

UNIVERSIDAD PRIVADA ANTONIO GUILLERMO URRELO



Facultad de Ciencias Empresariales y Administrativas

Carrera Profesional de Contabilidad y Finanzas

TESIS

PARA OBTENER EL TÍTULO DE CONTADOR PÚBLICO

Incidencia de los métodos de valuación de inventarios: Incremento de la rentabilidad en la empresa Cabze SRL de la ciudad de Cajamarca, 2019

POR

Bach. Gabriela Valiente Moreno

ASESOR

Mg. Daniel Seclén Contreras

Cajamarca – Perú

Diciembre – 2020

UNIVERSIDAD PRIVADA ANTONIO GUILLERMO URRELO



Facultad de Ciencias Empresariales y Administrativas

Carrera Profesional de Contabilidad y Finanzas

TESIS

PARA OBTENER EL TÍTULO DE CONTADOR PÚBLICO

INCIDENCIA DE LOS MÉTODOS DE VALUACIÓN DE INVENTARIOS:

Incremento de la rentabilidad en la empresa CABZE SRL de la ciudad de

Cajamarca, 2019

Tesis presentada en cumplimiento parcial de los requerimientos para optar el

Título Profesional de Contador Público

Bach. Gabriela Valiente Moreno

Asesor: Mg. Daniel Seclén Contreras

Cajamarca – Perú

Diciembre - 2020

COPYRIGHT © 2020 BY:

Gabriela Valiente Moreno

Todos los derechos reservados

UNIVERSIDAD PRIVADA ANTONIO GUILLERMO URRELO
FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS Y EMPRESARIALES
CARRERA PROFESIONAL DE CONTABILIDAD Y FINANZAS

APROBACIÓN DE TESIS PARA OPTAR TÍTULO PROFESIONAL

INCIDENCIA DE LOS MÉTODOS DE VALUACIÓN DE INVENTARIOS:

Incremento de la rentabilidad en la empresa CABZE SRL de la ciudad de

Cajamarca, 2019

Presidente: Mg. Carlos Paredes Romero

Secretario: Mg. José Hugo Rey Gálvez

Vocal: Mg. Aldo Jesús Romero Correa

Asesor: Mg. Daniel Seclén Contreras

DEDICATORIA

A:

Dios por darme la vida, salud y la felicidad todos los días.

A:

Mis padres por el amor incondicional y su apoyo a lo largo de mi carrera profesional.

AGRADECIMIENTO

A:

La Universidad Privada Antonio Guillermo Urrelo, por haberme albergado en sus aulas formándome profesionalmente.

A:

Mis padres Teófilo Valiente Briones y María Virginia Moreno Briones, quienes a lo largo de estos años me han brindado todo su apoyo incondicionalmente.

A:

Mi asesor Mg. Daniel Seclén Contreras, quien me ha brindado los pasos a seguir en el desarrollo de la presente tesis.

RESUMEN

El objetivo de la presente tesis es determinar la incidencia de los métodos de valuación de inventarios en el incremento de la rentabilidad en la empresa CABZE SRL, el motivo de esta investigación es contribuir con la empresa para que observe los cambios que se presentarán en la utilidad, además de elegir el método que mejor satisfaga sus necesidades.

Para el desarrollo de la presente, se utilizó un tipo de investigación descriptiva, con un diseño no experimental y un enfoque cualitativo; así mismo, se consideró como muestra no probabilística a las compras y ventas del producto lenteja a junio del año 2019. Se utilizaron los instrumentos de investigación Microsoft Excel y guía de entrevista, con ambas se logró conocer información general de la empresa. Se consideró también las técnicas de investigación análisis documental y entrevista, mediante los cuales se obtuvo datos importantes para la aplicación de los métodos de valuación de inventarios, también se analizó los Estados financieros, para fundamentar los resultados se aplicaron las ratios de rentabilidad.

El resultado que se obtuvo de la investigación demuestra que los métodos de valuación de inventarios inciden positivamente en la rentabilidad de la empresa.

Palabras Clave: Estados financieros, rentabilidad y métodos de valuación de inventarios.

ABSTRACT

The objective of this thesis is to determine the incidence of inventory valuation methods in increasing profitability in the company CABZE SRL, the reason for this research is to contribute with the company to observe the changes that will occur in profit, in addition to choosing the method that best meets your needs.

For the development of this, a descriptive type of research was used, with a non-experimental design and a qualitative approach; likewise, the purchases and sales of the lentil product as of June 2019 were considered as a non-probabilistic sample. The Microsoft Excel research instruments and interview guide were used, with both it was possible to know general information about the company. Documentary analysis and interview research techniques were also considered, through which important data was obtained for the application of inventory valuation methods, financial statements were also analyzed, to substantiate the results profitability ratios were applied.

The result obtained from the investigation shows that inventory valuation methods positively affect the profitability of the company.

Key Words: Financial statements, profitability and inventory valuation methods.

ÍNDICE

DEDICATORIA	v
AGRADECIMIENTO	vi
RESUMEN	vii
ABSTRACT	viii
ÍNDICE	ix
ÍNDICE DE TABLAS Y FIGURAS	xii
CAPÍTULO I	1
INTRODUCCIÓN	1
1.1. Problema de investigación	2
1.1.1. Descripción de la realidad problemática	2
1.1.2. Definición del problema	4
1.1.3. Objetivos	5
1.1.3.1. Objetivo general	5
1.1.3.2. Objetivos específicos	5
1.1.4. Justificación de la investigación	5
CAPÍTULO II	7
MARCO TEÓRICO	7
2.1. Antecedentes teóricos	7
2.1.1. A nivel internacional	7
2.1.2. A nivel nacional	9
2.1.3. A nivel local	11
2.2. Bases teóricas	12
2.2.1. Inventarios	12
2.2.1.1. Clasificación de inventarios	13
2.2.2. Valuación de inventarios	14

2.2.2.1.	Métodos de valuación de inventarios.....	15
2.2.3.	Rentabilidad	17
2.2.3.1.	Método del DFF.....	18
2.2.3.2.	Método de ratios	18
2.2.3.3.	Ratios financieros	19
2.3.	Marco conceptual.....	22
2.3.1.	Estados financieros.....	22
2.3.2.	Rentabilidad	23
2.3.3.	Métodos de valuación de inventarios.....	23
2.4.	Hipótesis	24
2.4.1.	Operacionalización de variables	24
CAPÍTULO III.....		25
METODOLOGÍA DE LA INVESTIGACIÓN		25
3.1.	Tipo de investigación	25
3.2.	Diseño de investigación	26
3.3.	Unidad de análisis, universo y muestra.....	26
3.4.	Técnicas de investigación	27
3.4.1.	Análisis documental.....	27
3.4.2.	Entrevista.....	27
3.4.3.	Microsoft Excel.....	¡Error! Marcador no definido.
3.5.	Instrumentos.....	27
3.5.1.	Guías de análisis documental.....	28
3.5.2.	Guía de entrevista.....	28
3.6.	Técnicas para el procesamiento y análisis de datos	28
CAPÍTULO IV		28
RESULTADOS Y DISCUSIÓN.....		29

4.1. Presentación, análisis e interpretación de los resultados.....	29
4.1.1. Análisis e interpretación de las guías de entrevistas:.....	29
4.1.2. Aplicación de los métodos de valuación de inventarios para la empresa “CABZE SRL”	31
4.1.3. Estado de resultados integrales proyectados según los métodos de valuación de inventarios	49
4.1.4. Aplicación de Ratios de Rentabilidad proyectados según los métodos de valuación de inventarios.....	52
4.2. Discusión.....	54
CONCLUSIONES.....	56
RECOMENDACIONES.....	57
REFERENCIAS	58
LISTA DE ABREVIATURAS	64
ANEXOS	65

ÍNDICE DE TABLAS Y FIGURAS

TABLAS

Tabla 1 Operacionalización de variables	24
Tabla 2 Porcentaje de participación de productos.....	30
Tabla 3 Método de valuación de inventarios Promedio Ponderado.....	34
Tabla 4 Método de valuación Primeras entradas Primeras Salidas.....	41
Tabla 5 Resumen de la aplicación de los métodos de valuación de inventarios en la empresa CABZE SRL.....	49
Tabla 6 Estado de resultado integrales proyectado según el método de valuación de inventario Promedio Ponderado	49
Tabla 7 Estado de resultados integrales proyectado según el método de valuación de inventarios Primeras entradas Primeras salidas.....	50
Tabla 8 Aplicación de Ratios de Rentabilidad	52

CAPÍTULO I

INTRODUCCIÓN

Los inventarios son todos los productos y materias primas que posee una empresa, los cuales son potenciales para una futura venta, la misma que generará beneficios; generalmente los inventarios han formado parte importante de las principales inversiones de cualquier entidad; en la actualidad muchos empresarios todavía no le otorgan un oportuno control o no le brindan una adecuada valorización, ya que desconocen los efectos económicos que pueden provocar en sus empresas.

Siendo ello así, con el presente trabajo de investigación se busca determinar la incidencia de los métodos de valuación de inventarios en el incremento de la rentabilidad de la empresa CABZE SRL de la ciudad de Cajamarca, toda vez que al aplicar estos métodos, se obtienen aspectos fundamentales como conocer el verdadero costo de las mercaderías vendidas y los saldos finales disponibles de cierto período, brindando así información real, precisa y oportuna para la buena toma de decisiones administrativas.

Al aplicar los métodos de valuación de inventarios, no solo va a incidir positivamente en la rentabilidad de la empresa CABZE SRL, que es objeto de estudio de la presente, sino que además va a contribuir a cualquier otra empresa que invierta grandes cantidades monetarias en sus inventarios al momento de aplicar dichas valoraciones; finalmente, la presente investigación tendrá un gran aporte tanto para el sector empresarial como para ámbito económico.

1.1. Problema de investigación

1.1.1. Descripción de la realidad problemática

En el sector empresarial uno de los grandes problemas actuales es la falta de importancia que se le otorga a la valuación de los inventarios, así como el control y aplicación de los mismos, sin percatarse que este tema afecta la rentabilidad de sus negocios.

Así pues, Flores y Gutiérrez (2018), señalan que “el inventario constituye un activo fundamental dentro de la mayoría de las organizaciones en el mundo; de él dependen varias funciones, como son las de producción, financiación, ventas, compras, almacenaje, transporte, distribución y servicios al cliente”. En ese mismo sentido, Huerta (2016) precisa que “la valuación de inventarios es el proceso en que se selecciona y se aplica una base específica para evaluar los inventarios en términos monetarios”.

Por otro lado, una de las principales actividades económicas en nuestro país, es el comercio interno al por mayor y menor, pues según el Instituto Nacional de Estadística e Informática [INEI], a través de un informe estadístico realizado en el mes de marzo del 2019, ha señalado que:

En el mes de análisis, el comercio al por mayor creció en 3,51% determinado por la mayor venta de otros tipos de maquinaria y equipo como resultado de la mayor demanda de instrumental médico...

También, aumentó la venta de alimentos, bebidas y tabaco por mayor distribución de productos de primera necesidad. (p.10)

Así pues, la empresa CABZE SRL, con más de siete años de experiencia en el rubro de comercio interno de alimentos tales como: legumbres, cereales, azúcar, fécula, almidón, semillas y granos; y que, a la fecha es proveedor de Qali Warma, un programa del estado peruano que brinda alimentación variada y nutritiva a niños de educación inicial y primaria. Sin embargo, al tratarse de entregas de alimentos de acuerdo al año escolar y no al año calendario, se ha evidenciado uno de los grandes problemas que enfrentan las empresas que venden alimentos a este tipo de proyectos, toda vez que dejan que las compras se realicen con anticipación, sin una adecuada planificación de inventario; pese a que presentan una rotación apropiada también muestran elementos permanentes en el almacén, que pueden quedarse un buen tiempo sin venderse, convertirse en merma o considerarse como desperdicio, y como consecuencia de ello se tiene pérdidas importantes.

Aunado a ello, no existe un buen control de las mercaderías en términos monetarios; el ingreso y salida de los inventarios no son controlados y no están a cargo de una persona específica, esto hace que el ingreso de mercaderías se base tan solo en las órdenes de compra de los ingenieros de producción, y las salidas de acuerdo a las órdenes de pedido del área de ventas. Se detectó que no existe una correcta administración de los inventarios los mismos que podrían generar datos

fundamentales para que el gerente pueda encontrar márgenes de utilidad deseados.

Por tales acontecimientos es que se ha podido evidenciar el problema de un bajo nivel de comprensión, control y aplicación de los métodos de valuación de sus inventarios, toda vez que la empresa CABZE SRL, desconoce las características y los fundamentos de los mismos.

Entonces, es importante precisar que, al no aplicar un buen método de valuación de inventarios, la empresa puede incurrir en costos altos en la compra y venta de mercaderías, y como consecuencia de ello, una baja rentabilidad.

Tales afirmaciones, lo vemos reflejado en lo señalado por Huerta (2016), al considerar que “la valuación de inventarios es de gran importancia, debido a que se basa en el control y buen manejo de productos, lo cual se traduce en un mejor servicio al cliente y en una buena producción”.

1.1.2. Definición del problema

¿Cómo incide los métodos de valuación de inventarios en el incremento de la rentabilidad en la empresa CABZE SRL?

1.1.3. Objetivos

1.1.3.1. Objetivo general

Determinar la incidencia de los métodos de valuación de inventarios en el incremento de la rentabilidad en la empresa CABZE SRL.

1.1.3.2. Objetivos específicos

- Identificar el método de valuación de inventarios que permita incrementar la rentabilidad de la empresa CABZE SRL.
- Determinar los niveles de rentabilidad actuales de la empresa CABZE SRL.

1.1.4. Justificación de la investigación

El presente trabajo de investigación tiene por justificación la contribución que se hará al campo de la Contabilidad, pues se dará a conocer acerca de los métodos de valuación de inventarios y la rentabilidad; además será una fuente de información para las empresas que invierten capital en sus inventarios y desconocen de su control.

Así mismo, la importancia del manejo y valuación del inventario permite a la empresa CABZE SRL mantener un control oportuno, pues se debe elegir el que satisfaga las necesidades, el que de mejor forma determine la utilidad neta del periodo y permita identificar costos y precios de venta; así como también conocer al final la real situación económica de dicha empresa.

Finalmente, se considera que la presente investigación servirá de apoyo en el área académica como instrumento de consulta bibliográfica, pues el tema en mención, no es muy tocado por otros investigadores, siendo de gran utilidad para docentes y alumnos, como guía para la elaboración de futuras investigaciones.

CAPÍTULO II

MARCO TEÓRICO

2.1. Antecedentes teóricos

2.1.1. A nivel internacional

Los métodos de valuación de inventarios a nivel internacional no han sido materia de estudio, lo que ha generado escasez de fuentes que contribuyan para el desarrollo de la presente tesis; sin embargo, se ha logrado obtener la investigación titulada “*Análisis de los métodos de valuación de inventarios en una empresa comercializadora de pisos de madera*”, desarrollada por César Vinicio Ceballos Calderón, de la universidad de San Carlos de Guatemala, para obtener el título de Contador Público y Auditor, en donde se buscó sustentar que la selección del método de valuación de inventarios constituye una labor profesional que involucra una decisión clave de carácter financiero. Teniendo como una de las principales conclusiones lo siguiente:

Se comprobó que una correcta administración de los inventarios genera datos fundamentales para que los directivos puedan estudiar márgenes de utilidad deseados y precios competitivos lo cual generará un buen posicionamiento de la compañía en el mercado. (2017, p. 112)

Se considera que, esta investigación es una fuente principal para el desarrollo de la presente, porque determina que la selección de un método de valuación de inventarios genera una serie de pasos que

garantizan una decisión adecuada y beneficiosa para el tipo de mercadería que la empresa se dedique a vender.

Además se encontró la investigación titulada “*Los métodos de valoración de inventarios utilizados en las empresas comerciales minoristas del área metropolitana y su impacto en el costo de la mercancía vendida y el valor de los inventarios*”, elaborada por Alexandra Hurtado Uribe, Heidy Johana Rodríguez Giraldo y John Edison Toro Cadavid, de la Universidad de Antioquía, Medellín; los mismos que buscan determinar el impacto que tiene la aplicación de los métodos de valoración y estimación de inventarios en el costo de la mercancía vendida y el valor de los inventarios de las empresas comerciales minoristas. Entre las principales conclusiones se tiene:

El costo promedio es el método de valoración de inventarios con mayor aceptación y utilización en el sector comercial minorista, ya que proporciona un equilibrio entre el valor que afecta los resultados y el que se queda en el inventario... Existe un grado de desconocimiento sobre los métodos de valoración de inventarios por parte de la administración y las personas que operan el sistema, a tal punto que en ocasiones no saben cuál es el método que se utiliza ni sus efectos, esto se traduce en una falta de conciencia de las consecuencias que un mal manejo de este puede traer para la empresa... (2014, p. 22- 23)

Finalmente, en el mes de junio del 2018, los investigadores Celeste Andrea Quinde Espinoza y Terry Kevin Ramos Alvarado, realizaron una revista económica para el Observatorio de la Economía Latinoamericana de Guayaquil, el cual lo han titulado “*Valuación y*

control del inventario y su efecto en la rentabilidad”, buscan analizar la valuación y control del inventario, y su efecto en la rentabilidad en la empresa DISENSA RAMIREZ S.A.; siendo una de sus principales conclusiones a la que arribaron lo siguiente:

El control y valuación del inventario tiene un efecto positivo en la rentabilidad de la empresa, pero existen señales anticipadas en las nuevas cuentas de inventario de construcción y acero que evidencian la necesidad de cambios en los procedimientos del inventariado, al incrementarse los residuos por materiales de estas... (p. 10)

Lo importante y resaltante del artículo antes mencionado es que, dichos autores destacan la gran utilidad para la empresa de conocer el concepto, las características y los fundamentos de los sistemas de valoración, ya que de esta manera se fija el punto de producción dentro de un período.

2.1.2. A nivel nacional

En nuestro país, los principales estudios que han abordado el diagnóstico de los inventarios son diversos, pero siguen careciendo de un enfoque completo respecto de los métodos de valuación de inventarios, es por esa razón que nos hemos centrado en citar las principales investigaciones, y dentro de estas tenemos la titulada *“Estrategias de control de inventarios para optimizar la producción y rentabilidad de la empresa agro MACATHON S.A.C.”*, desarrollada por Miriam Jhaneth Albuja Arango y Sonia Huamán Irrazabal, de la universidad Autónoma del Perú; en su investigación buscan diseñar una

estrategia de control de Inventarios para optimizar la producción y rentabilidad de la empresa Agro Macathon SAC; teniendo la siguiente conclusión “el presente trabajo de investigación permite confirmar la hipótesis planteada, ya que se ha determinado que en efecto la empresa Agro Macathon SAC. No cuenta con un control adecuado para sus inventarios, aunque su control no es tan minucioso”. (2014, p. 81).

Así mismo, los mismos autores dentro de sus recomendaciones señalan que:

La empresa debe implementar las estrategias planteadas en el presente trabajo de investigación para que de esta forma pueda optimizar la producción y rentabilidad, mejorar el control de inventarios, colocando datos más precisos y minuciosos, para que puedan tener datos al instante de cualquier producto, o que insumo les hace falta. (2014, p. 82)

Por otro lado, en la investigación titulada “*Métodos de valuación de inventario y su efecto en la determinación del impuesto a la renta anual en la empresa Motorepuestos Jakelin E.I.R.L. en el periodo 2017*”, elaborada por Kristel Milagros Guzmán Torres, de la Universidad César Vallejo, para obtener el título profesional de Contador Público, en donde buscó proponer el método de valuación de inventarios que afecte de manera favorable la determinación del impuesto a la renta anual en la empresa Moto repuestos Jakelin E.I.R.L., cuya principal conclusión a la que arribó es:

De los métodos de valuación aceptados tributariamente y citados por nuestros autores solo se puede aplicar a la empresa

por el flujo de inventario que tiene los siguientes métodos: Primeras entradas, primeras salidas y promedio ponderado. El motivo es porque el método de identificación específica es orientado a inventarios cuyos lotes son reducidos en número y costosos; en el caso del método de inventario al detalle las existencias tienen costos homogéneos por lo que su costo se calcula en función al total de las unidades y por el último el método de existencias básicas se utiliza en inventarios que no tiene una rotación alta y que cubren necesidades de producción y venta en tiempos largos. (2018, p. 40)

2.1.3. A nivel local

La principal investigación que se ha realizado en nuestra ciudad es la tesis denominada *“El control interno de inventarios y su incidencia en la rentabilidad de la empresa Malaver Estrada Servicios Integrales SAC, Cajamarca 2018”*, elaborada por Zaira del Pilar Flores Miranda y Yuvicsa Magali Gutiérrez Cabanillas, de la Universidad Privada del Norte, para optar el título profesional de Contador Público, en la cual se pretendió determinar la incidencia del control interno de inventarios en la rentabilidad de la empresa Malaver Estrada Servicios Integrales SAC, Cajamarca 2018; cuya principal conclusión es que:

Existe una incidencia significativa del control interno de inventarios, en la rentabilidad de la empresa Malaver Estrada Servicios Integrales SAC, Cajamarca 2018. Según el valor de significación bilateral (0.004), indica que la incidencia entre las variables es significativa, dado que este valor es menor al 0.05, es decir que el control interno de inventarios influye significativamente en la rentabilidad (2018, p. 50).

Entonces, de la investigación antes citada, se tiene que la empresa, que ha sido objeto de estudio, no cuenta con un sistema de control interno, para así poder llevar sus actividades de manera adecuada, y cumplir las metas y objetivos planteados, por lo que presenta deficiencias en su nivel de rentabilidad.

2.2. Bases teóricas

2.2.1. Inventarios

Olvera (2007), señala que “los inventarios permiten que los inversionistas y demás usuarios determinen el mejor uso de los inventarios en periodos futuros de la empresa, reflejado en el balance general para una toma de decisiones”.

Por otro lado, la Comisión de Principios de contabilidad del Instituto de México de Contadores Públicos, define a los inventarios en los siguientes términos:

El inventario constituye los bienes destinados a la venta o a la producción tales como: materia prima, producción en proceso, artículos terminados y otros materiales que se utilicen para su empaque, envase de mercancía o las refacciones para mantenimiento que se consumen en el ciclo normal de cualquier operación. (2009, p. 968)

Entonces, los inventarios generalmente conforman el activo más grande y son la base de toda empresa comercial, su adecuada valuación y manejo contable es de suma importancia para contar con información financiera certera y confiable.

2.2.1.1. Clasificación de inventarios

La forma de clasificar el inventario depende de qué tipo de empresa se trate mercantil o de manufactura. El inventario de una compañía mercantil está compuesto por diferentes productos con dos características en común: son propiedad de la compañía y están listos para ser vendidos, mientras que los productos de una empresa manufacturera también son de su propiedad, pero estos productos pueden no estar listos para su venta. (Weygandt et al. (2008), como se citó en Velásquez, (2012, p. 9)

Teniendo en cuenta lo manifestado por dichos autores, los inventarios lo clasifican de la siguiente manera:

2.2.1.1.1. Materia prima o insumos

Weygandt et al. (2008) señalan que “son aquellos en los cuales se contabilizan todos los materiales que no han sido modificados por el proceso, es decir, que se compran, almacenan y no se han procesado”.

2.2.1.1.2. Productos en proceso

Weygandt et al., consideran que “son aquellos materiales que han sido modificados por el proceso, pero todavía no son aptos para su venta (bienes en tránsito)”.

2.2.1.1.3. Productos terminados

Weygandt et al. Consideran que “son productos que se contabilizan y son ofrecidos a los clientes, es decir que son aptos para la venta”.

2.2.2. Valuación de inventarios

Duque, Osorio, y Agudelo (2010), señalan que:

Los métodos de valuación o valoración de inventarios fueron diseñados para calcular el valor de las unidades que hacen parte de un inventario mientras estén en él o para su salida. Es necesaria la definición del método para resolver el problema que surge cuando unidades con iguales características tienen costos diferentes al ingresar al inventario, dependiendo de la fecha en que lo hagan, el proveedor a quien se les compre, las cantidades compradas, los efectos de la inflación, las fluctuaciones del mercado, entre otros factores... (p. 9-10)

Entonces, al referirse que la actividad principal de una empresa comercial es la compra y ventas de bienes o servicios, nace la gran importancia de contar con un inventario actualizado, toda vez que no solo va a permitir un correcto manejo y control oportuno de esta, sino que también permitirá manejar de una manera confiable la situación económica de la empresa.

Por otro lado Albújar, y Huamán (2014) señalan que “las principales razones para considerar y tener un inventario, es reducir los costos de la empresa; al llevar a cabo un correcto seguimiento de la orden y su respectiva recepción”; asimismo con el material faltante y los costos por adquisición o compra de materiales.

En ese mismo sentido, Duque, Osorio, y Agudelo señalan que:

El método seleccionado para la valuación de las existencias incidirá directamente en los resultados financieros del ente

económico: en el valor de los inventarios, en los costos de producción, en los costos de venta y, por ende, en las utilidades registradas en un periodo específico; de allí la importancia de escoger adecuadamente el método, identificando aquel que se acomode a la dinámica del negocio en aspectos tales como: variaciones de precios, frecuencia con que se realizan los procesos de compra, sistemas de información disponibles para el control y valuación de los inventarios, la cantidad de productos diferentes que se manejan... (2010, p. 9-10)

Entonces, un inadecuado manejo y valoración de los inventarios puede contribuir a que una empresa o negocio vaya a la quiebra; sin embargo, si existe una buena valoración, administración y control, va a contribuir al éxito empresarial; en otras palabras, “las empresas perfectamente pueden tener ahorros en costos si pudiesen disminuir los inventarios”. (Muller, 2010).

2.2.2.1. Métodos de valuación de inventarios

Para Olvera, “los métodos de valuación son el conjunto de reglas que se utilizan para valorar correctamente los costos de los artículos vendidos o bien hasta valorar correctamente las existencias de un inventario”. (2007)

Los métodos más usados, conocidos y utilizados dentro de una organización son los siguientes:

2.2.2.1.1. Método de costo promedio ponderado

Al respecto, Cevallos (2017), señala que:

El método de costo promedio ponderado determina el valor de los inventarios, dividiendo el costo total de los mismos dentro del número de artículos adquiridos o producidos, obteniendo un costo unitario medio. Este método por su facilidad de operación es de uso generalizado. El cálculo del costo promedio ponderado puede determinarse periódicamente; en forma mensual, semestral o anualmente... (p. 55)

En ese mismo sentido, los investigadores Albújar y Huamán, consideran que “este es el método más utilizado por las empresas y consiste en calcular el costo promedio unitario de los artículos”. (2014, p. 31).

2.2.2.1.2. Primeras entradas, primeras salidas (P.E.P.S.)

Asume que los productos en inventario comprados o producidos antes serán vendidos en primer lugar y, consecuentemente, que los productos que queden en la existencia final serán los producidos o comprados más recientemente.

Dicho de otra manera, “los primeros artículos en entrar al inventario son los primeros en ser vendidos (costo de ventas) o consumidos (costo de producción). El inventario final está formado por los últimos artículos que entraron a formar parte de los inventarios”. (Albújar & Huamán, 2014, p. 31).

2.2.2.1.3. Ultimas en Entrar, Primeras en Salir (U.E.P.S.)

Respecto de este método, Albújar y Huamán (2014)

señalan que:

El método UEPS para calcular el costo del inventario es el opuesto del método PEPS. Los últimos artículos que entraron a formar parte del inventario son los primeros en venderse o consumirse. En este método no debe costearse un material a un precio diferente sino hasta que la partida más reciente de artículos se haya agotado y así sucesivamente. Si se recibe en almacén una nueva partida, automáticamente el costo de esa partida se vuelve el que se utiliza en las nuevas salidas. (p.31)

2.2.2.1.4. Identificación específica

Así mismo, Duque, Osorio y Agudelo, señalan que:

Es el método recomendado cuando existen productos que tienen la característica de que se producen a bajo volumen y su costo es alto, y que los sistemas de información de los que se disponen permiten la asociación perfecta entre la unidad física, dentro del inventario y al momento de su salida. (2010, p.10)

2.2.3. Rentabilidad

Desde la perspectiva de la administración financiera, Gitman considera a la rentabilidad como:

el uso del rendimiento con el activo, capital y las ventas de las organizaciones, de este modo se puede evaluar y tomar medidas en cuanto a mejoramiento y ganancias para poder seguir generando utilidades que es el objetivo primordial de toda organización, puesto que sin una buena rentabilidad la empresa corre el riesgo de quiebra. (s.f.)

Por otro lado, Apaza (2010), considera a la rentabilidad como “toda acción económica y financiera que ayuda a la organización a medir sus resultados obtenidos es su gestión anual, utilizando recursos materiales, humanos para lograr los beneficios propuestos”.

Como se había mencionado, el objetivo principal de toda empresa desde el punto de vista económico o financiero, es conseguir ya sea a mediano o largo plazo, que la empresa sea rentable, por tal motivo para evaluar y comprobar que se está obteniendo un resultado valorable en cuanto a ganancias.

2.2.3.1. Método del DFF

Para Eslava, el método del descuento de flujos de fondos (DFF) o de caja de resultados, “su principal objetivo es de cuantificar en términos económicos y financieros el plan de negocio con el fin de evaluar la viabilidad de un nuevo proyecto en términos de dinero”. (2015)

2.2.3.2. Método de ratios

Este método está basado en índices económicos financieros obtenidos de los estados provisionales. Para Flores

(2013) menciona que dichas ratios permiten evaluar el resultado de la eficacia en la gestión y administración de los recursos económicos y financieros de la empresa.

Por su lado, Calderón señala que:

La rentabilidad empresarial es una ratio que muestra el comportamiento de la empresa para generar ganancias utilizando el total de sus inversiones (activos). Se obtiene dividiendo la ganancia neta por los activos totales. $ROA = \text{Utilidad Neta} / \text{Activos Totales}$ Margen bruto. Esta razón permite conocer el margen de ganancia bruta obtenida. (2014)

2.2.3.3. Ratios financieros

Para Aching (2005), los ratios “sirven para determinar la magnitud y dirección de los cambios sufridos en la empresa durante un periodo de tiempo”. (p. 15)

Así mismo, el mismo autor considera que los ratios financieros o indicadores están subdivididos en 4 grandes grupos, los cuales son:

Índices de liquidez: Evalúan la capacidad de la empresa para atender sus compromisos de corto plazo. **Índices de Gestión o actividad:** Miden la utilización del activo y comparan la cifra de ventas con el activo total, el inmovilizado material, el activo circulante o elementos que los integren. **Índices de Solvencia, endeudamiento o apalancamiento:** Ratios que relacionan recursos y compromisos. **Índices de Rentabilidad:** Miden la

capacidad de la empresa para generar riqueza (rentabilidad económica y financiera). (2005, p. 15)

Para la presente investigación se considera los ratios de rentabilidad, ya que son aquellos que miden la capacidad de una empresa respecto de su rentabilidad; tal y como señala Aching:

Miden la capacidad de generación de utilidad por parte de la empresa. Tienen por objetivo apreciar el resultado neto obtenido a partir de ciertas decisiones y políticas en la administración de los fondos de la empresa. Evalúan los resultados económicos de la actividad empresarial. (2005, p. 27)

A continuación, teniendo en cuenta lo señalado por Aching (2005, p.27-31), se definen algunos de los indicadores de rentabilidad que permitirán aplicar datos para la investigación en curso, los cuáles son:

a) Rendimiento sobre el patrimonio:

Esta razón lo obtenemos dividiendo la utilidad neta entre el patrimonio neto de la empresa. Mide la rentabilidad de los fondos aportados por el inversionista.

$$RENDIMIENTO SOBRE EL PATRIMONIO = \frac{UTILIDAD NETA}{CAPITAL O PATRIMONIO} = \%$$

b) Rendimiento sobre la inversión:

Lo obtenemos dividiendo la utilidad neta entre los activos totales de la empresa, para establecer la efectividad total

de la administración y producir utilidades sobre los activos totales disponibles. Es una medida de la rentabilidad del negocio como proyecto independiente de los accionistas.

$$\text{RENDIMIENTO SOBRE LA INVERSIÓN} = \frac{\text{UTILIDAD NETA}}{\text{ACTIVO TOTAL}} = \%$$

c) *Margen de utilidad bruta:*

Permite relacionar las ventas menos el costo de ventas con las ventas. Indica la cantidad que se obtiene de utilidad por cada UM de ventas, después de que la empresa ha cubierto el costo de los bienes que produce y/o vende.

$$\text{MARGEN DE UTILIDAD BRUTA} = \frac{\text{VENTAS} - \text{COSTO DE VENTAS}}{\text{VENTAS}} = \%$$

d) *Margen neto:*

Rentabilidad más específica que el anterior. Relaciona la utilidad líquida con el nivel de las ventas netas. Mide el porcentaje de cada UM de ventas que queda después de que todos los gastos, incluyendo los impuestos, han sido deducidos. Cuanto más grande sea el margen neto de la empresa tanto mejor.

$$\text{MARGEN NETO DE UTILIDAD} = \frac{\text{UTILIDAD NETA}}{\text{VENTAS NETAS}} = \%$$

Sin embargo, es importante considerar también el análisis del índice de Rotación de existencias, tal como lo describe

Flores (2013) porque permite demostrar el número de veces en que las existencias son convertidas en una partida de activo líquido.

$$ROTACIÓN DE EXISTENCIAS = \frac{COSTO DE VENTAS}{EXISTENCIAS} = \text{VECES}$$

2.3. Marco conceptual

2.3.1. Estados financieros

Moreno (2014), señala que:

Los estados financieros básicos tienen como objetivo informar sobre la situación financiera de la empresa a una fecha determinada y sobre el resultado de sus operaciones o actuación, así como de los cambios en la situación financiera por un periodo determinado para que tal información sea empleada por los usuarios para tomar decisiones económicas... (p. 159)

Así mismo, el autor señala que:

Los estados financieros básicos deben servir para: Tomar decisiones de inversión, asignación de recursos financieros y de crédito... Evaluar el origen y las características de los recursos financieros del negocio, así como el rendimiento de los mismos. Finalmente tomarse un juicio de cómo se ha manejado el negocio y evaluar la gestión de la administración, a través de una evaluación global de la forma en que está manejada la rentabilidad, solvencia y capacidad de crecimiento de la empresa. (p. 159)

Entonces, se puede decir que los estados financieros son reportes financieros importantes para la toma de decisiones de los empresarios.

2.3.2. Rentabilidad

Raffino (2020), considera a la rentabilidad como “la capacidad de una inversión determinada de arrojar beneficios superiores a los invertidos después de la espera de un período de tiempo. Se trata de un elemento fundamental en la planificación económica y financiera, ya que supone haber hecho buenas elecciones”.

Entonces, se puede afirmar que existe rentabilidad, cuando se recibe un porcentaje significativo del capital de inversión, a un ritmo considerado adecuado para proyectarlo en el tiempo, pues de ello dependerá la ganancia obtenida y, por ende, determinará la sustentabilidad del proyecto o su conveniencia para los socios.

2.3.3. Métodos de valuación de inventarios

La Facultad de Estudios a Distancia [FAEDIS], de la Universidad Militar Nueva Granada, considera que:

La valuación de los inventarios tiene que ver con la asignación del costo a la mercancía que sale de la empresa; proceso que es complejo cuando se manejan grandes cantidades de producto y múltiples referencias... El método de valuación de los inventarios de una compañía es una decisión de la alta gerencia y debe ser seleccionado teniendo en cuenta el tipo de inventario,

la mejor manera de medir los resultados y los efectos fiscales del mismo. (s.f., p.12)

Por su lado, Pacheco (2019) considera que “los métodos de valuación de inventarios son técnicas que se usan con la finalidad de seleccionar y aplicar bases específicas que evalúen los inventarios a nivel económico. Esta técnica es de gran importancia cuando los precios por unidades adquiridas son diferentes”.

Entonces, se considera que los métodos de valuación vendrían a ser el conjunto de reglas que se utilizan para valorar correctamente los costos de los artículos vendidos.

2.4. Hipótesis

Los métodos de valuación de inventarios inciden positivamente en la rentabilidad de la empresa CABZE SRL en el año 2019.

2.4.1. Operacionalización de variables

Variable Dependiente: Rentabilidad

Variable Independiente: Métodos de valuación de inventario

Tabla 1 Operacionalización de variables

Variable	Definición	Indicadores	Instrumento
Independiente	Son el conjunto de reglas que se utilizan para valorar correctamente los costos de	Cantidades Productos	- Guía de Análisis documental. - Entrevista.

Métodos de los artículos vendidos o bien			
valuación de hasta valuar correctamente las existencias de un inventario según Olvera (2007).	Precios unitarios		
Dependiente	Es toda acción económica y	Utilidad	- Guía de Análisis
Rentabilidad	financiera que ayuda a la organización a medir sus resultados obtenidos es su gestión anual según Apaza (2010).	Razones financieras	documental
		Estados de situación financiera y resultado integral	

Nota. Fuente: Elaborado por la investigadora.

CAPÍTULO III

METODOLOGÍA DE LA INVESTIGACIÓN

3.1. Tipo de investigación

El tipo de investigación es descriptiva porque “únicamente pretenden medir o recoger información de manera independiente o conjunta sobre los conceptos o las variables a las que se refieren, esto es, su objetivo no es indicar cómo se relacionan éstas” (Sampieri, Fernández & Baptista, 2010, p. 80); se describe los métodos de valuación de inventarios y la incidencia que tengan posteriormente en el incremento de la rentabilidad de la empresa.

3.2. Diseño de investigación

El diseño de investigación es no experimental, ya que son “estudios que se realizan sin la manipulación deliberada de variables y en los que sólo se observan los fenómenos en su ambiente natural para después analizarlos”. (Sampieri, Fernández & Baptista, 2010, p. 149).

Además, es de tipo transversal porque la recopilación de datos se obtendrá en un solo momento y en un tiempo único (McMillan & Schumacher, 2005). Por lo que no se manipulará ninguna de las variables; solo se delimitará a observar los hechos tal y como se presenten.

3.3. Unidad de análisis, universo y muestra

Se considera como unidad de análisis a la empresa CABZE SRL de la ciudad de Cajamarca, a la cual se la solicitará y extraerá la información, con el apoyo del gerente general y jefe de planta de la entidad en estudio.

Para la presente investigación se considera como universo a todas las compras y ventas de la empresa CABZE SRL, al mes de junio del año 2019.

La muestra es no probabilística, tipo de muestreo por conveniencia, debido a que se elige convenientemente información disponible, accesible y fácil de reclutar. Para la presente investigación se considera a las compras y ventas del producto lenteja del primer semestre del año 2019.

3.4. Técnicas de investigación

Para la presente investigación se utilizó las siguientes técnicas:

3.4.1. Análisis documental

Se logró acceder a las facturas de compras y ventas del primer semestre del producto Lenteja; además del Estado de Situación financiera y el Estado de Resultados Integrales a junio del 2019, todo ello permitió recopilar información útil y necesaria para el desarrollo de la tesis.

3.4.2. Entrevista

Se realizó las coordinaciones para visitar la oficina de la empresa en la ciudad de Cajamarca, posteriormente se dirigió el diálogo con el gerente general y jefe de planta de la empresa, se les fue planteando las interrogantes y se tomaron apuntes de las respuestas, sirvió para conocer a grandes rasgos temas como el control de inventarios, planificaciones, producción y precios.

3.5. Instrumentos

3.5.1. Microsoft Excel

Se utilizó este programa para la aplicación de los principales métodos de valuación de inventarios, el cual contribuyó con el análisis y desarrollo de la tesis. Dichas hojas de cálculo se adjuntan en la presente investigación.

3.5.2. Guía de entrevista

Esta técnica contribuyó para obtener información y formular preguntas al representante legal y jefe de planta de la empresa con la finalidad de obtener información acerca del control de inventarios y la rentabilidad de la empresa. La aplicación y respuestas se adjuntan en los anexos de la presente investigación.

3.6. Técnicas para el procesamiento y análisis de datos

En esta investigación la técnica para analizar y procesar los datos será con la ayuda de Microsoft Excel.

CAPÍTULO IV

RESULTADOS Y DISCUSIÓN

4.1. Presentación, análisis e interpretación de los resultados

4.1.1. Análisis e interpretación de las guías de entrevistas:

Luego de aplicar las entrevistas, las mismas que se anexan en la presente, se procede a presentar los resultados que se obtuvo de las respuestas brindadas por el gerente general y jefe de planta de la empresa “CABZE SRL”.

El gerente general tiene identificada la misión y visión de la empresa, las mismas que muestran la manera para aproximarse a sus posibles clientes, además de determinar sus estrategias de crecimiento y desarrollo en el futuro. La empresa no utiliza ningún método de valuación de sus inventarios, los mismos que permitirían tener un mayor conocimiento del valor de sus unidades y del costo real de ventas. Además, no se analiza la información financiera brindado por un contador, tampoco se procede a la aplicación de ratios financieros para conocer a mayor detalle y precisión la capacidad que tiene la empresa.

Al obtener la respuesta del gerente general donde hace mención que los precios unitarios de venta son considerados con un margen de ganancia de acuerdo a su criterio, se puede afirmar que no está utilizando una apropiada asignación de valor a su venta real. La empresa no tiene un formato para realizar el control de inventarios, el gerente menciona que utilizan papeles de trabajo. Es preciso rescatar

que sin un control oportuno no se logrará conocer al final la real situación económica de la empresa.

Con respecto a las respuestas brindadas por el jefe de planta de la empresa “CABZE SRL” se identificó que los inventarios no son controlados de manera formal, las mercaderías ingresan y son retiradas del almacén según las facturas de compras y ventas.

Además, el entrevistado hace mención de que el producto más vendido es la Lenteja, debido a que contiene un nivel muy alto en hierro y por lo mismo que combate la anemia el programa Qali Warma adquiere siempre dicho producto nutritivo.

También se rescata que el porcentaje de participación de la lenteja es de 65% frente a los demás productos. El detalle se presenta en la siguiente tabla:

Tabla 2 Porcentaje de participación de productos

PORCENTAJE DE PARTICIPACIÓN	
PRODUCTO	%
LENTEJA	65%
ARROZ	10%
AZÚCAR	10%
DEMÁS PRODUCTOS	15%
TOTAL	100%

Nota: Fuente. Elaborado por la investigadora.

Por último, menciona que las mermas no son controladas, únicamente seleccionan las impurezas de los productos que no cumplen con el nivel de calidad exigido, luego lo colocan en costales y proceden a venderlas como alimento para animales. Con ello se determina que existe una falta de valor real en sus inventarios, además no se reflejaría la diferencia entre las existencias reales de las que dispone la empresa y las existencias figuradas que aparecen en los registros contables.

4.1.2. Aplicación de los métodos de valuación de inventarios para la empresa “CABZE SRL”

Para establecer el impacto sobre la rentabilidad de la empresa se presenta en primera instancia el estado situación financiera y el estado

CABZE SRL			
ESTADO DE SITUACIÓN FINANCIERA			
Al 30 de Junio del 2019			
(Expresado en Nuevos Soles)			
<u>ACTIVO</u>		<u>PASIVO Y PATRIMONIO</u>	
<u>ACTIVO CORRIENTE</u>		<u>PASIVO CORRIENTE</u>	
Caja y bancos	39,048	Tributos Por Pagar	-
Cuentas por cobrar Comerciales	268,084	Cuentas por pagar comerciales	233,633
Otras cuentas por cobrar	229,596	Impuesto a la renta y participaciones corr	33,459
Mercaderías	157,732	Otras cuentas por pagar	683,326
Existencias por recibir	-	Total pasivo corriente	950,418
Otros activos por Anticipado	-		
Activos Diferidos	-		
Total activo corriente	694,460	Total Pasivo	950,418
<u>ACTIVO NO CORRIENTE</u>		<u>PATRIMONIO</u>	
Inmueble, maquinaria y equipo	985,786	Capital Social	331,531
(Neto de depreciación acumulada)	(11,419)	Capital adicional	255,644
Total activo no corriente	974,367	Resultados Acumulados	66,619
		Reservas legales	17,548
		Resultados del Ejercicio	47,067
		Total Patrimonio	718,409
Total activo	1,668,827	Total pasivo y patrimonio	1,668,827

Cajamarca, Junio del 2019

de resultados integrales reales a junio del 2019, facilitados por la empresa, para luego compararlos con los resultados obtenidos con la aplicación de los métodos de valuación.

CABZE SRL
ESTADO DE GANANCIAS Y PERDIDAS
Por el Periodo de Junio del 2019
(Expresado en Nuevos Soles)

	S/.
Ventas Netas	2,863,041
Costo de ventas	1,153,888
Utilidad Bruta	1,709,153
Gastos de Ventas	-1,028,906
Gastos Administrativos	-609,635
Utilidad de operación	70,612
Otros Ingresos y Egresos:	
Otros ingresos financieros	0
Ingresos financieros	0
Gastos Financieros	-2,714
Cargas excepcionales	0
Impuesto a la renta	-20,831
Utilidad del ejercicio	47,067

Cajamarca, 30 de Junio del 2019

En segunda instancia se analiza la aplicación de cada procedimiento de valuación de inventarios. Con respecto al método Últimas Entradas Primeras Salidas, no es aceptado para la presentación de estados financieros tal como lo menciona la Norma Internacional de Contabilidad 2 Inventarios, donde de acuerdo a las fórmulas de cálculo del costo y con la finalidad de que la información financiera sea comparable y transparente, menciona solo a tres métodos de valuación,

el método de identificación específica, el método primeras entradas primeras salidas y el método promedio ponderado.

Observamos también que en el Artículo 62° del texto Único Ordenado de la Ley del Impuesto a la Renta, aprobado por el Decreto Supremo N° 054-99-EF, señala que las empresas valuarán sus existencias por su costo de adquisición o producción bajo la modalidad de cinco métodos aceptados tributariamente para la valorización de existencias, donde se puede identificar que el método Últimas Entradas Primeras Salidas no es permitido fiscalmente.

Una vez conocida la realidad de la empresa y analizada la información contable tributaria, se puede afirmar que el método de identificación específica, no podría ser aplicado en la empresa “CABZE SRL”, por lo que las mercaderías que se ofrecen no tienen las mismas cualidades y el tamaño de los inventarios son muy extensos.

Por lo tanto y como se mencionó anteriormente que la empresa no valúa sus inventarios bajo ningún método; se presenta la forma de aplicación de dos de los métodos aceptados contable y tributariamente a junio del 2019.

Tabla 3 Método de valuación de inventarios Promedio Ponderado

DOCUMENTO DE TRASLADO, COMPROBANTE DE PAGO, DOCUMENTO INTERNO O SIMILAR				TIPO DE OPERACIÓN (TABLA 2)	ENTRADAS			SALIDAS			SALDO FINAL		
					CANTIDAD	COSTO UNITARIO	COSTO TOTAL	CANTIDAD	COSTO UNITARIO	COSTO TOTAL	CANTIDAD	COSTO UNITARIO	COSTO TOTAL
FECHA	TIPO (TABLA 10)	SERIE	NÚMERO										
	SALDO INICIAL				9960	5.00	49,800.00				9960	5.00	49,800.00
02/01/2019	01	007	0001387	COMPRA	4536	3.86	17,508.96				14496	4.64	67,308.96
05/01/2019	01	005	0000550	VENTA				440	4.64	2,043.04	14056	4.64	65,265.92
05/01/2019	01	0005	0008553	COMPRA	3894	3.86	15,030.84			-	17950	4.47	80,296.76
05/01/2020	01	005	0000558	VENTA				583	4.47	2,607.97	17367	4.47	77,688.79
05/01/2019	01	005	0000568	VENTA				695	4.47	3,110.10	16672	4.47	74,578.69
09/01/2019	01	005	0000570	VENTA				3607	4.47	16,133.16	13065	4.47	58,445.53
09/01/2019	01	007	0001392	COMPRA	4536	3.86	17,508.96				17601	4.32	75,954.49
09/01/2019	01	005	0000571	VENTA				23	4.32	99.25	17578	4.32	75,855.24
09/01/2019	01	005	0000572	VENTA				1490	4.32	6,429.78	16088	4.32	69,425.45
09/01/2019	01	005	0000575	VENTA				530	4.32	2,287.10	15558	4.32	67,138.35
10/01/2019	01	005	0000577	VENTA				2000	4.32	8,630.58	13558	4.32	58,507.77
10/01/2019	01	005	0000579	VENTA				4236	4.32	18,279.57	9322	4.32	40,228.21
10/01/2019	01	005	0000580	VENTA				100	4.32	431.53	9222	4.32	39,796.68
11/01/2019	01	007	0001396	COMPRA	4536	3.86	17,508.96				13758	4.17	57,305.64
12/01/2019	01	005	0000582	VENTA				1542	4.17	6,423.55	12216	4.17	50,882.09
12/01/2019	01	005	0000585	VENTA				1724	4.17	7,179.44	10492	4.17	43,702.65
12/01/2019	01	005	0000586	VENTA				50	4.17	208.26	10442	4.17	43,494.39
12/01/2019	01	005	0000588	VENTA				710	4.17	2,957.28	9732	4.17	40,537.11
12/01/2019	01	005	0000590	VENTA				08	4.17	33.32	9724	4.17	40,503.79
12/01/2019	01	005	0000591	VENTA				150	4.17	624.78	9574	4.17	39,879.01
12/01/2019	01	005	0000593	VENTA				30	4.17	124.96	9544	4.17	39,754.05

12/01/2019	01	005	0000594	VENTA				411	4.17	1,711.89	9133	4.17	38,042.16
14/01/2019	01	004	0018527	COMPRA	1724	3.86	6,653.40				10857	4.12	44,695.57
15/01/2019	01	005	0000596	VENTA				815	4.12	3,355.14	10042	4.12	41,340.43
15/01/2019	01	005	0000599	VENTA				110	4.12	452.84	9932	4.12	40,887.59
15/01/2019	01	007	0002580	COMPRA	15876	3.84	60,963.84				25808	3.95	101,851.43
22/01/2019	01	005	0000603	VENTA				1148	3.95	4,528.61	24661	3.95	97,322.82
24/01/2019	01	007	0002686	COMPRA	15876	3.79	60,170.04				40537	3.89	157,492.86
25/01/2019	01	005	0000605	VENTA				1380	3.89	5,361.58	39157	3.89	152,131.28
26/01/2019	01	005	0000609	VENTA				5844	3.89	22,705.15	33313	3.89	129,426.13
29/01/2019	01	005	0000612	VENTA				3600	3.89	13,986.74	29713	3.89	115,439.39
29/01/2019	01	005	0000615	VENTA				360	3.89	1,398.67	29353	3.89	114,040.72
31/01/2019	01	005	0000618	VENTA				36	3.89	139.87	29317	3.89	113,900.85
02/02/2019	01	0007	0001425	COMPRA	19958	3.70	73,846.08				49275	3.81	187,746.93
06/02/2019	01	0007	0001426	COMPRA	10958	3.70	40,546.08				60233	3.79	228,293.01
06/02/2019	01	005	0000621	VENTA				893	3.79	3,382.70	59341	3.79	224,910.31
07/02/2019	01	0007	0001428	COMPRA	5443	3.70	20,139.84				64784	3.78	245,050.15
08/02/2019	01	005	0000623	VENTA				90	3.78	340.43	64694	3.78	244,709.71
09/02/2019	01	005	0000624	VENTA				300	3.78	1,134.77	64394	3.78	243,574.94
11/02/2019	01	005	0000628	VENTA				4236	3.78	16,022.96	60158	3.78	227,551.98
12/02/2019	01	005	0000632	VENTA				4445	3.78	16,814.58	55713	3.78	210,737.40
13/02/2019	01	005	0000635	VENTA				780	3.78	2,950.40	54933	3.78	207,787.00
14/02/2019	01	005	0000636	VENTA				3740	3.78	14,146.81	51193	3.78	193,640.19
15/02/2019	01	005	0000640	VENTA				512	3.78	1,934.78	50681	3.78	191,705.41
16/02/2019	01	005	0000642	VENTA				4594	3.78	17,377.12	46087	3.78	174,328.28
16/02/2019	01	005	0000646	VENTA				4356	3.78	16,476.87	41731	3.78	157,851.41
18/02/2019	01	005	0000648	VENTA				5400	3.78	20,425.87	36331	3.78	137,425.54
19/02/2019	01	005	0000652	VENTA				43	3.78	163.60	36288	3.78	137,261.94
20/02/2019	01	005	0000653	VENTA				501	3.78	1,895.07	35787	3.78	135,366.88
21/02/2019	01	005	0000658	VENTA				1650	3.78	6,241.24	34137	3.78	129,125.64
22/02/2019	01	005	0000660	VENTA				668	3.78	2,524.86	33470	3.78	126,600.77

23/02/2019	01	0007	0001440	COMPRA	19958	3.59	71,650.66			53428	3.71	198,251.43
23/02/2019	01	0007	0001441	COMPRA	9979	3.59	35,825.33			63407	3.69	234,076.76
25/02/2019	01	005	0000661	VENTA				8892	3.69	32,826.13	54515	201,250.62
26/02/2019	01	005	0000662	VENTA				6114	3.69	22,570.73	48401	178,679.89
27/02/2019	01	0007	0001442	COMPRA	15422	3.59	55,366.42			63824	3.67	234,046.30
28/02/2019	01	005	0000664	VENTA				49	3.67	177.85	63775	233,868.45
01/03/2019	01	005	0000665	VENTA				712	3.67	2,610.96	63063	231,257.49
02/03/2019	01	005	0000670	VENTA				08	3.67	29.34	63055	231,228.15
02/03/2019	01	005	0000672	VENTA				145	3.67	531.73	62910	230,696.42
04/03/2019	01	005	0000675	VENTA				28	3.67	103.60	62882	230,592.83
05/03/2019	01	005	0000679	VENTA				402	3.67	1,474.17	62480	229,118.66
06/03/2019	01	005	0000681	VENTA				6978	3.67	25,588.92	55502	203,529.74
07/03/2019	01	005	0000683	VENTA				815	3.67	2,988.67	54687	200,541.06
08/03/2019	01	005	0000685	VENTA				110	3.67	403.38	54577	200,137.68
09/03/2019	01	005	0000686	VENTA				126	3.67	462.05	54451	199,675.63
11/03/2019	01	005	0000691	VENTA				1656	3.67	6,072.69	52795	193,602.94
11/03/2019	01	001	0109351	COMPRA	45	3.70	167.83			52840	3.67	193,770.77
12/03/2019	01	005	0000694	VENTA				702	3.67	2,574.31	52138	191,196.45
13/03/2019	01	005	0000696	VENTA				4025	3.67	14,760.13	48113	176,436.32
14/03/2019	01	005	0000699	VENTA				2323	3.67	8,518.71	45790	167,917.62
14/03/2019	01	005	0000702	VENTA				3450	3.67	12,651.54	42340	155,266.07
16/03/2019	01	005	0000705	VENTA				5844	3.67	21,430.61	36496	133,835.46
16/03/2019	01	0001	109692	COMPRA	136	3.40	462.67			36632	3.67	134,298.13
18/03/2019	01	005	0000708	VENTA				908	3.67	3,327.01	35725	130,971.13
19/03/2019	01	005	0000710	VENTA				845	3.67	3,097.87	34880	127,873.25
20/03/2019	01	005	0000713	VENTA				120	3.67	439.93	34760	127,433.32
20/03/2019	01	005	0000720	VENTA				2052	3.67	7,522.88	32708	119,910.44
22/03/2019	01	005	0000723	VENTA				733	3.67	2,685.43	31975	117,225.00
25/03/2019	01	005	0000727	VENTA				23	3.67	82.49	31953	117,142.52
25/03/2019	01	005	0000733	VENTA				1583	3.67	5,803.47	30370	111,339.05

26/03/2019	01	F001	0000040	COMPRA	22680	3.32	75,297.60			53050	3.52	186,636.65	
27/03/2019	01	005	0000741	VENTA				4044	3.52	14,227.38	49006	3.52	172,409.26
28/03/2019	01	008	0040616	COMPRA	91	3.37	305.73				49096	3.52	172,714.99
29/03/2019	01	005	0000748	VENTA				2041	3.52	7,180.68	47055	3.52	165,534.31
30/03/2019	01	008	0040873	COMPRA	2268	3.20	7,257.60				49323	3.50	172,791.91
30/03/2019	01	008	0040874	COMPRA	91	3.53	320.24				49414	3.50	173,112.15
01/04/2019	01	005	0000751	VENTA				3629	3.50	12,712.79	45785	3.50	160,399.35
02/04/2019	01	005	0000756	VENTA				49	3.50	169.91	45737	3.50	160,229.44
03/04/2019	01	005	0000759	VENTA				712	3.50	2,494.35	45025	3.50	157,735.09
04/04/2019	01	005	0000762	VENTA				08	3.50	26.27	45017	3.50	157,708.82
05/04/2019	01	005	0000764	VENTA				145	3.50	507.98	44872	3.50	157,200.84
05/04/2019	01	005	0000769	VENTA				28	3.50	98.97	44844	3.50	157,101.87
06/04/2019	01	005	0000776	VENTA				402	3.50	1,408.33	44442	3.50	155,693.54
08/04/2019	01	005	0000779	VENTA				20	3.50	70.07	44422	3.50	155,623.47
09/04/2019	01	005	0000785	VENTA				1140	3.50	3,993.77	43282	3.50	151,629.71
10/04/2019	01	005	0000789	VENTA				180	3.50	630.59	43102	3.50	150,999.11
12/04/2019	01	005	0000791	VENTA				504	3.50	1,765.67	42598	3.50	149,233.45
12/04/2019	01	005	0000795	VENTA				4308	3.50	15,092.24	38290	3.50	134,141.21
13/04/2019	01	005	0000797	VENTA				777	3.50	2,722.07	37513	3.50	131,419.14
15/04/2019	01	005	0000798	VENTA				3444	3.50	12,065.38	34069	3.50	119,353.76
15/04/2019	01	008	0041104	COMPRA	91	3.37	305.73				34160	3.50	119,659.48
16/04/2019	01	005	0000801	VENTA				60	3.50	210.18	34100	3.50	119,449.30
17/04/2019	01	005	0000806	VENTA				28	3.50	98.08	34072	3.50	119,351.22
18/04/2019	01	005	0000809	VENTA				702	3.50	2,459.07	33370	3.50	116,892.15
19/04/2019	01	008	0041171	COMPRA	29938	3.37	100,889.71				63307	3.44	217,781.86
20/04/2019	01	008	0041180	COMPRA	6350	3.37	21,400.85				69658	3.43	239,182.71
20/04/2019	01	005	0000811	VENTA				696	3.43	2,389.85	68962	3.43	236,792.86
20/04/2019	01	005	0000814	VENTA				118	3.43	403.46	68844	3.43	236,389.40
23/04/2019	01	005	0000815	VENTA				1660	3.43	5,699.93	67184	3.43	230,689.48
24/04/2019	01	005	0000821	VENTA				3948	3.43	13,556.21	63236	3.43	217,133.27

25/04/2019	01	005	0000825	VENTA				830	3.43	2,849.96	62406	3.43	214,283.30
26/04/2019	01	005	0000837	VENTA				144	3.43	494.45	62262	3.43	213,788.85
27/04/2019	01	005	0000839	VENTA				5700	3.43	19,572.04	56562	3.43	194,216.82
27/04/2019	01	005	0000856	VENTA				4176	3.43	14,339.09	52386	3.43	179,877.72
27/04/2019	01	005	0000859	VENTA				651	3.43	2,235.33	51735	3.43	177,642.39
30/04/2019	01	005	0000867	VENTA				3396	3.43	11,660.81	48339	3.43	165,981.58
02/05/2019	01	005	0000872	VENTA				525	3.43	1,802.69	47814	3.43	164,178.89
02/05/2019	01	005	0000877	VENTA				4392	3.43	15,080.77	43422	3.43	149,098.12
03/05/2019	01	005	0000883	VENTA				61	3.43	207.74	43362	3.43	148,890.38
04/05/2019	01	005	0000885	VENTA				1248	3.43	4,285.25	42114	3.43	144,605.14
06/05/2019	01	005	0000902	VENTA				846	3.43	2,904.90	41268	3.43	141,700.24
06/05/2019	01	005	0000908	VENTA				109	3.43	372.56	41159	3.43	141,327.68
06/05/2019	01	F001	0000637	COMPRA	45	3.92	177.81				41204	3.43	141,505.49
08/05/2019	01	005	0000915	VENTA				62	3.43	211.20	41143	3.43	141,294.29
09/05/2019	01	005	0000928	VENTA				1280	3.43	4,395.81	39863	3.43	136,898.48
10/05/2019	01	0004	0019088	COMPRA	45	3.70	167.83				39908	3.43	137,066.31
11/05/2019	01	008	0041953	COMPRA	45	3.81	172.82				39954	3.43	137,239.13
11/05/2019	01	008	0041953	COMPRA	45	3.81	172.82				39999	3.44	137,411.95
13/05/2019	01	008	0041953	COMPRA	45	3.57	161.94				40044	3.44	137,573.89
14/05/2019	01	005	0000935	VENTA				905	3.44	3,109.16	39139	3.44	134,464.73
15/05/2019	01	005	0000942	VENTA				12	3.44	41.23	39127	3.44	134,423.51
16/05/2019	01	005	0000950	VENTA				8165	3.44	28,050.43	30963	3.44	106,373.07
18/05/2019	01	005	0000952	VENTA				18936	3.44	65,055.23	12027	3.44	41,317.84
18/05/2019	01	F001	0000805	COMPRA	22680	3.67	83,235.60				34707	3.59	124,553.44
18/05/2019	01	F001	0000827	COMPRA	1134	3.53	4,003.02				35841	3.59	128,556.46
20/05/2019	01	F001	0000827	COMPRA	454	3.53	1,601.21				36294	3.59	130,157.67
21/05/2019	01	008	41953	COMPRA	14969	3.42	51,193.30				51263	3.54	181,350.96
22/05/2019	01	0007	0001518	COMPRA	5443	3.66	19,922.11				56706	3.55	201,273.07
23/05/2019	01	0007	0001522	COMPRA	21773	3.53	76,857.98				78479	3.54	278,131.06
24/05/2019	01	0007	0001543	COMPRA	13608	3.66	49,805.28				92087	3.56	327,936.34

25/05/2019	01	0007	0001544	COMPRA	6350	3.66	23,242.46		98437	3.57	351,178.80
27/05/2019	01	0007	0001576	COMPRA	7258	3.66	26,562.82		105695	3.57	377,741.62
27/05/2019	01	005	0000987	VENTA				389	1,388.45	3.57	376,353.16
28/05/2019	01	005	0000994	VENTA				13908	49,705.56	3.57	326,647.60
29/05/2019	01	005	0001003	VENTA				1068	3,816.91	3.57	322,830.70
31/05/2019	01	005	0001009	VENTA				80	285.91	3.57	322,544.78
01/06/2019	01	005	0001018	VENTA				80	285.91	3.57	322,258.87
01/06/2019	01	005	0001029	VENTA				118	419.93	3.57	321,838.94
03/06/2019	01	005	0001035	VENTA				1660	5,932.65	3.57	315,906.30
04/06/2019	01	005	0001039	VENTA				244	870.24	3.57	315,036.06
05/06/2019	01	005	0001045	VENTA				230	821.10	3.57	314,214.96
06/06/2019	01	005	0001046	VENTA				756	2,701.86	3.57	311,513.10
06/06/2019	01	005	0001061	VENTA				3504	12,522.89	3.57	298,990.22
08/06/2019	01	005	0001069	VENTA				483	1,726.19	3.57	297,264.03
10/06/2019	01	005	0001078	VENTA				4464	15,953.81	3.57	281,310.22
10/06/2019	01	005	0001082	VENTA				90	321.65	3.57	280,988.57
11/06/2019	01	005	0001086	VENTA				756	2,701.86	3.57	278,286.71
12/06/2019	01	005	0001094	VENTA				3504	12,522.89	3.57	265,763.83
13/06/2019	01	005	0001106	VENTA				483	1,726.19	3.57	264,037.64
14/06/2019	01	005	0001115	VENTA				4464	15,953.81	3.57	248,083.83
15/06/2019	01	005	0001119	VENTA				23	80.41	3.57	248,003.42
15/06/2019	01	005	0001132	VENTA				1583	5,657.46	3.57	242,345.96
17/06/2019	01	005	0001137	VENTA				80	285.91	3.57	242,060.05
18/06/2019	01	005	0001145	VENTA				3852	13,766.60	3.57	228,293.45
19/06/2019	01	005	0001151	VENTA				7167	25,613.59	3.57	202,679.86
20/06/2019	01	005	0001160	VENTA				4188	14,967.42	3.57	187,712.44
21/06/2019	01	005	0001166	VENTA				1309	4,678.21	3.57	183,034.23
21/06/2019	01	005	0001181	VENTA				907	3,242.23	3.57	179,792.00
21/06/2019	01	005	0001194	VENTA				391	1,397.39	3.57	178,394.61
24/06/2019	01	005	0001209	VENTA				103	366.32	3.57	178,028.29

25/06/2019	01	005	0001212	VENTA				27	3.57	96.49	49787	3.57	177,931.80
26/06/2019	01	005	0001228	VENTA				700	3.57	2,501.72	49087	3.57	175,430.08
27/06/2019	01	0001	0048185	COMPRA	24948	3.42	85,322.16				74035	3.52	260,752.24
28/06/2019	01	005	0001245	VENTA				2440	3.52	8,593.75	71595	3.52	252,158.49
29/06/2019	01	005	0001260	VENTA				846	3.52	2,979.64	70749	3.52	249,178.86
TOTALES					323,190.48	138.98	1,171,526.52	252,441.79	513.75	922,347.67	8,401,424.94	655.29	30,408,452.15

Nota: Fuente. Elaborado por la investigadora.

Tabla 4 Método de valuación Primeras entradas Primeras Salidas

DOCUMENTO DE TRASLADO, COMPROBANTE DE PAGO, DOCUMENTO INTERNO O SIMILAR				TIPO DE OPERACIÓN (TABLA 2)	ENTRADAS			SALIDAS			SALDO FINAL		
					CANTIDAD	COSTO UNITARIO	COSTO TOTAL	CANTIDAD	COSTO UNITARIO	COSTO TOTAL	CANTIDAD	COSTO UNITARIO	COSTO TOTAL
FECHA	TIPO (TABLA 10)	SERIE	NÚMERO										
	SALDO INICIAL				9960	5.00	49,800.00				9960	5.00	49,800.00
02/01/2019	01	007	0001387	COMPRA	4536	3.86	17,508.96				14496	3.86	67,308.96
05/01/2019	01	005	0000550	VENTA				440	5.00	2,200.00	14056	5.00	65,108.96
05/01/2019	01	0005	0008553	COMPRA	3894	3.86	15,030.84			-	17950	3.86	80,139.80
05/01/2020	01	005	0000558	VENTA				583	5.00	2,915.00	17367	5.00	77,224.80
05/01/2019	01	005	0000568	VENTA				695	5.00	3,476.25	16672	5.00	73,748.55
09/01/2019	01	005	0000570	VENTA				3607	5.00	18,032.50	13065	5.00	55,716.05
09/01/2019	01	007	0001392	COMPRA	4536	3.86	17,508.96				17601	3.86	73,225.01
09/01/2019	01	005	0000571	VENTA				23	5.00	115.00	17578	5.00	73,110.01
09/01/2019	01	005	0000572	VENTA				1490	5.00	7,450.00	16088	5.00	65,660.01
09/01/2019	01	005	0000575	VENTA				530	5.00	2,650.00	15558	5.00	63,010.01
10/01/2019	01	005	0000577	VENTA				2000	5.00	10,000.00	13558	5.00	53,010.01
10/01/2019	01	005	0000579	VENTA				592	5.00	2,960.00	12966	5.00	50,050.01
10/01/2019	01	005	0000579	VENTA				3644	3.86	14,065.84	9322	3.86	35,984.17
10/01/2019	01	005	0000580	VENTA				100	3.86	386.00	9222	3.86	35,598.17
11/01/2019	01	007	0001396	COMPRA	4536	3.86	17,508.96				13758	3.86	53,107.13
12/01/2019	01	005	0000582	VENTA				792	3.86	3,057.12	12966	3.86	50,050.01
12/01/2019	01	005	0000582	VENTA				750	3.86	2,895.00	12216	3.86	47,155.01
12/01/2019	01	005	0000585	VENTA				1724	3.86	6,653.40	10493	3.86	40,501.61
12/01/2019	01	005	0000586	VENTA				50	3.86	193.00	10443	3.86	40,308.61
12/01/2019	01	005	0000588	VENTA				710	3.86	2,740.60	9733	3.86	37,568.01
12/01/2019	01	005	0000590	VENTA				08	3.86	30.88	9725	3.86	37,537.13

12/01/2019	01	005	0000591	VENTA				150	3.86	579.00	9575	3.86	36,958.13
12/01/2019	01	005	0000593	VENTA				30	3.86	115.80	9545	3.86	36,842.33
12/01/2019	01	005	0000594	VENTA				411	3.86	1,586.46	9134	3.86	35,255.87
14/01/2019	01	004	0018527	COMPRA	1724	3.86	6,653.40				10857	3.86	41,909.27
15/01/2019	01	005	0000596	VENTA				61	3.86	235.46	10796	3.86	41,673.81
15/01/2019	01	005	0000596	VENTA				754	3.86	2,910.44	10042	3.86	38,763.37
15/01/2019	01	005	0000599	VENTA				110	3.86	424.60	9932	3.86	38,338.77
15/01/2019	01	007	0002580	COMPRA	15876	3.84	60,963.84				25808	3.84	99,302.61
22/01/2019	01	005	0000603	VENTA				1148	3.86	4,429.35	24661	3.86	94,873.26
24/01/2019	01	007	0002686	COMPRA	15876	3.79	60,170.04				40537	3.79	155,043.30
25/01/2019	01	005	0000605	VENTA				1380	3.86	5,326.80	39157	3.86	149,716.50
26/01/2019	01	005	0000609	VENTA				1145	3.86	4,419.70	38012	3.86	145,296.80
26/01/2019	01	005	0000609	VENTA				4536	3.86	17,508.96	33476	3.86	127,787.84
26/01/2019	01	005	0000609	VENTA				163	3.86	629.18	33313	3.86	127,158.66
29/01/2019	01	005	0000612	VENTA				1561	3.86	6,025.46	31752	3.86	121,133.20
29/01/2019	01	005	0000612	VENTA				2039	3.84	7,829.76	29713	3.84	113,303.44
29/01/2019	01	005	0000615	VENTA				360	3.84	1,382.40	29353	3.84	111,921.04
31/01/2019	01	005	0000618	VENTA				36	3.84	138.24	29317	3.84	111,782.80
02/02/2019	01	0007	0001425	COMPRA	19958	3.70	73,846.08				49275	3.70	185,628.88
06/02/2019	01	0007	0001426	COMPRA	10958	3.70	40,546.08				60234	3.70	226,174.96
06/02/2019	01	005	0000621	VENTA				893	3.84	3,427.20	59341	3.84	222,747.76
07/02/2019	01	0007	0001428	COMPRA	5443	3.70	20,139.84				64784	3.70	242,887.60
08/02/2019	01	005	0000623	VENTA				90	3.84	345.60	64694	3.84	242,542.00
09/02/2019	01	005	0000624	VENTA				300	3.84	1,152.00	64394	3.84	241,390.00
11/02/2019	01	005	0000628	VENTA				4236	3.84	16,266.24	60158	3.84	225,123.76
12/02/2019	01	005	0000632	VENTA				4445	3.84	17,069.88	55713	3.84	208,053.88
13/02/2019	01	005	0000635	VENTA				780	3.84	2,995.20	54933	3.84	205,058.68
14/02/2019	01	005	0000636	VENTA				2697	3.84	10,356.48	52236	3.84	194,702.20
14/02/2019	01	005	0000636	VENTA				1043	3.79	3,952.97	51193	3.79	190,749.23
15/02/2019	01	005	0000640	VENTA				512	3.79	1,938.59	50681	3.79	188,810.65

16/02/2019	01	005	0000642	VENTA				4594	3.79	17,411.26	46087	3.79	171,399.39
16/02/2019	01	005	0000646	VENTA				4356	3.79	16,509.24	41731	3.79	154,890.15
18/02/2019	01	005	0000648	VENTA				5372	3.79	20,359.88	36359	3.79	134,530.27
18/02/2019	01	005	0000648	VENTA				28	3.70	103.60	36331	3.70	134,426.67
19/02/2019	01	005	0000652	VENTA				43	3.70	160.03	36288	3.70	134,266.64
20/02/2019	01	005	0000653	VENTA				501	3.70	1,853.70	35787	3.70	132,412.94
21/02/2019	01	005	0000658	VENTA				1650	3.70	6,105.00	34137	3.70	126,307.94
22/02/2019	01	005	0000660	VENTA				668	3.70	2,469.75	33470	3.70	123,838.19
23/02/2019	01	0007	0001440	COMPRA	19958	3.59	71,650.66				53428	3.59	195,488.85
23/02/2019	01	0007	0001441	COMPRA	9979	3.59	35,825.33				63407	3.59	231,314.18
25/02/2019	01	005	0000661	VENTA				8892	3.70	32,900.40	54515	3.70	198,413.78
26/02/2019	01	005	0000662	VENTA				6114	3.70	22,621.80	48401	3.70	175,791.98
27/02/2019	01	0007	0001442	COMPRA	15422	3.59	55,366.42				63824	3.59	231,158.39
28/02/2019	01	005	0000664	VENTA				49	3.70	179.45	63775	3.70	230,978.94
01/03/2019	01	005	0000665	VENTA				712	3.70	2,634.40	63063	3.70	228,344.54
02/03/2019	01	005	0000670	VENTA				08	3.70	29.60	63055	3.70	228,314.94
02/03/2019	01	005	0000672	VENTA				145	3.70	536.50	62910	3.70	227,778.44
04/03/2019	01	005	0000675	VENTA				28	3.70	104.53	62882	3.70	227,673.92
05/03/2019	01	005	0000679	VENTA				402	3.70	1,487.40	62480	3.70	226,186.52
06/03/2019	01	005	0000681	VENTA				719	3.70	2,660.30	61761	3.70	223,526.22
06/03/2019	01	005	0000681	VENTA				6259	3.70	23,158.30	55502	3.70	200,367.92
07/03/2019	01	005	0000683	VENTA				815	3.70	3,015.50	54687	3.70	197,352.42
08/03/2019	01	005	0000685	VENTA				110	3.70	407.00	54577	3.70	196,945.42
09/03/2019	01	005	0000686	VENTA				126	3.70	466.20	54451	3.70	196,479.22
11/03/2019	01	005	0000691	VENTA				1656	3.70	6,127.20	52795	3.70	190,352.02
11/03/2019	01	001	0109351	COMPRA	45	3.70	167.83				52840	3.70	190,519.85
12/03/2019	01	005	0000694	VENTA				702	3.70	2,597.40	52138	3.70	187,922.45
13/03/2019	01	005	0000696	VENTA				1290	3.70	4,773.00	50848	3.70	183,149.45
13/03/2019	01	005	0000696	VENTA				2735	3.70	10,119.50	48113	3.70	173,029.95
14/03/2019	01	005	0000699	VENTA				2323	3.70	8,595.10	45790	3.70	164,434.85

14/03/2019	01	005	0000702	VENTA				385	3.70	1,424.50	45405	3.70	163,010.35
14/03/2019	01	005	0000702	VENTA				3065	3.59	11,003.35	42340	3.59	152,007.00
16/03/2019	01	005	0000705	VENTA				5844	3.59	20,979.96	36496	3.59	131,027.04
16/03/2019	01	0001	109692	COMPRA	136	3.40	462.67				36632	3.40	131,489.71
18/03/2019	01	005	0000708	VENTA				908	3.59	3,257.93	35725	3.59	128,231.79
19/03/2019	01	005	0000710	VENTA				845	3.59	3,033.55	34880	3.59	125,198.24
20/03/2019	01	005	0000713	VENTA				120	3.59	430.80	34760	3.59	124,767.44
20/03/2019	01	005	0000720	VENTA				2052	3.59	7,366.68	32708	3.59	117,400.76
22/03/2019	01	005	0000723	VENTA				733	3.59	2,629.68	31975	3.59	114,771.08
25/03/2019	01	005	0000727	VENTA				23	3.59	80.78	31953	3.59	114,690.31
25/03/2019	01	005	0000733	VENTA				1583	3.59	5,682.97	30370	3.59	109,007.34
26/03/2019	01	F001	0000040	COMPRA	22680	3.32	75,297.60				53050	3.32	184,304.94
27/03/2019	01	005	0000741	VENTA				4044	3.59	14,517.96	49006	3.59	169,786.98
28/03/2019	01	008	0040616	COMPRA	91	3.37	305.73				49097	3.37	170,092.71
29/03/2019	01	005	0000748	VENTA				743	3.59	2,667.37	48354	3.59	167,425.34
29/03/2019	01	005	0000748	VENTA				1298	3.59	4,659.82	47056	3.59	162,765.52
30/03/2019	01	008	0040873	COMPRA	2268	3.20	7,257.60				49324	3.20	170,023.12
30/03/2019	01	008	0040874	COMPRA	91	3.53	320.24				49414	3.53	170,343.36
01/04/2019	01	005	0000751	VENTA				3629	3.59	13,027.39	45786	3.59	157,315.96
02/04/2019	01	005	0000756	VENTA				49	3.59	174.12	45737	3.59	157,141.85
03/04/2019	01	005	0000759	VENTA				712	3.59	2,556.08	45025	3.59	154,585.77
04/04/2019	01	005	0000762	VENTA				08	3.59	26.93	45018	3.59	154,558.84
05/04/2019	01	005	0000764	VENTA				145	3.59	520.55	44873	3.59	154,038.29
05/04/2019	01	005	0000769	VENTA				28	3.59	101.42	44844	3.59	153,936.88
06/04/2019	01	005	0000776	VENTA				402	3.59	1,443.18	44442	3.59	152,493.70
08/04/2019	01	005	0000779	VENTA				20	3.59	71.80	44422	3.59	152,421.90
09/04/2019	01	005	0000785	VENTA				1140	3.59	4,092.60	43282	3.59	148,329.30
10/04/2019	01	005	0000789	VENTA				180	3.59	646.20	43102	3.59	147,683.10
12/04/2019	01	005	0000791	VENTA				504	3.59	1,809.36	42598	3.59	145,873.74
12/04/2019	01	005	0000795	VENTA				1865	3.59	6,695.35	40733	3.59	139,178.39

12/04/2019	01	005	0000795	VENTA				2443	3.59	8,770.37	38290	3.59	130,408.02
13/04/2019	01	005	0000797	VENTA				777	3.59	2,789.43	37513	3.59	127,618.59
15/04/2019	01	005	0000798	VENTA				3444	3.59	12,363.96	34069	3.59	115,254.63
15/04/2019	01	008	0041104	COMPRA	91	3.37	305.73				34160	3.37	115,560.35
16/04/2019	01	005	0000801	VENTA				60	3.59	215.40	34100	3.59	115,344.95
17/04/2019	01	005	0000806	VENTA				28	3.59	100.52	34072	3.59	115,244.43
18/04/2019	01	005	0000809	VENTA				702	3.59	2,520.18	33370	3.59	112,724.25
19/04/2019	01	008	0041171	COMPRA	29938	3.37	100,889.71				63308	3.37	213,613.97
20/04/2019	01	008	0041180	COMPRA	6350	3.37	21,400.85				69658	3.37	235,014.81
20/04/2019	01	005	0000811	VENTA				696	3.59	2,498.64	68962	3.59	232,516.17
20/04/2019	01	005	0000814	VENTA				118	3.59	421.83	68845	3.59	232,094.35
23/04/2019	01	005	0000815	VENTA				1660	3.59	5,959.40	67185	3.59	226,134.95
24/04/2019	01	005	0000821	VENTA				3948	3.59	14,173.32	63237	3.59	211,961.63
25/04/2019	01	005	0000825	VENTA				830	3.59	2,979.70	62407	3.59	208,981.93
26/04/2019	01	005	0000837	VENTA				144	3.59	516.96	62263	3.59	208,464.97
27/04/2019	01	005	0000839	VENTA				573	3.59	2,057.07	61690	3.59	206,407.90
27/04/2019	01	005	0000839	VENTA				45	3.70	166.50	61645	3.70	206,241.40
27/04/2019	01	005	0000839	VENTA				136	3.40	462.40	61509	3.40	205,779.00
27/04/2019	01	005	0000839	VENTA				4946	3.32	16,420.72	56563	3.32	189,358.28
27/04/2019	01	005	0000856	VENTA				4176	3.32	13,864.32	52387	3.32	175,493.96
27/04/2019	01	005	0000859	VENTA				651	3.32	2,161.32	51736	3.32	173,332.64
30/04/2019	01	005	0000867	VENTA				3396	3.32	11,274.72	48340	3.32	162,057.92
02/05/2019	01	005	0000872	VENTA				525	3.32	1,743.00	47815	3.32	160,314.92
02/05/2019	01	005	0000877	VENTA				4392	3.32	14,581.44	43423	3.32	145,733.48
03/05/2019	01	005	0000883	VENTA				61	3.32	200.86	43362	3.32	145,532.62
04/05/2019	01	005	0000885	VENTA				1248	3.32	4,143.36	42114	3.32	141,389.26
06/05/2019	01	005	0000902	VENTA				846	3.32	2,808.72	41268	3.32	138,580.54
06/05/2019	01	005	0000908	VENTA				109	3.32	360.22	41160	3.32	138,220.32
06/05/2019	01	F001	0000637	COMPRA	45	3.92	177.81				41205	3.92	138,398.13
08/05/2019	01	005	0000915	VENTA				62	3.32	204.18	41143	3.32	138,193.95

09/05/2019	01	005	0000928	VENTA				1280	3.32	4,249.60	39863	3.32	133,944.35
10/05/2019	01	0004	0019088	COMPRA	45	3.70	167.83				39909	3.70	134,112.18
11/05/2019	01	008	0041953	COMPRA	45	3.81	172.82				39954	3.81	134,285.00
11/05/2019	01	008	0041953	COMPRA	45	3.81	172.82				39999	3.81	134,457.83
13/05/2019	01	008	0041953	COMPRA	45	3.57	161.94				40045	3.57	134,619.76
14/05/2019	01	005	0000935	VENTA				905	3.32	3,004.60	39140	3.32	131,615.16
15/05/2019	01	005	0000942	VENTA				12	3.32	39.84	39128	3.32	131,575.32
15/05/2019	01	005	0000942	VENTA				73	3.32	242.36	39055	3.32	131,332.96
15/05/2019	01	005	0000942	VENTA				91	3.37	306.67	38964	3.37	131,026.29
15/05/2019	01	005	0000942	VENTA				2268	3.20	7,257.60	36696	3.20	123,768.69
15/05/2019	01	005	0000942	VENTA				91	3.53	321.23	36605	3.53	123,447.46
15/05/2019	01	005	0000942	VENTA				91	3.37	306.67	36514	3.37	123,140.79
16/05/2019	01	005	0000950	VENTA				5551	3.37	18,706.20	30963	3.37	104,434.59
18/05/2019	01	005	0000952	VENTA				18936	3.37	63,814.32	12027	3.37	40,620.27
18/05/2019	01	F001	0000805	COMPRA	22680	3.67	83,235.60				34707	3.67	123,855.87
18/05/2019	01	F001	0000827	COMPRA	1134	3.53	4,003.02				35841	3.53	127,858.89
20/05/2019	01	F001	0000827	COMPRA	454	3.53	1,601.21				36295	3.53	129,460.10
21/05/2019	01	008	41953	COMPRA	14969	3.42	51,193.30				51263	3.42	180,653.40
22/05/2019	01	0007	0001518	COMPRA	5443	3.66	19,922.11				56707	3.66	200,575.51
23/05/2019	01	0007	0001522	COMPRA	21773	3.53	76,857.98				78479	3.53	277,433.49
24/05/2019	01	0007	0001543	COMPRA	13608	3.66	49,805.28				92087	3.66	327,238.77
25/05/2019	01	0007	0001544	COMPRA	6350	3.66	23,242.46				98438	3.66	350,481.24
27/05/2019	01	0007	0001576	COMPRA	7258	3.66	26,562.82				105695	3.66	377,044.05
27/05/2019	01	005	0000987	VENTA				389	3.37	1,309.25	105307	3.37	375,734.81
28/05/2019	01	005	0000994	VENTA				5062	3.37	17,058.94	100245	3.37	358,675.87
28/05/2019	01	005	0000994	VENTA				6350	3.37	21,399.50	93895	3.37	337,276.37
28/05/2019	01	005	0000994	VENTA				45	3.92	176.40	93850	3.92	337,099.97
28/05/2019	01	005	0000994	VENTA				45	3.70	166.50	93805	3.70	336,933.47
28/05/2019	01	005	0000994	VENTA				45	3.81	171.45	93760	3.81	336,762.02

28/05/2019	01	005	0000994	VENTA	45	3.81	171.45	93715	3.81	336,590.57
28/05/2019	01	005	0000994	VENTA	45	3.57	160.65	93670	3.57	336,429.92
28/05/2019	01	005	0000994	VENTA	2271	3.67	8,334.57	91399	3.67	328,095.35
29/05/2019	01	005	0001003	VENTA	1068	3.67	3,919.56	90331	3.67	324,175.79
31/05/2019	01	005	0001009	VENTA	80	3.67	293.60	90251	3.67	323,882.19
01/06/2019	01	005	0001018	VENTA	80	3.67	293.60	90171	3.67	323,588.59
01/06/2019	01	005	0001029	VENTA	118	3.67	431.23	90053	3.67	323,157.36
03/06/2019	01	005	0001035	VENTA	1660	3.67	6,092.20	88393	3.67	317,065.16
04/06/2019	01	005	0001039	VENTA	244	3.67	893.65	88150	3.67	316,171.52
05/06/2019	01	005	0001045	VENTA	230	3.67	843.18	87920	3.67	315,328.34
06/06/2019	01	005	0001046	VENTA	756	3.67	2,774.52	87164	3.67	312,553.82
06/06/2019	01	005	0001061	VENTA	3504	3.67	12,859.68	83660	3.67	299,694.14
08/06/2019	01	005	0001069	VENTA	483	3.67	1,772.61	83177	3.67	297,921.53
10/06/2019	01	005	0001078	VENTA	4464	3.67	16,382.88	78713	3.67	281,538.65
10/06/2019	01	005	0001082	VENTA	90	3.67	330.30	78623	3.67	281,208.35
11/06/2019	01	005	0001086	VENTA	756	3.67	2,774.52	77867	3.67	278,433.83
12/06/2019	01	005	0001094	VENTA	3504	3.67	12,859.68	74363	3.67	265,574.15
13/06/2019	01	005	0001106	VENTA	483	3.67	1,772.61	73880	3.67	263,801.54
14/06/2019	01	005	0001115	VENTA	2890	3.67	10,606.30	70990	3.67	253,195.24
14/06/2019	01	005	0001115	VENTA	1134	3.53	4,003.02	69856	3.53	249,192.22
14/06/2019	01	005	0001115	VENTA	440	3.53	1,553.20	69416	3.53	247,639.02
15/06/2019	01	005	0001119	VENTA	14	3.53	49.42	69402	3.53	247,589.60
15/06/2019	01	005	0001119	VENTA	09	3.42	30.78	69393	3.42	247,558.82
15/06/2019	01	005	0001132	VENTA	1583	3.42	5,413.86	67810	3.42	242,144.96
17/06/2019	01	005	0001137	VENTA	80	3.42	273.60	67730	3.42	241,871.36
18/06/2019	01	005	0001145	VENTA	3852	3.42	13,173.84	63878	3.42	228,697.52
19/06/2019	01	005	0001151	VENTA	7167	3.42	24,510.73	56711	3.42	204,186.79
20/06/2019	01	005	0001160	VENTA	2278	3.42	7,790.76	54433	3.42	196,396.03
20/06/2019	01	005	0001160	VENTA	1910	3.66	6,990.60	52523	3.66	189,405.43
21/06/2019	01	005	0001166	VENTA	1309	3.66	4,790.94	51214	3.66	184,614.49

21/06/2019	01	005	0001181	VENTA				907	3.66	3,320.35	50307	3.66	181,294.14
21/06/2019	01	005	0001194	VENTA				391	3.66	1,431.06	49916	3.66	179,863.08
24/06/2019	01	005	0001209	VENTA				103	3.66	375.15	49814	3.66	179,487.93
25/06/2019	01	005	0001212	VENTA				27	3.66	98.82	49787	3.66	179,389.11
26/06/2019	01	005	0001228	VENTA				700	3.66	2,562.00	49087	3.66	176,827.11
27/06/2019	01	0001	0048185	COMPRA	24948	3.42	85,322.16				74035	3.42	262,149.27
28/06/2019	01	005	0001245	VENTA				96	3.66	351.36	73939	3.66	261,797.91
28/06/2019	01	005	0001245	VENTA				2344	3.53	8,274.32	71595	3.53	253,523.59
29/06/2019	01	005	0001260	VENTA				846	3.53	2,986.38	70749	3.53	250,537.21
TOTALES					323,190.48	138.98	1,171,526.52	252442	637.05	920,989.32	10,251,368.73	776.03	36,605,358.17

Nota: Fuente. Elaborado por la investigadora.

Las tablas anteriores reflejan los costos y saldos semestrales de la empresa en estudio, por cada método aplicado, se observa que los costos de ventas totales son distintos, con esta información se puede establecer entonces que la utilización de uno u otro método de valuación de inventarios pueden provocar cambios en los estados financieros y por lo tanto en la rentabilidad.

Tabla 5 Resumen de la aplicación de los métodos de valuación de inventarios en la empresa CABZE SRL

Método	Costo de venta total	Inventario Final	
		Costo unitario	Valor total
Promedio Ponderado	922,347.67	3.52	249,178.86
PEPS	920,989.32	3.53	250,537.21

Nota: Fuente. Elaborado por la investigadora.

En la tabla 5, se presenta un breve resumen de los resultados obtenidos utilizando los dos métodos de valuación de inventarios, luego aplicar estas valoraciones se determina que los efectos de la aplicación de cada método son completamente distintos tanto para la determinación de los costos de ventas como para los valores totales finales. También, se observa que los costos unitarios varían de acuerdo a cada método aplicado.

4.1.3. Estado de resultados integrales proyectados según los métodos de valuación de inventarios

Luego de aplicar los métodos de valuación de inventarios, y una vez obtenido los nuevos valores de los costos de ventas, se realiza una proyección de los estados de resultados, así como de los gastos administrativos y de ventas, para así observar los cambios que se presenten en dichos informes financieros, por ende, en la rentabilidad de la empresa CABZE SRL.

Tabla 6 Estado de resultado integrales proyectado según el método de valuación de inventario Promedio Ponderado

CABZE SRL	
ESTADO DE GANANCIAS Y PERDIDAS	
Por el Periodo de Junio del 2019	
(Expresado en Nuevos Soles)	
	S/.
Ventas Netas	2,863,041
Costo de ventas	922,348
Utilidad Bruta	1,940,693
Gastos de Ventas	-1,218,906
Gastos Administrativos	-626,635
Utilidad de operación	95,152
Otros Ingresos y Egresos:	
Otros ingresos financieros	0
Ingresos financieros	0
Gastos Financieros	-2,714
Cargas excepcionales	0
Impuesto a la renta	-20831
Utilidad del ejercicio	71,607

Nota: Fuente. Elaborado por la investigadora.

Tabla 7 Estado de resultados integrales proyectado según el método de valuación de inventarios Primeras entradas Primeras salidas

CABZE SRL	
ESTADO DE GANANCIAS Y PERDIDAS	
Por el Periodo de Junio del 2019	
(Expresado en Nuevos Soles)	
	S/.
Ventas Netas	2,863,041
Costo de ventas	920,989
Utilidad Bruta	1,942,052
Gastos de Ventas	-1,218,906
Gastos Administrativos	-626,635
Utilidad de operación	96,511
Otros Ingresos y Egresos:	

Otros ingresos financieros	0
Ingresos financieros	0
Gastos Financieros	-2,714
Cargas excepcionales	0
Impuesto a la renta	-20831
Utilidad del ejercicio	72,966

Nota: Fuente. Elaborado por la investigadora.

Aplicando los métodos de valuación, como se puede observar en Tabla 6 obtenemos una utilidad neta de 71,607.00 y en la Tabla 7 obtenemos una utilidad neta de 72,966.00.

Al utilizar el método primeras entradas primeras salidas (PEPS), la ganancia que se obtiene es más alta en comparación con el método promedio ponderado, entonces su utilización es conveniente para determinar una utilidad mayor.

Desde el punto de vista financiero, el método primeras entradas primeras salidas (PEPS), es el más conveniente para valuar los inventarios de la empresa, debido a que sus estados financieros presentan mayor utilidad, con ello la empresa mejoraría su posición financiera, permitiría obtener beneficios como la accesibilidad a préstamos bancarios, crédito con proveedores y nuevas oportunidades de inversión.

Desde el punto de vista tributario, con relación al método promedio ponderado la ganancia que se obtiene es menor, pero al presentar una utilidad menor es una estrategia fiscal, por el ahorro en el pago de impuestos.

4.1.4. Aplicación de Ratios de Rentabilidad proyectados según los métodos de valuación de inventarios

Tabla 8 Aplicación de Ratios de Rentabilidad

RATIOS DE RENTABILIDAD	Método Promedio Ponderado	Método PEPS
Rendimiento sobre el patrimonio	$\frac{71,607}{718,409} = 0.09 \text{ o } 9\%$	$\frac{72,966}{718,409} = 0.10 \text{ o } 10\%$
Rendimiento sobre la inversión	$\frac{71,607}{1'668,827} = 0.0429 \text{ o } 4.29\%$	$\frac{72,966}{1'668,827} = 0.0437 \text{ o } 4.37\%$
Margen de utilidad bruta	$\frac{2'863,041 - 922,348}{2'863,041} = 0.67 \text{ o } 67\%$	$\frac{2'863,041 - 920,989}{2'863,041} = 0.68 \text{ o } 68\%$
Margen neto de utilidad	$\frac{71,607}{2'863,041} = 0.025 \text{ o } 2.50\%$	$\frac{72,966}{2'863,041} = 0.0255 \text{ o } 2.55\%$

Nota: Fuente. Elaborado por la investigadora.

Con respecto a la aplicación de los ratios de rentabilidad se ha logrado determinar diferencias por cada método de valuación de inventarios.

Con respecto al indicador rendimiento sobre el patrimonio, se observa que por cada unidad monetaria que el gerente mantiene en el 2019 genera un rendimiento del 9% y 10% respectivamente sobre el patrimonio. Este indicador permite medir la capacidad de la empresa para generar utilidad a favor del propietario. Se percibe entonces que

aplicando el método PEPS se mediría de mejor manera la productividad de los capitales propios de la empresa.

El ratio de rendimiento sobre la inversión de la entidad en estudio muestra un indicador no tan alto. Este indicador quiere decir, que por cada unidad monetaria invertida en el 2019 en los activos se produjo un rendimiento de 4.29%, y 4.37% respectivamente por cada método sobre la inversión. Al aplicar el método PEPS se encuentra una mejor capacidad en el uso de los activos de la empresa por consiguiente una posible efectividad de producir utilidades sobre los activos totales.

El indicador de Margen de utilidad bruta muestra las ganancias en relación con las ventas, deducido los costos de los bienes vendidos. La empresa presenta un indicador de 67% con respecto al método promedio ponderado y de 68% para el método PEPS, se puede afirmar que a más alto el margen bruto de utilidad se tiene un bajo costo de las mercancías que se vende. Con el método PEPS se muestra un índice más alto.

Con respecto al ratio Margen de utilidad, el resultado quiere decir que en el 2019 por cada unidad monetaria que vendió la empresa, obtuvo una utilidad de 2.50% con la aplicación del método promedio ponderado y de 2.55% para el método PEPS.

Con el método PEPS observamos que el margen de utilidad neta aumenta a un 2.55%, con éste determinamos que el esfuerzo hecho en la operación durante el período de análisis, está generando una

apropiada retribución para el empresario incluso luego de haber afrontado todos sus gastos administrativos y de ventas.

Para finalizar, al aplicar el ratio de rotación de inventarios con la información brindada por la empresa se obtuvo un resultado de 7.32 veces que se renueva la mercadería a consecuencia de un nivel de ventas alto. Sin embargo, al utilizar los datos del estado de resultados proyectados en base a los métodos de valuación, los mismos que brindarían información más real y confiable, se determina que la rotación sería de 5.85 veces con el método promedio ponderado y de 5.84 veces con el método PEPS se puede afirmar que cuanto más elevado sea el valor de este índice, los inventarios rotarán razonablemente como consecuencia de una buena gestión de las existencias. Con este índice la empresa en estudio podría medir la eficiencia en la política de ventas y compras de sus existencias.

Luego de analizar cada variable y en relación a la hipótesis planteada al inicio de la investigación se afirma que los métodos de valuación de inventarios inciden positivamente en la rentabilidad de la empresa CABZE SRL en el año 2019.

4.2. Discusión

En el presente tema de tesis titulado “Incidencia de los métodos de valuación de inventarios: incremento de la rentabilidad en la empresa CABZE SRL de la ciudad de Cajamarca, 2019”, se ha finalizado de manera favorablemente, se nota la importancia de la valuación de inventarios en la

empresa definitivamente afecta a muchas áreas dependientes y finalmente se refleja la incidencia en la rentabilidad.

Tal como lo señalan los autores Albuja y Huamán (2014) se coincidió con su investigación porque si las empresas tendrían un buen control de inventarios, se demostraría posibles errores que dificultan el desarrollo de la empresa para obtener su verdadera rentabilidad y su producción exacta. Para ello afirman que mediante un Kardex las empresas efectuarían un mejor control de sus inventarios que le permita conocer en tiempo real el número exacto de los insumos y su valor.

También se coincidió con los autores Flores y Gutiérrez (2018) porque determinaron una incidencia positiva alta del componente actividad de control de inventarios en la rentabilidad. Esta situación lo lograrían al implementar un ambiente de control en la organización demostrando compromiso por la integridad y valores éticos, reteniendo individuos comprometidos con sus responsabilidades con el control interno de inventarios y búsqueda de objetivos.

La investigación de Guzmán (2018) afirma que, al utilizar cierto método de valuación de manera mecánica, genera una deficiencia en el proceso de valoración inicial de los inventarios, lo cual repercute necesariamente en la determinación del costo calculado.

Finalmente se coincidió con Ceballos (2017) porque demuestra que una correcta administración de los inventarios genera datos fundamentales para que los directivos puedan estudiar márgenes de utilidad deseados y

precios competitivos lo cual generará un buen posicionamiento de la compañía en el mercado. Se sustenta también el efecto de presentar un menor costo de ventas es la obtención de mayores ganancias que es el objetivo primordial de cualquier empresa.

CONCLUSIONES

- De acuerdo con la presente investigación se logró determinar que aplicando los métodos de valuación de inventarios aceptados por la Norma Internacional de Contabilidad 2, la incidencia en la rentabilidad de la empresa CABZE SRL es positiva en cuanto a rentabilidad.
- Según la presente investigación se comprobó que el método de valuación de inventarios Primeras Entradas Primeras Salidas es el que permite en forma más beneficiosa incrementar la rentabilidad de la empresa CABZE SRL. Al aplicar dicho método identificamos como las cifras reales de sus inventarios determinan de forma positiva a los resultados de la empresa.
- De acuerdo con la presente investigación se logró confirmar los niveles de rentabilidad actuales de la empresa CABZE SRL, mediante la aplicación de ratios financieros, los mismos que permitieron determinar que la rentabilidad es mayor al aplicar los métodos de valuación de inventarios aprobados por las Normas Contables.

RECOMENDACIONES

- ✓ Se sugiere en primer lugar, considerar la contratación de personal especializado para cada área, además supervisar y capacitar constantemente a los trabajadores que se encuentran involucrados en el proceso de valuación de inventarios.
- ✓ Se recomienda utilizar un Kardex como documento administrativo base para el control de inventarios, el mismo que permitirá identificar las cifras reales, variedad de productos y costos unitarios de la empresa.
- ✓ Así mismo, se sugiere aplicar para efectos de valuación de inventarios el método de Primeras Entradas Primeras Salidas, puesto que le permitirá determinar un costo de venta real, y como consecuencia una mayor utilidad. Además, que al utilizar un método de valuación aceptado por las normas internacionales contables la empresa evita que en futuras fiscalizaciones tributarias por parte de la Superintendencia Nacional de Aduanas y Administración Tributaria se detecten infracciones y sanciones tributarias que perjudiquen la economía de la empresa.
- ✓ Se sugiere prestarle mayor interés a la información financiera, mediante una evaluación y aplicación constante de los indicadores de rentabilidad, los mismos que permiten una relación lógica y relevante para una adecuada toma de decisiones por parte de gerencia.
- ✓ Se recomienda establecer y aplicar políticas para registrar y controlar las mermas, esta gestión se complementaría junto con la aplicación del método de valuación de inventarios PEPS, así la empresa obtendría mayor utilidad y disminuiría las pérdidas generadas por las mermas.

REFERENCIAS

Albujar, M. & Huamán, S. (2014). *Estrategias de control de inventarios para optimizar la producción y rentabilidad de la empresa Agro Macathon S.A.C.* [Tesis para obtener el título de Contador Público, Universidad Autónoma del Perú].

Repositorio institucional UAP.
<http://repositorio.autonoma.edu.pe/bitstream/AUTONOMA/151/1/ALBUJAR%20ARANGO%20-%20HUAMAN%20IRRAZABAL.pdf>

Aching Guzmán, C. (2005). *Ratios financieros y matemáticas de la mercadotecnia*.http://perfeccionate.urp.edu.pe/econtinua/FINANZAS/LIBRO_RATIOS%20FINANCIEROS_MAT_DE_LA_MERCADOTECNIA.pdf

Álvarez, J. (1996). *Contabilidad de gestión avanzada*. Editorial McGraw Hill.

Apaza, M. (2010). *Análisis e interpretación de los estados financieros y gestión financiera*. Instituto de Investigación del Pacífico.

Ceballos, C. (2017). *Análisis de los métodos de valuación de inventarios en una empresa comercializadora de pisos de madera* [Tesis para obtener el título de Contador Público y Auditor, Universidad San Carlos de Guatemala]. Repositorio institucional USAC. http://biblioteca.usac.edu.gt/tesis/03/03_5671.pdf

Chase, R. (2005). *Administración de la producción y operaciones*. Editorial McGraw Hill.

Chávez, J. (2003). *Fianzas: teoría aplicada para empresas*. Ediciones abyayala.

Companys, R. & Albert, P. (1994). *Planificación y rentabilidad de proyectos industriales*. Marcombo.

Cutipa Huarsaya, M. W. (2016). *Los estados financieros y su influencia en la toma de decisiones de la empresa regional de servicio público de electricidad - ELECTRO PUNO S.A.A. periodos 2014 – 2015* [Tesis para obtener el título de Contador Público, Universidad Andina Néstor Cáceres Velásquez]. Repositorio institucional UANCV.
<http://repositorio.uancv.edu.pe/bitstream/handle/UANCV/662/TESIS%2070210755.pdf?sequence=3&isAllowed=y>

Duque, M., Osorio, J. & Agudelo, D. (2010). *Los inventarios en las empresas manufactureras, su tratamiento y su valoración. Una mirada desde la contabilidad de costos*.
<http://aprendeenlinea.udea.edu.co/revistas/index.php/cont/article/download/14693/12846>

Enciclopedia financiera. (2016). *Costo de ventas*.
<http://www.encyclopediainanciera.com/definicion-costo-de-ventas.html>

Eslava, J. (2015). *La rentabilidad: análisis de costes y resultados*. Editorial ESIC.

Flores Soria, J. (2008). *Análisis e Interpretación de Estados Financieros*. (1a ed.). Editorial Grafica Santo Domingo.

Flores Soria, J. (2013). *Análisis e interpretación de estados financieros*. Editorial CECOF.

Flores, Z. & Gutiérrez, Y. (2018). *El control interno de inventarios y su incidencia en la rentabilidad de la empresa Malaver estrada Servicios Integrales SAC, Cajamarca 2018* [Tesis para obtener el título de Contador Público, Universidad Privada Del Norte]. Repositorio institucional UPN. <http://repositorio.upn.edu.pe/bitstream/handle/11537/15076/Flores%20Miranda%20Zaira%20del%20Pilar%20%20Guti%c3%a9rrez%20Cabanillas%20Yuvicsa%20Magali.pdf?sequence=1&isAllowed=y>

Gitman, A. (2003). *Rentabilidad Empresarial*. (1a ed.). México.

Guzmán, K. (2018). *Métodos de valuación de inventario y su efecto en la determinación del impuesto a la renta anual en la empresa Motorepuestos Jakelin E.I.R.L. en el periodo 2017* [Tesis para obtener el título de Contador Público, Universidad Cesar Vallejo]. Repositorio institucional UCV. http://repositorio.ucv.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12692/29189/Guzm%c3%a1n_TKM.pdf?sequence=4&isAllowed=y

Hernández Sampieri, R., Fernández Collado, C., & Baptista Lucio, P. (2010). *Metodología de la Investigación*. (5a ed.). Editorial MCGRAW-HILL.

Hurtado Uribe, A., Rodríguez Giraldo, H. J. & Toro Cadavid, J. E. (2014). *Los métodos de valoración de inventarios utilizados en las empresas comerciales minoristas del área metropolitana y su impacto en el costo de la mercancía vendida y el valor de los inventarios*. <https://revistas.udea.edu.co/index.php/tgcontaduria/article/view/323440/20780617>

Lawrence, J. & Michael, D. (2005). *Fundamentos de inversiones*. Editorial Pearson educación S. A.

McMillan, J., & Schumacher, S. (2005). *Investigación educativa*. Editorial Pearson Educación S. A.

Meigs, R.F. (2002). *Contabilidad, la base para la toma de decisiones comerciales*. Editorial McGraw Hill.

Mercado, S. (2004). *Compras Principios y Aplicaciones*.
https://books.google.com.pe/books?id=A5AknZfTpgoC&printsec=frontcover&hl=es&source=gbs_ge_summary_r&cad=0#v=onepage&q&f=false

Moreno Fernández, J. A. (2014). *Contabilidad superior*.
<https://books.google.com.pe/books?id=uVuqBAAAQBAJ&printsec=frontcover&dq=inauthor:%22Joaqu%3%ADn+Andr%3%A9s+Moreno+Fern%3%A1ndez%22&hl=es&sa=X&ved=2ahUKEwjrguDN2a3qAhUcH7kGHQAODlwQ6AEwAXoECAIQAg#v=onepage&q&f=false>

Norma Internacional de Contabilidad 2 (NIC 2). *Inventarios*.
https://www.mef.gob.pe/contenidos/conta_public/con_nor_co/vigentes/nic/SpanishRedBV2019_NIC02_GVT.pdf

Quinde, A. & Ramos, T. (2018). *Valuación y control del inventario y su efecto en la rentabilidad*. *Revista Observatorio de la Economía Latinoamericana*.
<https://www.eumed.net/rev/oel/2018/07/inventario-rentabilidad.html>

Velásquez Gómez, L. (2012). *Elaboración de una cédula como instrumento de gestión de Inventario* [Tesis para obtener el título de Químico Farmacéutico Biólogo, Universidad Nacional Autónoma de México]. Repositorio institucional

UNAM.

https://www.zaragoza.unam.mx/wp-content/Portal2015/Licenciaturas/qfb/tesis/tesis_velazquez_gomez_lorena.pdf

LISTA DE ABREVIATURAS

NIC: Norma Internacional de Contabilidad

PEPS: Primeras Entradas Primeras Salidas

UEPS: Ultimas Entradas Primeras Salidas

ANEXOS

ENTREVISTA REALIZADA AL GERENTE GENERAL DE LA EMPRESA "CABZE SRL"

Me presenté en la empresa solicitando al gerente general establecer una conversación para la aplicación del instrumento de recolección de datos, requiriendo el apoyo y la sinceridad del caso debido a que esta investigación será de utilidad para analizar la realidad de su empresa, se planteó las siguientes interrogantes:

1. ¿La empresa tiene establecido Misión y Visión?

Misión

Somos una empresa dedicada al envasado, comercialización y transporte de productos alimenticios nacionales e importados, con altos estándares de calidad y grandes beneficios nutritivos para nuestros consumidores.

Visión

Ser una empresa líder de la industria alimentaria en el Perú, con el apoyo de personal especializado y el uso de equipos e infraestructura moderna que nos permita consolidar nuestras operaciones y el desarrollo de nuevos mercados.

2. ¿Conoce acerca de los métodos de valuación de inventarios?

No, desconozco del tema.

3. ¿En la empresa realizan inventarios físicos periódicamente de las mercaderías?

No, realizamos solo una revisión y conteo rápido de productos en stock y de posibles mermas.

4. ¿Cuentan con un personal específico para controlar el ingreso y salida de los inventarios?

Este tipo de control lo realizan los ingenieros de producción y también mi persona. Nos organizamos así con el fin de reducir gastos administrativos por servicios profesionales.

5. **¿En la empresa utilizan algún formato para control de Inventarios?**
Utilizamos un registro manual, los consideramos como papeles de trabajo, además de tener a la mano las facturas de compras y ventas, pero no contamos con un formato específico.
6. **¿Cómo determina los precios unitarios de venta?**
Los precios unitarios de ventas los consideramos de acuerdo a un margen del 10% más sobre el precio unitario de compra, considerando gastos administrativos e impuestos.
7. **¿Las cantidades adquiridas son planificadas?, describa dicho proceso.**
Se realiza una planificación de compras de acuerdo a los pedidos de clientes y luego cotizamos precios con proveedores y realizamos la adquisición.
8. **¿De qué forma identifican cuales son los productos con mayor rotación?**
Los identificamos considerando los productos que más se venden y éstos son los más cotizados o solicitados por los clientes.
9. **¿Utilizan información financiera para tomar decisiones?**
No, hasta el momento no tenemos el debido tiempo para realizar un análisis de la información financiera, nuestras decisiones están más relacionadas a estudiar la competencia y producción.
10. **¿Utilizan razones financieras para determinar la rentabilidad?**
No, sabemos que con éstas razones podríamos identificar los puntos débiles de la empresa y pero actualmente no las aplicamos.

Gracia por su colaboración.

**ENTREVISTA REALIZADA AL JEFE DE PLANTA DE LA
EMPRESA CABZE SRL**

Me presente en la empresa solicitando al Jefe de Planta establecer una comunicación para la aplicación del instrumento de recolección de datos, requiriendo el apoyo y la sinceridad del caso debido a que esta investigación será de utilidad para analizar la realidad de la empresa donde labora, se planteó las siguientes interrogantes:

1. ¿Cómo controlan los Inventarios de la empresa?
Los mercaderías ingresan al almacén según las facturas de compras y luego son ordenadas de acuerdo al tipo de producto después de pasar por selección y una vez listos son retirados del almacén de acuerdo a la factura de venta.
2. ¿De qué forma identifican cuáles son los productos con mayor rotación?
Los productos con mayor rotación son los que más requiere el programa Qaliwama y los demás clientes.
3. ¿Cuál es el producto que más se vende? ¿Qué factor influye?
El producto que más se vende es la lenteja y debido a que tiene un contenido muy alto en Hierro y por lo mismo que combate la anemia el programa Qaliwama adquiere siempre estos alimentos nutritivos.
4. En una escala de 0% al 100 % ¿Cuál es el porcentaje de participación del producto más vendido? ¿Qué porcentaje tienen los demás productos?
La lenteja tiene un 65% de participación frente a los demás productos. El arroz y azúcar un 10% respectivamente y los otros alimentos un 15%.
5. ¿Cómo se controlan las mermas de los productos? ¿Cómo se controlan?
Una vez seleccionadas las impurezas de los productos que no cumplen con la normativa de calidad se colocan en costales y se venden como alimento para animales y esta actividad es la única que realizamos con las mermas.

Gracias por su colaboración