

UNIVERSIDAD NACIONAL DEL CALLAO
FACULTAD DE CIENCIAS CONTABLES

Escuela Profesional de Contabilidad



**“EL METODO UEPS EN LA TOMA DE DECISIONES
GERENCIALES EN LAS EMPRESAS
COMERCIALIZADORAS DE MAQUINAS AGRÍCOLAS DEL
DISTRITO DE ATE VITARTE – 2015”**

**TESIS PARA OPTAR EL TÍTULO DE PROFESIONAL DE
CONTADOR PÚBLICO**

KAREN ELENA BARBEYTO TOLEDO
GABY MARILYN CASTILLO ENRIQUEZ
FRANCIS GRECIA MOREIRA PONCE

Callao, Setiembre, 2017

PERÚ

HOJA DE REFERENCIA DEL JURADO

MIEMBROS DEL JURADO

CPC. MANUEL ERNESTO, FERNÁNDEZ CHAPARRO : **PRESIDENTE**

MAG. CPC. LILIANA RUTH, HUAMÁN RONDÓN : **SECRETARIO**

MAG. CPC. ANA CECILIA ORDOÑEZ FERRO : **VOCAL**

ASESOR: DR. CPC. RAÚL WALTER CABALLERO MONTAÑEZ

N° de Libro : **01**

N° de folio : **32**

Acta de sustentación:

ACTA DE SUSTENTACIÓN N° 001-2017-JE/FCC

Fecha de Aprobación de Tesis: **14 de setiembre del 2017**

Nro. de Resolución para sustentación: **063-2017-DFCC**

Fecha de Resolución para sustentación: **05 de setiembre del 2017**



**UNIVERSIDAD NACIONAL DEL
CALLAO**
Facultad de Ciencias Contables

Jurado de Sustentación

“Año del buen servicio al ciudadano”

ACTA DE SUSTENTACION N°001-2017-JE/FCC
MODALIDAD SUSTENTACION DE TESIS SIN CICLO DE TESIS

En la Facultad de Ciencias Contables, a los CATORCE (14) días del mes de SETIEMBRE del año DOS MIL DIECISIETE, siendo las15⁰⁰.....horas, se reunió el Jurado Evaluador en el auditorio de la Facultad de Ciencias Contable, conformado por los siguientes Profesores:

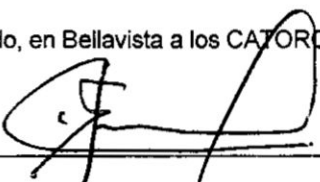
CPC. Manuel Ernesto Fernández Chaparro	Presidente
Mag. CPC. Liliana Ruth Huamán Rondón	Secretaria
Mag. CPC. Ana Cecilia Ordoñez Ferro	Vocal
Dr. CPC. Raúl Walter Caballero Montañez	Asesor-Miembro Supernumerario

Designado según Resolución de Decanato N° 036-2017-DFCC de fecha 05 de Mayo 2017 para evaluar la sustentación de las bachilleres BARBEYTO TOLEDO, Karen Elena, CASTILLO ENRIQUEZ, Gaby Marilyn y MOREIRA PONCE, Francis Grecia, de su tesis sin ciclo de tesis titulada "EL METODO UEPS EN LA TOMA DE DECISIONES GERENCIALES EN LAS EMPRESAS COMERCIALIZADORAS DE MAQUINAS AGRICOLAS DEL DISTRITO DE ATE VITARTE – 2015", para obtener el título de CONTADOR PUBLICO, y habiendo sido declarado expedito para sustentar a través de la Resolución de Decanato N° 063-2017-DFCC de fecha 05 de Setiembre del 2017, bajo la modalidad de Sustentación de Tesis, de acuerdo a lo establecido en el Art. 22° de la Ley Universitaria N° 23733, modificada por el Decreto Legislativo N° 739.

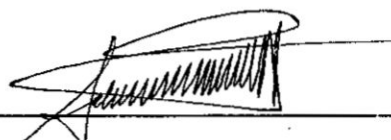
Luego de escuchar la exposición y realizadas las preguntas de rigor el Jurado acordó concederles el calificativo de aprobación (16)

En mérito del cual, el Jurado aprueba (aprueba/no aprueba) que se le otorgue el Título Profesional correspondiente.

Firmado, en Bellavista a los CATORCE días del mes de Setiembre del 2017


CPC. Manuel Ernesto Fernández Chaparro
Presidente del Jurado Evaluador


Mag. CPC Liliانا Ruth Huamán Rondón
Secretaria Jurado Evaluador


Mag. CPC. Ana Cecilia Ordoñez Ferro
Vocal del Jurado Evaluador

Ciudad Universitario: Av Juan Pablo II N° 306 Bellavista – Callao
Teléfono 4296101/4293131



**UNIVERSIDAD NACIONAL DEL
CALLAO**
Facultad de Ciencias Contables

INFORME FAVORABLE

Sustentación de Tesis

El jurado evaluador de sustentación de la TESIS TITULADA

**“EL METODO UEPS EN LA TOMA DE DECISIONES
GERENCIALES EN LAS EMPRESAS COMERCIALIZADORAS DE
MAQUINAS AGRICOLAS DEL DISTRITO DE ATE VITARTE –
2015”**

En Bellavista, Callao, Ciudad Universitaria, en la Facultad de Ciencias Contables de la Universidad Nacional del Callao, siendo las 15:00 del día Jueves 14 de Setiembre del 2017 y luego de escuchar la sustentación de la tesis, los miembros del Jurado Evaluador de sustentación por unanimidad no encuentran observación alguna, por lo que los Bachilleres quedan expeditos para realizar el empastado de la tesis.

Bellavista, 15 de Noviembre del 2017

CPC. Manuel Ernesto Fernández Chaparro
Presidente del Jurado Evaluador

Mag. CPC Lilitiana Huamán Rondón
Secretario Jurado Evaluador

Mag. CPC Ana Cecilia Ordoñez Ferro
Vocal del Jurado Evaluador

AGRADECIMIENTO

A Dios,

Por habernos permitido llegar hasta este punto y ser el autor principal del desarrollo de nuestros objetivos al día de hoy; por ello, con toda humildad en nuestro interior, se lo dedicamos en primer lugar al creador de todas las cosas.

Quien nos ha dado la oportunidad de vivir y por estar con nosotras en cada paso que damos, por fortalecer nuestra confianza e iluminar nuestra mente en todo el proceso de la elaboración de este trabajo.

A nuestro asesor

Por su paciencia y comprensión; por ser nuestro orientador y consejero, que se sumó así a la difícil tarea de la presente investigación.

A nuestros amigos

Por la confianza y el tiempo que compartieron con nosotras, en los buenos y malos momentos, siendo parte de nuestro soporte y compañía durante todo el periodo de estudio.

TABLAS DE CONTENIDO

ÍNDICE DE GRÁFICOS

		Pág.
GRÁFICO N° 5.1	Evolución de los costos de adquisición de mercadería durante el año 2015	73
GRÁFICO N° 5.2	Evolución del valor de ventas de mercadería durante el año 2015	76
GRÁFICO N° 5.3	Comparación de métodos de valuación en base al margen bruto de utilidad anual	91
GRÁFICO N° 5.4	Comparación de métodos de valuación en base al margen neto de utilidad anual	93
GRÁFICO N° 5.5	Comparación de métodos de valuación en base a rentabilidad de operación anual	95
GRÁFICO N° 5.6	Comparación de métodos de valuación en base a rentabilidad del patrimonio	97
GRÁFICO N° 5.7	Comparación de métodos de valuación en base a rentabilidad operacional del patrimonio	99

ÍNDICE DE TABLAS

		Pág.
TABLA N° 2.1	Las principales diferencias entre las normas de contabilidad para la toma de decisiones y la contabilidad para informes financieros	45
TABLA N° 3.1	Operacionalización de variables	64

CAPÍTULO I

PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

1.1. Determinación del Problema

En la actualidad, las empresas del sector comercial dependen de la mayor circulación de sus inventarios en el mercado para que logren subsistir y competir entre ellas; pero no sólo necesitan estrategias o técnicas en Marketing Comercial, sino necesitan previamente evaluar sus actividades en costos e ingresos de sus mercaderías adquiridas y vendidas para determinar si están logrando sus objetivos propuestos.

Al respecto, uno de los problemas que existen en algunas empresas del sector comercial, es no tomar medidas opcionales tanto financieras como gerenciales ante las repentinas fluctuaciones económicas que puede acontecer en el mercado; es decir, se requiere que los contadores se involucren activamente en informaciones gerenciales, al nivel apropiado de seleccionar y proveer a toda la plana mayor de la empresa la información necesaria que evidencie los hechos que acontecen en el entorno económico, es también abrirse a nuevas posibilidades de incorporar técnicas, métodos o herramientas gerenciales, para luego poner en funcionamiento un sistema de información y control que identifique y detecte los problemas que podrían acontecer.

Sobre lo mencionado, una de las situaciones económicas que pueden acontecer de manera repentina es el incremento de los precios que sufren algunos bienes comercializados en el mercado, originando en las empresas una mayor iniciativa e interés por conocer cómo impacta este hecho económico en la organización; tal es el caso de la empresa comercializadora de maquinarias agrícolas IPESA S.A.C, que durante el año 2015 empezó a incrementar los precios de adquisición en algunos de sus productos que tienen en su inventario.

A tal efecto, el problema radicó cuando la empresa no contaba con adecuados reportes de información gerencial como un Estado de Resultado por producto, que reflejen las fluctuaciones de los costos de adquisición de los productos más vendidos durante el periodo en estudio, debiendo ser presentados a los ejecutivos de la organización tras el mayor interés que tenían frente a esa situación; pues sólo contaban con los estados financieros elaborados en cumplimiento a la normatividad contable y tributaria, como lo son las Normas Internacionales de Información Financiera y la Ley del Impuesto a la Renta según el Decreto Legislativo N° 774, y no les permitía visualizar la repercusión de este hecho económico para la toma de decisiones.

Asimismo la empresa buscaba conocer cómo impactaba el incremento de precios en el costo de mercadería vendida y en la utilidad bruta, pero sólo se aplicaba el método de valuación promedio en la contabilidad de la empresa

por ser aceptada contable y tributariamente, mostrando aparentemente una mayor utilidad bruta y costos de adquisición promediados; es decir, no tenían previsto emplear un método de valuación de inventarios alternativo para fines gerenciales ante los incrementos de precios de las mercaderías.

Otro inconveniente que la empresa presentaba era no tener información a costos actuales de la utilidad sobre las ventas y de la utilidad antes de la distribución de dividendos, ya que querían definir la repartición de los mismos y conocer verdaderamente la rentabilidad del negocio tras el incremento de precios.

Frente a estos problemas, se hizo necesario la investigación sobre el empleo del método de valuación UEPS, sabiendo que durante los incrementos de precios, las empresas si pueden aplicarlo como un método de valuación de manera interna en temas de gestión por no ser aceptado actualmente para presentar los estados financieros ni tributariamente ni bajo las Normas Internacionales de Contabilidad 2 – Inventarios, de esta manera la empresa lo consideró como una herramienta alternativa de enfoque gerencial porque determinó un costo de mercadería vendida más cercana a las variaciones de los precios presentados en el mercado; asimismo, es importante resaltar que la empresa no buscaba cambiar políticas contables, como la forma de valuar los inventarios para la preparación de los Estados Financieros que se presentan contable y tributariamente a entidades externas como la Superintendencia

Nacional de Administración Tributaria (SUNAT), entidades financieras y otros, sino se buscaba dar una aplicación gerencial sin contabilizar los ajustes que presuntamente se deberían de hacer, pero al llevarlo sólo de manera extracontable en hojas de trabajo nos permitió obtener nuevos resultados de acuerdo a los objetivos planteados.

1.2. Formulación del Problema

1.2.1. Problema General

- a) ¿En qué medida la valuación bajo el método UEPS durante el incremento de precios de las mercaderías mejora la toma de decisiones gerenciales en las empresas comercializadoras de máquinas agrícolas del distrito de Ate Vitarte - 2015?

1.2.2. Problema Específico

- a) ¿De qué manera la valuación bajo el método UEPS durante el incremento de precios de las mercaderías mejora en la toma de decisiones gerenciales sobre los costos en las empresas comercializadoras de máquinas agrícolas del distrito de Ate Vitarte - 2015?
- b) ¿De qué manera la valuación bajo el método UEPS durante el incremento de precios de las mercaderías mejora en la toma de

decisiones gerenciales sobre la rentabilidad en las empresas comercializadoras de máquinas agrícolas del distrito de Ate Vitarte - 2015?

1.3. Objetivos de la Investigación

1.3.1. Objetivo General

Determinar en qué medida la valuación bajo el método UEPS durante el incremento de precios de las mercaderías, mejora la toma de decisiones gerenciales en las empresas comercializadoras de máquinas agrícolas del distrito de Ate Vitarte – 2015

1.3.2. Objetivos Específicos

- a) Determinar en qué manera la valuación bajo el método UEPS durante el incremento de precios de las mercaderías, mejora en la toma de decisiones gerenciales sobre los costos en las empresas comercializadoras de máquinas agrícolas del distrito de Ate Vitarte - 2015.

- b) Determinar en qué manera la valuación bajo el método UEPS durante el incremento de precios de las mercaderías, mejora en la toma de decisiones gerenciales sobre la rentabilidad en las empresas comercializadoras de máquinas agrícolas del distrito de Ate Vitarte - 2015.

1.4. Justificación

Este trabajo de investigación será realizado considerando varias razones:

- a) Técnicamente, se conoce que la modificación de la Norma Internacional de Contabilidad 2 Inventarios realizada en 2003 por el IASB (Consejo de Normas Internacionales de Contabilidad), eliminó el tratamiento alternativo permitido del método de valuación UEPS, manteniendo la exclusión vigente actualizada al 2015 según la Resolución de Consejo Normativo de Contabilidad N°059-2015-EF/30; sin embargo, al ser una norma estándar que debe ser adoptada por cada empresa en la preparación de los Estados Financieros, no significa que nosotros, proveedores de la información gerencial, financiera y/o situacional de la empresa, debamos limitarnos a no ir más allá de lo normado, basándonos de la contabilidad normativa a una contabilidad directiva por flexibilizar la adopción de técnicas o herramientas que no están aceptadas, pero que internamente permiten responder a las exigencias que los dueños quieren conocer en cualquier momento y de manera más específica en el desarrollo de los costos de adquisición y demanda que presentan sus mercaderías en el mercado.

Además, para efectos de preparar una información gerencial eficiente y eficaz, se vio conveniente proponer el empleo de la fórmula de costeo UEPS, llegando a ser usado como herramienta extracontable que permitió ampliar el panorama que se presentó con el incremento de los precios en

las mercaderías de la empresa, mas no fue un instrumento que se haya contabilizado en los libros contables.

- b) Legalmente, con el Decreto Legislativo N° 774 se aprueba la Ley del Impuesto a la Renta, mencionando en el Capítulo IX artículo 62 los métodos de valuación aceptados tributariamente con la excepción de la Fórmula de costeo UEPS. La mencionada ley fue actualizada el 31.12.2016 por el Decreto Legislativo N.º 1312 y la Ley N.º 30532, manteniendo el artículo 62 sin modificación alguna; en virtud de dicho fundamento, en el inciso e) del artículo 11º del Reglamento de la Ley de Impuesto a la Renta (DECRETO SUPREMO N° 122-94-EF), regula expresamente que para la determinación del costo computable de los bienes o servicios, se tendrán en cuenta supletoriamente las Normas Internacionales de Contabilidad y los Principios de Contabilidad Generalmente Aceptados, en tanto no se opongan a lo dispuesto en esta Ley y su Reglamento, confirmando así que la ley tributaria de nuestro país no permite el uso de la Fórmula de costeo UEPS por no estar aceptadas en las normas contables.

Conforme a lo escrito, señalamos que la aplicación del Método UEPS para la determinación del costo de venta de los inventarios de manera apropiada y sustentable en un incremento de precios de manera continua, es solo un mecanismo interno que no pretende ser contabilizado ni busca ir en contra de las leyes tributarias vigentes en nuestro país, es decir, no se

momento de tomar decisiones sobre costos y rentabilidad, por último tendrán una nueva herramienta de información interna para ayudar a la gerencia al momento de tomar otras decisiones relacionadas a fijar nuevos precios y nuevas reposiciones.

CAPÍTULO II

MARCO TEÓRICO

2.1. Antecedentes del estudio

Las siguientes investigaciones nos sirvieron para fortalecer nuestra investigación, para lo cual hemos subdivido en:

2.1.1. Antecedentes Nacionales

- ✓ Caballero (2011). En su tesis **“EL ESTADO DE SITUACION FINANCIERA ORIENTADO A LA TOMA DE DECISIONES EN LAS EMPRESAS PRIVADAS DEL PERÚ 2008 – 2009”** (Tesis para optar el Grado Académico de Magister en Contabilidad con mención en Banca y Finanzas). Universidad Nacional Mayor de San Marcos, Lima – Perú.

El autor menciona en su investigación que los nuevos avances tecnológicos han transformado al mundo de los negocios en una economía basada en la información y en los conocimientos; siendo estos factores indispensables para crear riqueza, lo cual demanda a los contadores a utilizar herramientas diferentes a la adopción de las Normas Internacionales de Contabilidad generalmente aceptadas y a sus interpretaciones, ya que éstas al

ser de carácter estándar no miden razonablemente la realidad de cada empresa privada por tener características propias en la situación financiera, limitándonos a proporcionar una información contable en tiempo real, relevante para la toma de decisiones bajo el enfoque de la contabilidad gerencial.

Por lo mismo, el autor concluye mencionando la necesidad de reformular nuestra participación como contadores en la gestión empresarial, que involucra el cambio de nuestros paradigmas en la elaboración en un nuevo modelo de situación financiera que permita medir razonablemente la posición económica orientada a la toma de decisiones gerenciales en las empresas privadas en el Perú.

La citada tesis constituye un aporte valioso a nuestra presente investigación, ya que incita a aportar nuevas herramientas que ayuden a ver un manejo contable de una forma más flexible al momento de preparar informes internos para la Gerencia de una empresa, haciendo que no nos limitemos a valuar los inventarios solamente de una manera normada durante hechos económicos cambiantes.

- ✓ Villanueva (2012). En su tesis **“EL ANÁLISIS FINANCIERO Y SU INCIDENCIA EN LA TOMA DE DECISIONES EN LA EMPRESA GRUPO ITV PERÚ S.A.C. PARA EL AÑO 2010”**

(Tesis para obtener el Título Profesional de Contador Público).

Universidad Cesar Vallejo, Lima – Perú.

El autor menciona en su trabajo de investigación que a pesar que existan normas internacionales de contabilidad y principios contables, no es suficiente para elaborar los estados financieros de manera adecuada que muestre una información veraz para la toma de decisiones gerenciales, haciendo hincapié de que es fundamental el análisis financiero para la interpretación de los resultados que contienen los estados financieros presentados a la gerencia de la empresa, y que la elaboración de los mismos están parametrizados sólo bajo normas internacionales de contabilidad de carácter general o normas tributarias de nuestro país; desconociendo la aplicación de herramientas de gestión que les permita visualizar el pasado histórico de la entidad frente al presente y así poder proyectar el futuro. A su vez, el autor comenta que las decisiones equivocadas son las consecuencias de todo un proceso operativo de no diferenciar una información que prioritariamente responde a las necesidades de entes externos, como SUNAT, proveedores, Bancos, clientes y otros, frente a la presentación de una información orientada a la toma de decisiones que refleja la situación operacional de la empresa. El investigador llegó a la conclusión que la empresa GRUPO ITV PERU SAC no conoce adecuadamente las herramientas de

una información financiera para conocer el presente y determinar el futuro de la empresa.

Asimismo, señala que el problema de muchas empresas es no contar con procedimientos que acerquen a la empresa a emitir reportes gerenciales que muestren un resultado de la situación económica más cercana a la realidad por la que atraviesa, conllevando a que el crecimiento de las empresas se den de manera desordenada y con riesgos que se puedan prevenir con un análisis financiero para la toma de decisiones acertadas.

El autor concluye finalmente que la falta de un análisis financiero y procedimientos adicionales que no necesariamente estén normados, han contribuido a la inestabilidad de la empresa RONIMAR SAC, siendo un obstáculo para que la gerencia alcance la eficiencia y eficacia en la toma de decisiones.

La tesis anteriormente citada, sirve de apoyo a nuestra investigación porque se enfatiza en el ámbito gerencial y en cómo inciden la falta de procedimientos adicionales que ayuden a la elaboración de reportes gerenciales presentados a los ejecutivos, pues éstos deben de contribuir positivamente a emitir una información que permita desarrollar y avanzar en las metas y objetivos establecidos por la empresa a corto y a largo plazo; en base a ésta referencia, nos enfocamos a determinar cuál sería el método de valuación más adecuado ante un incremento de

precios en las mercaderías de las empresas, como herramienta adicional con enfoque interno frente a estos repentinos hechos económicos.

2.1.2. Antecedentes Internacionales

- ✓ Pólito (2012). En su tesis **“LA IMPORTANCIA DEL METODO DE VALUACION DE INVENTARIOS EN EPOCAS DE INFLACION”** (Tesis para obtener la Licenciatura en Contaduría). Universidad Veracruzana, México.

El autor comenta la importancia de adecuar un Método de Valuación de Inventarios en tiempos inflacionarios, ya que las normas internacionales de contabilidad fueron elaboradas de manera estandarizada, es decir elaboradas de manera independiente a la economía de un mercado y a las leyes tributarias de cada país, haciendo que no favorezca en algunas circunstancias económicas a las empresas en relación a la información contable a presentar. Conjuntamente con ello, nos indica que es fundamental escoger entre los diferentes sistemas de valuación de inventarios que existen según la situación económica, debido a que toda organización debe de elegir el que más se adapte a sus objetivos internos o externos de la empresa, teniendo en cuenta que cada método de valuación tiene sus ventajas y desventajas, y por ende se ve reflejado en el costo de venta y en la utilidad de la empresa. El objetivo principal del

una buena administración financiera y por lo tanto, que tenga grandes expectativas no solo de sobrevivir sino de crecer y desarrollarse como tal, dentro de un mercado altamente competitivo.

La citada tesis del autor Arteaga, nos involucra más en la parte administrativa-gerencial de una empresa frente a su comercialización en el mercado, puesto que nos impulsa a crear o implementar nuevos recursos que incidan en la gestión financiera de la organización, de tal modo que mejore su condición en la determinación de costeo de inventarios que muchas empresas no lo tienen o no le dan la importancia debida, pero que es necesario para tener una adecuada valuación de los mismos a fin de determinar la rentabilidad del negocio.

- ✓ Escalante (2009). En su tesis **“VALUACIÓN DE INVENTARIOS EN EMPRESAS COMERCIALES”** (Tesis Licenciatura Contaduría y Auditoría). Universidad de San Carlos de Guatemala, Guatemala.

El autor de esta investigación, proporciona un panorama general de la importancia que en el medio empresarial se ha venido manifestando en cuanto a la aplicación de las Normas Internacionales de Información Financiera en los inventarios, describiendo así la teoría de los métodos de valuación de inventarios aplicables en empresas comerciales, los mismos que

son aceptados por la NIC 2 Inventarios y en la legislación guatemalteca.

Asimismo, señala los criterios de selección de los métodos de valuación de los inventarios que debe aplicar la empresa según la actividad económica a que se dedica, tomando como referencia las ventajas y desventajas de cada uno de los métodos aceptados por las normas contables.

Finalmente, el autor recomienda que para la implementación exitosa de la valuación de los inventarios que mejor se adapte a las necesidades de la empresa comercial, es el uso del método “promedio ponderado”, porque con éste método se llega a dar casi los mismos y mejores resultados de los permitidos, cumpliendo con lo requerido por la normatividad contable y tributaria de su país; a su vez es importante recalcar que su investigación no referencia el contexto económico de las empresas, ya que su objetivo fue la selección de un método de valuación a través de las ventajas y desventajas después del estudio de cada método que se encuentra aceptado en las normas contables, independientemente de la realidad económica de un país.

Esta tesis comentada constituye un aporte útil a nuestra investigación, pues nos muestra la importancia de conocer los métodos de valuación

de inventarios antes de su implementación en la contabilidad de una empresa para la preparación de los estados financieros según la normatividad contable, ayudándonos también a conocer la aplicación de las fórmulas de costeo pero a un nivel gerencial, ya que de la base contable podemos empezar a preparar informes con enfoque ejecutivo según las exigencias que la empresa pide para su manejo interno, y esto gracias a conocer las ventajas y desventajas de cada una frente a un hecho económico particular que se pueda presentar en el mercado.

2.2. Marco teórico

2.2.1 NIC2 - Norma Internacional de Contabilidad – Inventarios

La NIC 2 Inventarios actualizada al 2015 según la Resolución N° 059-2015-EF/30 fue oficializada por el Consejo Normativo de Contabilidad, cuya publicación fue realizada el 11 de agosto de 2015 en el Diario Oficial El Peruano, donde señala:

El objetivo principal de esta norma es prescribir el tratamiento contable de los inventarios y dar una directriz sobre las fórmulas de costeo; sobre esto se señala en el párrafo 25 de la NIC 2, que el costo de las existencias, distintas de las tratadas en el párrafo 23, se determinarán utilizando ya sea el método PEPS o el método Promedio Ponderado.

Por lo anteriormente expuesto, el método de valuación UEPS es el sistema de costeo excluido actualmente de la NIC 2 Inventarios y no aceptado tributariamente, pero ello no significa que su aplicación para efectos gerenciales sea descartada, pues debemos de saber que una información gerencial es de carácter interna y no se rige bajo ninguna norma de contabilidad a fin de brindar la información más específica, cercana a la realidad del mercado, o relevante para los socios, accionistas o colaboradores internos que tienen que tomar decisiones gerenciales en la empresa.

2.2.2 Método de valuación de inventarios

Cuervo, Osorio & Duque (2013) mencionan:

Los métodos de valuación o valoración de inventarios son el quinto componente de la red de información de la contabilidad de costos. Fueron diseñados para calcular el valor de las unidades que hacen parte de un inventario mientras permanezcan en el 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.

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 que se manejan, etc. (p.98)

De esta manera los métodos de valuación de inventarios conocidos también como las fórmulas de costeo, tienen como objetivo seleccionar y aplicar cualquiera de ellos según cada organización para valuar los inventarios en términos monetarios, dicho en otras palabras cada método es un conjunto de procedimiento que sólo tienen efectos de tipo contable, pues lógicamente en la práctica las unidades pueden salir de un orden diferente al que se refleja en la información financiera.

Mamani (2014) argumenta que:

La NIC 2 Inventarios establece los métodos de valuación a aplicar a los inventarios, teniendo en consideración ciertos factores como

la frecuencia en que se realicen las compras, rotación de los inventarios, la fluctuación de los precios, la diversidad de bienes que conforman los inventarios, entre otros. Estos métodos a que hace referencia la norma en mención, conocidos como fórmulas del cálculo del costo, son técnicas, las cuales nos permiten determinar el costo de las unidades que salen de los almacenes ya sea por su utilización, venta o consumo en el proceso productivo.

De conformidad con el artículo 62° de la Ley del Impuesto a la Renta, los contribuyentes, empresas o sociedades en razón de la actividad que desarrollen, deberán practicar inventarios, valuar sus existencias por su costo de adquisición o producción adoptando cualquiera de los siguientes métodos, siempre que se apliquen uniformemente:

- A.- Primeras entradas, primeras salidas (PEPS).
- B.- Promedio ponderado.
- C.- Identificación específica.
- D.- Inventario al detalle o por menor.
- E.- Existencias básicas. (p. IV-8)

Por lo mismo, podemos decir que la aplicación de los métodos de valuación están vinculados directamente con la normatividad contable, entendiéndose teóricamente que los señalados en las normas contables y tributarias de nuestro país son los únicos métodos a emplearse de manera

uniforme en una organización, pero que finalmente en la práctica muchas veces no es así, no por infringir la normatividad contable o legal, sino porque con ayuda de la base teórica de ellos repercute en la aplicación gerencial, atribuyendo un panorama más interesante, que se proyecte a lo que puede venir en el futuro.

A. Método Primeras entradas, Primeras salidas - PEPS:

Este método de valuación de inventarios, se le conoce en español con las siglas PEPS y en las NIC'S con las siglas FIFO; esto debido a que en inglés el método se denomina "First in First Out" que significa "primero en entrar primero en salir".

En la NIC 2 Inventarios (versión 2016) menciona: "La fórmula FIFO, 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" (párr. 27).

García (2008) afirma:

Este método se basa en el supuesto de que los primeros materiales en entrar al almacén son los primeros en salir de él; es decir, los materiales de adquisición más antiguos son los primeros en utilizarse. Es conveniente destacar que el manejo físico de los materiales en determinadas empresas no

necesariamente tiene que coincidir con la forma en que éstos se valúen. (p.72)

Por lo que el Método PEPS se basa en suposición de que los primeros bienes comprados por una empresa comercial serán vendidos en primer lugar y, consecuentemente, las mercaderías que queden en existencia final serán las adquiridas recientemente.

B. Método Promedio Ponderado:

Mamani (2014) indica:

Requiere considerar las cantidades de unidades incorporadas con distintos precios, de tal forma que se le dé importancia al volumen de las unidades producidas; posteriormente, la suma de precios totales se divide entre el total de las unidades.

Este método teóricamente determina un nuevo costo unitario, este puede ser más alto o más bajo que el costo medio existente, es decir este método tiende a nivelar las fluctuaciones de los costos unitarios establecidos. El procedimiento para evaluar los inventarios bajo el método promedio, es considerar que cuando se reciben materiales o mercaderías disponibles para la venta o consumo. El nuevo precio resultante se emplea entonces para valorizar la salida de las existencias y el inventario al final de un periodo. (p. IV-8)

Quizás por ello, la elección del método promedio ponderado tiene como ventaja proporcionar en forma fiable, un costo promedio de mercado para el valor de los inventarios disponibles en épocas donde los cambios de precios no son bruscos.

Por otro lado, a este método le señalan también sus desventajas propias de su aplicación, tales como:

Enríquez (2012) menciona:

Teóricamente es ilógico porque se basa en la idea de que las ventas se realizan en proporción a las compras y que el promedio ponderado es afectado por el inventario inicial, las primeras y las últimas adquisiciones, lo que puede ocasionar un retraso entre los costos de compra y la valuación del inventario, pues los costos iniciales pueden llegar a influir tanto o más que los costos finales. (párr.16)

Entonces, es importante resaltar que esta alternativa de costeo tiene también sus propios limitantes, no queremos decir que su aplicación no es adecuada, sino que mientras los precios nos fluctúen en gran manera se podrá reportar informes financieros y gerenciales a los ejecutivos sin mayor problema, pero hay que recordar que toda empresa comercializadora busca conocer su participación en el mercado, su rentabilidad, fijar nuevos precios de ser necesario, y entre muchas otras cuestiones de todo empresario busca saber para que la

empresa siga en marcha en todo momento; y ello dependerá previamente de las técnicas internas que los contadores gerenciales decidan emplear para reportar la situación económica de la empresa.

C. Identificación Específica

Mamani (2014) señala:

Significa que puede identificarse para cada producto el costo incurrido en el mismo, cuando los productos que se venden son distintos o para los productos que se segregan para un proyecto específico, con independencia de que hayan sido comprados o producidos. Sin embargo, la identificación específica de costos resultará inadecuada cuando, en los inventarios, haya un gran número de productos que sean habitualmente intercambiables.

(p. IV-9)

Este es el tratamiento apropiado para empresa con mercaderías similares pero que se distinguen de los demás por sus características individuales en número, marca o alguna referencia, que le permitan identificar los bienes adquiridos y determinar su costo con exactitud.

Así podemos decir, que una de sus ventajas es poder identificar específicamente tanto el costo de ventas como el inventario final, por lo que es usado en empresas como las distribuidoras de automóviles,

joyerías, mueblerías y aparatos eléctricos que tienen por cada unidad tiene un número de serie individual (Tellez, 2013).

Por consiguiente, el uso de este método de valuación es para un grupo muy limitado tal como lo afirma la NIC 2 Inventarios señalando que cuando: “el costo de los inventarios de productos que no son habitualmente intercambiables entre sí, así como de los bienes y servicios producidos y segregados para proyectos específicos, se determinará a través de la identificación específica de sus costos individuales” (párr. 21).

D. Inventario al Detalle o por Menor

Mamani (2014) comenta:

Se da a menudo en el sector comercial al por menor para la medición de inventarios, cuando haya un gran número de artículos que roten velozmente, que tienen márgenes similares y para los cuales resulta impracticable usar otros métodos de cálculo de costos. Cuando se emplea este método, el costo de los inventarios se determinará deduciendo, del precio de venta del artículo en cuestión, un porcentaje apropiado de margen bruto. El porcentaje aplicado tendrá en cuenta la parte de los inventarios que se han marcado por debajo de su precio de venta original, a menudo se utiliza un porcentaje medio para cada sección o departamento comercial. (p. IV-9)

Este método se utiliza al final del año, no requiere un Kardex valorado, solo físico en cantidades. Con la información de la existencia inicial y el registro de compras al costo y al valor de venta, se calcula la relación (porcentaje) entre ellos para que finalmente se aplique dicho porcentaje al inventario final al detalle para calcular el costo aproximado.

E. Existencias Básicas

Mamani (2014) señala:

Las empresas que emplean este método suponen que una fábrica debe tener en existencia en todo momento una cantidad mínima de materia prima y suministros, en función de una reserva destinada a hacer frente a la producción y a las necesidades de los clientes. Estas existencias mínimas se valúan a los precios considerados como normales a través de un periodo más o menos largo, y pueden llevarse en los libros en forma similar a un activo fijo, mientras que las existencias que exceden de las normales o básicas se valúan de acuerdo con alguna otra base; por lo general, el precio o costo de mercado, según el que sea más bajo. (p. IV-9)

Estas existencias básicas se valoran al costo histórico de adquisición independiente del tiempo que haya transcurrido desde su adquisición.

Ahora, estos dos últimos métodos de valuación de inventario mencionados (Inventario al Detalle y Existencias Básicas), son parte de las fórmulas de costeo que nos muestran en la normatividad tributaria de nuestro país en relación a las normas internacionales de contabilidad, pero debemos de tener en cuenta que las empresas deben elegir el sistema de valuación que se adapte mejor a sus necesidades financieras y gerenciales, en donde les permita ejercer un control permanente en sus mercaderías físicas, ya que la valuación es más que nada una herramienta contable que nos ayuda a determinar en términos monetarios la cantidad de inventarios que la empresa vendió o aún tiene en el almacén.

2.2.3 Últimas Entradas, Primeras Salidas (UEPS)

En este método lo que se hace es darle salida a los productos que se compraron recientemente, con el objetivo de que en el inventario final queden aquellos productos que se compraron primero. (“Características y sistemas de valuación de inventarios de mercancías”, 2009).

Por ello, este método se basa en la suposición de las últimas unidades en entrar al almacén serán las primeras en salir, razón por la cual al finalizar el ejercicio contable las existencias quedan valuadas al costo del inventario inicial y a los precios de las primeras compras.

Por otro lado, se pudo apreciar que las ventajas que este método tiene son:

- ✓ “Confronta costos actuales con precios de venta actuales por lo que en el Estado de resultado refleja una utilidad menor que los demás métodos” (Díaz, 2015, párr.8).

En tal sentido, nos permite visualizar el estado de resultados a costos más actualizados, cuando se incrementan los costos unitarios de inventarios, la utilidad es “menor” porque está valuado al costo más antiguo (más bajo).

- ✓ “Al valuar las existencias finales a los precios de las últimas compras del ejercicio, se obtiene un costo de ventas actualizado, lo cual permite un adecuado enfrentamiento de los ingresos con sus costos” (Enriquez, 2012, párr.10).

En la preparación de reportes gerenciales, es preciso buscar técnicas que nos ayuden a informar resultados trascendentales como son los costos de mercaderías vendidas al cierre de periodo, haciendo entonces que el uso de métodos de valuación UEPS con enfoque gerencial nos permita ayudar a ver el enfrentamiento de precios que tiene el mercado, comparándolo con los métodos que se usan para realizar presentaciones a entidades externas cuyo análisis está más

enfocado en el cumplimiento de la parte normativa de la contabilidad y la tributación.

De igual manera, presentaremos dos desventajas acerca de este método y son:

- ✓ Su principal desventaja es que el inventario final queda valuado a los precios del inventario inicial, que es el inventario final del ejercicio o ejercicios anteriores y a los costos de las primeras compras del ejercicio, razón por la que el inventario final queda valuado a costos antiguos o no actualizados. (Enriquez, 2012, párr.20)

Y es verdad, por ello es importante precisar que la aplicación del Método UEPS en el presente trabajo de investigación no es una política contable y no tiene relación directa con la preparación de los Estados Financieros para usuarios externos; sino que su aplicación sea usada como una herramienta interna y opcional con enfoque gerencial ante economías fluctuantes como un inesperado incremento de precios de mercaderías. En consecuencia, sólo se pretende reflejar los resultados a través de reportes internos, como lo puede ser un Estado de Resultado.

- ✓ Se cree que no es congruente con la corriente de mercancías, sin embargo este método no se basa en la corriente de los artículos,

sino en la de los precios; es decir, se toma como base sus costos y no su aspecto físico, pues los métodos de valuación no necesariamente deben coincidir con la forma en que se manejan las mercancías. (Enriquez, 2012, párr.20)

Definitivamente no podemos suponer que la rotación de inventarios está relacionada con el método de valuación que se aplique, sino por el contrario, esto dependerá de la capacidad que tenga la organización en conocer la circulación de las mercaderías físicas que se encuentran en el almacén para ser destinados a la venta.

2.2.4 Toma de decisiones gerenciales

Chambergo (2014) comenta:

La toma de decisiones puede definirse como el proceso de selección entre varias alternativas. La gerencia general es la delegada de tomar la decisión económica importante relacionada con la producción, el mercadeo y las finanzas, las cuales generarán eventualmente utilidad o pérdida para la empresa.

Partiendo de la definición anterior, la toma de decisiones desde la perspectiva organizacional es una parte importante de la labor del gerente. “Sin embargo, se hace necesario analizar los diferentes aspectos que

envuelven al gerente a decidir desde diferentes perspectivas teóricas con la finalidad de enriquecer el presente estudio” (Chacín, 2010, párr. 1).

En este sentido, las decisiones que los ejecutivos efectúen se desplegarán en todos los niveles de la organización traducidas en objetivos y acciones más específicas y concretas en cada nivel hacia abajo.

Chambergó (2014) indica:

La toma de decisiones gerenciales es un proceso complejo de soluciones empresariales mediante el análisis de una serie de etapas sucesivas. La toma de decisión gerencial se inicia con la identificación del problema empresarial, pasando por una serie de etapas de análisis hasta la evaluación después de la decisión.

Las etapas en el proceso de toma de decisiones son:

1. Identificación del problema.
2. Búsqueda de un modelo de solución al problema.
3. Definiciones de alternativas de solución.
4. Determinación de la información cuantitativa y cualitativa relacionada con el problema.
5. Selección e implementación de una solución óptima consistente con las metas de la gerencia.
6. Evaluación después de la decisión mediante retroalimentación a la gerencia. (p.IV-1)

El principal cuidado que deben tener los ejecutivos para una adecuada toma de decisiones, radica en seguir cada paso de un problema que han identificado desde un inicio hasta su pronta solución; por tan simple que parezca, la decisión tomada tendrá consecuencias para la organización.

➤ **La contabilidad en la toma de decisiones**

Juma'h (2015) menciona:

Los gerentes necesitan información de contabilidad para utilizarla en sus tareas a corto plazo y la toma de decisiones a largo plazo (decisiones estratégicas). La información de contabilidad ayuda a los gerentes a identificar oportunidades, debilidades y evaluar el rendimiento de las empresas, los departamentos y las divisiones. En muchas empresas, los contadores se clasifican según los responsables de contabilidad financiera y los responsables de los informes de gestión.

Los informes preparados para los usuarios internos utilizan guías y parámetros lógicos y de gestión. La contabilidad para la toma de decisiones se relaciona con medir y analizar la contabilidad financiera y no financiera con respecto a la toma de decisiones internas. (p. 18)

A través de la contabilidad se puede tener un medio para medir los resultados de las transacciones comerciales y un medio de

comunicación de la información financiera. Además, el sistema contable debe proporcionar información proyectada para tomar importantes decisiones empresariales en un mundo cambiante.

TABLA N° 2.1

LAS PRINCIPALES DIFERENCIAS ENTRE LAS NORMAS DE CONTABILIDAD PARA LA TOMA DE DECISIONES Y LA CONTABILIDAD PARA INFORMES FINANCIEROS

Contabilidad dirigida a	
Toma de decisiones	Informes financieros
Usuarios internos: Divisiones / gerentes de departamentos, altos directivos, supervisores y trabajadores.	Usuarios externos: Los accionistas, los tenedores de bonos, los acreedores, agencias gubernamentales y clientes.
No necesariamente sigue PCGA.	Sigue PCGA
Utiliza datos históricos y estimaciones para resolver problemas actuales y futuros.	Utiliza datos históricos (pasado) para informes.
Evalúa divisiones, unidades o departamentos de una empresa.	Evalúa el rendimiento total de una empresa.
Puede utilizar diferentes teorías de diferentes disciplinas.	Utiliza principios de contabilidad y normas.
Utiliza la información detallada cuando sea necesario por los gerentes y pueden utilizar diferentes formatos de presentación de informes.	Utiliza un formato específico para el aviso basado en las directrices de contabilidad.

Fuente: Ahmad H Juma'h. Ph. D., CPA (2015) Introducción a la Contabilidad para la Toma de Decisiones Estimación y Aplicación para la Toma de Decisiones.

2.2.5 Contabilidad Gerencial

La contabilidad de gestión o contabilidad directiva, consiste en la utilización, análisis e interpretación de la información obtenida de la contabilidad financiera para la adopción de decisiones a corto

plazo en el seno de la organización. Es subjetiva y orienta sus aplicaciones hacia aquellos sujetos que tienen poder de decisión sobre la actividad de la empresa, mejora el procedimiento de toma de decisiones mediante el uso de los datos contables. (“Contabilidad de gestión”, s.f.)

El desarrollo de la información más relevante para las decisiones empresariales específicas y la interpretación de esa información se denominan contabilidad gerencial. Asimismo, podemos decir que el sistema contable suministra a los gerentes información necesaria para las operaciones diarias y también para la planeación a largo plazo.

La Contabilidad de Gestión, o sea, la Contabilidad dedicada a la información con fines internos, ha sido uno de los instrumentos más utilizados como sistema informativo para la dirección, ya que permite conocer el resultado de la empresa y de cada una de sus áreas, contribuyendo decisivamente al proceso de toma de decisiones, atendiendo a sus tres propósitos básicos: Valuación de inventarios, planeación y Control y toma de decisiones. (Contabilidad de Gestión, 2017, párr.7)

Y es justamente por ello, que los métodos de valuación de inventarios son herramientas de gestión que brindan un mejor análisis ante los precios de adquisición, a fin conocer los cambios o fluctuaciones económicas que puedan existir en el mercado y su incidencia en el costo vendido, para que finalmente la Gerencia tenga un informe más minucioso para realizar planificaciones futuras.

Martínez (2011) menciona que:

Se puede inferir que los objetivos de la contabilidad Gerencial son entregar a los altos ejecutivos de la empresa la información como herramienta necesaria para una correcta y acertada toma de decisiones que le permitan lograr las metas, objetivos y misiones de su responsabilidad, como también controlar las responsabilidades del personal a su cargo en logro de los objetivos de la empresa y efectuar las correcciones necesarias en forma oportuna. (párr.4)

Por lo expuesto, debemos de entender que la Contabilidad de Gestión busca suministrar información requerida para los ejecutivos de la empresa, teniendo así una participación valiosa en la toma de decisiones estratégicas, tácticas y operacionales.

2.2.6 Estados de Resultados

Guzmán, A., Guzmán D. & Romero T. (2005) sostiene que:

Este estado financiero, mal conocido como P y G o “Estado de pérdidas y ganancias”, pretende ofrecer, a través de un informe, la posibilidad de evaluar la rentabilidad que obtuvo un negocio durante un periodo determinado. A diferencia del balance general, el estado de resultados pretende ser un estado diacrónico, entendiendo por diacronía la percepción de la realidad a través del tiempo. El estado resultados [sic] está conformado por los ingresos, costos y gastos de una empresa en un periodo determinado. (p. 109)

Es conveniente hacer hincapié a los importes de los conceptos que lo integran, se obtienen mediante la acumulación de las partidas de ingresos, costos, gastos por las operaciones que realiza la empresa, precisamente durante dicho periodo; pero además cabe precisar que “de acuerdo con la actividad económica que realiza la compañía”, “el estado de resultados puede tener formatos de presentación diferentes” (Guzmán, A., Guzmán D. & Romero T, 2005).

✓ Formas de presentación del Estado de resultado

La Norma Internacional de Contabilidad (NIC) 1 Presentación de Estados Financieros establece la forma de presentación del estado de resultados, el cual se puede presentar de dos maneras:

La primera forma de desglose es el método de la naturaleza de los gastos. Una entidad agrupará gastos dentro del resultado de acuerdo con su naturaleza y no los redistribuirá atendiendo las diferentes funciones que se desarrollan en la entidad. Este método resulta fácil de aplicar, porque no es necesario distribuir los gastos en clasificaciones funcionales. (párr. 102)

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

Ingresos de actividades ordinarias		X
Otros ingresos		X
Variación de los productos terminados y en proceso	X	
Consumo de materias primas y otros materiales	X	
Gastos por beneficios a los empleados	X	
Gastos por depreciación y amortización	X	
Otros Gastos	X	
Total gastos		(X)
Ganancias antes de impuestos		X

Este estado de Resultado por Naturaleza se presenta en un formato que muestra todos los costos y gastos deducidos del ingreso por ventas totales. No se muestran subtotaes para la utilidad bruta o para la utilidad operacional.

La segunda forma de desglose es el método de la “función de los gastos” o del “costo de las ventas”, y clasifica los gastos de acuerdo con su función como parte del costo de las ventas. Como mínimo una entidad revelará, según este método, su

costo de ventas de forma separada de otros gastos. Este método puede proporcionar a los usuarios una información más relevante que la clasificación de gastos por naturaleza, pero la distribución de los costos por función puede requerir asignaciones arbitrarias, e implicar la realización de juicios de importancia. (párr.103)

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

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

Entonces, vemos que en el Estado de Resultado por Función se clasifican los gastos de acuerdo con su función como parte del costo de las ventas y de acuerdo a como los gastos o ingresos influyen en la obtención del Margen Comercial, Excedente de Explotación, Resultado de Explotación, Resultado Antes de Participaciones e Impuestos y Resultado neto del Ejercicio. De acuerdo a este método, la entidad presentará el costo de ventas determinado independientemente de los otros gastos e ingresos.

✓ **Elementos del Estado de resultado**

Dentro de la estructura del Estado de Resultados podemos considerar dos tipos de cuentas que lo integran y son:

Ingresos

El Marco Conceptual de las Normas Internacionales de Información Financiera define: “que los ingresos se encuentran relacionados con los incrementos en los beneficios económicos, producidos a lo largo del periodo contable, en forma de entrada o incrementos de valor de los activos, o bien como decrementos de los pasivos, que dan como resultado aumentos en el patrimonio, y no se encuentra relacionado con los aportes realizados por los propietarios de la entidad”. (párr. 4.29)

Según la SMV (Superintendencia de Mercado y Valores), en el Reglamento de Información Financiera y Manual para la Preparación de Información Financiera según Resolución CONASEV N° 0103-1999 (Publicado el 26/11/1999) en el artículo 26; menciona “que los ingresos representan entrada de recursos en forma de incrementos del activo o disminuciones del pasivo o una combinación de ambos, que generan incrementos en el patrimonio neto, devengados por la venta

de bienes, por la prestación de servicios o por la ejecución de otras actividades realizadas durante el periodo, que no provienen de los aportes de capital”.

Gastos

El Marco Conceptual de las Normas Internacionales de Información Financiera define que: “los gastos se encuentran relacionados con decrementos en los beneficios económicos, producidos a lo largo del periodo contable, en forma de salida o reducciones de valor de los activos, o bien por la generación o incremento de los pasivos, que dan como resultado decrementos en el patrimonio, y no se encuentra relacionado con distribuciones realizadas a los propietarios de la entidad”.

(párr. 4.33)

Por otro lado, la SMV (Superintendencia de Mercado y Valores), en el Reglamento de Información Financiera y Manual para la Preparación de Información Financiera según Resolución CONASEV N° 0103-1999 (Publicado el 26/11/1999) en el artículo 27; define que: “los gastos representan flujos de salida de recursos en forma de disminuciones del activo o incrementos del pasivo o una combinación de ambos, que generan disminuciones del patrimonio neto, producto

del desarrollo de actividades como administración, comercialización, investigación, financiación y otros realizadas durante el período, que no provienen de los retiros de capital o de utilidades”.

2.2.7 Ratios Financieros

Las ratios financieras también llamadas razones financieras o indicadores financieros, son coeficientes o razones que proporcionan unidades contables y financieras de medida y comparación, a través de las cuales, la relación por división entre sí de dos datos financieros directos, permiten analizar el estado actual o pasado de una organización, en función a niveles óptimos definidos para ella. (“Ratio financiero”, s.f)

Podemos decir entonces que los ratios constituyen una herramienta vital para la toma de decisiones porque servirá para determinar la magnitud y dirección de los cambios sufridos en la empresa durante un periodo de tiempo.

Clasificación de los Ratios Financieros

Existen varias clases de ratios, cada uno de los cuales contempla un determinado aspecto de la situación de la compañía.

Guzmán (2005) señala que:

Fundamentalmente los ratios están divididos en 4 grandes grupos:

- Índices de liquidez. Evalúan la capacidad de la empresa para atender sus compromisos de corto plazo.
- Índices de Solvencia, endeudamiento o apalancamiento. Ratios que relacionan recursos y compromisos.
- 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 Rentabilidad. Miden la capacidad de la empresa para generar riqueza (rentabilidad económica y financiera).

Principalmente nos enfocaremos en el último indicador mencionado en el párrafo anterior, debido a la aplicación que se dio en la presente investigación.

A. Ratios de Rentabilidad

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. Expresan el rendimiento de la empresa en relación con sus ventas, activos o capital. Es importante conocer estas cifras, ya que la empresa necesita producir utilidad para poder existir. Relacionan directamente la capacidad de generar fondos en operaciones de corto plazo. (Aching, 2006, p.29).

Por consiguiente, los ratios de rentabilidad permiten evaluar el resultado de la eficacia en la gestión de los recursos económicos y financieros de la empresa, indicándonos si se hicieron las cosas que se debían hacer, los aspectos correctos del proceso y enfocándose en el qué se debe de hacer.

Entre ellos tenemos los que presentaremos a continuación:

1) Margen bruto y neto de utilidad

1.1) Margen Bruto

Indica las ganancias en relación con las ventas, deducido los costos de los bienes vendidos. Cuanto más grande sea el margen bruto de utilidad, será mejor, pues significa que tiene un bajo costo de las mercancías que produce y/ o vende. (Arcoraci, 2011, p.8)

$$\frac{(\text{VENTAS} - \text{COSTO DE VENTAS}) \times 100}{\text{VENTAS}}$$

1.2) Margen Neto

Es más específico que el anterior. Cuanto más grande sea el margen neto de la empresa tanto mejor. Este ratio permite evaluar si el esfuerzo hecho en la operación durante el período de análisis, está produciendo una adecuada retribución para el empresario. (Arcoraci, 2011, p.8)

$$\frac{\text{UTILIDAD NETA X 100}}{\text{VENTAS NETAS}}$$

Es la relación que existe de las utilidades después de ingresos y egresos no operacionales e impuestos, que pueden contribuir o restar capacidad para producir rentabilidad sobre las ventas.

2) Rendimiento sobre el patrimonio

Este ratio muestra la rentabilidad de la inversión de los socios o accionistas. (Estándares Financieros, s.f).

$$\frac{\text{UTILIDAD DEL EJERCICIO X 100}}{\text{PATRIMONIO}}$$

Es decir, mide la capacidad de la empresa para generar utilidad a favor del propietario.

3) Utilidad Operacional

Refleja la rentabilidad de la compañía en el desarrollo de su objeto social, indicando si el negocio es o no lucrativo independientemente de ingresos y egresos generados por actividades no directamente relacionadas con este. (Estándares Financieros, s.f)

$$\frac{\text{UTILIDAD OPERATIVA X 100}}{\text{VENTAS}}$$

Sobre lo mencionado podemos inferir que la utilidad operacional está influenciada no sólo por el costo de las ventas, sino también por los gastos operacionales de administración y ventas. Los gastos financieros, no deben considerarse como gastos operacionales, puesto que teóricamente no son absolutamente necesarios para que la empresa pueda operar.

4) Rentabilidad Operacional del Patrimonio

La rentabilidad operacional del patrimonio permite identificar la rentabilidad que les ofrece a los socios o accionistas el capital que han invertido en la empresa, sin tomar en cuenta los gastos financieros ni de impuestos y participación de trabajadores. (Navas, 2012)

UTILIDAD OPERATIVA X 100

PATRIMONIO

Es decir, la determinación de la rentabilidad operacional del patrimonio es para evaluar la rentabilidad antes de impuestos que tienen los propietarios de la empresa.

2.3. Definiciones de términos básico u otros contenidos, dirigidos a fundamentar la propuesta de la investigación.

✓ **Inventario**

Las Normas Internacionales de Contabilidad (NIC) 2 Inventarios, aprobado a través de Resolución de Consejo Normativo de Contabilidad N° 059-2015-EF/30, indica:

Son activos poseídos para ser vendidos en el curso normal de la operación, en proceso de producción con vistas a esa venta o en forma de materiales o suministros que serán consumidos en el proceso de producción o en la prestación de servicios.

✓ **Valor Neto de Realización**

Varón (2013) define:

El valor neto realizable debe ser comparado con el importe en libros de los inventarios de acuerdo con el principio de

medición de los inventarios el cual corresponde con el menor entre el importe en libros o el valor neto de realización; si el valor neto de realización es superior al importe en libros ningún ajuste será necesario, pero si el valor neto de realización es inferior al importe en libros, entonces hablamos de deterioro de inventarios. Aunque NIC 2 no mencione el término deterioro de forma directa, si menciona que la idea de rebajar el importe en libros de los inventarios hasta su valor neto realizable (si este fuese menor) se hace con el objetivo de no registrar ningún importe de inventarios por un valor superior al que se espera obtener a través de su venta o uso.

✓ **Plan Contable General Empresarial (PCGE)**

La Resolución CNC N° 043-2010-EF/94, publicada el 12 de mayo de 2010 a través del Diario Oficial “El Peruano” indica:

Es un catálogo de cuentas que ordena de manera sistemática el activo, pasivo y patrimonio de la empresa, así como los ingresos y egresos de la misma. Agrupa todas las cuentas en las cuales se van a registrar las operaciones que realiza la empresa.

El Consejo Normativo de Contabilidad evaluó la necesidad de contar con un nuevo Plan Contable General Empresarial (PCGE) con el fin de actualizar y modernizar el sistema de cuentas contables aplicables al sector privado que permitan a

las empresas contar con una información idónea, acorde con la nueva normativa contable, ya que el Plan Contable General Revisado aprobado con Resolución de la CONASEV N 006-84-EFC/94.10, es la confirmación de la necesidad de contar con un Plan Contable empresarial actualizado y en armonía con el nuevo orden contable global.

Asimismo, el Plan Contable General Empresarial (PCGE) ha sido homogenizado con las Normas Internacionales de Información Financiera (NIIF), contemplando aspectos relacionados con la presentación y revelación de información.

- OBJETIVOS

El Plan Contable General Empresarial (PCGE) tiene como objetivos:

1. La acumulación de información sobre los hechos económicos que una empresa debe registrar según las actividades que realiza, de acuerdo con una estructura de códigos que cumpla con el modelo contable oficial en el Perú, que es el que corresponde a la NIIF1- Normas Internacionales de Información Financiera 1 Adopción por Primera Vez de las Normas Internacionales de Información Financiera;

2. Proporcionar a las empresas los códigos contables para el registro de sus transacciones, que les permitan, tener un grado de análisis adecuado; y con base en ello, obtener estados financieros que reflejen su situación financiera, resultados de operaciones y flujos de efectivo;
3. Proporcionar a los organismos supervisores y de control, información estandarizada de las transacciones que las empresas efectúan.

Cabe mencionar, que la última actualización del Plan Contable General Empresarial fue con la resolución N° 043-2010-EF/94, vigente a partir del 01 de enero del año 2011, y desde ese entonces se han oficializado nuevas versiones de las Normas Internacionales de Información Financiera, con la finalidad de adecuar la práctica contable en el país. Este hecho, debería conllevar a una nueva actualización del Plan Contable General Empresarial (PCGE) por el Ministerio de Economía y Finanzas para su aplicación, pero que hasta la fecha no existe otra actualización publicada en su página Web.

CAPÍTULO III

VARIABLES DE HIPÓTESIS

3.1. Variables de la investigación

Según Hernández, Fernández y Baptista (2010, p.93), una variable es una propiedad que puede fluctuar y cuya variación es susceptible de medirse u observarse.

3.1.1 Variable independiente

El autor Salkind (1999) sostiene que la variable independiente representa los tratamientos o condiciones que el investigador controla para probar sus efectos sobre algún resultado. De lo mencionado, podemos decir que nuestra variable independiente está conformada por la “Valuación del método UEPS” (X) porque es la que va a incidir en la determinación de los costos de mercadería vendida reflejada en el Estado de resultado,

3.1.2 Variable Dependiente

El autor Salkind (1999) sostiene que la variable dependiente es la que refleja los resultados de un estudio de investigación.

De lo mencionado podemos decir que nuestra variable dependiente está conformada por la “Toma de decisiones gerenciales” (Y), ya que va a estar en función a la variable dependiente por ser el resultado obtenido al emplearse la variable independiente (Valuación del método UEPS).

3.2. Operacionalización de variables

Según Moreno (2013) comenta que:

Es un proceso metodológico que consiste en descomponer deductivamente las variables que componen el problema de investigación, partiendo desde lo más general a lo más específico; es decir que estas variables se dividen (si son complejas) en dimensiones, áreas, aspectos, indicadores.

En otras palabras, la operacionalización de variables consiste en determinar un procedimiento a través del cual las variables serán medidas o analizadas.

Desde un punto de vista más técnico, operacionalizar significa identificar cuál es la variable, cuáles son sus dimensiones y cuáles los indicadores y el índice (o, lo que es lo mismo, definirla teóricamente, realmente y operacionalmente), ya que todo ello nos permitirá traducir la variable teórica en propiedades observables y medibles, descendiendo cada vez más desde lo general a lo singular. (Alva, s.f., párr. 2)

Por esa razón, podemos decir que nuestra operacionalización de variables está relacionado con nuestra Matriz de Consistencia según el **Anexo N° 1** (véase en la página “126”), como instrumento que permite presentar a manera de resumen, la relación lógica que existe entre los problemas, los objetivos, las hipótesis, las variables, dimensiones e indicadores que se utiliza en nuestra investigación.

TABLA N° 3.1

OPERACIONALIZACIÓN DE VARIABLES

VARIABLE	Definición Conceptual	Definición Operacional	Dimensiones	Indicadores
X: Valuación del método UEPS	El método UEPS asigna los costos a los inventarios bajo el supuesto que las últimas mercancías que se adquieren son las primeras en utilizarse o venderse.	La aplicación de este método es muy útil cuando los precios de los productos aumentan.	X ₁ : Método UEPS	<ul style="list-style-type: none"> - NIC 2. Inventarios. - Teorías del método UEPS. - Teorías del método PEPS. - Teorías del método PROMEDIO. - Diferencias de los diferentes métodos de valuación.
Y: Toma de decisiones gerenciales	La toma de decisiones gerenciales es un proceso de selección de un curso de acción, que permitirá resolver problemas de acuerdo a la situación económica de la empresa.	Las empresas deberán tomar decisiones gerenciales para la mejora de la rentabilidad de las mismas.	Y ₁ : Toma de decisiones gerenciales sobre costos.	<ul style="list-style-type: none"> - Comparación de los Costos. - Resultados Comparativos. - Comparación de los resultados del ejercicio.
			Y ₂ : Toma de decisiones gerenciales sobre la rentabilidad.	<ul style="list-style-type: none"> - Margen Bruto de Utilidad. - Margen Neto de Utilidad. - Ratios de Rentabilidad de operación. - Ratios de Rentabilidad del patrimonio. - Ratios de Operacional del patrimonio.

3.3. Hipótesis general e hipótesis específicas

Según Hernández, Fernández y Baptista (2010, p.92) menciona que las hipótesis son las guías para una investigación o estudio. Las hipótesis indican lo que tratamos de probar y se definen como explicaciones tentativas del fenómeno investigado. De hecho, son respuestas provisionales a las preguntas de investigación.

3.3.1. Hipótesis general

- La valuación bajo el método UEPS durante el incremento de precios de las mercaderías, mejora positivamente la toma de decisiones gerenciales en las empresas comercializadoras de máquinas agrícolas del distrito de Ate Vitarte.

3.3.2 Hipótesis específicas

- La valuación bajo el método UEPS durante el incremento de precios de las mercaderías, mejora positivamente la toma de decisiones gerenciales sobre los costos en las empresas comercializadoras de máquinas agrícolas del distrito de Ate Vitarte.
- La valuación bajo el método UEPS durante el incremento de precios de las mercaderías, mejora positivamente la toma de decisiones sobre la rentabilidad en las empresas comercializadoras de máquinas agrícolas del distrito de Ate Vitarte.

4.2. Diseño de la investigación

Según Ferrer (2010), refiere que los trabajos de investigación de diseño no experimental de carácter transversal “tienen como objetivo indagar la incidencia y los valores en que se manifiesta una o más variables.”

Asimismo, es aplicada ya que estamos empleando conocimientos existentes a una realidad específica sin manipular las variables, debido a que “su principal objetivo se basa en resolver problemas prácticos, con un margen de generalización limitado. De este modo genera pocos aportes al conocimiento científico desde un punto de vista teórico.”

4.3. Población y Muestra

4.3.1. Población

Para Tamayo (2012) la población es:

La totalidad de un fenómeno de estudio, incluye la totalidad de unidades de análisis que integran dicho fenómeno y que debe cuantificarse para un determinado estudio integrando un conjunto N de entidades que participan de una determinada característica, y se le denomina la población por constituir la totalidad del fenómeno adscrito a una investigación.

En base a lo expuesto podemos decir que nuestra población está formada por 8 empresas comercializadoras de maquinarias agrícolas del distrito de

Ate Vitarte, según **Anexo N° 4** (véase en la página “146”), brindada por la Municipalidad de Ate Vitarte.

4.3.2. Muestra

Para nuestra investigación utilizamos el Muestreo no Probabilístico por conveniencia, basándonos en lo que comenta Ochoa (2015):

El muestreo no probabilístico es una técnica comúnmente usada. Consiste en seleccionar una muestra de la población por el hecho de que sea accesible. Es decir, los individuos empleados en la investigación se seleccionan porque están fácilmente disponibles, no porque hayan sido seleccionados mediante un criterio estadístico. De hecho, es habitual su uso exitoso en muchos ámbitos. Por ejemplo, los estudios clínicos con voluntarios. En dichos estudios, se solicita a personas con ciertas características físicas que acudan voluntariamente para formar parte de algún tipo de investigación o incluso algún tratamiento.

Por ende, se ha seleccionado como referencia el estudio de la empresa IPESA S.A.C, siendo la empresa que cubre resaltantes características por su antigüedad y trayectoria al contar con más de 38 años de incursión en el mercado peruano según **Anexo N° 4** (véase en la página “146”) y por otro lado, por ser el distribuidor oficial de John Deere (marca exclusiva del mercado internacional).

4.4. Técnicas e instrumentos de recolección de datos

4.4.1. Técnicas

Las técnicas necesarias para la presente investigación fueron la observación y la técnica documental.

- Observación

La observación es la más común de las técnicas de investigación, que hace como referencia explícitamente a la percepción visual y se emplea para indicar todas las formas de percepción utilizadas para el registro de respuestas.

(Rodríguez, 2005, p.98)

La técnica de la observación se utilizó para tener en cuenta la realidad necesaria para demostrar la hipótesis.

- Técnica documental

Las técnicas de investigación documental, centran su principal función en todos aquellos procedimientos que conllevan el uso óptimo y racional de los recursos documentales disponibles en las funciones de información.

(Ruiz, 2007, p.175)

Mediante esta técnica se realizó la revisión del Estado de Situación Financiera, Estado de Resultado y sus respectivas Notas, asimismo se consideró el Kardex Valorizado como información recopilada

para su respectivo análisis, llevándonos posteriormente a demostrar las hipótesis y conclusiones respectivas.

Debemos señalar que se ha usado como formato de presentación los parámetros de la Directiva N°11 para la presentación del informe de tesis para la titulación profesional de los estudiantes de pregrado en la Universidad Nacional del Callao (Aprobado con Resolución N° 759-2013-R del 21 de agosto del 2013) y el APA versión 6 para las citas y las referencias bibliográficas.

4.4.2. Instrumentos

Se utilizó como instrumentos de investigación los Estados Financieros conformados por algunos elementos necesarios para el estudio, tales como: el Activo, Patrimonio, Ingresos y Egresos.

A la vez se elaboró una base de datos en la hoja de cálculo Excel con las operaciones comerciales extraídas del Sistema Personalizado Computarizado de inventarios.

Ambos nos permitieron conseguir información de las mercaderías seleccionadas (máquina segadora y cargador) para el desarrollo práctico de la investigación, obteniendo las estimaciones y gráficos incluidos en la presente tesis.

4.5. Procedimientos de recolección de datos

Para la realización del procedimiento de recolección de datos, se analizó las partidas no monetarias del Estado Situación Financiera (inventarios), los ingresos y gastos del Estado de Resultado y de igual forma se trabajó con el Kardex Valorizado para extraer las operaciones comerciales del Sistema Personalizado Computarizado de inventarios que tiene la empresa, para que finalmente se elaboren los reportes gerenciales con los elementos más importantes donde se sintetiza la información de la situación financiera y el resultado económico de la empresa.

4.6. Procedimiento estadístico y análisis de datos

Para la descripción, el análisis de los datos y los resultados obtenidos del procedimiento, se emplearon porcentajes o ratios financieros, cuadros comparativos y las pruebas de hipótesis.

Para el mejor desarrollo de la investigación se seleccionó dos productos del inventario de la empresa IPESA S.A.C. denominados maquina segadora y maquina cargador, cuyos precios de adquisición comenzaron a incrementarse de manera relevante durante el año 2015, el cual se muestra en el **Anexo N° 6** (véase en la página “149”),

CAPÍTULO V

RESULTADOS

5.1. Resultado de la investigación

A continuación se mostrará los resultados obtenidos de la presente investigación:

5.1.1. Evolución de los costos y del valor de las ventas

A. Evolución de los costos de adquisición:

Para el tratamiento de la evolución de los costos de adquisición de las mercaderías seleccionadas, es necesario precisar que la empresa IPESA S.A.C comercializa más de una línea de productos (agricultura, equipos de jardín, golf y construcción); dentro de la línea de agricultura se seleccionó para efectos representativos, dos productos de un total de diez (10) mercaderías debido al mayor incremento de precios que tuvieron a lo largo del año 2015 a comparación de las otros productos según el **Anexo N° 6** véase la página “149”)

De esta manera, se ha podido sintetizar la variación del incremento porcentual de los costos en base al costo al valor de adquisición al 31.12.2014 (valor inicial) de los productos seleccionados (maquina segadora y maquina cargador) dentro del periodo en estudio, tal como se muestra a continuación según el grafico N° 5.1 (véase en la página “73”)

B. Evolución del valor de las ventas:

Después de precisar la evolución de los costos de adquisición, es importante también referirnos a la evolución del valor de ventas, precisando que la información fue extraída del Estado de Resultado Integral del periodo comprendido del 01.01.2015 al 31.12.2015 según el **Anexo N° 3** (véase las páginas “141” y “142”), cuyo importe totalizado en ventas a nivel general fue S/. 30, 515,800.00 soles anuales, representado por la comercialización o ventas de cuatro líneas de productos, tal como sigue:

30%	25%	23%	22%
MAQUINARIA AGRÍCOLA	EQUIPOS DE JARDÍN	MAQUINARIAS DE CONSTRUCCION	EQUIPOS Y MAQUINAS DE GOLF
S/. 9,154,740.00	S/. 7,628,950.00	S/. 7,018,634.00	S/. 6,713,476.00

Conforme a lo detallado, podemos acotar que las dos mercaderías seleccionadas representan el 24 % del total de las ventas anuales de las maquinarias agrícolas y el 7% del total de ventas anuales a nivel general.

Además, para los dos productos seleccionados, el total de ventas anuales para el año 2015 fueron según la figura 5.1 y 5.2 (ver la página “77” y “82” respectivamente).

MAQUINA SEGADORA	MAQUINA CARGADOR
S/. 904,582.60	S/. 1,334,327.80

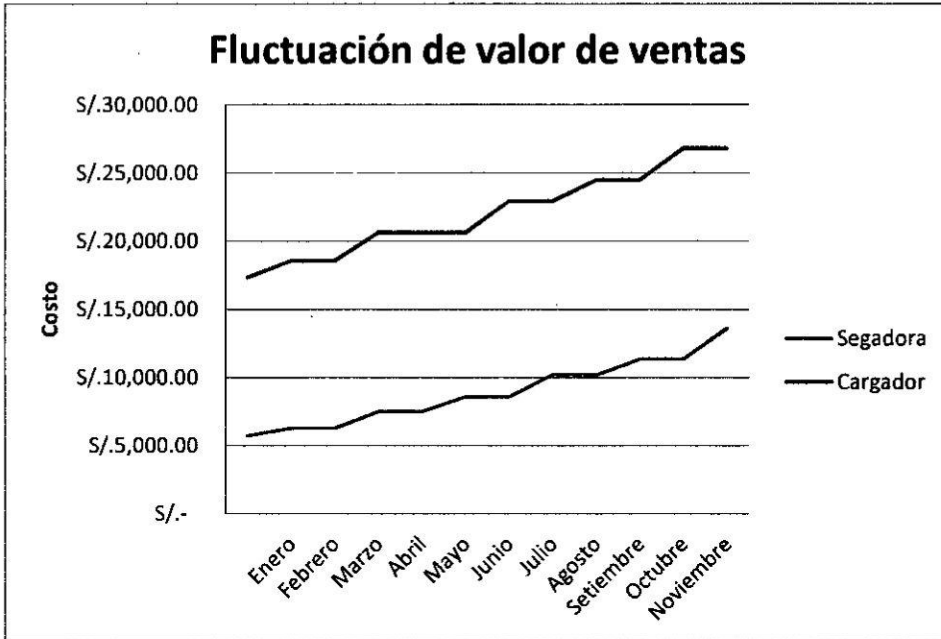
Con estos datos, inferimos que las ventas para la maquina segadora representa el 10% del total de ventas anuales de maquinarias agricolas y el 3% del total de ventas anuales a nivel general; mientras que para la máquina cargador representa el 14% del total de ventas anuales de maquinarias agricolas y el 4% del total de ventas anuales a nivel general.

A continuación, se presentará la fluctuación de los precios de venta de enero a diciembre del año 2015 en base al valor de venta inicial (31.12.2014), posteriormente este valor fue repercutido por el incremento de los costos de adquisición según el grafico N°5.2 (véase en la página "76"), es decir, el valor de venta variaba conforme aumentaban los costos, contrayendo de tal manera, un impacto en la fijación de los precios en la comercialización de las maquinarias en el mercado.

Productos Seleccionados: Valor de Venta inicial:	Segadora		Cargador	
	S/. 4,200.00		S/. 13,110.00	
MeSES	Valor de Venta	Variacion acumulada	Valor de Venta	Variacion acumulada
Enero	S/. 5,727.50	36%	S/. 17,327.50	32%
Febrero	S/. 6,300.00	50%	S/. 18,560.00	42%
Marzo	S/. 6,300.00	50%	S/. 18,560.00	42%
Abril	S/. 7,497.00	79%	S/. 20,625.00	57%
Mayo	S/. 7,497.00	79%	S/. 20,625.00	57%
Junio	S/. 8,602.50	105%	S/. 20,625.00	57%
Julio	S/. 8,602.50	105%	S/. 22,940.00	75%
Agosto	S/. 10,189.30	143%	S/. 22,940.00	75%
Setiembre	S/. 10,189.30	143%	S/. 24,474.20	87%
Octubre	S/. 11,360.00	170%	S/. 24,474.20	87%
Noviembre	S/. 11,360.00	170%	S/. 26,800.00	104%
Diciembre	S/. 13,612.50	224%	S/. 26,800.00	104%

GRAFICO N° 5.2

**EVOLUCIÓN DEL VALOR DE VENTAS DE MERCADERÍAS
DURANTE EL AÑO 2015**



Fuente: Elaboración propia por datos proporcionados a través del Kardex Valorizado de la empresa IPESA S.A.C.

5.1.2. Repercusión del Costo de Venta frente a las Utilidades

A continuación se presentará un análisis vertical del Estado de Resultado por cada producto seleccionado después de valuar los inventarios con los tres métodos de valuación que se expone en esta investigación. Comenzaremos con el análisis del primer producto seleccionado que es la maquina segadora según la figura 5.1 (véase la página “77”) y

posteriormente, el análisis del segundo producto que es la maquina cargadora según la figura 5.2 (véase la página “82”).

FIGURA N° 5.1

**ESTADO DE RESULTADO POR MERCADERIA (SEGADORA) –
ANALISIS VERTICAL**

IPESA S.A.C.						
ESTADO DE RESULTADO						
POR EL PERIODO COMPRENDIDO DEL 01 DE ENERO AL 31 DE DICIEMBRE DEL 2015						
(EXPRESADO EN NUEVOS SOLES)						
	Segadora					
	METODO		METODO		METODO	
	PEPS	%	PROMEDIO	%	UEPS	%
	S/.		S/.		S/.	
VENTAS NETAS	904,582.60	100.00%	904,582.60	100.00%	904,582.60	100.00%
(-) COSTO DE VENTAS	-532,060.00	-58.82%	-537,404.61	-59.41%	-571,010.00	-63.12%
UTILIDAD BRUTA	372,522.60	41.18%	367,177.99	40.59%	333,572.60	36.88%
(-) GASTOS DE ADMINISTRACION	-73,237.92	-8.10%	-73,237.92	-8.10%	-73,237.92	-8.10%
(-) GASTOS DE VENTAS	-130,912.78	-14.47%	-130,912.78	-14.47%	-130,912.78	-14.47%
UTILIDAD DE OPERACIÓN	168,371.90	18.61%	163,027.28	18.02%	129,421.90	14.31%
(-) GASTOS FINANCIEROS	-56,759.39	-6.27%	-56,759.39	-6.27%	-56,759.39	-6.27%
(+) INGRESOS FINANCIEROS	67,928.17	7.51%	67,928.17	7.51%	67,928.17	7.51%
(-) GASTOS DIVERSOS	-25,633.27	-2.83%	-25,633.27	-2.83%	-25,633.27	-2.83%
(+) INGRESOS DIVERSOS	21,971.38	2.43%	21,971.38	2.43%	21,971.38	2.43%
UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS	175,878.78	19.44%	170,534.17	18.85%	136,928.78	15.14%
(-) IMPUESTO A LA RENTA	-49,246.06	-5.44%	-47,749.57	-5.28%	-38,340.06	-4.24%
UTILIDAD DEL EJERCICIO	126,632.73	14.00%	122,784.60	13.57%	98,588.73	10.90%

Fuente: Elaboración propia por datos proporcionados a través de los Estados Financieros 2015 de la empresa IPESA S.A.C.

**A. ANÁLISIS VERTICAL DEL ESTADO DE RESULTADO CON
EL METODO UEPS VERSUS METODO PEPS Y PROMEDIO
(Segadora)**

✓ **Análisis de Costos de Ventas y la Utilidad Bruta:**

El costo de mercadería vendida con el método UEPS para las maquinas segadoras representó un 63.12% de sus ventas, equivalente a S/. 571,010.00 soles en comparación con el método PEPS y promedio que representó un 58.82% y 59.41% respectivamente, reflejando una variación mayor de 4.31% y 3.72% equivalentes a S/. 38,950.00 soles y S/. 33,605.39 soles de diferencia en los costos de venta según corresponde.

Además, resulta también decir que el método UEPS la utilidad bruta representó un 36.88% sobre sus ventas, equivalente a S/. 333,572.60 soles, mientras que con el método PEPS y promedio representó un 41.18% y 40.59% respectivamente, equivalentes a S/. 372,522.60 soles y S/. 367,177.99 soles de diferencia en la utilidad bruta según el orden de valuación indicado, reflejando finalmente una variación menor del 4.31% y 3.72% tras producirse un aumento en el costo de las ventas originado por el incremento de

los precios de adquisición de las maquinas segadoras a lo largo del año en estudio.

✓ **Análisis de la Utilidad de Operación según la determinación del costo de venta:**

Analizando los gastos de operación frente a las ventas, se pudo decir que los gastos de venta y administración representó el 14.47% y 8.10% respectivamente; estos gastos incluyen principalmente el sueldo a los empleadores, la comisión de vendedores internos y externos, gastos de publicidad y marketing para la maquina segadora, gastos de arrendamiento de espacios para exhibición y eventos de nuestras mercaderías. Frente a ello, la utilidad operativa con el método de valuación UEPS representó el 14.31% equivalente a S/. 129,421.90 soles frente a sus ventas; comparando éstos resultados con el método PEPS y promedio, se obtuvo como utilidad operativa el 18.61% y 18.02% respectivamente, reflejando una variación menor del 4.31% y 3.72% equivalentes a S/. 38,950.00 soles y S/. 33,605.39 soles de diferencia correspondientemente.

Los importes descritos, fueron el resultado de la proporción de la utilidad operativa frente a sus ventas, cuyas variaciones están de acuerdo a la valuación de los inventarios según los métodos UEPS,

PEPS y promedio durante el incremento de los precios de las maquinas segadoras a lo largo del año en estudio.

✓ **Análisis de la Utilidad antes de Impuestos según la determinación del costo de venta:**

Comparando los resultados obtenidos en la valuación de los inventarios según cada fórmula de costeo, tenemos que la utilidad antes de impuestos con el método de valuación UEPS representó el 15.14% equivalente a S/. 136,928.78 soles en comparación con el método PEPS y promedio, que representan el 19.44% y 18.85% equivalentes a S/. 175,878.78 soles y S/. 170,534.17 soles respectivamente, reflejando una variación menor del 4.31% y 3.72% equivalentes a S/. 38,950.00 soles y S/. 33,605.39 soles según corresponde.

Sobre este análisis, podemos comentar que los importes señalados fueron el resultado de la proporción de la utilidad antes de impuestos frente a sus ventas, cuya utilidad se dio tras deducirse los gastos financieros, otros gastos, ingresos financieros y otros ingresos que están relacionados de manera proporcional a la totalidad de gastos e ingresos que la empresa tuvo durante el incremento de los precios del año 2015 y que indirectamente,

afectaron a la utilidad de la comercialización de maquinarias agrícolas, como en el caso de la maquina segadora.

✓ **Análisis de las Utilidades Netas según la determinación del costo de venta:**

Al realizar una comparación entre los resultados según cada método de valuación, se observó un claro resultado con el método UEPS ante la comercialización de las maquinas segadoras durante los continuos incrementos de precios a lo largo del año 2015, en donde la utilidad neta representó un 10.90% equivalente a S/. 98,588.73 soles en comparación con el método PEPS y promedio con el 14.00% y 13.57% equivalentes a S/. 126,632.73 y S/. 122,784.60 respectivamente, por consiguiente, reflejó una variación menor de 3.10% y 2.67% equivalente a S/. 28,044.00 soles y S/. 24,195.88 soles según corresponde.

De esta manera, podemos decir que la valuación bajo el método UEPS reflejó el impacto del incremento de los precios de las maquinas segadoras a lo largo del año en estudio, al mostrar un costo de venta mayor y por ende, una utilidad menor frente al método PEPS y promedio.

**B. ANÁLISIS VERTICAL DEL ESTADO DE RESULTADO CON
EL METODO UEPS VERSUS METODO PEPS Y PROMEDIO
(Cargador)**

✓ **Análisis de Costos de Ventas y la Utilidad Bruta**

El costo de mercadería vendida con el método UEPS para las maquinas cargadoras, representó un 65.18% de sus ventas equivalente a S/. 869,760.00 soles, siendo un resultado mayor en comparación con el método PEPS y promedio que representaron un 62.42% y 62.83% respectivamente; por tanto, con el método UEPS se reflejó una variación mayor del 2.76% y 2.36% equivalentes a S/. 36,850.00 soles y S/. 31,466.82 soles de diferencia en los costos de venta según corresponde.

Con esto resulta también decir, que para el método UEPS la utilidad bruta representó un 34.82% sobre las ventas, equivalente a S/. 464,567.80 soles, mientras que la utilidad bruta con el método PEPS y promedio representaron un 37.58% y 37.17% sobre las ventas respectivamente, equivalentes a S/. 501,417.80 soles y S/. 496,034.62 soles de diferencia según corresponde. reflejando una variación menor del 2.76% y 2.36% tras el aumento del costo de las ventas originado por el incremento de los precios de adquisición de las maquinas cargadoras a lo largo del año en estudio.

✓ **Análisis de la Utilidad de Operación según la determinación del costo de venta:**

Analizando los gastos de operación frente a las ventas de las máquinas cargadoras, se pudo decir que los gastos de venta y administración representaron el 5.28% y 5.49% respectivamente, siendo un igual porcentaje para toda comercialización de maquinarias agrícolas en la empresa que están directamente relacionados con el negocio de la empresa.

Frente a ello, la utilidad operativa con el método de valuación UEPS representó el 24.04% equivalente a S/. 320,838.38 soles frente a sus ventas; comparando éstos resultados con el método PEPS y promedio, se obtuvo como utilidad operativa el 26.81% y 26.40% correspondiente, reflejando una variación menor del 2.76% y 2.36% equivalentes a S/. 36,850.00 soles y S/. 31,466.82 soles de diferencia respectivamente.

Los importes descritos, fueron el resultado de la proporción de la utilidad operativa frente a las ventas de las maquinas cargadoras, cuyas variaciones están de acuerdo á la valuación de los inventarios según los métodos UEPS, PEPS y promedio durante el incremento de los precios a lo largo del año en estudio.

✓ **Análisis de la Utilidad antes de Impuestos según la determinación del costo de venta:**

Analizando la valuación de los inventarios según cada fórmula de costeo, tenemos que la utilidad antes de impuestos frente a sus ventas bajo el método UEPS de las maquinas cargadoras, representó el 24.85% equivalente a S/. 331,640.98 soles en comparación con el método PEPS y promedio, que representan el 27.62% y 27.21% equivalentes a S/. 368,490.98 soles y S/. 363,107.79 soles respectivamente, reflejando una variación menor del 2.76% y 2.36% equivalentes a S/. 36,850.00 soles y S/. 31,466.82 soles de diferencia según corresponde.

Como hemos podido ver en la figura 5.2 (véase la página "82"), los gastos financieros, otros gastos, ingresos financieros y otros ingresos fueron deducidos de las ventas, pero es importante precisar que estas partidas fueron distribuidas de manera proporcional a la totalidad de gastos e ingresos que la empresa tuvo indirectamente en la comercialización de maquinarias agrícolas durante el incremento de los precios del año 2015, mostrando también como la utilidad antes de impuestos también se vio afectada en la comercialización maquinas cargadoras con el empleo del Método UEPS.

✓ **Análisis de las Utilidades Netas según la determinación del costo de venta:**

Al comparar los resultados obtenidos con el empleo de cada método de valuación, se observó que el método UEPS refleja el incremento de los precios que la empresa tuvo al adquirir y vender las maquinas cargadoras.

Por consiguiente, la utilidad neta representó un 17.90% equivalente a S/. 238,781.50 soles en relación a sus ventas, mientras que con el método PEPS y promedio se obtuvo una utilidad neta del 19.88% y 19.59% equivalentes a S/. 265,313.50 y S/. 261,437.61 respectivamente, evidenciando una variación menor del 1.99% y el 1.70% equivalente a S/. 26,532.00 soles y S/. 22,656.11 soles según corresponde.

De esta manera, podemos decir que la valuación bajo el método UEPS reflejó el impacto del incremento de los precios de las maquinas cargadoras a lo largo del año en estudio, al mostrar un costo de venta mayor y por ende, una utilidad menor frente al método PEPS y promedio.

FIGURA N° 5.3

COMPARACIÓN DE LOS COSTOS DE MERCADERIA VENDIDA DE LOS DOS PRODUCTOS (SEGADORA – CARGADOR) APLICANDO LOS METODOS DE VALUACIÓN – Expresado en Soles

CUADRO RESUMEN - SEGADORA			
Conceptos	PEPS	PROMEDIO	UEPS
INV. INICIAL	S/. 18,000.00	S/. 18,000.00	S/. 18,000.00
(+) COMPRAS	S/. 602,510.00	S/. 602,510.00	S/. 602,510.00
(-) INV. FINAL	S/. -88,450.00	S/. -83,105.39	S/. -49,500.00
(=) COSTO DE VENTAS	S/. 532,060.00	S/. 537,404.61	S/. 571,010.00

CUADRO RESUMEN - CARGADOR			
Conceptos	PEPS	PROMEDIO	UEPS
INV. INICIAL	S/. 38,000.00	S/. 38,000.00	S/. 38,000.00
(+) COMPRAS	S/. 928,910.00	S/. 928,910.00	S/. 928,910.00
(-) INV. FINAL	S/. -134,000.00	S/. -128,616.82	S/. -97,150.00
(=) COSTO DE VENTAS	S/. 832,910.00	S/. 838,293.18	S/. 869,760.00

(=) COSTO DE VENTAS TOTAL	S/. 1,364,970.00	S/. 1,375,697.80	S/. 1,440,770.00
---------------------------	------------------	------------------	------------------

Fuente: Elaboración propia por datos proporcionados a través del Kardex Valorizado de la empresa IPESA S.A.C.

C. ANÁLISIS COMPARATIVO DEL COSTO DE VENTA EN CONJUNTO.

Después de analizar los resultados por cada producto, podemos indicar que al desarrollar la valuación de los inventarios por el Método UEPS, se encontró una considerable diferencia frente al método PEPS y promedio, tanto en los costos como podemos ver la figura 5.3 (véase la página "87") y en las utilidades obtenidas para los dos productos seleccionados en esta investigación (las maquinas segadoras y cargadores) según el **Anexo 3** (véase la página "143"), reflejan en conjunto con el método UEPS un costo de venta de S/. S/1,440,770.00 soles, pero con el método PEPS y promedio fue S/. S/1,364,970.00 soles y S/. S/1,375,697.80 soles respectivamente, en consecuencia, se evidenció una variación mayor de S/. 75,800.00 soles y S/. 65,072.20 soles según corresponde.

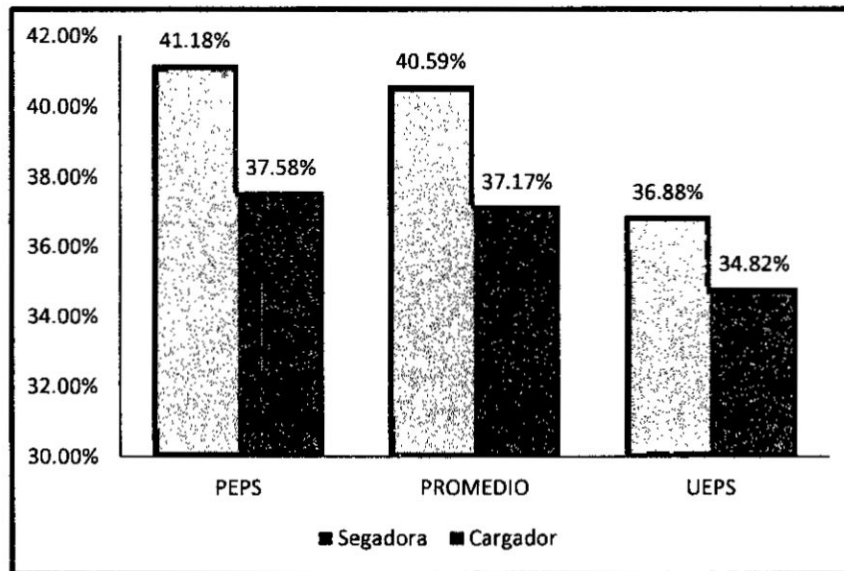
Con esta información, también podemos decir que la valuación del método PEPS y promedio mostraba mayores utilidades que no correspondían ante el incremento de precios de adquisición de las mercaderías; por esa razón, al considerar el método UEPS como un método alternativo, nos permitió evidenciar un costo de venta mayor y por ende, una utilidad menor.

En base a estos resultados y en concordancia a las circunstancias del mercado, se pudo presentar una información más objetiva y menos ilusoria a los ejecutivos, que se esperaba visualizar en la información gerencial el impacto del incremento de los precios a través del Estado de Resultado por producto de manera interna para apoyar en la toma de decisiones gerenciales.

CARGADOR		
Método de Valuación	Fórmula	Margen Bruto de Utilidad Anual
UEPS	$= \frac{464,568}{1,334,327.80} \times 100 =$	34.82%
PROMEDIO	$= \frac{496,035}{1,334,327.80} \times 100 =$	37.17%
PEPS	$= \frac{501,418}{1,334,327.80} \times 100 =$	37.58%

GRAFICO N° 5.3

COMPARACIÓN DE MÉTODOS DE VALUACIÓN EN BASE AL
MARGEN BRUTO DE UTILIDAD ANUAL



Fuente: Elaboración propia por datos proporcionados a través de los Estados Financieros 2015 de la empresa IPESA S.A.C.

INTERPRETACIÓN

Para la aplicación del Método UEPS el margen bruto de utilidad en relación a las maquinas segadora y cargador son del 36.68% y 34.82% respectivamente, comparado con el PEPS y el promedio, existe una variación menor en la maquina segadora del 4.30% y 3.71% y en la maquina cargador una variación menor de 2.76% y 2.35%.

B. Margen neto de utilidad

Es un índice de rentabilidad más concreto, porque determina el margen obtenido luego de deducir de las ventas, todos los costos y gastos, inclusive el impuesto a la renta. (Hernández, 2011)

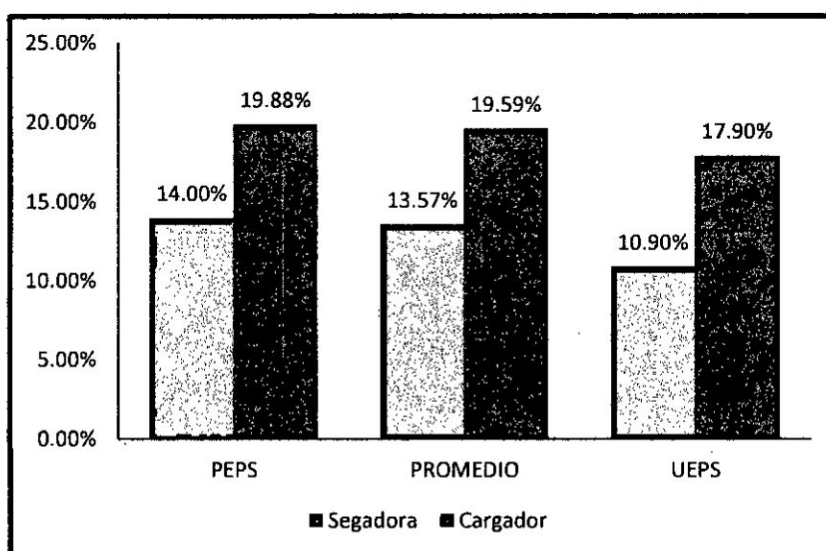
$$\text{MARGEN NETO DE UTILIDAD ANUAL} = \frac{\text{UTILIDAD NETA X 100}}{\text{VENTAS}}$$

SEGADORA		
Método de Valuación	Fórmula	Margen Neto de Utilidad Anual
UEPS	$= \frac{98,589 \times 100}{904,582.60} =$	10.90%
PROMEDIO	$= \frac{122,785 \times 100}{904,582.60} =$	13.57%
PEPS	$= \frac{126,633 \times 100}{904,582.60} =$	14.00%

CARGADOR		
Método de Valuación	Fórmula	Margen Neto de Utilidad Anual
UEPS	$= \frac{238,782 \times 100}{1,334,327.80} =$	17.90%
PROMEDIO	$= \frac{261,438 \times 100}{1,334,327.80} =$	19.59%
PEPS	$= \frac{265,314 \times 100}{1,334,327.80} =$	19.88%

GRAFICO N° 5.4

**COMPARACIÓN DE MÉTODOS DE VALUACIÓN EN BASE AL
MARGEN NETO DE UTILIDAD ANUAL**



Fuente: Elaboración propia por datos proporcionados a través de los Estados Financieros 2015 de la empresa IPESA S.A.C.

INTERPRETACIÓN

Para la aplicación del Método UEPS el margen neto de utilidad en relación a las maquinas segadora y cargador son del 10.90% y 17.90% respectivamente, comparado con el PEPS y el promedio, existe una variación menor en la adquisición de la maquina segadora por 3.10% y 2.67% y en la maquina cargador una variación menor de 1.98% y 1.69%.

C. Rentabilidad de Operación

Este ratio muestra la productividad de las ventas. La utilidad de operación es una de las partes más importantes del estado de resultado, siendo varios los factores que la afectan, ya que en cualquier variación en las ventas, costos de ventas o gastos de operación se refleja en ella. (Franco, 2007)

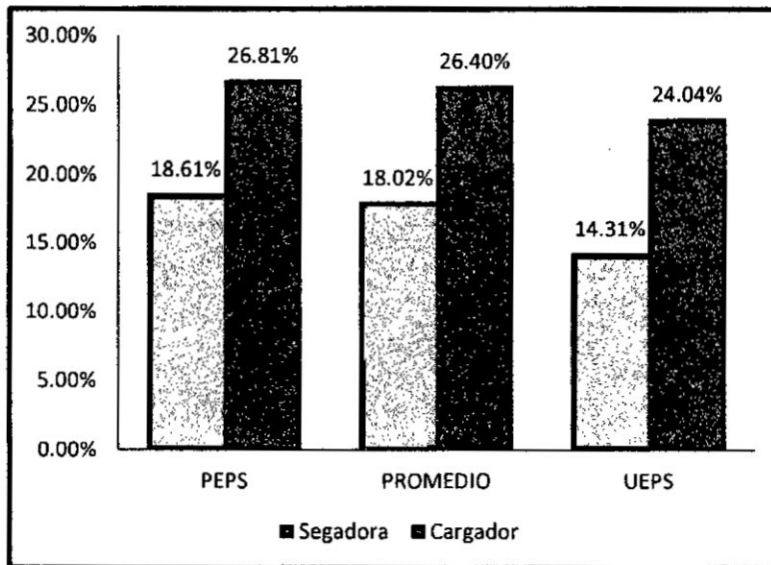
$$\text{RENTABILIDAD DE OPERACIÓN ANUAL} \square \frac{\text{UTILIDAD OPERATIVA} \times 100}{\text{VENTAS}}$$

SEGADORA		
Método de Valuación	Fórmula	Rentabilidad de Operación Anual
UEPS	$= \frac{129,422 \times 100}{904,582.60} =$	14.31%
PROMEDIO	$= \frac{163,027 \times 100}{904,582.60} =$	18.02%
PEPS	$= \frac{168,372 \times 100}{904,582.60} =$	18.61%

CARGADOR		
Método de Valuación	Fórmula	Rentabilidad de Operación Anual
UEPS	$= \frac{320,838}{1,334,327.80} \times 100 =$	24.04%
PROMEDIO	$= \frac{352,305}{1,334,327.80} \times 100 =$	26.40%
PEPS	$= \frac{357,688}{1,334,327.80} \times 100 =$	26.81%

GRAFICO N° 5.5

**COMPARACIÓN DE MÉTODOS DE VALUACIÓN EN BASE A
RENTABILIDAD DE OPERACIÓN ANUAL**



Fuente: Elaboración propia por datos proporcionados a través de los Estados Financieros 2015 de la empresa IPESA S.A.C.

INTERPRETACIÓN

Para la aplicación del Método UEPS la rentabilidad de operación en relación a las maquinas segadora y cargador representan el 14.31% y 24.04% respectivamente, comparado con el PEPS y el promedio, existe una variación menor en el análisis de la maquina segadora de 4.30% y 3.71% y en la maquina cargador una variación menor de 2.77% y 2.36%.

D. Rentabilidad del Patrimonio

Esta razón mide la capacidad de generar utilidades con la inversión de los accionistas o el patrimonio de la empresa, según el valor en libros. (Hernández, 2011)

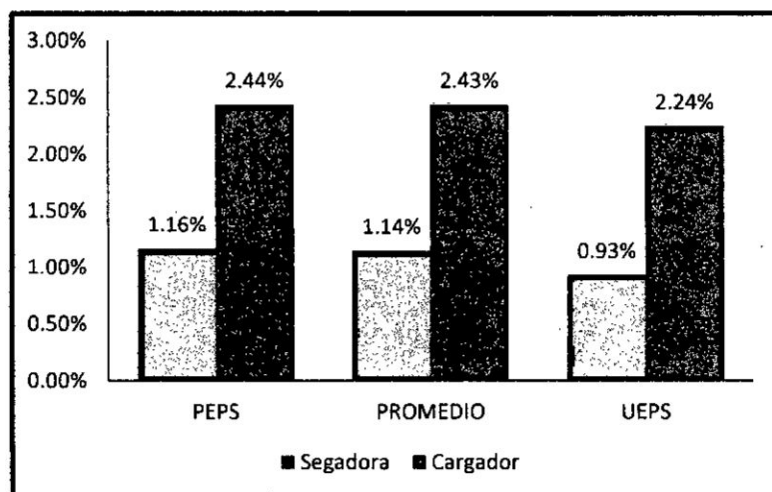
$$\text{RENTABILIDAD DEL PATRIMONIO ANUAL} = \frac{\text{UTILIDAD DEL EJERCICIO} \times 100}{\text{PATRIMONIO}}$$

SEGADORA		
Método de Valuación	Fórmula	Rentabilidad del Patrimonio Anual
UEPS	$= \frac{98,589 \times 100}{10,641,126} =$	0.93%
PROMEDIO	$= \frac{122,785 \times 100}{10,740,746} =$	1.14%
PEPS	$= \frac{126,633 \times 100}{10,890,176} =$	1.16%

CARGADOR		
Método de Valuación	Fórmula	Rentabilidad del Patrimonio Anual
UEPS	$= \frac{238,782 \times 100}{10,641,126} =$	2.24%
PROMEDIO	$= \frac{261,438 \times 100}{10,740,746} =$	2.43%
PEPS	$= \frac{265,314 \times 100}{10,890,176} =$	2.44%

GRAFICO N° 5.6

**COMPARACIÓN DE MÉTODOS DE VALUACIÓN EN BASE A
RENTABILIDAD DEL PATRIMONIO**



Fuente: Elaboración propia por datos proporcionados a través de los Estados Financieros 2015 de la empresa IPESA S.A.C.

INTERPRETACIÓN

Para la aplicación del Método UEPS la rentabilidad del patrimonio en relación a las maquinas segadora y cargador son del 0.93% y 2.24%, existiendo una variación menor comparado con el PEPS y el promedio, en la maquina segadora de 0.23% y 0.21% y en la maquina cargador una variación menor de 0.20% y 0.19% respectivamente. Los importes del patrimonio fueron obtenidos según el **Anexo 3** (véase la página “144”).

E. Rentabilidad Operacional del Patrimonio

Permite identificar la rentabilidad que ofrece a los socios el capital que han invertido en la empresa, sin tomar en cuenta los gastos financieros ni de impuestos y participación de trabajadores. (Navas, 2012).

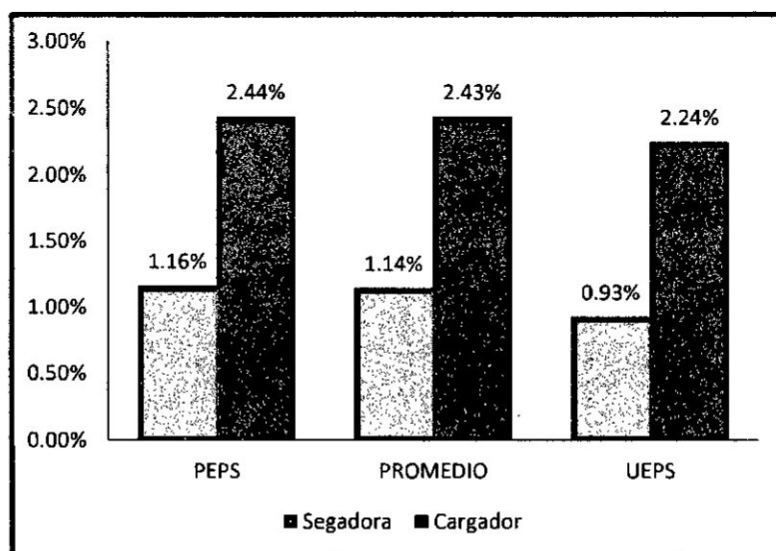
$$\text{RENTABILIDAD OPERACIONAL DEL PATRIMONIO ANUAL} = \frac{\text{UTILIDAD OPERATIVA X 100}}{\text{PATRIMONIO}}$$

SEGADORA		
Método de Valuación	Fórmula	Rentabilidad Operacional del Patrimonio Anual
UEPS	$= \frac{129,422 \times 100}{10,641,126} =$	1.22%
PROMEDIO	$= \frac{163,027 \times 100}{10,740,746} =$	1.52%
PEPS	$= \frac{168,372 \times 100}{10,890,176} =$	1.55%

CARGADOR		
Método de Valuación	Fórmula	Rentabilidad Operacional del Patrimonio Anual
UEPS	$= \frac{320,838 \times 100}{10,641,126} =$	3.02%
PROMEDIO	$= \frac{352,305 \times 100}{10,740,746} =$	3.28%
PEPS	$= \frac{357,688 \times 100}{10,890,176} =$	3.28%

GRÁFICO N° 5.7

COMPARACIÓN DE MÉTODOS DE VALUACIÓN EN BASE A RENTABILIDAD OPERACIONAL DEL PATRIMONIO



Fuente: Elaboración propia por datos proporcionados a través de los Estados Financieros 2015 de la empresa IPESA S.A.C.

INTERPRETACIÓN

Para la aplicación del Método UEPS la rentabilidad operacional del patrimonio en referencia a las maquinas segadora y cargador son del 1.22% y 3.02% respectivamente, comparado con el PEPS y el promedio, existe una variación menor en la maquina segadora de 0.33% y 0.30% según corresponde, y en la maquina cargador una variación menor del 0.26% en ambos métodos.

Cabe recalcar, que los importes del patrimonio fueron obtenidos según el Anexo 3 (véase la página “144”) para la determinación de este indicador financiero.

CAPÍTULO VI

DISCUSIÓN DE RESULTADOS

6.1. Contratación de hipótesis con los resultados

Luego de aplicar el método de valuación UEPS para contrastar nuestras hipótesis planteadas en la presente investigación, se ha podido encontrar una considerable diferencia en relación a las otras fórmulas de costeo de inventario, cuyos resultados fueron revelados en la información entregada a la alta gerencia como aporte interno que mejoró la toma de decisiones de los ejecutivos de la empresa, validando de esta manera lo siguiente:

6.1.1. Hipótesis Específica 1:

HE 1: La valuación bajo el método UEPS durante el incremento de precios de las mercaderías, mejora positivamente la toma de decisiones gerenciales sobre los costos en las empresas comercializadoras de máquinas agrícolas del distrito de Ate Vitarte.

En nuestra investigación, después de comparar los resultados obtenidos con cada método de valuación de inventarios como el PEPS, PROMEDIO y UEPS, según la figura 5.3 (véase en la página 87) se demostró que la valuación bajo la fórmula de costeo UEPS para la maquina segadora, se consiguió un costo de venta de S/. 571,010.00 soles, reflejando una

variación mayor por S/. 38,950.00 soles con el método PEPS y S/. 33,605.39 soles con el método promedio, mientras que para la maquina cargadora el costo de ventas bajo el método UEPS fue S/. 869,760.00 soles, reflejando una variación mayor con el método PEPS y promedio de S/. 36,850.00 soles y S/. 31,466.82 soles respectivamente; con lo cual se justificó desde el punto de vista gerencial, que el costo de ventas es mayor al valor los dos productos con el método UEPS porque consideró los últimos precios de adquisición del mercado que se incrementaban de manera continua.

Por esta razón se confirma que frente al incremento de precios, la forma de valor los inventarios de manera interna con la fórmula de costeo UEPS, incidió en la mejora de la toma de decisiones gerenciales sobre los costos que sirvió para fijar precios de venta, logrando demostrar y validar nuestra hipótesis específica 1 (**HE₁**).

6.1.2. Hipótesis Específica 2:

HE₂: La valuación bajo el método UEPS durante el incremento de precios de las mercaderías mejora positivamente la toma de decisiones sobre la rentabilidad en las empresas comercializadoras de máquinas agrícolas del distrito de Ate Vitarte.

Para una mejor demostración de nuestra hipótesis específica 2, utilizamos los ratios de rentabilidad tal como se muestra a continuación:

A) Ratio Margen Bruto de Utilidad Anual

Mediante el ratio Margen Bruto de Utilidad según el gráfico N° 5.3 (véase la página “91”), se logró demostrar que con el empleo del método de valuación UEPS el beneficio bruto de la empresa relacionado a las operaciones de ventas de la maquina segadora fue 36.88%, reflejando una variación menor de 4.31% y 3.72% comparado con el Método PEPS y promedio respectivamente, mientras que para la maquina cargadora el beneficio bruto de la empresa fue 34.82%, reflejando una variación menor de 2.76% y 2.36% comparado con el Método PEPS y promedio correspondientemente, siendo justificado por el incremento de precios de las mercaderías al representar una utilidad no ilusoria ni ajena a la realidad.

B) Ratio Margen Neto de Utilidad Anual

Con el uso del ratio Margen Neto de Utilidad según el gráfico N° 5.4 (véase la página “93”), se evidenció que con el empleo del método de valuación UEPS, la utilidad neta relacionada a las ventas de la maquina segadora fue de un 10.90%, reflejando una variación menor de 3.10% y 2.67% comparado con el Método PEPS y promedio respectivamente, mientras que para la maquina cargadora el margen neto de utilidad de la empresa fue 17.90%, reflejando una variación menor de 1.99% y 1.70% comparado con el Método PEPS y promedio correspondientemente, siendo justificada la utilidad neta menor por los incrementos de precios

de las mercaderías que fueron adquiridas, ya que representó una utilidad más concreta al descontar todos los gastos e impuestos que corresponden.

C) Ratio de operación Anual

Se utilizó el ratio de operación para determinar la utilidad deducida de los costos y gastos operacionales sin los gastos financieros para demostrar que con la aplicación del método de valuación UEPS en la empresa, según el gráfico N° 5.5 (véase la página “95”), se obtuvo una utilidad operacional relacionada a las ventas de la maquina segadora un 14.31%, reflejando una variación menor de 4.31% y 3.72% comparado con el Método PEPS y promedio respectivamente, mientras que para la maquina cargadora el margen de operación fue 24.04%, reflejando una variación menor de 2.76% y 2.36% comparado con el Método PEPS y promedio correspondientemente, siendo justificada la menor utilidad operacional por los incrementos de precios de las mercaderías que fueron adquiridas, ya que representó una rentabilidad de acuerdo a las variaciones de ventas y costos de ventas acorde a la situación mencionada.

D) Ratio de rentabilidad del patrimonio Anual

Mediante la aplicación del ratio de rentabilidad del patrimonio según el gráfico N° 5.6 (véase la página “97”), se demostró que con el empleo

del método de valuación UEPS se generó una rentabilidad a la empresa relacionada a la inversión de los accionistas con la maquina segadora, representando un 0.93% de capacidad para obtener utilidades frente al el Método PEPS y promedio que reflejaron una variación mayor sobre el UEPS en 0.24% y 0.22% según corresponde; mientras que para la maquina cargadora, la rentabilidad del patrimonio bajo el método UEPS fue de 2.24%, frente al el Método PEPS y promedio que reflejaron una variación mayor sobre el UEPS en 0.19% en ambos casos; hay que tener en cuenta que los resultados bajo la fórmula de costeo UEPS son menores porque reflejan el incremento de precios de las mercaderías.

E) Ratio de rentabilidad operacional del patrimonio Anual

El ratio de rentabilidad operacional del patrimonio según el gráfico N° 5.7 (véase la página “99”), evidenció que con la aplicación del método de valuación UEPS para la maquina segadora generó una rentabilidad del 1.22%, logrando reflejar una variación menor en 0.33% y 0.30% comparado con el Método PEPS y promedio respectivamente, mientras que para la maquina cargadora bajo la valuación del método UEPS, la rentabilidad fue del 3.02%, reflejando una variación menor en 0.27% en ambos métodos, PEPS y promedio. Ésta menor rentabilidad bajo la fórmula de costeo UEPS son menores porque reflejan el incremento de precios de las mercaderías que fueron adquiridas, permitiendo identificar la rentabilidad que le ofrece a los socios o accionistas el

capital que han invertido en la empresa para la saber manejar las reposiciones de los productos comercializados en el mercado.

Con los resultados evidenciados a través de la aplicación interna del método de valuación UEPS, representados por los indicadores financieros de rentabilidad mencionados anteriormente, podemos decir que ha quedado demostrada y validada nuestra hipótesis específica 2 (HE 2), ya que permitió informar con mayor precisión la rentabilidad directa que generó la compra y venta de las dos mercaderías seleccionadas para el periodo en estudio, por consecuencia, los resultados sirvieron de respaldo y mejora en la toma de decisiones sobre la rentabilidad del negocio.

6.1.3. Hipótesis General:

HG: La valuación bajo el método UEPS durante el incremento de precios de las mercaderías mejora positivamente la toma de decisiones gerenciales en las empresas comercializadoras de máquinas agrícolas del distrito de Ate Vitarte.

En la presente investigación, se demostró la hipótesis general planteada mediante los indicadores obtenidos del análisis vertical del Estado de Resultado por productos vendidos, preparados en función a la comparación de los métodos de valuación de inventarios como el PEPS, PROMEDIO y UEPS, de esta manera se justificó con la figura 5.1, figura 5.2 y figura 5.3

(véase las páginas “77”, “82” y “87” respectivamente) que la fórmula de costeo UEPS representó un mayor costo de mercadería vendida para la maquina segadora con el 63.12% frente a sus ventas, reflejando una variación del 4.31% y 3.72% en comparación con el PEPS y el promedio respectivamente, mientras que para la maquina cargadora el costo de ventas fue mayor bajo el método UEPS, con un 65.18% frente a sus ventas, reflejando una variación del 2.76% y 2.36% en comparación con el PEPS y el promedio correspondientemente; en consecuencia, por el incremento de precios de las mercaderías adquiridas del proveedor exclusivo Jhon Deere, se evidenció un costo de venta mayor frente a los otros métodos. Por otro lado, a través del reporte de información gerencial (Estado de Resultado por producto), se logró suministrar a la Gerencia, en cada momento oportuno, el resultado final de los costos de las mercaderías vendidas a lo largo del periodo 2015, como apoyo para determinar las cantidades que debían de tener en stock o la forma de actualizar los catálogos de precios de manera periódica.

Adicionalmente, como hemos podido ver en el grafico N°5.4 (véase en la página “93”) ya comentado en anteriormente, el indicador representó que con el método UEPS la utilidad neta de la empresa relacionado a las operaciones de ventas de la máquina segadora fue del 10.90%, reflejando una variación menor del 3.10% y 2.67% comparado con el método PEPS y promedio respectivamente, mientras que para la maquina cargador, la utilidad neta frente a sus ventas fue del 17.90%, reflejando una variación

menor del 1.99% y 1.70% comparado con el Método PEPS y promedio según corresponde.

Con estos resultados podemos decir, que el empleo del Método UEPS nos permitió evaluar objetivamente de qué manera la adquisición y venta de estas mercaderías retribuían a la empresa, es decir, a pesar que la utilidad resultante fue menor a diferencia del método PEPS y promedio, ésta nos condujo a ver la gestión de la empresa. Asimismo, estos resultados no significaban que sus productos no eran totalmente rentables para la compañía, sino que al confrontar los costos actuales de adquisición con las ventas, la empresa podía ver hasta dónde el mercado podía resistir esta alza tan repentina, ya que tomaron los resultados como resguardo para analizar su comercialización y la manera de seguir fidelizando a sus clientes frente a la competencia que tenían en el mercado.

Por tanto, con los resultados evidenciados podemos decir que ha quedado demostrada y validada nuestra hipótesis general, mejorando de tal manera la información de gestión que se presentó para la toma de decisiones gerenciales.

6.2 Contrastación de resultados con otros estudios similares

Los resultados demostrados también se justifica con los resultados obtenidos de los diferentes investigadores similares al nuestro, infiriendo lo siguiente:

➤ **Hipótesis Específica 1:**

HE 1: La valuación bajo el método UEPS durante el incremento de precios de las mercaderías, mejora positivamente la toma de decisiones gerenciales sobre los costos en las empresas comercializadoras de máquinas agrícolas del distrito de Ate Vitarte.

La hipótesis específica 1 (**HE 1**) que quedó demostrada en el punto 6.1.1 (véase en la página “101”), también se valida y se afianza con los resultados similares en la investigación de Pólito (2012), en su tesis titulada “LA IMPORTANCIA DEL MÉTODO DE VALUACION DE INVENTARIOS EN ÉPOCAS DE INFLACION”, quien también concluyó que el mejor método de valuación a aplicar durante las épocas de inflación sería el UEPS porque permite tener el costo de mercadería vendida a los precios actuales de adquisición para la preparación de reportes financieros gerenciales, mostrando utilidades más objetivas frente a los acontecimientos económicos que tienen las empresas.

Por tanto, podemos decir que la valuación bajo el método UEPS durante el incremento de precios de adquisición de las mercaderías, que ha suscitado en la empresa materia de investigación, mejora positivamente la toma de decisiones gerenciales sobre los costos ya que permitió reflejar las fluctuaciones de los precios a través del Estado de Resultado.

➤ **Hipótesis Específica 2:**

HE 2: La valuación bajo el método UEPS durante el incremento de precios de las mercaderías, mejora positivamente la toma de decisiones sobre la rentabilidad en las empresas comercializadoras de máquinas agrícolas del distrito de Ate Vitarte.

Nuestra hipótesis específica 2 se justificó con la investigación de Villanueva (2012), en su tesis titulada “EL ANÁLISIS FINANCIERO Y SU INCIDENCIA EN LA TOMA DE DECISIONES EN LA EMPRESA GRUPO ITV PERÚ S.A.C. PARA EL AÑO 2010”, donde también concluye que la empresa debe de acondicionar herramientas de gestión que ayuden a interpretar la situación económica, ya que sin ellas, no logran tener un mejor panorama de la situación económica y financiera en la que se encuentran, es decir, a falta de ello, la alta gerencia no podía tomar decisiones que les ayude a aprovechar las oportunidades que le ofrecía el mercado ni estar a la par con sus competidores.

De esta manera, nuestra hipótesis específica 2 (**HE 2**) que quedó demostrada en el punto 6.1.2 (véase en la página “102”), también se valida y se afianza que la valuación bajo el método UEPS durante el incremento de precios de las mercaderías mejora positivamente la toma de decisiones sobre la rentabilidad.

➤ **Hipótesis General:**

HG: La valuación bajo el método UEPS durante el incremento de precios de las mercaderías, mejora positivamente la toma de decisiones gerenciales en las empresas comercializadoras de máquinas agrícolas del distrito de Ate Vitarte.

Nuestra hipótesis general que quedó demostrada en el punto 6.1.3 (véase en la página “106”) también se valida y se afianza con los resultados similares en la investigación de Caballero (2011), en su tesis titulada “EL ESTADO DE SITUACIÓN FINANCIERA ORIENTADO A LA TOMA DE DECISIONES EN LAS EMPRESAS PRIVADAS DEL PERÚ 2008 – 2009”, donde también concluye que los contadores debemos de reformular nuestra participación en la gestión empresarial que involucre el cambio de nuestros paradigmas en la elaboración en un nuevo modelo de informes financieros, que permitan medir razonablemente la posición económica orientada a la toma de decisiones gerenciales.

De igual forma, se pudo colegir que el método de valuación UEPS desde el punto de vista gerencial sirvió como una herramienta interna que permitió medir los costos y obtener resultados que reflejaron mejor la situación financiera de la empresa durante los incrementos de precios de las mercaderías adquiridas, confirmando de esta manera que la fórmula de costeo UEPS como método alternativo de gestión, mejora positivamente la toma de decisiones gerenciales.

CAPÍTULO VII

CONCLUSIONES

Después de realizar la investigación sobre el Método UEPS en la toma de decisiones gerenciales en las empresas comercializadoras de máquinas agrícolas del distrito de Ate Vitarte – 2015 se llegó a las siguientes conclusiones para la empresa seleccionada IPESA S.A.C, las cuales también pueden ser de aplicación para otras empresas comercializadoras:

- A.** La valuación de inventarios bajo el método UEPS para efectos gerenciales es el más adecuado durante el incremento de los precios de adquisición de las mercaderías que se tienen en ese momento, ayudando a optimizar la toma de decisiones gerenciales en las empresas comercializadoras de máquinas agrícolas del distrito de Ate Vitarte, tal como se ha demostrado en los resultados obtenidos y corroborados según el punto 6.1.3, porque permitió informar resultados más cercanos a la realidad del mercado que indicadores financieros.

- B.** La Valuación bajo el método UEPS es el más razonable cuando existe incrementos de precios constantes ya que refleja los costos de manera más objetiva a la realidad económica del momento, mejorando así la toma de decisiones sobre los costos de acuerdo al análisis correspondiente en el 6.1.2 de nuestra investigación, en donde se empleó algunos ratios financieros como

el Margen Bruto de Utilidad, Margen Neto y el análisis vertical del Estado de Resultado en las empresas comercializadoras de máquinas agrícolas del distrito de Ate Vitarte.

- C. La Valuación bajo el método UEPS cuando existe incremento de precios refleja una rentabilidad más objetiva a la realidad del mercado, situación que permite tomar decisiones gerenciales más en las empresas comercializadoras de máquinas agrícolas del distrito de Ate Vitarte, tal como ha quedado demostrado con los ratios de rentabilidad descritos en los resultados del el punto 6.1.1 de nuestra presente investigación.

CAPÍTULO VIII

RECOMENDACIONES

De acuerdo a los resultados obtenidos y a las conclusiones realizadas, se sugiere algunas recomendaciones para que la empresa seleccionada IPESA S.A.C y otras empresas comercializadoras, puedan llevar de manera interna una adecuada valuación de los inventarios para la preparación de información gerencial que ayude en la toma de decisiones. De este modo, las recomendaciones son las siguientes:

- A.** Se sugiere, el uso de la Valuación de Inventarios bajo el Método UEPS para optimizar la toma de decisiones gerenciales cuando existe incremento de precios, siendo el más objetivo ya que permite informar resultados acorde a la realidad del mercado del momento.

- B.** Se sugiere, implementar como herramienta interna gerencial la Valuación de Inventarios bajo el Método UEPS, siendo necesario para reflejar a través del Estado de Resultado, los últimos precios de adquisición durante los incrementos de precios de las mercaderías, que permitan mejorar positivamente la toma de decisiones gerenciales sobre los costos en la organización.

- C. Se sugiere, elaborar cuadros comparativos de rentabilidad de acuerdo a los incrementos de precios constantes de los productos, así también aplicar índices financieros que consigan una adecuada interpretación de los informes o reportes ejecutivos presentados a la gerencia, previa implementación de la Valuación de los Inventarios bajo el método UEPS ya que ayuda a mejorar de manera adecuada, la toma de decisiones gerenciales sobre rentabilidad.

CAPÍTULO IX

REFERENCIAS BIBLIOGRAFICAS

- ACHING GUZMAN, Cesar. (2006). **Ratios financieros y matemáticas de la mercadotecnia**. Disponible en:
https://books.google.com.pe/books?id=AQKhZhpOe_oC&pg=PA32&dq=Aching,+2006&hl=es-419&sa=X&ved=0ahUKEwic_6XDpLXVAhXJ5iYKHS0ICRIQ6AEIQjAE#v=onepage&q=Aching%2C%202006&f=false. Consultado el 09 de febrero del 2017.
- ALVA SANTOS, Antonio. (s.f). **Operacionalización de las variables**. Disponible en:
http://cmapublic2.ihmc.us/servlet/SBReadResourceServlet?rid=1177276915826_1221648340_5171. Consultado el 09 de febrero del 2017.
- ARCORACI, Eliana. (2011). **Contabilidad: Ratios financieros**. Disponible en:
<http://aempresarial.com/asesor/adjuntos/Apunte-Unidad-3-Ratios-Financieros.pdf>. Consultado el 09 de febrero del 2017.
- ARTEAGA CAMACHO, Victor. (2008). **Estudio de los métodos para la valuación de costos en empresas del sector de autopartes en San Juan del Rio como factor de competitividad**. (Tesis para obtener la

Licenciatura en Contaduría Pública). Universidad Autónoma de Querétaro, México.

Disponible en:

<http://ri.uaq.mx/xmlui/handle/123456789/1127>. Consultada el 14 de junio del 2016.

- CABALLERO MONTAÑEZ, Raúl. (2011). **El estado de situación financiera orientado a la toma de decisiones en las empresas privadas del Perú 2008 – 2009**. (Tesis para optar el Grado Académico de Magister en Contabilidad con mención en Banca y Finanzas). Universidad Nacional Mayor de San Marcos, Lima – Perú.
- Características y sistemas de valuación de inventarios de mercancías, (2009). Disponible en:
<http://centrodesistemas.blogspot.pe/2009/07/caracteristicas-y-sistemas-de-valuacion.html>. Consultado el 26 de mayo del 2017.
- CCALLO MEJIA, Lourdes. (2011). **El análisis financiero y su incidencia en la toma de decisiones gerenciales de la EMPRESA RONIMAR SAC en los años 2009-2010**” (Tesis para obtener el Título Profesional de Contador Público). Universidad Cesar Vallejo, Lima – Perú.
- CHAMBERGO ISIDRO, Guillermo. (15 de febrero de 2014). **Los costos y toma de decisiones relevantes para la empresa**. Actualidad Empresarial. Disponible en:

- ESCALANTE LIMA, Carlos. (2009). **Valuación de Inventarios en Empresas comerciales.** (Tesis Licenciatura en Contaduría y Auditoría). Universidad de San Carlos de Guatemala, Guatemala.

Disponible en:

http://biblioteca.usac.edu.gt/tesis/03/03_3327.pdf. Consultada el 14 de junio del 2016.
- FERRER, Jesús. (2010). **Tipos de investigación y diseño de investigación.** Disponible en:

<http://metodologia02.blogspot.pe/p/operacionalizacion-de-variables.html>. Consultado el 14 de julio del 2016.
- FRANCO CONCHA, Pedro. (2007). **Evaluación de estados financieros.** Disponible en:

<https://books.google.com.pe/books?id=8LR1BznKRjIC&pg=PA181&dq=RATIO+DE+OPERACION&hl=es&sa=X&ved=0ahUKEwjrxfsIt7XVAhXFbiYKHdu7CyEQ6AEIJTAA#v=onepage&q=RATIO%20DE%20OPERACION&f=false>. Consultada el 09 de mayo del 2017.
- GARCÍA COLLIN, Juan. (2008). **Contabilidad de costos.** Disponible en:

http://www.academia.edu/10972801/Contabilidad_de_Costos_3ra_ed_Juan_Garcia_Colin. Consultada el 04 de julio del 2016.
- GUZMAN, CESAR. (2005). **Ratios financieros para el análisis de estados financieros.** Disponible en:

<https://www.gestiopolis.com/ratios-financieros-para-el-analisis-de-estados-financieros/>. Consultado el 09 de mayo del 2017.

- GUZMAN VASQUEZ, Alexander; GUZMAN VASQUEZ, David & ROMERO CIFUENTES, Tatiana. (2005). **Contabilidad Financiera**. Disponible en:
https://books.google.com.pe/books?id=U7vR89H9U2oC&pg=PA109&dq=estado+de+resultados+concepto&hl=es-419&sa=X&ved=0ahUKEwj_9a7G9L3UAhXD2yYKHWOUA8kQuwUIJzAA#v=onepage&q=estado%20de%20resultados%20concepto&f=false
 Consultado el 03 de mayo del 2017.

- HERNANDEZ CELIS, Domingo. (2011). **Análisis e interpretación de estados financieros**. Disponible en:
<http://www.monografias.com/trabajos103/analisis-e-interpretacion-de-estados-financieros/analisis-e-interpretacion-de-estados-financieros2.shtml>. Consultado el 02 de mayo del 2017.

- HERNANDEZ SAMPIERI, Roberto. (2006). **Metodología de la investigación**. Disponible en:
<https://idolotec.files.wordpress.com/2012/04/sampieri-cap-4.pdf>
 Consultado el 02 de mayo 2017.

- HERNÁNDEZ SAMPIERI, Roberto; FERNÁNDEZ COLLADO, Carlos & BAPTISTA LUCIO, Pilar. (2010). **Metodología de la investigación**. Disponible en:
https://www.esup.edu.pe/descargas/dep_investigacion/Metodologia%20de%20la%20investigaci%C3%B3n%205ta%20Edici%C3%B3n.pdf
 Consultado el 21 de enero del 2017.

- JUMA H, Ahmad. (2015). **Introducción a la contabilidad para la toma de decisiones estimación y aplicación para la toma de decisiones.** Disponible en: <https://books.google.com.pe/books?id=>. Consultada el 08 de julio del 2016.
- MAMANI BAUTISTA, Julio. (2014, 15 de enero). **Aplicación de la NIC 2 Inventarios: Valuación de las Existencias.** Actualidad Empresarial. Disponible en:
http://www.aempresarial.com/web/revitem/5_15957_76714.pdf. Consultada el 16 de junio del 2016.
- Marco Conceptual para la Información Financiera. Versión 2016: Resolución de Consejo Normativo de Contabilidad N°063-2016-EF/30. Disponible en:
https://www.mef.gob.pe/contenidos/conta_public/con_nor_co/no_oficializ/nic/ES_GVT_RedBV2016_IAS02.pdf. Consultado 21 de enero del 2017.
- MARTINEZ, Ricardo. (2 de septiembre de 2011). **Contabilidad Gerencial.** Disponible en:
<http://contabilidadgerencialricardomartine.blogspot.pe/>. Consultado el 02 de mayo del 2017.
- MORENO GALINDO, Eliseo. (2009). **Metodología de investigación científica: Pautas metodológicas para diseñar y elaborar el proyecto de investigación.** Disponible en:
<http://tesis-investigacion-cientifica.blogspot.pe/2013/08/que-es-operacionalizacion-de-variables.html>. Consultado el 02 de mayo del 2017.

- NAVAS, Fer. (2012). **Estudios y análisis financiero**. Disponible en:
<http://nandis21.blogspot.pe/p/indicadores-de-rentabilidad.html>. Consultado el 02 de mayo del 2017.
- Norma Internacional de Contabilidad (NIC) 1 Presentación de Estados Financieros. Versión 2016: Resolución de Consejo Normativo de Contabilidad N°063-2016-EF/30. Disponible en:
https://www.mef.gob.pe/contenidos/conta_public/con_nor_co/no_oficializ/nic/ES_GVT_RedBV2016_IAS02.pdf. Consultado el 19 de enero del 2017.
- Norma Internacional de Contabilidad (NIC) 2 Inventario. Versión 2016: Resolución de Consejo Normativo de Contabilidad N°063-2016-EF/30. Disponible en:
https://www.mef.gob.pe/contenidos/conta_public/con_nor_co/no_oficializ/nic/ES_GVT_RedBV2016_IAS02.pdf. Consultado el 19 de enero del 2017.
- OCHOA, Carlos. (2015). **Muestreo no probabilístico: muestreo por conveniencia**. Disponible en:
<https://www.netquest.com/blog/es/blog/es/muestreo-por-conveniencia>. Consultado el 10 de noviembre del 2016.
- PÓLITO AMBROS, Omar. (2012). **La importancia del método de valuación de inventarios en épocas de inflación**. (Tesis Licenciatura en Contaduría Pública). Universidad Veracruzana, México.
 Disponible en:

- RUIZ LIMON, Ramón. (2007). **Historia de la ciencia y el método científico**. Disponible en:
<http://www.eumed.net/libros-gratis/2007b/283/66.htm>. Consultado el 17 de febrero del 2017.
- SALKIND, Neil. (1999). **Métodos de la investigación**. Disponible en:
[https://books.google.com.pe/books?id=3uIW0vVD63wC&printsec=frontcover&dq=Salkind+\(1999\)&hl=es-419&sa=X&ved=0ahUKEwj828zuqrXVAhVTgiYKHZUNBZIQ6AEIJTAA#v=onepage&q=Salkind%20\(1999\)&f=false](https://books.google.com.pe/books?id=3uIW0vVD63wC&printsec=frontcover&dq=Salkind+(1999)&hl=es-419&sa=X&ved=0ahUKEwj828zuqrXVAhVTgiYKHZUNBZIQ6AEIJTAA#v=onepage&q=Salkind%20(1999)&f=false). Consultado el 17 de enero del 2017.
- VARÓN, Leonardo. (2013). **Formas de presentación del estado de resultados**. Disponible en:
<https://www.gerencie.com/formas-de-presentacion-del-estado-de-resultados.html>. Consultado el 28 de agosto del 2016.
- VILLANUEVA CAMARENA, Luis. (2012). **El análisis financiero y su incidencia en la toma de decisiones en la empresa GRUPO ITV PERÚ S.A.C. para el año 2010**. (Tesis para obtener el Título Profesional de Contador Público). Universidad Cesar Vallejo, Lima – Perú.
- TAMAYO Y TAMAYO, Mario. (2012). **El Proceso de la Investigación Científica**. Disponible en:
<https://es.scribd.com/doc/12235974/Tamayo-y-Tamayo-Mario-El-Proceso-de-la-Investigacion-Cientifica>. Consultada el 17 de febrero del 2017.

ANEXOS

ANEXO N° 01: MATRIZ DE CONSISTENCIA

"EL METODO UEPS EN LA TOMA DE DECISIONES GERENCIALES EN LAS EMPRESAS COMERCIALIZADORAS DE MAQUINAS AGRÍCOLAS DEL DISTRITO DE ATE VITARTE – 2015"

PROBLEMA GENERAL	OBJETIVO GENERAL	HIPÓTESIS GENERAL	VARIABLE INDEPENDIENTE	DIMENSIONES	INDICADORES	METODOLOGÍA DE INVESTIGACIÓN
¿En qué medida la valuación bajo el método UEPS durante el incremento de precios de las mercaderías mejora la toma de decisiones gerenciales en las empresas comercializadoras de máquinas agrícolas del distrito de Ate Vitarte – 2015?	Determinar en qué medida la valuación bajo el método UEPS durante el incremento de precios de las mercaderías mejora la toma de decisiones gerenciales en las empresas comercializadoras de máquinas agrícolas del distrito de Ate Vitarte - 2015.	La valuación bajo el método UEPS durante el incremento de precios de las mercaderías, mejora positivamente la toma de decisiones gerenciales en las empresas comercializadoras de máquinas agrícolas del distrito de Ate Vitarte - 2015.	X: Valuación del método UEPS	Método UEPS	<ul style="list-style-type: none"> - NIC 2. - Teorías del método UEPS. - Teorías del método PEPS. - Teorías del método PROMEDIO. - Diferencias de los métodos de valuación. 	El tipo de investigación utilizada es aplicada.
PROBLEMAS ESPECÍFICOS	OBJETIVOS ESPECÍFICOS	HIPÓTESIS ESPECÍFICO	VARIABLE DEPENDIENTE			
¿De qué manera la valuación bajo el método UEPS durante el incremento de precios de las mercaderías mejora en la toma de decisiones gerenciales sobre los costos en las empresas comercializadoras de máquinas agrícolas del distrito de Ate Vitarte - 2015?	Determinar de qué manera la valuación bajo el método UEPS durante el incremento de precios de las mercaderías, mejora en la toma de decisiones gerenciales sobre los costos en las empresas comercializadoras de máquinas agrícolas del distrito de Ate Vitarte - 2015.	La valuación bajo el método UEPS durante el incremento de precios de las mercaderías, mejora positivamente la toma de decisiones gerenciales sobre los costos en las empresas comercializadoras de máquinas agrícolas del distrito de Ate Vitarte - 2015.	Y: Toma de decisiones gerenciales	<p>Y₁: Toma de decisiones gerenciales sobre costos.</p> <p>Y₂: Toma de decisiones gerenciales sobre la rentabilidad.</p>	<ul style="list-style-type: none"> - Comparación de los Costos. - Resultados Comparativos. -Comparación de los resultados del ejercicio. - Margen Bruto de Utilidad. - Margen Neto de Utilidad. - Ratios de Rentabilidad de operación. - Ratios de Rentabilidad del patrimonio. - Ratios de Operacional del patrimonio. 	Diseño de la investigación Descriptivo – Correlacional.
¿De qué manera la valuación bajo el método UEPS durante el incremento de precios de las mercaderías mejora en la toma de decisiones sobre la rentabilidad en las empresas comercializadoras de máquinas agrícolas del distrito de Ate Vitarte - 2015?	Determinar de qué manera la valuación bajo el método UEPS durante el incremento de precios de las mercaderías, mejora en la toma de decisiones sobre la rentabilidad en las empresas comercializadoras de máquinas agrícolas del distrito de Ate Vitarte - 2015.	La valuación bajo el método UEPS durante el incremento de precios de las mercaderías, mejora positivamente la toma de decisiones sobre la rentabilidad en las empresas comercializadoras de máquinas agrícolas del distrito de Ate Vitarte - 2015.				La investigación es de carácter no experimental.

ANEXO N° 02: APLICACIÓN DEL ESTUDIO

IPESA S.A.C.

ESTADO DE SITUACION FINANCIERA

AL 31 DE DICIEMBRE DEL 2014
(EXPRESADO EN NUEVOS SOLES)

ACTIVO

ACTIVO CORRIENTE

Efectivo y equivalente de efectivo	650,352
Cuentas por Cobrar Comerciales	409,731
Otras cuentas por cobrar	250,360
Existencias	776,910
Gastos Pagados por Anticipado	450,260
TOTAL ACTIVO CORRIENTE	2,537,613

ACTIVO NO CORRIENTE

Activo por impuestos diferidos	-
Otros activos	-
Inmuebles, Maquinaria y Equipo (neto de depreciación acumulada)	5,462,015
Activos intangibles	980,398
TOTAL ACTIVO NO CORRIENTE	6,442,413

TOTAL ACTIVO

8,980,026

PASIVO

PASIVO CORRIENTE

Obligaciones financieras	360,450
Cuentas por Pagar Comerciales	520,360
Otras cuentas por pagar	450,360
TOTAL PASIVO CORRIENTE	1,331,170

PASIVO NO CORRIENTE

Obligaciones financieras	960,360
Pasivos por impuestos diferidos	-
TOTAL PASIVO NO CORRIENTE	960,360

TOTAL PASIVO

2,291,530

PATRIMONIO NETO

Capital	1,850,260
Reserva legal	460,977
Resultados acumulados	4,377,259
TOTAL PATRIMONIO NETO	6,688,496

TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO NETO

8,980,026

Para el desarrollo de la investigación se utilizó la información financiera al 31.12.2014 de la empresa IPESA S.A.C para conocer el inventario final de los dos productos seleccionados (maquina segadora y cargador) por su mayor incremento de precios, siendo los valores de adquisición tal como indican:

PRODUCTO	CANTIDAD	VALOR DE ADQUISICIÓN	VALOR INICIAL
SEGADORA	6	S/. 3,000.00	S/. 18,000.00
CARGADOR	4	S/. 9,500.00	S/. 38,000.00

Operaciones durante el año 2015:

A continuación presentaremos las adquisiciones obtenidas y ventas realizadas que la empresa generó durante el periodo en estudio, dicha información fue obtenida a través del Sistema de Inventario computarizado que la empresa tiene para la medición de sus inventarios:

1. Operaciones comerciales: Máquina segador

PRODUCTO	PERIODO	DETALLE	ENTRADA	SALIDAS
			CANT.	CANT.
SEGADORA	ENERO	Compras del mes al Proveedor "Jhon Deere"	15	
SEGADORA	ENERO	Ventas del mes		9
SEGADORA	FEBRERO	Compras del mes al Proveedor "Jhon Deere"	10	
SEGADORA	FEBRERO	Ventas del mes		11
SEGADORA	MARZO	Compras del mes al Proveedor "Jhon Deere"	10	
SEGADORA	MARZO	Ventas del mes		8
SEGADORA	ABRIL	Compras del mes al Proveedor "Jhon Deere"	7	
SEGADORA	ABRIL	Ventas del mes		10
SEGADORA	MAYO	Compras del mes al Proveedor "Jhon Deere"	9	
SEGADORA	MAYO	Ventas del mes		6
SEGADORA	JUNIO	Compras del mes al Proveedor "Jhon Deere"	10	
SEGADORA	JUNIO	Ventas del mes		7
SEGADORA	JULIO	Compras del mes al Proveedor "Jhon Deere"	0	
SEGADORA	JULIO	Ventas del mes		8
SEGADORA	AGOSTO	Compras del mes al Proveedor "Jhon Deere"	11	
SEGADORA	AGOSTO	Ventas del mes		8
SEGADORA	SETIEMBRE	Compras del mes al Proveedor "Jhon Deere"	8	
SEGADORA	SETIEMBRE	Ventas del mes		9
SEGADORA	OCTUBRE	Compras del mes al Proveedor "Jhon Deere"	9	
SEGADORA	OCTUBRE	Ventas del mes		11
SEGADORA	NOVIEMBRE	Compras del mes al Proveedor "Jhon Deere"	9	
SEGADORA	NOVIEMBRE	Ventas del mes		8
SEGADORA	DICIEMBRE	Compras del mes al Proveedor "Jhon Deere"	9	
SEGADORA	DICIEMBRE	Ventas del mes		7

2. Operaciones comerciales: Máquina Cargador

PRODUCTO	PERIODO	DETALLE	ENTRADA	SALIDAS
			CANT.	CANT.
CARGADOR	ENERO	Compras del mes al Proveedor "Jhon Deere"	13	
CARGADOR	FEBRERO	Ventas del mes		7
CARGADOR	MARZO	Ventas del mes		4
CARGADOR	ABRIL	Compras del mes al Proveedor "Jhon Deere"	9	
CARGADOR	ABRIL	Ventas del mes		9
CARGADOR	MAYO	Compras del mes al Proveedor "Jhon Deere"	10	
CARGADOR	MAYO	Ventas del mes		5
CARGADOR	JUNIO	Ventas del mes		6
CARGADOR	JULIO	Compras del mes al Proveedor "Jhon Deere"	12	
CARGADOR	JULIO	Ventas del mes		4
CARGADOR	AGOSTO	Ventas del mes		6
CARGADOR	SETIEMBRE	Compras del mes al Proveedor "Jhon Deere"	9	
CARGADOR	SETIEMBRE	Ventas del mes		5
CARGADOR	OCTUBRE	Ventas del mes		4
CARGADOR	NOVIEMBRE	Compras del mes al Proveedor "Jhon Deere"	11	
CARGADOR	NOVIEMBRE	Ventas del mes		6
CARGADOR	DICIEMBRE	Ventas del mes		4

ITEM 1: Maquina Segadora (METODO PROMEDIO)

LIBRO DE ALMAGEN O KARDEX VALORADO METODO PROMEDIO

ITEM	FECHA	DOCUMENTO		DETALLE	ENTRADAS			SALIDAS			SALDOS		
		GUIA	FACTURA		CANT.	P.U.	P.T.	CANT.	P.U.	P.T.	CANT.	P.U.	P.T.
0001	01-Ene	SALDO INICIAL AL MES DE ENERO 2015									6	3,000.00	18,000.00
0001	ENERO	001-005	001-0225	Compras del mes al Proveedor "Jhon Deere"	15	3,950.00	59,250.00	-	-	-	21	3,678.57	77,250.00
0001	ENERO	----	----	Ventas del mes			-	9	3,678.57	33,107.14	12	3,678.57	44,142.86
0001	FEBRERO	021-455	123-455	Compras del mes al Proveedor "Jhon Deere"	10	4,200.00	42,000.00	-	-	-	22	3,915.58	86,142.86
0001	FEBRERO	----	----	Ventas del mes			-	11	3,915.58	43,071.43	11	3,915.58	43,071.43
0001	MARZO	123-045	054-012	Compras del mes al Proveedor "Jhon Deere"	10	4,200.00	42,000.00	-	-	-	21	4,051.02	85,071.43
0001	MARZO	----	----	Ventas del mes			-	8	4,051.02	32,408.16	13	4,051.02	52,663.27
0001	ABRIL	322-166	156-626	Compras del mes al Proveedor "Jhon Deere"	7	4,900.00	34,300.00	-	-	-	20	4,348.16	86,963.27
0001	ABRIL	----	----	Ventas del mes			-	10	4,348.16	43,481.63	10	4,348.16	43,481.63
0001	MAYO	002-622	005-656	Compras del mes al Proveedor "Jhon Deere"	9	4,900.00	44,100.00	-	-	-	19	4,609.56	87,581.63
0001	MAYO	----	----	Ventas del mes			-	6	4,609.56	27,657.36	13	4,609.56	59,924.27
0001	JUNIO	001-108	001-0351	Compras del mes al Proveedor "Jhon Deere"	10	5,550.00	55,500.00	-	-	-	23	5,018.45	115,424.27
0001	JUNIO	----	----	Ventas del mes			-	7	5,018.45	35,129.13	16	5,018.45	80,295.15
0001	JULIO	125-782	656-201	Compras del mes al Proveedor "Jhon Deere"	0	-	-	-	-	-	16	5,018.45	80,295.15
0001	JULIO	----	----	Ventas del mes			-	8	5,018.45	40,147.57	8	5,018.45	40,147.57
0001	AGOSTO	123-251	054-112	Compras del mes al Proveedor "Jhon Deere"	11	6,490.00	71,390.00	-	-	-	19	5,870.40	111,537.57
0001	AGOSTO	----	----	Ventas del mes			-	8	5,870.40	46,963.19	11	5,870.40	64,574.38
0001	SETIEMBRE	123-281	054-257	Compras del mes al Proveedor "Jhon Deere"	8	6,490.00	51,920.00	-	-	-	19	6,131.28	116,494.38
0001	SETIEMBRE	----	----	Ventas del mes			-	9	6,131.28	55,181.55	10	6,131.28	61,312.83
0001	OCTUBRE	001-192	001-0452	Compras del mes al Proveedor "Jhon Deere"	9	7,100.00	63,900.00	-	-	-	19	6,590.15	125,212.83
0001	OCTUBRE	----	----	Ventas del mes			-	11	6,590.15	72,491.64	8	6,590.15	52,721.19
0001	NOVIEMBRE	001-237	001-0511	Compras del mes al Proveedor "Jhon Deere"	9	7,100.00	63,900.00	-	-	-	17	6,860.07	116,621.19
0001	NOVIEMBRE	----	----	Ventas del mes			-	8	6,860.07	54,880.56	9	6,860.07	61,740.63
0001	DICIEMBRE	001-246	001-0546	Compras del mes al Proveedor "Jhon Deere"	9	8,250.00	74,250.00	-	-	-	18	7,555.04	135,990.63
0001	DICIEMBRE	----	----	Ventas del mes			-	7	7,555.04	52,885.25	11	7,555.04	83,105.39
TOTAL ITEM 0001					113		602,510.00	102		537,404.61	11		83,105.39

ITEM 2: Máquina Cargadora (METODO PROMEDIO)

LIBRO DE ALMACEN O KARDEX-VALORADO : MÉTODO PROMEDIO

ITEM	FECHA	DOCUMENTO		DETALLE	ENTRADAS			SALIDAS			SALDOS		
		GUIA	FACTURA		CANT.	P.U.	P.T.	CANT.	P.U.	P.T.	CANT.	P.U.	P.T.
0002	01-Ene.	SALDO INICIAL AL MES DE ENERO 2015									4	9,500.00	38,000.00
0002	ENERO	002-104	001-001056	Compras del mes al Proveedor "Jhon Deere"	13	12,800.00	166,400.00				17	12,023.53	204,400.00
0002	FEBRERO	----	----	Ventas del mes			-	7	12,023.53	84,164.71	10	12,023.53	120,235.29
0002	MARZO	----	----	Ventas del mes			-	4	12,023.53	48,094.12	6	12,023.53	72,141.18
0002	ABRIL	002-251	001-001098	Compras del mes al Proveedor "Jhon Deere"	9	13,750.00	123,750.00				15	13,059.41	195,891.18
0002	ABRIL	----	----	Ventas del mes			-	9	13,059.41	117,534.71	6	13,059.41	78,356.47
0002	MAYO	002-366	001-001181	Compras del mes al Proveedor "Jhon Deere"	10	13,750.00	137,500.00				16	13,491.03	215,856.47
0002	MAYO	----	----	Ventas del mes			-	5	13,491.03	67,455.15	11	13,491.03	148,401.32
0002	JUNIO	----	----	Ventas del mes			-	6	13,491.03	80,946.18	5	13,491.03	67,455.15
0002	JULIO	002-499	001-001274	Compras del mes al Proveedor "Jhon Deere"	12	14,800.00	177,600.00				17	14,415.01	245,055.15
0002	JULIO	----	----	Ventas del mes			-	4	14,415.01	57,660.03	13	14,415.01	187,395.11
0002	AGOSTO	----	----	Ventas del mes			-	6	14,415.01	86,490.05	7	14,415.01	100,905.06
0002	SETEMBRE	002-548	001-001566	Compras del mes al Proveedor "Jhon Deere"	9	15,490.00	139,410.00				16	15,019.69	240,315.06
0002	SETEMBRE	----	----	Ventas del mes			-	5	15,019.69	75,098.46	11	15,019.69	165,216.60
0002	OCTUBRE	----	----	Ventas del mes			-	4	15,019.69	60,078.77	7	15,019.69	105,137.84
0002	NOVIEMBRE	002-726	001-0016211	Compras del mes al Proveedor "Jhon Deere"	11	16,750.00	184,250.00				18	16,077.10	289,387.84
0002	NOVIEMBRE	----	----	Ventas del mes			-	6	16,077.10	96,462.61	12	16,077.10	192,925.23
0002	DICIEMBRE	----	----	Ventas del mes			-	4	16,077.10	64,308.41	8	16,077.10	128,616.82
TOTAL ITEM 0002					68		928,910.00	60		838,293.18	8		128,616.82
T-O-T-A-L-E-S					181		1,531,420.00	162		1,375,697.80	19		211,722.20

COMPROBACIÓN:	
INV. INICIAL	56,000.00
(+) COMPRAS	1,531,420.00
(-) INV FINAL	-211,722.20
(=) COSTO DE VENTAS	1,375,697.80

ITEM 1: Maquina Segadora (METODO PEPS)

LIBRO DE ALMACEN O KARDEX VALORADO METODO PEPS													
ITEM	FECHA	DOCUMENTO		DETALLE	ENTRADAS			SALIDAS			SALDOS		
		GUIA	FACTURA		CANT.	P.U.	P.T.	CANT.	P.U.	P.T.	CANT.	P.U.	P.T.
0001	01-Ene	SALDO INICIAL AL MES DE ENERO 2015											
0001	ENERO	001-005	001-0225	Compras del mes al Proveedor "Jhon Deere"	15	3,950.00	59,250.00						
0001	ENERO	----	----	Ventas del mes			-	6	3,000.00	18,000.00			
0001	FEBRERO	021-455	123-455	Compras del mes al Proveedor "Jhon Deere"	10	4,200.00	42,000.00	3	3,950.00	11,850.00			
0001	FEBRERO	----	----	Ventas del mes			-				12	3,950.00	47,400.00
0001	MARZO	123-045	054-012	Compras del mes al Proveedor "Jhon Deere"	10	4,200.00	42,000.00				12	3,950.00	47,400.00
0001	MARZO	----	----	Ventas del mes			-	11	3,950.00	43,450.00	10	4,200.00	42,000.00
0001	ABRIL	322-166	156-626	Compras del mes al Proveedor "Jhon Deere"	7	4,900.00	34,300.00				1	3,950.00	3,950.00
0001	ABRIL	----	----	Ventas del mes			-				10	4,200.00	42,000.00
0001	MAYO	002-622	005-656	Compras del mes al Proveedor "Jhon Deere"	9	4,900.00	44,100.00	1	3,950.00	3,950.00	10	4,200.00	42,000.00
0001	MAYO	----	----	Ventas del mes			-	7	4,200.00	29,400.00			
0001	JUNIO	----	----	Compras del mes al Proveedor "Jhon Deere"	10	5,550.00	55,500.00				3	4,200.00	12,600.00
0001	JUNIO	001-108	001-0351	Ventas del mes			-				10	4,200.00	42,000.00
											3	4,200.00	12,600.00
											7	4,900.00	34,300.00
											10	4,200.00	42,000.00
											3	4,200.00	12,600.00
											10	4,200.00	42,000.00
											7	4,900.00	34,300.00
											3	4,200.00	12,600.00
											7	4,200.00	29,400.00
											3	4,200.00	12,600.00
											7	4,900.00	34,300.00
											9	4,900.00	44,100.00
											7	4,900.00	34,300.00
											9	4,900.00	44,100.00
											4	4,900.00	19,600.00
											9	4,900.00	44,100.00
											10	5,550.00	55,500.00
											4	4,900.00	19,600.00
											3	4,900.00	14,700.00
											4	4,900.00	19,600.00
											10	5,550.00	55,500.00
											6	4,900.00	29,400.00
											10	5,550.00	55,500.00

(Continua)

LIBRO DE ALMACEN O KARDEX-VALORADO : MÉTODO PEPS

ITEM	FECHA	DOCUMENTO		DETALLE	ENTRADAS			SALIDAS			SALDOS		
		GUIA	FACTURA		CANT.	P.U.	P.T.	CANT.	P.U.	P.T.	CANT.	P.U.	P.T.
0001	JULIO	125-782	656-201	Compras del mes al Proveedor "Jhon Deere"	0	-	-			-	6	4,900.00	29,400.00
										-	10	5,550.00	55,500.00
0001	JULIO	----	----	Ventas del mes			-	6	4,900.00	29,400.00			-
								2	5,550.00	11,100.00	8	5,550.00	44,400.00
0001	AGOSTO	123-251	054-112	Compras del mes al Proveedor "Jhon Deere"	11	6,490.00	71,390.00			-	8	5,550.00	44,400.00
										-	11	6,490.00	71,390.00
0001	AGOSTO	----	----	Ventas del mes			-	8	5,550.00	44,400.00			-
										-	11	6,490.00	71,390.00
0001	SETIEMBRE	123-281	054-257	Compras del mes al Proveedor "Jhon Deere"	8	6,490.00	51,920.00			-	11	6,490.00	71,390.00
										-	8	6,490.00	51,920.00
0001	SETIEMBRE	----	----	Ventas del mes			-	9	6,490.00	58,410.00	2	6,490.00	12,980.00
										-	8	6,490.00	51,920.00
0001	OCTUBRE	001-192	001-0452	Compras del mes al Proveedor "Jhon Deere"	9	7,100.00	63,900.00			-	2	6,490.00	12,980.00
										-	8	6,490.00	51,920.00
0001	OCTUBRE	----	----	Ventas del mes			-	2	6,490.00	12,980.00			-
								8	6,490.00	51,920.00			-
0001	NOVIEMBRE	001-237	001-0511	Compras del mes al Proveedor "Jhon Deere"	9	7,100.00	63,900.00			-	1	7,100.00	7,100.00
										-	8	7,100.00	56,800.00
0001	NOVIEMBRE	----	----	Ventas del mes			-	8	7,100.00	56,800.00			-
										-	9	7,100.00	63,900.00
0001	DICIEMBRE	001-246	001-0546	Compras del mes al Proveedor "Jhon Deere"	9	8,250.00	74,250.00			-	9	7,100.00	63,900.00
										-	9	8,250.00	74,250.00
0001	DICIEMBRE	----	----	Ventas del mes			-	7	7,100.00	49,700.00	2	7,100.00	14,200.00
										-	9	8,250.00	74,250.00
----- TOTAL ENTRADAS -----					113		602,510.00	102		532,060.00	11		88,450.00

LIBRO DE ALMACEN O KARDEX VALORADO - METODO UERS															
ITEM	FECHA	DOCUMENTO		DETALLE	ENTRADAS			SALIDAS			SALDOS				
		GUIA	FACTURA		CANT.	P.U.	P.T.	CANT.	P.U.	P.T.	CANT.	P.U.	P.T.		
0001	JUNIO	001-108	001-0351	Ventas del mes				7	5,550.00	38,850.00			6	3,000.00	18,000.00
													4	3,950.00	15,800.00
													3	4,900.00	14,700.00
													3	5,550.00	16,650.00
0001	JULIO	125-782	656-201	Compras del mes al Proveedor "Jhon Deere"	0	-	-						6	3,000.00	18,000.00
													4	3,950.00	15,800.00
													3	4,900.00	14,700.00
													3	5,550.00	16,650.00
0001	JULIO	----	----	Ventas del mes				3	5,550.00	16,650.00			6	3,000.00	18,000.00
								3	4,900.00	14,700.00			2	3,950.00	7,900.00
								2	3,950.00	7,900.00			6	3,000.00	18,000.00
0001	AGOSTO	123-251	054-112	Compras del mes al Proveedor "Jhon Deere"	11	6,490.00	71,390.00						2	3,950.00	7,900.00
													6	3,000.00	18,000.00
													2	3,950.00	7,900.00
													11	6,490.00	71,390.00
0001	AGOSTO	----	----	Ventas del mes				8	6,490.00	51,920.00			6	3,000.00	18,000.00
													2	3,950.00	7,900.00
													3	6,490.00	19,470.00
0001	SEPTIEMBRE	123-281	054-257	Compras del mes al Proveedor "Jhon Deere"	8	6,490.00	51,920.00						6	3,000.00	18,000.00
													2	3,950.00	7,900.00
													3	6,490.00	19,470.00
													8	6,490.00	51,920.00
0001	SEPTIEMBRE	----	----	Ventas del mes				8	6,490.00	51,920.00			6	3,000.00	18,000.00
								1	6,490.00	6,490.00			2	3,950.00	7,900.00
													2	6,490.00	12,980.00
0001	OCTUBRE	001-192	001-0452	Compras del mes al Proveedor "Jhon Deere"	9	7,100.00	63,900.00						6	3,000.00	18,000.00
													2	3,950.00	7,900.00
													2	6,490.00	12,980.00
													9	7,100.00	63,900.00
0001	OCTUBRE	----	----	Ventas del mes				9	7,100.00	63,900.00			6	3,000.00	18,000.00
								2	6,490.00	12,980.00			2	3,950.00	7,900.00
0001	NOVIEMBRE	001-237	001-0511	Compras del mes al Proveedor "Jhon Deere"	9	7,100.00	63,900.00						6	3,000.00	18,000.00
													2	3,950.00	7,900.00
													9	7,100.00	63,900.00

(Continua)

LIBRO DE ALMACEN O KARDEX-VALORADO: MÉTODO UERS

ITEM	FECHA	DOCUMENTO		DETALLE	ENTRADAS			SALIDAS			SALDOS		
		GUIA	FACTURA		CANT.	P.U.	P.T.	CANT.	P.U.	P.T.	CANT.	P.U.	P.T.
0002	NOVIEMBRE	002-726	001-001621	Compras del mes al Proveedor "Jhon Deere"	11	16,750.00	184,250.00				4	9,500.00	38,000.00
											1	12,800.00	12,800.00
											2	14,800.00	29,600.00
											11	16,750.00	184,250.00
0002	NOVIEMBRE	----	----	Ventas del mes				6	16,750.00	100,500.00	4	9,500.00	38,000.00
											1	12,800.00	12,800.00
											2	14,800.00	29,600.00
											5	16,750.00	83,750.00
0002	DICIEMBRE	----	----	Ventas del mes				4	16,750.00	67,000.00	4	9,500.00	38,000.00
											1	12,800.00	12,800.00
											2	14,800.00	29,600.00
											1	16,750.00	16,750.00
----- TOTAL ENTRADAS -----					68		928,910.00	60		869,760.00	8		97,150.00
----- TOTAL ENTRADAS -----					181		1,531,420.00	162		1,440,770.00	19		146,650.00

COMPROBACIÓN:	
INV. INICIAL	56,000.00
(+) COMPRAS	1,531,420.00
(-) INV FINAL	-146,650.00
(=) COSTO DE VENTAS	1,440,770.00

ANEXO N° 3

ESTADO DE RESULTADO INTEGRAL AL 31.12.2015

IPESA S.A.C.	
ESTADO DE RESULTADO INTEGRAL	
POR EL PERIODO COMPRENDIDO DEL 01 DE ENERO AL 31 DE DICIEMBRE DEL 2015	
(EXPRESADO EN NUEVOS SOLES)	
	S/.
VENTAS NETAS	30,515,800.00
(-) COSTO DE VENTAS	-13,732,110.00
	-
UTILIDAD BRUTA	16,783,690.00
	-
(-) GASTOS DE ADMINISTRACION	-2,441,264.00
(-) GASTOS DE VENTAS	-3,356,738.00
	-
	-
UTILIDAD DE OPERACIÓN	10,985,688.00
	-
(-) GASTOS FINANCIEROS	-1,525,790.00
(+) INGRESOS FINANCIEROS	2,136,106.00
(-) GASTOS DIVERSOS	-1,220,632.00
(+) INGRESOS DIVERSOS	915,474.00
	-
UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS	11,290,846.00
	-
(-) IMPUESTO A LA RENTA	-3,161,436.88
	-
UTILIDAD DEL EJERCICIO	8,129,409.12

**HOJA DE TRABAJO: DETALLE DE LA DISTRIBUCIÓN DE VENTAS SEGÚN LAS LÍNEAS DE MAQUINAS
COMERCIALIZADAS POR IPESA S.A.C**

IPESA S.A.C.		ESTADO DE RESULTADO INTEGRAL			
POR EL PERIODO COMPRENDIDO DEL 01 DE ENERO AL 31 DE DICIEMBRE DEL 2015		(EXPRESADO EN NUEVOS SOLES)			
S/.		30%	26%	23%	22%
		MAQUINARIA AGRÍCOLA	EQUIPOS DE JARDÍN	MAQUINARIAS DE CONSTRUCCION	EQUIPOS Y MAQUINAS DE GOLF
VENTAS NETAS	30,515,800.00	9,154,740.00	7,628,950.00	7,018,634.00	6,713,476.00
(-) COSTO DE VENTAS	-13,732,110.00	-4,119,633.00	-3,433,027.50	-3,158,385.30	-3,021,064.20
UTILIDAD BRUTA	16,783,690.00	5,035,107.00	4,195,922.50	3,860,248.70	3,692,411.80
(-) GASTOS DE ADMINISTRACION	-2,441,264.00	-732,379.20	-610,316.00	-561,490.72	-537,078.08
(-) GASTOS DE VENTAS	-3,356,738.00	-1,007,021.40	-839,184.50	-772,049.74	-738,482.36
UTILIDAD DE OPERACIÓN	10,985,688.00	3,295,706.40	2,746,422.00	2,526,708.24	2,416,851.36
(-) GASTOS FINANCIEROS	-1,525,790.00	-457,737.00	-381,447.50	-350,931.70	-335,673.80
(+) INGRESOS FINANCIEROS	2,136,106.00	640,831.80	534,026.50	491,304.38	469,943.32
(-) GASTOS DIVERSOS	-1,220,632.00	-366,189.60	-305,158.00	-280,745.36	-268,539.04
(+) INGRESOS DIVERSOS	915,474.00	274,642.20	228,868.50	210,559.02	201,404.28
UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS	11,290,846.00	3,387,253.80	2,822,711.50	2,596,894.58	2,483,986.12
(-) IMPUESTO A LA RENTA	-3,161,436.88	-948,431.06	-790,359.22	-727,130.48	-695,516.11
UTILIDAD DEL EJERCICIO	8,129,409.12	2,438,822.74	2,032,352.28	1,869,764.10	1,788,470.01

**HOJA DE TRABAJO: REPORTE FINANCIERO INTERNO POR LOS
DOS PRODUCTOS SELECCIONADOS (MAQUINA SEGADORA Y
CARGADOR) SEGÚN CADA MÉTODO DE VALUACION IPESA S.A.C**

ESTADO DE RESULTADO
POR EL PERIODO COMPRENDIDO DEL 01 DE ENERO AL 31 DE DICIEMBRE DEL 2015
(EXPRESADO EN NUEVOS SOLES)

	METODO PEPS	METODO PROMEDIO	METODO UEPS
	S/.	S/.	S/.
VENTAS NETAS	2,238,910.40	2,238,910.40	2,238,910.40
(-) COSTO DE VENTAS	-1,364,970.00	-1,375,697.80	-1,440,770.00
UTILIDAD BRUTA	<u>873,940.40</u>	<u>863,212.60</u>	<u>798,140.40</u>
(-) GASTOS DE ADMINISTRACION	-146,475.84	-146,475.84	-146,475.84
(-) GASTOS DE VENTAS	-201,404.28	-201,404.28	-201,404.28
UTILIDAD DE OPERACIÓN	<u>526,060.28</u>	<u>515,332.48</u>	<u>450,260.28</u>
(-) GASTOS FINANCIEROS	-91,547.40	-91,547.40	-91,547.40
(+) INGRESOS FINANCIEROS	128,166.36	128,166.36	128,166.36
(-) GASTOS DIVERSOS	-73,237.92	-73,237.92	-73,237.92
(+) INGRESOS DIVERSOS	54,928.44	54,928.44	54,928.44
UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS	<u>544,369.76</u>	<u>533,641.96</u>	<u>468,569.76</u>
(-) IMPUESTO A LA RENTA	152,423.53	149,419.75	131,199.53
UTILIDAD DEL EJERCICIO	<u>391,946.23</u>	<u>384,222.21</u>	<u>337,370.23</u>

**HOJA DE TRABAJO: REPORTE FINANCIERO INTERNO POR CADA
MÉTODO DE VALUACION IPESA S.A.C**

IPESA S.A.C.

**ESTADO DE SITUACION FINANCIERA
AL 31 DE DICIEMBRE DEL 2015
(EXPRESADO EN NUEVOS SOLES)**

	METODO PEPS	METODO PROMEDIO	METODO UEPS
ACTIVO			
ACTIVO CORRIENTE			
Efectivo y equivalente de efectivo	321,580	321,580	321,580
Cuentas por Cobrar Comerciales	1,950,360	1,950,360	1,950,360
Otras cuentas por cobrar	445,688	445,688	445,688
Existencias	1,145,627	996,197	896,577
Gastos Pagados por Anticipado	1,580,290	1,580,290	1,580,290
TOTAL ACTIVO CORRIENTE	5,443,545	5,294,115	5,194,495
ACTIVO NO CORRIENTE			
Activo por impuestos diferidos			
Otros activos			
Inmuebles, Maquinaria y Equipo (neto de depreciación)	6,520,360	6,520,360	6,520,360
Activos intangibles	1,132,771	1,132,771	1,132,771
TOTAL ACTIVO NO CORRIENTE	7,653,131	7,653,131	7,653,131
TOTAL ACTIVO	13,096,676	12,947,246	12,847,626
PASIVO			
PASIVO CORRIENTE			
Obligaciones financieras	250,360	250,360	250,360
Cuentas por Pagar Comerciales	360,250	360,250	360,250
Otras cuentas por pagar	145,630	145,630	145,630
TOTAL PASIVO CORRIENTE	756,240	756,240	756,240
PASIVO NO CORRIENTE			
Obligaciones financieras	1,450,260	1,450,260	1,450,260
Pasivos por impuestos diferidos			
TOTAL PASIVO NO CORRIENTE	1,450,260	1,450,260	1,450,260
TOTAL PASIVO	2,206,500	2,206,500	2,206,500
PATRIMONIO NETO			
Capital	2,150,360	2,150,360	2,150,360
Reserva legal	460,977	460,977	460,977
Resultados del Ejercicio	8,278,839	8,129,409	8,029,789
TOTAL PATRIMONIO NETO	10,890,176	10,740,746	10,641,126
TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO NETO	13,096,676	12,947,246	12,847,626

ANEXO N° 4



Municipalidad Distrital de Ate
Secretaría General

"Año de la Consolidación del Mar de Grau"

Ate, 28 de Diciembre 2016.

CARTA N° 8090 - 2016 MDA/JG

Señor (a):
Noreira Ponce Francis Gretha
Dirección:
Paj. Santo Toribio N° 157 Int. B
Lima
Presenta.-

REF: Dec. N° 80372 - 2016.

De mi especial consideración:

Es grato dirigirme a Usted, para expresarle mis cordiales saludos, en atención al documento de la referencia, le comunicamos que, Cumplido con la Ley de Transparencia y Acceso a la Información Pública N° 27806, se ha recepcionado en esta Secretaría General el Informe N° 192-2016 MDA/GDE-IGPFEI de la Sub Gerencia de Promoción y Formalización Empresarial y Turismo, mediante el cual remite copias del documento solicitado en copia simple, con carácter únicamente informativo, para su conocimiento en cumplimiento a la norma acotada damos por atendido su pedido.

Adjunto:

- 01 Copia simple de la Relación de Empresas con Licencia de funcionamiento para el giro de venta de maizamaría agrícola en el distrito de Ate.

Sin otro en particular, me despido de Usted.

Atentamente,

MUNICIPALIDAD DISTRITAL DE ATE

CARLOS AUGUSTO OJALES VENTOSILLA
SECRETARÍA GENERAL

JLV/ml.

Carrera Central N° 75 Av. Nicolás Ayllón
Telf.: 2044700 / 1041

ANEXO N° 5: CUADRO POR ANTIGÜEDAD DE LAS EMPRESAS COMERCIALIZADORAS DE MAQUINAS AGRICOLAS EN EL DISTRITO DE ATE VITARTE – 2015

ITEM	RUC	RAZÓN SOCIAL	DIRECCIÓN	INICIO DE ACTIVIDADES	
1	20101639275	IPESA S.A.C.	AV. NICOLAS AYLLON NRO. 2241 LIMA - LIMA - ATE	19/06/1979	S E G U N S U A N T I G Ü E D A ↓
2	20129895986	STENICA SA.	AV. NICOLAS AYLLON NRO. 2285 URB. SANTA ANGELICA (2287 - AL COSTADO DE SEDAPAL) LIMA - LIMA - ATE	26/05/1982	
3	20290308802	PERU TRACTOR S.R.L	AV. SEPARADORA INDUSTRIAL NRO. 1086 URB. OLIMPO (CRUCE CON AV.HERMES) LIMA - LIMA - ATE	01/09/1995	
4	20503231370	CONSORCIO UNIMAQ-FERREYROS	CAL.SANTA INES NRO. 270 Z.I. SANTA ROSA (ALT CDRA 19 AV. EVITAMIENTO) LIMA - LIMA - ATE	13/11/2001	
5	20517668657	RD RENTAL SOCIEDAD ANONIMA CERRADA	CAL.2 MZA. C LOTE. 06 URB. INDUSTRIAL LA MERCED LIMA - LIMA - ATE	30/11/2007	
6	20492189589	FULLTEC PERU SOCIEDAD ANONIMA CERRADA	AV. ISAAC NEWTON NRO. 138 Z.I. SAN FRANCISCO (ALTURA PQE.LOS ANILLOS Y AV.FARADAY) LIMA - LIMA - ATE	21/08/2008	
7	20520757423	CYTOPERU SOCIEDAD ANONIMA CERRADA	AV. ISAAC NEWTON NRO. 138 Z.I. SAN FRANCISCO (ENTRE EL PQE.LOS ANILLOS Y AV. FARADAY) LIMA - LIMA - ATE	01/01/2009	
8	20553520381	JB TRACTOR PERU S.A.C.	JR. JOSE QUIÑONES NRO. 281 INT. B URB. VALDIVIESO LIMA - LIMA - ATE	04/07/2013	

ANEXO N° 6: PRECIOS DE ADQUISICION DE LAS MAQUINAS AGRÍCOLAS COMERCIALIZADO POR LA EMPRESA IPESA S.A.C. DURANTE EL AÑO 2015 – VARIACIÓN DE INCREMENTO DE PRECIOS

MES	Cargador	Segadora	Cultivadores	Roturadores	Trinches para fardos	Tractores Compactos (de 25 a 49 hp)	Cosechadoras Convencionales	Cabezales	Arados de Discos	Rastras		
Costo Inicial	Enero	S/. 11,950.00	S/. 3,950.00	S/. 4,100.00	S/. 7,350.00	S/. 3,700.00	S/. 30,800.00	S/. 19,500.00	S/. 10,900.00	S/. 1,500.00	S/. 1,430.00	
	Febrero	S/. 12,800.00	S/. 4,200.00	S/. 4,100.00	S/. 8,100.00	S/. 4,100.00	S/. 31,100.00	S/. 19,500.00	S/. 10,900.00	S/. 1,650.00	S/. 1,600.00	
	Marzo	S/. 12,800.00	S/. 4,200.00	S/. 4,900.00	S/. 8,100.00	S/. 4,100.00	S/. 31,100.00	S/. 19,500.00	S/. 10,900.00	S/. 1,650.00	S/. 1,600.00	
	Abril	S/. 13,750.00	S/. 4,900.00	S/. 5,300.00	S/. 8,100.00	S/. 4,100.00	S/. 31,750.00	S/. 19,950.00	S/. 11,400.00	S/. 1,650.00	S/. 1,600.00	
	Mayo	S/. 13,750.00	S/. 4,900.00	S/. 5,300.00	S/. 8,900.00	S/. 4,800.00	S/. 31,750.00	S/. 19,950.00	S/. 11,400.00	S/. 1,950.00	S/. 1,900.00	
	Junio	S/. 13,750.00	S/. 5,550.00	S/. 5,300.00	S/. 8,900.00	S/. 4,800.00	S/. 32,100.00	S/. 19,950.00	S/. 11,400.00	S/. 1,950.00	S/. 1,900.00	
	Julio	S/. 14,800.00	S/. 5,550.00	S/. 5,710.00	S/. 8,900.00	S/. 4,800.00	S/. 32,100.00	S/. 19,950.00	S/. 11,400.00	S/. 2,300.00	S/. 1,900.00	
	Agosto	S/. 14,800.00	S/. 6,490.00	S/. 5,710.00	S/. 8,900.00	S/. 4,800.00	S/. 32,100.00	S/. 20,600.00	S/. 11,400.00	S/. 2,300.00	S/. 1,900.00	
	Setiembre	S/. 15,490.00	S/. 6,490.00	S/. 6,000.00	S/. 9,100.00	S/. 5,400.00	S/. 32,400.00	S/. 20,600.00	S/. 11,400.00	S/. 2,300.00	S/. 2,200.00	
	Octubre	S/. 15,490.00	S/. 7,100.00	S/. 6,000.00	S/. 9,100.00	S/. 5,400.00	S/. 32,400.00	S/. 21,000.00	S/. 12,000.00	S/. 2,500.00	S/. 2,200.00	
	Costo Final	Noviembre	S/. 16,750.00	S/. 7,100.00	S/. 6,000.00	S/. 9,100.00	S/. 5,400.00	S/. 32,400.00	S/. 21,000.00	S/. 12,000.00	S/. 2,500.00	S/. 2,200.00
		Diciembre	S/. 16,750.00	S/. 8,250.00	S/. 6,000.00	S/. 9,100.00	S/. 5,400.00	S/. 32,400.00	S/. 21,000.00	S/. 12,000.00	S/. 2,500.00	S/. 2,200.00
VARIACION CF-C.I		S/. 4,800.00	S/. 4,300.00	S/. 1,900.00	S/. 1,750.00	S/. 1,700.00	S/. 1,600.00	S/. 1,500.00	S/. 1,100.00	S/. 1,000.00	S/. 770.00	

Leyenda:

CF: Costo Final

CI: Costo Inicial