en las utilidades de la empresa Todo Moto, empresa A y empresa B, los cuales perjudicaran en la toma de decisiones de los concesionarios.

TERCERO: En cuanto al objetivo general, respecto a determinar el resultado de la medición en los inventarios y la situación de los estados financieros de los concesionarios de Motocicletas y Repuestos en la ciudad de Quillabamba, primer semestre 2019, se concluyó que los concesionarios Todo Moto, Empresa A y Empresa B indicaron que si proyectan sus compras de motocicletas y repuestos, esto afecta al ver si compran mercadería más de lo necesario ya que deben cumplir metas con los distribuidores principales a pesar de ello poseen desvalorización en motos, a pesar que contrastan la factura del proveedor con el pedido, realizan mínimamente la verificación de la mercadería que ingresa al almacén, no revisan de manera completa el estado del inventario del almacén, encontrando repuestos anticuados por el desorden en el almacén, la periodicidad de las inspecciones al estado del inventario son muy prolongadas y no realizan el registro de las desvalorizaciones, todas estas características indican que no hay un control y registro de la desvalorización en motocicletas y repuestos. Así también, los concesionarios Todo Moto, empresa A y empresa B, utilizan



diferentes métodos para calcular el precio de venta, el costo de venta y el costo de terminación y venta, en motocicletas y repuestos donde consideran y obvian distintos precios, impuestos y costos para el cálculo correcto del precio de venta final, este repercute en la fijación de precios de venta en motocicletas y repuestos se realiza mediante varios métodos de fijación de precios, exigidos por la empresa principal o proveedora y por los mismos concesionarios, así como los cambios que pudieran tener. Al recabar la información financiera de los concesionarios, no les dan la debida importancia a los estados financieros para la toma de decisiones, centrándose solo en lo tributario y dejando de lado la parte contable.



RECOMENDACIONES

PRIMERO: Las concesionarias deben recabar y sincerar la información de desvalorización de existencias, para realizar una correcta medición de los inventarios desvalorizados que se encuentran en las motocicletas y los repuestos, establecer pautas para hacer el inventariado del almacén y tienda con más periodicidad hará que se obtengan datos exactos.

SEGUNDO: El estado de situación financiera y el estado de resultados engloban los datos de las cuentas contables por lo tanto se deben analizar y registrar la información contable de desvalorización de las motocicletas y los repuestos para obtener una información más precisa y oportuna que contribuya a la toma de decisiones de los concesionarios.

TERCERO: Los tres concesionarios Todo Moto, empresa A y empresa B, deben realizar un seguimiento, control y verificación continua del inventario que ingresa al almacén mediante el cotejo de la factura de compra con la mercadería, del estado del inventario dentro del almacén, incorporando una clasificación apropiada, ordenada y eficaz de la mercadería evitando extraviar repuestos y verificando que vendan motocicletas que ingresaron anteriormente al almacén y no los modelos recientes, modificar los acuerdos de metas que deben cumplir las empresas con el concesionarios principal, para que consideren las motocicletas que se encuentran en almacén o en tienda y que aún no se venden, y no sean forzados a adquirir la misma cantidad de motocicletas cada mes, con lo cual esto se verá reflejado en la disminución de desvalorización en las motocicletas y repuestos. Se deben considerar todos los elementos y aspectos que influyen en el cálculo del precio de venta, costo de venta y costo de terminación y venta, ya que estos repercuten en el precio de venta al cliente que tendrán las motocicletas y repuestos, utilizando métodos de fijación de precio más convencionales para que tengan mayor precisión a la hora que sean seleccionados y puestos en tienda.



BIBLIOGRAFÍA

Andrada, B. V., & Cordova, Z. (2017). *Control de inventarios y su incidencia en los Estados Financieros de la empresa comercial M&Q E.I.R.L.* Universidad Peruana de las Américas.

<http://repositorio.ulasamericas.edu.pe/bitstream/handle/upa/114/TRABAJO%20DE%20INVESTIGACION%20COMERCIAL%20M%26Q%20EIRL.pdf?sequence=1&isAllowed=y>

Arévalo, L. (2017). *Análisis e Interpretación de los Estados Financieros del negocio unipersonal Quiroz Chávez José Manuel periodo 2015-2016.* Universidad Nacional de San Martín - Tarapoto.

<https://repositorio.unsm.edu.pe/bitstream/handle/11458/2738/CONTABILIDAD%20-%20Llanina%20Arevalo%20Torres.pdf?sequence=1&isAllowed=y>

Asociación Automotriz del Perú. (2020). *Informe del Sector Automotor.*
<https://aap.org.pe/informes-estadisticos/diciembre-2019/Informe-Diciembre-2019.pdf>

Business Empresarial. (2019). *Perú: Venta de motos creció en 3.5% durante el 2018.*
Business Empresarial: <https://www.businessempresarial.com.pe/peru-venta-de-motos-crecio-en-3-5-durante-el-2018/>

Carrera, J. K., & Castro, K. V. (2017). *Análisis del inventario e incidencia en los Estados Financiero, Caso Pharco S.A.* Universidad de Guayaquil.
<http://repositorio.ug.edu.ec/bitstream/redug/22986/1/Tesis%20Final%20corregido%20de%20grado%20de%20Karen%20Castro%20y%20Jenniffer%20Carrera.pdf>



- Chávez, J. E. (2020). *Control y medición de los inventarios en el sector comercial de la provincia de Santa Elena*. Universidad Estatal Península de Santa Elena.
<https://repositorio.upse.edu.ec/bitstream/46000/5790/1/UPSE-TCA-2021-0013.pdf>
- Colchado, O. T. (2017). *Evaluación del sistema de control del inventario en la empresa Beta Sa y Su impacto en el resultado económico (2015-2016)*. Universidad Católica Santo Toribio de Mogrovejo.
https://tesis.usat.edu.pe/bitstream/20.500.12423/1022/1/TL_ColchadoCaroOscarTeofilo.pdf.pdf
- Cooper, W. (2009). *Diccionario Kohler*. Limusa.
- Durán, Y. (2012). Administración del inventario: elemento clave para la optimizan de las utilidades en las empresas. *Revista Visión Gerencial*, 11(1), 55-81.
link.gale.com/apps/doc/A451149384/AONE?u=anon~ceba9ec&sid=googleScholar&xid=c6a348aa.
- Elizondo, A. (2003). *Contabilidad Básica 2*. Thomson.
- Fuda de Souza, H. (27 de ABRIL de 2022). *¿Cuántas motos se venden en América Latina?*
SPUTNIK: <https://sputniknews.lat/20220427/cuantas-motos-se-venden-en-america-latina-1124901880.html>
- Guajardo, G. (2010). *La Contabilidad Financiera*. Pearson Educación.
- Guzmán, D. S. (2015). *Mermas y desmedros y sus efectos contables y tributarios en las empresas distribuidoras de combustible (Grifos) del distrito de Huepetuhe - provincia Madre de Dios en el año 2014*. [Tesis de Bachillerato de la Universidad Andina del Cusco].



<https://repositorio.uandina.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12557/153/RESUMEN.pdf?sequence=1&isAllowed=y>

Horngrén, C., Harrison, W., & Oliver, S. (2010). *Contabilidad*. Pearson Educación.

Merino, N. (19 de Febrero de 2019). *El mercado mundial de motos cierra 2018 con 62,4 millones de unidades vendidas*. Fórmulamoto: <https://www.formulamoto.es/industria-mercado/mercado-mundial-motos-cierra-62/54211.html>

Montes, C. A., Montilla, O. D., & Mejía, E. (2006). Análisis del marco conceptual para la preparación y presentación de Estados Financieros conforme al Modelo Internacional IASB. *Estudios Gerenciales*, 22(101), 61-83. <http://www.scielo.org.co/pdf/eg/v22n101/v22n101a03.pdf>

Mora, L. (2011). *Diccionario de logística y SCM*. ECOE Ediciones.

Navarrete, E. G. (2019). Importancia de la gestión de inventario en las empresas. *Revista de Investigación Formativa: Innovación y Aplicaciones Técnico -Tecnológicas*, 1(1), 52-62. <https://ojs.formacion.edu.ec/index.php/rei/article/view/143/184>

NIIF para las PYMES. (2009). *Sección 13 Inventarios*. [http://www.niifsuperfaciles.com/memorias/recursos/NIC/13-NIIF-para-las-PYMES-\(Norma\)_2009-INVENTARIOS.pdf](http://www.niifsuperfaciles.com/memorias/recursos/NIC/13-NIIF-para-las-PYMES-(Norma)_2009-INVENTARIOS.pdf)

Norma Internacional de Contabilidad 1 [NIC1]. (2010). *Presentación de Estados Financieros*. Ministerio de Economía y Finanzas. https://www.mef.gob.pe/contenidos/conta_public/con_nor_co/vigentes/nic/1_NIC.pdf



Norma Internacional de Contabilidad 2 [NIC2]. (2010). *Inventarios*. Ministerio de Economía y Finanzas.

https://www.mef.gob.pe/contenidos/conta_publ/con_nor_co/vigentes/nic/2_NIC.pdf

Quintero, M. A. (2020). Las NIIF para PYMES - Módulo 8: Notas a los Estados Financieros.

Revista FAECO sapiens, 3(1), 1-5.

<http://portal.amelica.org/ameli/jatsRepo/221/2211077004/html/index.html>

Quispe, S. J. (2016). *Gestión de los inventarios y su incidencia en la liquidez de la empresa*

Grifo Latino S.A.C distrito de Wanchaq, periodo 2015. [Tesis de Bachiller de la

Universidad Andina del Cusco].

https://repositorio.uandina.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12557/589/Shirley_Tesis_bachiller_2016.pdf?sequence=3&isAllowed=y

Román, J. C. (2017). *Estados financieros básicos*. Ediciones Fiscales ISEF.

Román, J. C. (2017). *Estados Financieros Básicos*. Editorial OSEF Empresa Líder.

<https://books.google.com.pe/books?id=scomDwAAQBAJ&printsec=frontcover#v=onepage&q&f=false>

Romero, Á. J. (2002). *Principios de Contabilidad*. Mc Graw Hill.

Sánchez, V. C. (2015). *El control de los inventarios y su aporte en los estados financieros*

de la empresa. [Tesis de Bachillerato, Universidad Técnica de Machala].

<http://repositorio.utmachala.edu.ec/bitstream/48000/3100/1/TTUACE-2015-CA-CD00070.pdf>

Tanaka, G. (2005). *Análisis de los Estados Financieros para la toma de decisiones*.

Pontificia Universidad Católica del Perú.



<https://books.google.es/books?hl=es&lr=&id=LH4fWKR2Cs4C&oi=fnd&pg=PA9&dq=estados+financieros+concepto&ots=KdLuxQ8BZ7&sig=Ef2LvKFnAtUVKqfBk5-HxcANhXw#v=onepage&q=estados%20financieros%20concepto&f=false>

Valencia, L. C. (2019). *Implementación de un sistema de control de inventario en la empresa*

Ferretería Benjumea & Benjumea ubicada en el municipio de Cerete Córdoba.

Universidad Cooperativa de Colombia.

http://repository.ucc.edu.co/bitstream/20.500.12494/7593/1/2019_implementacion_sistema_control.pdf



MATRIZ DE CONSISTENCIA

Problema	Objetivos	Hipótesis	Variables	Metodología	Unidad de estudio	Técnicas e instrumentos
<p>Problema general: ¿Cuál es el resultado de la medición en los inventarios y la situación de los estados financieros de los concesionarios de Motocicletas y Repuestos en la ciudad de Quillabamba, primer semestre 2019?</p> <p>Problemas específicos: a) ¿Cuál es el resultado de la medición en los inventarios de los concesionarios de Motocicletas y Repuestos en la ciudad de Quillabamba, primer semestre 2019? b) ¿Cuál es la situación de los estados financieros de los concesionarios de Motocicletas y Repuestos en la ciudad de Quillabamba, primer semestre 2019?</p>	<p>Objetivo general: Determinar el resultado de la medición en los inventarios y la situación de los estados financieros de los concesionarios de Motocicletas y Repuestos en la ciudad de Quillabamba, primer semestre 2019.</p> <p>Objetivos específicos: a) Analizar el resultado de la medición en los inventarios de los concesionarios de Motocicletas y Repuestos en la ciudad de Quillabamba, primer semestre 2019. b) Determinar la situación de los estados financieros de los concesionarios de Motocicletas y Repuestos en la ciudad de Quillabamba, primer semestre 2019.</p>	<p>Hipótesis general: Los resultados de la medición en los inventarios y la situación de los estados financieros de los concesionarios de Motocicletas y Repuestos en la ciudad de Quillabamba, primer semestre 2019, no se realiza acorde a normatividad contable, presentando error y distorsión en la información contable y financiera que servirán para la toma de decisiones.</p> <p>Hipótesis específicas: a) Los resultados de la medición en los inventarios de los concesionarios de Motocicletas y Repuestos en la ciudad de Quillabamba, primer semestre 2019, no se realiza acorde a normatividad contable, presentando error en la información contable y financiera que servirán para la toma de decisiones. b) La situación de los estados financieros de los concesionarios de Motocicletas y Repuestos en la ciudad de Quillabamba, primer semestre 2019, no se realiza acorde a normatividad contable, presentando distorsión en la información contable y financiera que servirán para la toma de decisiones.</p>	<p>Variable 1: Medición de los inventarios</p> <p>Dimensiones: - Costo de venta - Precio de venta</p> <p>Variable 2: Situación de los estados financieros</p> <p>Dimensiones: - Estado de situación financiera - Estado de resultados - Notas de los estados financieros</p>	<p>Tipo de investigación: La investigación es básica.</p> <p>Enfoque de la investigación: La investigación es cuantitativa.</p> <p>Alcance de la investigación: Descriptivo</p> <p>Diseño de la investigación: No experimental</p>	<p>Población: La población de estudio está constituida por tres empresas locales concesionarias dedicadas del rubro venta, mantenimiento y reparación de motocicletas y de sus partes, piezas y accesorios constituidas y establecidas únicamente en la ciudad de Quillabamba, distrito de Santa Ana, provincia de La Convención.</p> <p>Muestra: No probabilístico de tipo intencional o por juicio</p>	<p>Para la obtención de datos de los indicadores de la variable se utilizará.</p> <p>Técnicas: - Ficha de análisis documental - Guía de observación</p> <p>Instrumentos: - Encuesta - Cuestionario</p>



MATRIZ DE INSTRUMENTO

TESIS:	“MEDICIÓN DE LOS INVENTARIOS Y SITUACIÓN DE LOS ESTADOS FINANCIEROS DE LOS CONCESIONARIOS DE MOTOCICLETAS Y REPUESTOS EN LA CIUDAD DE QUILLABAMBA, PRIMER SEMESTRE 2019”			
Objetivo de la investigación:	Determinar el resultado de la medición en los inventarios y la situación de los estados financieros de los concesionarios de Motocicletas y Repuestos en la ciudad de Quillabamba, primer semestre 2019.			
VARIABLES	DIMENSIONES	INDICADORES	ÍTEMS REACTIVOS	PESO
Medición de los inventarios	Costo	- Precio de compra	1. ¿En el cálculo del costo, toma en cuenta el precio de compra? 2. ¿Compra mercadería más de lo necesario?	
		- Transporte	3. ¿En el cálculo del costo, toma en cuenta el transporte de motos? 4. ¿En el cálculo del costo, toma en cuenta el transporte de repuestos?	
		- Almacenamiento	5. ¿En el cálculo del costo, toma en cuenta el almacenamiento? 6. ¿Cada cuánto tiempo hace la inspección del estado del inventario en almacén? 7. ¿Qué método de valuación de inventarios utiliza?	
		- Descarga de mercancía	8. ¿En el cálculo del costo, toma en cuenta la carga y descarga de mercancía?	
		- Rebajas y descuentos comerciales o financieros	9. ¿En el cálculo del costo, toma en cuenta las rebajas? 10. ¿En el cálculo del costo, toma en cuenta los descuentos comerciales o financieros?	
		- Seguros	11. ¿En el cálculo del costo, toma en cuenta los seguros?	
	Precio de venta	- Precio de venta estimado (fijación de precios)	12. ¿Afecta al precio la lista de precios del proveedor principal? 13. ¿Afecta al precio el tipo de cambio (SUNAT o SBS)? 14. ¿Afecta al precio las temporadas de fiestas patrias, navidad, día del padre, madre y otros?	
		- Deterioro del valor (desvalorización existencias)	15. ¿Registra los cambios producidos (desvalorizaciones) en el costo de los inventarios? 16. ¿Qué cantidad cree que tiene motocicletas desvalorizadas (deteriorado, sin rotación, pasado de moda, desuso)? 17. ¿Qué porcentaje cree que tiene repuestos desvalorizados (deteriorado, sin rotación, oxidada, obsoleta, pasado de moda, desuso)? 18. ¿Los repuestos desvalorizados son vendidos al chatarrero? 19. ¿Los repuestos desvalorizados son vendidos al por mayor? T76	
		- Sobrevaluación existencias	20. ¿Qué cantidad cree que tiene motocicletas sobrevaluadas (incremento del precio a pesar que estuvieron sin rotación)? 21. ¿Qué porcentaje cree que tiene repuestos sobrevaluados (incremento del precio a pesar de que son modelos de años pasados)?	
	Costo de terminación y venta	- Armado de motocicletas y puesta en tienda	22. ¿En el cálculo del costo de terminación y venta, toma en cuenta el armado de motocicletas y puesta en tienda?	



Situación de los estados financieros	Estado de situación financiera	- Expresar los componentes del estado de situación financiera: Activo, pasivo y patrimonio	23. ¿Cuenta con los servicios de un contador? 24. ¿Elabora estados financieros? 25. ¿Realiza semestralmente los estados financieros?	
	Estado de resultados	- Ingresos y Gastos	26. ¿Tiene importancia la veracidad de la información de los estados financieros? 27. ¿Tienen importancia los estados financieros para la toma de decisiones?	
	Notas a los estados financieros	- Notas	28. ¿Tiene importancia el uso de ratios financieros?	



INSTRUMENTOS DE RECOLECCION DE DATOS
TECNICA: ENCUESTA

TESIS: “MEDICIÓN DE LOS INVENTARIOS Y SITUACIÓN DE LOS ESTADOS FINANCIEROS DE LOS CONCESIONARIOS DE MOTOCICLETAS Y REPUESTOS EN LA CIUDAD DE QUILLABAMBA, PRIMER SEMESTRE 2019”

CUESTIONARIO DE PREGUNTAS CERRADAS

N°	Descripción de la Pregunta	1	2
	Ítems	Si	No
	Variable 1: Medición de los Inventarios		
1	¿En el cálculo del costo, toma en cuenta el precio de compra?		
2	¿Compra mercadería más de lo necesario?		
3	¿En el cálculo del costo, toma en cuenta el transporte de motos?		
4	¿En el cálculo del costo, toma en cuenta el transporte de repuestos?		
5	¿En el cálculo del costo, toma en cuenta el almacenamiento?		
6	¿Cada cuánto tiempo hace la inspección del estado del inventario en almacén?		
	- Mensuales		
	- Semestral		
	- Anual		
7	¿Qué método de valuación de inventarios utiliza?		
	- Costo Promedio Ponderado		
	- PEPS		
	- Identificación específica		
8	¿En el cálculo del costo, toma en cuenta la descarga de mercancía?		
9	¿En el cálculo del costo, toma en cuenta las rebajas?		
10	¿En el cálculo del costo, toma en cuenta los descuentos comerciales o financieros?		
11	¿En el cálculo del costo, toma en cuenta los seguros?		
12	¿Afecta al precio la lista de precios del proveedor principal?		
13	¿Afecta al precio el tipo de cambio (SUNAT o SBS)?		
14	¿Afecta al precio las temporadas de fiestas patrias, navidad, día del padre, madre y otros?		
15	¿Registra los cambios producidos (desvalorizaciones) en el costo de los inventarios?		
16	¿Qué cantidad cree que tiene motocicletas desvalorizadas (deteriorado, sin rotación, pasado de moda, desuso)?		
	Ítems	0	1
	- On Road, Aplicación para ciudad	2	3
	- On/Off Road, Aplicación mixta	4	5 a +



	- Off Road, Aplicación deportiva								
	- ATV Cuatrimotos								
	¿Qué porcentaje cree que tiene repuestos desvalorizados (deteriorado, sin rotación, oxidada, obsoleta, pasado de moda, desuso)?								
	Ítems	0%	1%-5%	6%-10%	11%-30%	31%-50%	51%-100%		
17	Sistema eléctrico								
	Sistema arrastre								
	Sistema de aire								
	Sistema combustión								
	Sistema mecánico								
	Espejos								
	Neumáticos								
	Plastiquería								
	18	¿Los repuestos desvalorizados son vendidos al chatarrero?							
19	¿Los repuestos desvalorizados son vendidos al por mayor?								
	¿Qué cantidad cree que tiene motocicletas sobrevaluadas (incremento del precio a pesar de que estuvieron sin rotación)?								
	Ítems		0	1	2	3	4	5 a +	
20	- On Road, Aplicación para ciudad								
	- On/Off Road, Aplicación mixta								
	- Off Road, Aplicación deportiva								
	- ATV Cuatrimotos								
	¿Qué porcentaje cree que tiene repuestos sobrevaluados (incremento del precio a pesar de que son modelos de años pasados)?								
	Ítems	0%	1%-5%	6%-10%	11%-30%	31%-50%	51%-100%		
21	Sistema eléctrico								
	Sistema arrastre								
	Sistema de aire								
	Sistema combustión								
	Sistema mecánico								
	Espejos								
	Neumáticos								
	Plastiquería								
22	¿En el cálculo del costo de terminación y venta, toma en cuenta el armado de motocicletas y puesta en tienda?								
	Variable 2: Situación de los Estados Financieros								
23	¿Cuenta con los servicios de un contador?								
24	¿Elabora estados financieros?								
25	¿Realiza semestralmente los estados financieros?								
26	¿Tiene importancia la veracidad de la información de los estados financieros?								
27	¿Tienen importancia los estados financieros para la toma de decisiones?								
28	¿Tiene importancia el uso de ratios financieros?								

Muchas Gracias.



**TECNICA: RECOLECCION DE DATOS
FICHA DE ANALISIS DOCUMENTAL
(EXCEL)**

ANEXO 1

- Muestreo Censal motocicletas desvalorizadas en la empresa Todo Moto

Motos desvalorizadas 1er semestre 2019					
Ítems (Unidades)	Todo Moto				
On Road, aplicación para ciudad	4				
On/Off Road, aplicación mixta	3				
Total	7				
Motos desvalorizadas					
Ítems (Unidades)	Modelo	Precio antes	Precio después		
2 motocicletas	CB 190R	10,200.00	9,506.77	693.23	1,386.46
2 motocicletas	Shadow 150	7,500.00	6,900.00	600	1,200.00
3 motocicletas	GL 125	5,290.00	4,700.00	590	1,770.00
			Total desvalorizacion		4,356.46
Motos sobrevaluadas 1er semestre 2019					
Ítems (Unidades)	Todo Moto				
On Road, aplicación para ciudad	0				
On/Off Road, aplicación mixta	2				
Total	2				
Motos sobrevaluadas					
Ítems (Unidades)	Modelo	Precio antes	Precio después		
1 motocicletas	XR 190L	10,000.00	10,800.00	800.00	800.00
1 motocicletas	XR 150L	8,700.00	9,000.00	300.00	300.00
			Total sobrevaluacion		1,100.00
Total final desvalorizacion motocicletas					S/ 3,256.46

Nota: El importe total de la desvalorización en motocicletas se agrega al total de repuestos desvalorizados.



- Muestreo Sistemático: repuestos desvalorizados en la empresa Todo Moto.

Muestreo Sistemático Repuestos				
Todo Moto EIRLTDA (Desvalorización)				
N°	ITEMS	Porcentaje	Peso	Total
1	SISTEMA ELECTRICO	15%	0.06	0.90
2	SISTEMA ARRASTRE	21%	0.11	2.31
3	SISTEMA AIRE	2%	0.08	0.16
4	SISTEMA COMBUSTION	28%	0.17	4.76
5	SISTEMA MECANICO	31%	0.28	8.68
6	ESPEJOS	10%	0.03	0.30
7	NEUMATICO	2%	0.03	0.06
8	PLASTIQUERIA	42%	0.24	10.08
			1.00	27.25
Todo Moto EIRLTDA (Sobrevaluación)				
N°	ITEMS	Porcentaje	Peso	Total
1	SISTEMA ELECTRICO	2%	0.06	0.12
2	SISTEMA ARRASTRE	0%	0.11	0.00
3	SISTEMA AIRE	0%	0.08	0.00
4	SISTEMA COMBUSTION	2%	0.17	0.34
5	SISTEMA MECANICO	2%	0.28	0.56
6	ESPEJOS	2%	0.03	0.06
7	NEUMATICO	0%	0.03	0.00
8	PLASTIQUERIA	2,5%	0.24	0.60
			1.00	1.68
Total porcentaje desvalorización				25.57%

Nota: Se obtuvo en la empresa Todo Moto una desvalorización total de **25.57%**.

- Encuesta de los repuestos desvalorizados en Empresa A y Empresa B

Encuesta Desvalorización							
Empresa A				Empresa B			
promedio encuesta	peso	%		promedio encuesta	peso	%	
7,3%	7.3	0.05	0.365	8,3%	8.3	0.06	0.498
8,6%	8.6	0.14	1.204	9,6%	9.6	0.11	1.056
4,6%	4.6	0.09	0.414	5,3%	5.3	0.08	0.424
12,6%	12.6	0.16	2.016	17,6%	17.60	0.17	2.992
33%	33	0.29	9.57	30,3%	30.30	0.28	8.484
3%	3	0.02	0.06	5%	5.00	0.03	0.15
3,6%	3.6	0.02	0.072	4%	4.00	0.03	0.12
29,6%	29.6	0.23	6.808	35,9%	35.90	0.24	8.616
			1				1
			20.509				22.34
Encuesta Sobrevaluación							
Empresa A				Empresa B			
promedio encuesta	peso	%		promedio encuesta	peso	%	
1,6%	1.6	0.05	0.08	3%	3	0.06	0.18
0%	0	0.14	0	0,3%	0.3	0.11	0.033
0%	0	0.09	0	0,5%	0.5	0.08	0.04
1,3%	1.3	0.16	0.208	2,6%	2.60	0.17	0.442
3,1%	3.1	0.29	0.899	3,6%	3.60	0.28	1.008
2,3%	2.3	0.02	0.046	1%	1.00	0.03	0.03
0%	0	0.02	0	2,6%	2.60	0.03	0.078
1,6%	1.6	0.23	0.368	2%	2.00	0.24	0.48
			1				1
			1.601				2.291
Diferencia Desvalorización y Sobrevaluación							
Empresa A			18.908%	Empresa B			20.049%

Nota: Obteniendo una desvalorización total en Empresa A 18.908% y en Empresa B 20.049%



ANEXO 2

ROTACION DE LOS INVENTARIOS

Figura 4

	TODO MOTO	EMPRESA A	EMPRESA B
COSTO DE VENTAS	S/. 709,119.14	S/. 725,028.01	S/. 633,698.77
INVENTARIO PROMEDIO	S/. 446,490.86	S/. 588,336.33	S/. 408,884.57
ROTACION DE INVENTARIOS	1.59	1.23	1.55
PERIODO PROMEDIO DE REALIZACION	113.34	146.06	116.14

Nota: Elaboración propia.

Interpretación y análisis:

En la Figura 4, la empresa Todo Moto en el primer semestre del año 2019 realizó la rotación de inventarios 1,59 veces en sus inventarios ,es decir se tardó 113,34 días en realizarlo, en la Empresa A la rotación de inventarios se realizó 1,23 veces es decir se tardó 146,06 días y la Empresa B su rotación de inventarios lo realizó 1,55 veces en sus inventarios donde se tardó 116,14 días en realizarlo.



ANEXO 3

EFECTO DEL IMPUESTO A LA RENTA DIFERIDO

Figura 5

Estado de Resultados, en soles, con desvalorización, incluyendo el efecto del impuesto a la renta diferido en la empresa Todo Moto.

Con Desvalorizacion	
TODO MOTO E.I.R.L.	
ESTADO DE RESULTADOS	
Al 30 de junio de 2019	
Cuenta	Saldos
Ingresos de Actividades Ordinarias (Ventas netas)	790,900.00
Costo de Ventas	709,119.14
Utilidad (Pérdida) Bruta	81,780.86
Costos de Distribución	-
Gastos de Ventas	3,095.00
Gastos de Administración	31,268.00
Otros Ingresos Operativos	-
Otros Gastos Operativos	-
Gastos Financieros	2,764.00
Utilidad (Pérdida) Operativa	44,653.86
Reparos	
Multas sunat	0
Desvalorizacion de existencias (mermas)	100,049.14
Renta Neta Imponible	144,703.00
Regimen Mype tributario	
Hasta 15 UIT 10% (2019 - UIT=4200)	6,300.00
Exceso 29.5%	24,102.39
Impuesto a la renta Mype Tributario	30,402.39
Utilidad Neta del ejercicio	114,300.62
Impuesto a la Renta Diferido	
Desvalorizacion de existencias (mermas)	100,049.14
Tasa promedio segun Nic 12 Impuesto diferido	19.75%
Impuesto a la Renta Diferido	S/ 19,759.71

Nota: Se muestra la aplicación del impuesto diferido, con desvalorización de la empresa Todo Moto, primer semestre 2019, elaboración propia.

Interpretación y análisis:

En la figura 5, se observa el valor de la desvalorización del inventario S/ 100,049.14 soles, aplicado para el impuesto a la renta diferido en la empresa Todo Moto, se aplicó la



tasa promedio según la NIC 12: Impuesto Diferido 19.75%, dando como resultado un impuesto a la renta diferido de S/ 19,759.71 soles.

Figura 6

Estado de Resultados, en soles, con desvalorización, incluyendo el efecto del impuesto a la renta diferido en la empresa A

Con Desvalorizacion	
Empresa A	
ESTADO DE RESULTADOS	
Al 30 de junio de 2019	
Cuenta	Saldos
Ingresos de Actividades Ordinarias (Ventas netas)	871,581.00
Costo de Ventas	725,028.01
Utilidad (Pérdida) Bruta	146,552.99
Costos de Distribución	-
Gastos de Ventas	13,192.00
Gastos de Administración	41,675.00
Otros Ingresos Operativos	-
Otros Gastos Operativos	-
Gastos Financieros	6,480.00
Utilidad (Pérdida) Operativa	85,205.99
Reparos	
Multas sunat	0
Desvalorizacion de existencias (mermas)	86,105.67
Renta Neta Imponible	171,311.66
Regimen Mype tributario	
Hasta 15 UIT 10% (2019 - UIT=4200)	6,300.00
Exceso 29.5%	31,951.94
Impuesto a la renta Mype Tributario	38,251.94
Utilidad Neta del ejercicio	133,059.72
Impuesto a la Renta Diferido	
Desvalorizacion de existencias (mermas)	86,105.67
Tasa promedio segun Nic 12 Impuesto diferido	19.75%
Impuesto a la Renta Diferido	S/ 17,005.87

Nota: Se muestra la aplicación del impuesto diferido, con desvalorización de la empresa A, primer semestre 2019, elaboración propia.

Interpretación y análisis:

En la figura 6, se observa el valor de la desvalorización del inventario S/ 86,105.67 soles, aplicado para el impuesto a la renta diferido en la empresa A, se aplicó la tasa



promedio según la NIC 12: Impuesto Diferido 19.75%, dando como resultado un impuesto a la renta diferido de S/ 17,005.87 soles.

Figura 7

Estado de Resultados, en soles, con desvalorización, incluyendo el efecto del impuesto a la renta diferido en la empresa B

Con Desvalorizacion	
Empresa B	
ESTADO DE RESULTADOS	
Al 30 de junio de 2019	
Cuenta	Saldos
Ingresos de Actividades Ordinarias (Ventas netas)	689,112.89
Costo de Ventas	633,698.77
Utilidad (Pérdida) Bruta	55,414.12
Costos de Distribución	-
Gastos de Ventas	2,980.00
Gastos de Administración	24,020.00
Otros Ingresos Operativos	-
Otros Gastos Operativos	-
Gastos Financieros	3,240.00
Utilidad (Pérdida) Operativa	25,174.12
Reparos	
Multas sunat	0
Desvalorizacion de existencias (mermas)	67,576.43
Renta Neta Imponible	92,750.55
Regimen Mype tributario	
Hasta 15 UIT 10% (2019 - UIT=4200)	6,300.00
Exceso 29.5%	8,776.41
Impuesto a la renta Mype Tributario	15,076.41
Utilidad Neta del ejercicio	77,674.14
Impuesto a la Renta Diferido	
Desvalorizacion de existencias (mermas)	67,576.43
Tasa promedio segun Nic 12 Impuesto diferido	19.75%
Impuesto a la Renta Diferido	S/ 13,346.34

Nota: Se muestra la aplicación del impuesto diferido, con desvalorización de la empresa B, primer semestre 2019, elaboración propia.

Interpretación y análisis:



En la figura 7, se observa el valor de la desvalorización del inventario S/ 67,576.43 soles, aplicado para el impuesto a la renta diferido en la empresa B, se aplicó la tasa promedio según la NIC 12: Impuesto Diferido 19.75%, dando como resultado un impuesto a la renta diferido de S/ 13,346.34 soles.



VALIDACIÓN DE INSTRUMENTO

CONSTANCIA DE JUICIO DE EXPERTO

1. DATOS GENERALES

1.1. TÍTULO DEL TRABAJO DE INVESTIGACIÓN

“MEDICIÓN DE LOS INVENTARIOS Y SITUACIÓN DE LOS ESTADOS FINANCIEROS DE LOS CONCESIONARIOS DE MOTOCICLETAS Y REPUESTOS EN LA CIUDAD DE QUILLABAMBA, PRIMER SEMESTRE 2019”

1.2. NOMBRE DEL INSTRUMENTO DE EVALUACIÓN: Entrevista

1.3. INVESTIGADORES: Norman Walter Huacac Baca, Nury Torres Quiñonez

2. DATOS DEL EXPERTO:

2.1. Nombres y Apellidos: Fernando Philco Prado

2.2. Especialidad: Contabilidad Auditoria y Control Interno

2.3. Lugar y Fecha: Cusco 11 de diciembre del 2019

2.4. Cargo o Institución donde labora: Docente Universidad Andina del Cusco

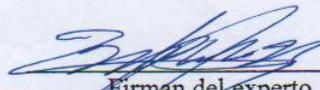
Componentes	Indicadores	Criterios	Deficiente 0 – 20%	Regular 21 – 40%	Bueno 41 – 60%	Muy Bueno 61 – 80%	Excelente 81 – 100%
Forma	Redacción	Los indicadores e ítems están redactados considerando los elementos necesarios			60		
	Claridad	Esta formulado con un lenguaje apropiado.			60		
	Objetividad	Esta desplazada en conducta observable.				70	
Contenido	Actualidad	Es adecuado el avance de la ciencia y la tecnología				70	
	Suficiencia	Los ítems son adecuados en cantidad y claridad			60		
	Intencionalidad	El instrumento mide pertinentemente las variables de la investigación.			60		
Estructura	Organización	Existe una organización lógica				70	
	Consistencia	Se basa en aspectos teóricos de la investigación.			60		
	Coherencia	Existe coherencia entre los indicadores, dimensiones y variables.				70	
	Metodología	La estrategia es responde al propósito del diagnóstico.				70	

3. OPINIÓN DE APLICABILIDAD: evaluación procedente y suficiente

4. PROMEDIO DE VALORACIÓN: 65

5. LUEGO DE REVISADO EL INSTRUMENTO:

Procede a su aplicación (X) Debe corregirse ()


Firman del experto

DNI: