

**UNIVERSIDAD NACIONAL DE SAN CRISTÓBAL DE
HUAMANGA**

**FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS, ADMINISTRATIVAS
Y CONTABLES**

ESCUELA PROFESIONAL DE CONTABILIDAD Y AUDITORÍA



TESIS:

**Gestión de inventarios basado en la NIIF PYMES sección 13 y
la rentabilidad en empresas del sector ferretero, distrito Jesús
Nazareno periodo 2021- 2022.**

Para optar el Título Profesional de:
CONTADORA PÚBLICA

PRESENTADO POR:

Bach. Laly Marcela GALINDO AGUIRRE

Bach. Zaret Dina GOMEZ APAICO

ASESOR:

C.P.C. Alejandro Clever CORONEL CAJCHAYA

AYACUCHO - PERÚ

2025

DEDICATORIA

A Dios quien en todo este tiempo ha sido nuestro bueno con nosotras y a nuestros queridos padres que constituyen la razón que nos impulsan a seguir adelante para realizar los objetivos trazados.

AGRADECIMIENTO

Agradecemos a Dios por permitirnos tener esta experiencia dentro de la universidad, nuestra gratitud a nuestra universidad por permitirnos convertirnos en profesionales. A cada uno de nuestros docentes que contribuyeron alimentando nuestro conocimiento en esta carrera que nos apasiona.

A los diferentes empresarios que contribuyeron con su tiempo e información brindada para la elaboración de esta tesis y finalmente el agradecimiento infinito a nuestros padres por el apoyo incondicional que nos brindan a lo largo de nuestras vidas.

RESUMEN

La investigación titulada: Gestión de inventarios basado en la NIIF PYMES sección 13 y la rentabilidad en empresas del sector ferretero, distrito Jesús Nazareno periodo 2021- 2022, tuvo como objetivo determinar la manera en que la gestión de inventarios basado en la NIIF para PYMES sección 13 se relaciona con la rentabilidad en empresas del sector ferretero del distrito de Jesús Nazareno, periodo 2021-2022. En base al objetivo, se empleó un diseño metodológico cuantitativo, de tipología aplicada, descriptivo-correlacional, y no experimental – transversal; donde un total de 48 empresas ferreteras del distrito de Jesús Nazareno conformaron la muestra de análisis. Se utilizaron cuestionarios y guías de análisis documental para la recopilación de información. Los hallazgos evidenciaron que, para el 79.17% de los empresarios, la gestión de adquisiciones, internamiento y transferencia de inventarios es regular, para el 16.67% es bueno y para el 4.17% es malo. Sumado a ello, el 75% de los empresarios indicó que desconoce la información referente a la rentabilidad de la empresa. Y el 68.75% califica a su actividad como poco rentable y el 29.17% muy rentable. La conclusión de esta pesquisa fue que se logró determinar que la gestión de inventarios basado en la NIIF PYMES sección 13 se relaciona de manera directa con la rentabilidad en empresas del sector ferretero del distrito de Jesús Nazareno, periodo 2021-2022 (p valor = $0.000 < 0.05$; $C_c = 0.614$). En ese sentido, se puede indicar que, si realizan mejoras en torno a la gestión de inventarios, basándose en lo establecido en la NIIF PYMES sección 13, contribuirá a que también se presenten mayores niveles de rentabilidad en las empresas de este sector.

Palabras clave: Gestión de inventarios, rentabilidad, NIIF Pymes, ferreterías

ABSTRACT

The research entitled: Inventory management based on IFRS for SMEs section 13 and profitability in companies in the hardware sector, Jesús Nazareno district period 2021-2022, aimed to determine how inventory management based on IFRS for SMEs section 13 relates to profitability in companies in the hardware sector of the Jesús Nazareno district, period 2021-2022. Based on the objective, a quantitative methodological design was used, of applied typology, descriptive-correlational, and non-experimental- cross-sectional; where a total of 48 hardware companies in the Jesús Nazareno district made up the analysis sample. Questionnaires and documentary analysis guides were used for information collection. The findings showed that, for 79.17% of entrepreneurs, the management of acquisitions, internalization, and transfer of inventories is average, for 16.67% it is good, and for 4.17% it is poor. In addition, 75% of entrepreneurs indicated that they are unaware of information regarding the company's profitability. And 68.75% rate their activity as unprofitable and 29.17% as very profitable. The conclusion of this research was that it was determined that inventory management based on IFRS for SMEs section 13 is directly related to profitability in companies in the hardware sector in the Jesús Nazareno district, period 2021-2022 (p value = $0.000 < 0.05$; $Cc = 0.614$). In this regard, it can be said that if improvements are made to inventory management, based on the provisions of NIIF, this will also contribute to higher levels of profitability for companies in this sector.

Key words: Inventory management, profitability, IFRS for SMEs, hardware stores.

ÍNDICE GENERAL

DEDICATORIA	II
AGRADECIMIENTO	III
RESUMEN	IV
ABSTRACT.....	V
ÍNDICE GENERAL.....	VI
ÍNDICE DE FIGURAS	IX
ÍNDICE DE TABLAS.....	XI
INTRODUCCIÓN	XIV
I. REVISIÓN LITERATURA	20
1.1. Marco histórico.....	20
1.1.1. <i>Historia de la gestión de inventarios</i>	<i>20</i>
1.1.2. <i>Historia de la rentabilidad</i>	<i>21</i>
1.2. Marco referencial.....	22
1.2.1. <i>A nivel internacional</i>	<i>22</i>
1.2.2. <i>A nivel nacional</i>	<i>24</i>
1.2.3. <i>A nivel local</i>	<i>27</i>
1.3. Bases teóricas.....	28
1.3.1. <i>Teorías vinculadas a la gestión de inventarios</i>	<i>28</i>
1.3.2. <i>Teorías vinculadas a la rentabilidad.....</i>	<i>34</i>
1.4. Marco conceptual.....	40
II. MATERIALES Y MÉTODOS	43
2.1. Tipo y nivel de investigación.....	43
2.1.1. <i>Enfoque de investigación.....</i>	<i>43</i>
2.1.2. <i>Nivel o alcance de investigación.....</i>	<i>43</i>
2.2. Población y muestra.....	43
2.2.1. <i>Población.....</i>	<i>43</i>

2.2.2. <i>Muestra</i>	44
2.3. Fuentes de información	45
2.4. Diseño de investigación.....	45
2.5. Técnicas e instrumentos.....	45
2.5.1. <i>Técnicas</i>	46
2.5.2. <i>Instrumentos</i>	46
2.6. Técnicas de procesamiento de datos	47
III. RESULTADOS	48
3.1. Resultados descriptivos	48
3.1.1. <i>Respecto a la variable 1: Gestión de inventarios</i>	48
3.1.2. <i>Respecto a la variable 2: Rentabilidad</i>	64
3.1.3. <i>Análisis documental</i>	75
3.2. Resultados inferenciales	88
3.2.1. <i>Contrastación de hipótesis general</i>	88
3.2.2. <i>Contrastación de hipótesis específica 1</i>	89
3.2.3. <i>Contrastación de hipótesis específica 2</i>	90
3.2.4. <i>Contrastación de hipótesis específica 3</i>	91
III. DISCUSIONES	92
CONCLUSIONES	98
RECOMENDACIONES	100
REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS	101
ANEXOS:	109
Anexo N° 01: Matriz de consistencia.....	109
Anexo N° 02: Instrumentos de recolección de datos	110
Anexo N° 03. Validaciones por juicio de experto.....	112
Anexo N° 04. Valorización de bonificaciones en mercadería	115
Anexo N° 05. Flete.....	121
Anexo N° 06. Estado de situación financiera.....	130

Anexo N° 07. Estado de resultados	132
Anexo N° 08. Ratios de rentabilidad	134
Anexo N° 09. Análisis estadístico.....	143
Anexo N° 10. Evidencia	144

ÍNDICE DE FIGURAS

Figura 1 <i>La empresa cuenta con sistema digital o manual para efectuar compras</i>	48
Figura 2 <i>La determinación de la necesidad de compra</i>	49
Figura 3 <i>Procedimiento con que efectúa la solicitud de un pedido en su empresa</i>	50
Figura 4 <i>Se realiza control y registro de los productos que ingresan al almacén</i>	51
Figura 5 <i>Distribución y clasificación de los productos en el almacén de su empresa</i>	52
Figura 6 <i>Manejo de stock, deterioro y faltantes en el almacén de su empresa</i>	53
Figura 7 <i>Métodos de salida de mercadería que utiliza la empresa para la venta</i>	54
Figura 8 <i>Costo adicional por transporte para envío de los pedidos</i>	55
Figura 9 <i>Calificación de la gestión de adquisiciones, internamiento y transferencia de inventarios.</i>	56
Figura 10 <i>Incluye los costos de adquisición y gastos para la determinación del precio de venta</i>	57
Figura 11 <i>Empleo de un método de cálculo de costos</i>	58
Figura 12 <i>Frecuencia de verificación de los costos de los inventarios</i>	59
Figura 13 <i>La empresa recibe descuentos, rebajas o bonificaciones de mercadería</i>	60
Figura 14 <i>Realiza valorización contable de las bonificaciones en mercadería</i>	61
Figura 15 <i>Calificación a la gestión de la empresa</i>	62
Figura 16 <i>Recibe asistencia técnica o capacitación</i>	63
Figura 17 <i>Conocimiento del total de las ventas</i>	64
Figura 18 <i>Conocimiento de los costos de mercadería</i>	65
Figura 19 <i>Conocimiento de los gastos administrativos</i>	66
Figura 20 <i>Conocimiento del total de sus impuestos a pagar</i>	67
Figura 21 <i>Conocimiento de las ganancias de las ventas</i>	68
Figura 22 <i>Capacidad de la empresa para generar ganancias</i>	69
Figura 23 <i>Herramienta financiera que emplea la empresa para toma de decisiones</i>	70
Figura 24 <i>Conocimiento del valor del patrimonio total</i>	71
Figura 25 <i>Conocimiento sobre la capacidad del patrimonio total</i>	72

Figura 26 <i>Conocimiento sobre la rentabilidad de la empresa</i>	73
Figura 27 <i>Considera rentable su negocio</i>	74

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1 <i>La empresa cuenta con sistema digital o manual para efectuar compras</i>	48
Tabla 2 <i>La determinación de la necesidad de compra</i>	49
Tabla 3 <i>Procedimiento con que efectúa la solicitud de un pedido en su empresa</i>	50
Tabla 4 <i>Se realiza control y registro de los productos que ingresan al almacén</i>	51
Tabla 5 <i>Distribución y clasificación de los productos en el almacén de su empresa</i>	52
Tabla 6 <i>Manejo de stock, deterioro y faltantes en el almacén de su empresa</i>	53
Tabla 7 <i>Métodos de salida de mercadería que utiliza la empresa para la venta</i>	54
Tabla 8 <i>Costo adicional por transporte para envío de los pedidos</i>	55
Tabla 9 <i>Calificación de la gestión de adquisiciones, internamiento y transferencia de inventarios.</i>	56
Tabla 10 <i>Incluye los costos de adquisición y gastos para la determinación del precio de venta.</i>	57
Tabla 11 <i>Empleo de un método de cálculo de costos</i>	58
Tabla 12 <i>Frecuencia de verificación de los costos de los inventarios</i>	59
Tabla 13 <i>La empresa recibe descuentos, rebajas o bonificaciones de mercadería</i>	60
Tabla 14 <i>Realiza valorización contable de las bonificaciones en mercadería</i>	61
Tabla 15 <i>Calificación a la gestión contable de la empresa</i>	62
Tabla 16 <i>Recibe asistencia técnica o capacitación</i>	63
Tabla 17 <i>Conocimiento del total de las ventas</i>	64
Tabla 18 <i>Conocimiento de los costos de mercadería</i>	65
Tabla 19 <i>Conocimiento de los gastos administrativos</i>	66
Tabla 20 <i>Conocimiento del total de sus impuestos a pagar</i>	67
Tabla 21 <i>Conocimiento de las ganancias de las ventas</i>	68
Tabla 22 <i>Capacidad de la empresa para generar ganancias</i>	69
Tabla 23 <i>Herramienta financiera que emplea la empresa para toma de decisiones</i>	70
Tabla 24 <i>Conocimiento del valor del patrimonio total</i>	71

Tabla 25 <i>Conocimiento sobre la capacidad del patrimonio total</i>	72
Tabla 26 <i>Conocimiento sobre la rentabilidad de la empresa</i>	73
Tabla 27 <i>Considera rentable su negocio</i>	74
Tabla 28 <i>Variación de Estado de Situación Financiera de la empresa A</i>	75
Tabla 29 <i>Variación de Estado de Resultados Integrales de la empresa A</i>	75
Tabla 30 <i>Variación de Estado de Situación Financiera de la empresa B</i>	76
Tabla 31 <i>Variación de Estado de Resultados Integrales de la empresa B</i>	76
Tabla 32 <i>Variación de Estado de Situación Financiera de la empresa C</i>	77
Tabla 33 <i>Variación de Estado de Resultados Integrales de la empresa C</i>	77
Tabla 34 <i>Rentabilidad sobre ventas, rentabilidad económica y financiera de la empresa A año 2021</i>	79
Tabla 35 <i>Rentabilidad sobre ventas, rentabilidad económica y financiera de la empresa A año 2022</i>	80
Tabla 36 <i>Rentabilidad sobre ventas, rentabilidad económica y financiera de la empresa B año 2021</i>	80
Tabla 37 <i>Rentabilidad sobre ventas, rentabilidad económica y financiera de la empresa B año 2022</i>	81
Tabla 38 <i>Rentabilidad sobre ventas, rentabilidad económica y financiera de la empresa C año 2021</i>	81
Tabla 39 <i>Rentabilidad sobre ventas, rentabilidad económica y financiera de la empresa C año 2022</i>	82
Tabla 40 <i>Interpretación de la ratio de Rentabilidad económica del año 2021 y 2022 para la empresa A</i>	83
Tabla 41 <i>Interpretación de la ratio de Rentabilidad económica del año 2021 y 2022 para la empresa B</i>	83
Tabla 42 <i>Interpretación de la ratio de Rentabilidad económica del año 2021 Y 2022 para la empresa C</i>	84

Tabla 43 <i>Interpretación de la ratio de Rentabilidad Sobre Ventas del año 2021 y 2022 para la empresa A</i>	84
Tabla 44 <i>Interpretación de la ratio de Rentabilidad Sobre Ventas de año 2021 y 2022 para la empresa B</i>	85
Tabla 45 <i>Interpretación del ratio de Rentabilidad Sobre Ventas de año 2021 Y 2022 para la empresa C</i>	85
Tabla 46 <i>Interpretación del ratio de Rentabilidad Financiera del año 2021 y 2022 para la empresa A</i>	86
Tabla 47 <i>Interpretación del ratio de Rentabilidad Financiera del año 2021 y 2022 para la empresa B</i>	86
Tabla 48 <i>Interpretación del ratio de Rentabilidad Financiera del año 2021 y 2022 para la empresa C</i>	87
Tabla 49 <i>Correlación entre la gestión de inventarios basado en la NIIF para PYMES sección 13 y la rentabilidad</i>	88
Tabla 50 <i>Correlación entre la gestión operativa y la rentabilidad económica</i>	89
Tabla 51 <i>Correlación entre la gestión contable y la rentabilidad financiera</i>	90
Tabla 52 <i>Correlación entre la gestión contable y la rentabilidad sobre las ventas</i>	91

INTRODUCCIÓN

En la actualidad, es imperativo que las empresas de todo el mundo busquen procedimientos que les permitan gestionar eficazmente sus diversos recursos, incluidos los materiales, humanos y, en particular, sus existencias o mercancías disponibles en el mercado. El control de inventarios es de vital importancia, ya que facilita el equilibrio de un almacén y permite conocer los artículos o productos con una demanda elevada. Este sistema, cuando se implementa de manera efectiva y oportuna, puede ahorrar gastos de manera significativa, ya que contabiliza el inventario del producto disponible y el suministro necesario para ser entregado de manera expedita, evitando así retrasos en los pedidos y minimizando el desperdicio de productos perecederos por exceso de almacenamiento (Rodríguez, 2023).

La gestión de inventarios hace referencia sobre la planificación y el control; es una herramienta importante para que una empresa cumpla su objetivo. La gestión del inventario se emplea como recurso; su función requiere procesos para confirmar mediante una orden de compra los artículos deseados, la recepción y el almacenamiento de los artículos del inventario, la preparación de los recibos de pago, la contabilidad y el control (Pavon et al., 2019)

Es necesario comprender la NIIF PYMES sección 13 inventarios: establece las directrices para el tratamiento de los inventarios, ofreciendo así una orientación para su medición, reconocimiento y presentación. Para las pequeñas y medianas empresas es muy importante, ya que define cómo deben tratarse sus inventarios en las cuentas financieras. Además. Los inventarios son considerados activos. Finalmente, el valor total de los inventarios, método de valoración y el monto por deterioro deben ser registrados en los estados financiero (Cruz & Zamudio, 2019)

Al respecto, Ekon (2023) sostiene que una gestión inadecuada del inventario por parte de las empresas puede acarrear graves repercusiones, incluidas dificultades financieras que podrían conducir al cierre y al descontento de los clientes. En este sentido, es imperativo que todos los aspectos del inventario de los almacenes se gestionen meticulosamente, empleando metodologías apropiadas alineadas con las operaciones del negocio.

En el Perú, la gestión de inventarios es un reto para numerosas empresas del sector, tal como lo reporta el diario Gestión (2019), que indica que solo el 50% de las empresas emplea soluciones tecnológicas para la gestión de inventarios. En este sentido, las empresas que no adopten este enfoque de gestión se encontrarían con problemas sustanciales, ya que la falta de automatización de los procesos se traduciría en un mayor gasto de tiempo, disminución de la eficiencia y desafíos persistentes. Del mismo modo, esto influiría en las cifras de ventas, ya que la falta de conocimiento de los inventarios se traduce en la falta de disponibilidad de productos o cantidades adecuadas en momentos críticos, lo que afecta negativamente a las ventas y, en consecuencia, a la rentabilidad de la empresa.

Ello no es ajeno a las empresas ferreteras del ámbito nacional, pues según a lo explicado por Soto (2023), dentro de los mayores problemas a los que se enfrentan las ferreterías es exceso de mercadería y mala circulación de productos, los cuales afectan las ventas y abastecimiento de la empresa y otras áreas. Asimismo, la mala gestión del inventario resulta ser el punto débil de muchos establecimientos ferreteros, que conduce a la pérdida, deterioro y vencimiento de productos, falta de stock y demás, generando perjuicio para el empresario, pues minimizaría sus márgenes de ganancia, y por ende su rentabilidad.

Para toda empresa, conocer la rentabilidad es muy importante, ya que permite determinar el margen operativo entre las ventas: además, permite conocer la rotación y magnitud de las ventas, y también se considera la secuencia que permite evaluar la relación entre el beneficio realizado a partir de una inversión (Asanza & Avendaño, 2023).

En el ámbito local, específicamente las empresas ferreteras del del distrito de Jesús Nazareno en Ayacucho, muchas de estas empresas no cuentan con un proceso de inventariado en su actividad, y pese a que su actividad lo requiere, pues existe una rotación diaria de productos desde su adquisición hasta transferencia de las mercaderías, la cual debería de ser gestionada óptimamente; sin embargo, ello no se viene dando.

A razón de ello, las empresas ferreteras se enfrentan a un desconocimiento continuo sobre la cantidad exacta de los artículos que posee en almacén e incluso solo realizan las compras observando las cantidades en almacén y haciendo aproximaciones de cantidades a

necesitar o cuando ya un cliente solicita el artículo y no se encuentra en tienda o almacén. En cuanto al internamiento también se presentan deficiencias, pues no cuentan con formatos físicos o digitales para el registro y control de los artículos; los productos ingresan al almacén sin verificar a detalle, sino solo realizando observación general; y también movilizan los artículos a tienda varias veces durante el día, perdiendo el control de este. También presentan deficiencias en cuanto al costo de adquisición, pues solo consideran el costo del producto, estableciendo precio de venta en función a ello, dejando de lado los demás costos. Todo ello también se refleja en el cálculo del costo, pues este solo es calculado agregando un porcentaje aproximado del 20% al costo del producto ofrecido por el proveedor.

Todos estos aspectos denotan serias deficiencias en las empresas ferreteras de este distrito, lo cual tendrían repercusiones en su actividad económica, pues si la función del inventario no se opera con eficacia las ventas no tendrán material para cumplir con su función, no se satisface las demandas de los clientes y por supuesto la obtención del lucro se disuelve; es decir si hay ausencia de inventarios no hay ventas o transferencias a los clientes, reduciendo los niveles de ingresos percibidos por la empresa, y por ende, los beneficios económicos y nivel de rentabilidad.

Es importante indicar también que estas empresas no efectúan el análisis financiero de su actividad, razón por la cual no conocen ciertamente la rentabilidad que genera su actividad (rentabilidad sobre las ventas, económica y financiera), de tal forma que les permita ejercer una mejor toma de decisiones. Sumado a ello, la mala gestión de los inventarios conduce a pérdidas que minimizan los resultados de la rentabilidad.

De continuarse con esta situación, las empresas del sector ferretero del distrito de Jesús Nazareno continuarán presentando problemas con la gestión de inventarios, presentando diferencias en el registro de almacén (entradas y salidas de mercaderías), no podrían determinar oportunamente ni correctamente los faltantes del inventario y consecuentemente generarían inconsistencias cuando se realizan inventarios físicos y también su costo de ventas en su contabilidad financiera y dificultades para la mejora o crecimiento de su empresa.

Se considera que la situación podría mejorar si se ejerciera una mejora en el sistema de gestión de inventarios y haciendo uso de la NIIF PYMES sección 13 inventarios, que viene a ser una norma contable internacional que estable los principios para el reconocimiento y medición de los inventarios, también las normas internacionales de información financiera reglamentan del cómo deben revelarse en los estados financieros, para su adecuado tratamiento contable, por ello consideramos que es trascendente tener en cuenta la NIIF PYMES sección 13 Inventarios como un marco normativo de guía.

A raíz de ello surge el interés de llevar a cabo el presente estudio el cual buscará conocer ¿De qué manera la gestión de inventarios basado en la NIIF PYMES sección 13 se relaciona con la rentabilidad en empresas del sector ferretero del distrito de Jesús Nazareno, periodo 2021-2022?, Siendo los problemas específicos: a) ¿Cómo se relaciona la gestión operativa con la rentabilidad económica en empresas del sector ferretero del distrito de Jesús Nazareno, periodo 2021-2022?

b) ¿Cómo se relaciona la gestión contable con la rentabilidad financiera en empresas del sector ferretero del distrito de Jesús Nazareno, periodo 2021-2022?

c) ¿Cómo se relaciona la gestión contable con la rentabilidad sobre las ventas en empresas del sector ferretero del distrito de Jesús Nazareno, periodo 2021-2022?

Además, se tuvo como objetivo general: determinar la manera en que la gestión de inventarios basado en la NIIF PYMES sección 13 se relaciona con la rentabilidad en empresas del sector ferretero del distrito de Jesús Nazareno, periodo 2021-2022. Siendo los objetivos específicos: a) Determinar cómo se relaciona la gestión operativa con la rentabilidad económica en empresas del sector ferretero del distrito de Jesús Nazareno, periodo 2021-2022. b) Determinar cómo se relaciona la gestión contable con la rentabilidad financiera en empresas del sector ferretero del distrito de Jesús Nazareno, periodo 2021-2022. c) Determinar cómo se relaciona la gestión contable con la rentabilidad sobre las ventas en empresas del sector ferretero del distrito de Jesús Nazareno, periodo 2021-2022.

Los motivos para la realización de esta investigación es producto de las deficiencias en la gestión de los inventarios por su trascendencia en las empresas que podría originar

pérdidas en las ventas, la ausencia razonable y oportuna en la estimación de los costos de adquisición de los inventarios para determinar su precio de venta conforme a su objeto social económico, agregando también la identificación de probables faltantes o sobrantes que puede generar al término de un periodo diferencias en sus inventarios físicos y financieros.

Además, se justifica de manera práctica, ya que el estudio contrastará la realidad de la gestión de inventarios como propuesta para que al ser aplicados se pueda corregir las deficiencias del control de inventarios en las empresas del sector ferretero del distrito de Jesús Nazareno y que sirva para tener información oportuna y adecuada relacionado con los inventarios para la toma de decisiones económicas que coadyuven a la mejora de la rentabilidad de tipo económico.

Asimismo, se justifica teóricamente, ya que se aplicó los fundamentos conceptuales, teóricos y normativos relacionados a la gestión de los inventarios y también con la variable la rentabilidad y para que posteriormente sirva como referencia para ser estudiado y comprender el objeto social de las empresas del sector ferretero y por supuesto para que sirva también como fuente en futuras investigaciones. Adicionalmente, se comparó teorías, características y su trascendencia de las variables en estudio.

Finalmente, el estudio comprende el uso de la metodología de investigación científica para medir las variables que fueron aplicado en las empresas del sector ferretero que permitió el diseño de instrumentos como el cuestionario y también evaluar la situación presente de aquellos procesos relacionados a la gestión de los inventarios y sirvió como modelo de aplicación en otras empresas del sector y similares.

La hipótesis general de investigación a corroborar es la gestión de inventarios basado en la NIIF PYME sección 13 se relaciona de manera directa con la rentabilidad en empresas del sector ferretero del distrito de Jesús Nazareno, periodo 2021-2022. Las hipótesis específicas son: a) la gestión operativa se relaciona de manera directa con la rentabilidad económica en empresas del sector ferretero del distrito de Jesús Nazareno, periodo 2021-2022. b) La gestión contable se relaciona de manera directa con la rentabilidad financiera en empresas del sector ferretero del distrito de Jesús Nazareno, periodo 2021-2022. C) la gestión

contable se relaciona de manera directa con la rentabilidad sobre las ventas en empresas del sector ferretero del distrito de Jesús Nazareno, periodo 2021-2022.

Para una adecuada comprensión de la investigación se estructuró en los siguientes capítulos:

Capítulo I. Revisión de literatura, elaboró el marco histórico de las variables, marco referencial, el marco teórico, el marco conceptual.

Capítulo II. Materiales y métodos, corresponde a la metodología que se basó en el estudio, entre estos: el tipo, nivel, población y muestra, fuentes de recolección de datos, diseño, técnicas e instrumentos y el análisis de resultados descriptivos e inferenciales.

Capítulo III. Resultado, presenta todas las evidencias del estudio, tanto en términos descriptivos (de la encuesta y análisis documental), e inferencial (contraste de las hipótesis)

Capítulo IV. Discusión, expone la interpretación y análisis de los hallazgos obtenidos, contratándolos con estudios previos y la teoría. Las páginas finales corresponden a las conclusiones, recomendaciones, las referencias bibliográficas y los anexos.

I. REVISIÓN LITERATURA

1.1. Marco histórico

1.1.1. *Historia de la gestión de inventarios*

Los inventarios se remontan a los egipcios y otras civilizaciones antiguas, que los utilizaban para guardar grandes cantidades de alimentos para consumirlos durante sequías o catástrofes. Los inventarios aparecieron por primera vez como medio para hacer frente a épocas de escasez. Permiten garantizar la subsistencia de la empresa y la expansión de su actividad operativa. Los inventarios son el resultado de este método de guardar todos los artículos y alimentos necesarios para la supervivencia (Durán, 2012). En los tiempos de los incas ellos almacenaban sus alimentos en lugares denominados colcas. “Las colcas formaban parte del sistema incaico de almacenamiento de alimentos y bienes provenientes de cada suyo y luego se redistribuyen entre los habitantes del Imperio” (Smithsonian Institution, 2015).

Los inicios de la gestión de inventarios siguen siendo ambiguos, pero es razonable afirmar que entre los primeros pioneros en la materia se encontraban comerciantes y propietarios de tiendas. Antes de la Revolución Industrial, la gestión de inventarios era sumamente rudimentaria. Los propietarios de tiendas y los vendedores dependían de sus registros manuscritos y de su instinto para hacer pedidos. Contabilizar los productos robados era sumamente difícil, ya que exigía que los propietarios de los negocios contaran manualmente todo el inventario físico, un proceso que podía llevar horas o incluso días para determinar si faltaba algún artículo. Para ser justos, el tamaño operativo en aquella época era insignificante comparado con el actual, lo que daba lugar a iniciativas mínimas para mejorar la eficiencia (Peak, 2022).

La Revolución Industrial transformó por completo los métodos de producción al mejorar la eficiencia y reducir así el coste por unidad. La reducción de los costes de los artículos, junto con un elevado nivel de vida, se tradujo en un auge del sector de los bienes de consumo. El inventario está influido por la demanda, y el aumento de la renta disponible entre los consumidores ha provocado una mayor demanda de productos básicos. Las

empresas han dado prioridad a la fabricación en masa y a una mejor experiencia del consumidor en el punto de venta (Peak, 2022)

A principios del siglo XX se crearon los primeros sistemas mecánicos. Estos sistemas empleaban tarjetas perforadas y diversos aparatos mecánicos para controlar los niveles de inventario. En la década de 1950, la aparición de los ordenadores facilitó la creación de los primeros sistemas informatizados de gestión de inventarios. Estas tecnologías superaron con creces a sus predecesoras mecánicas en eficiencia de gestión de inventarios, permitiendo a las organizaciones controlar los niveles de inventario en tiempo real (Wheelhouse, 2023).

En la década de 1980, el avance de las bases de datos relacionales dio lugar a la creación del sistema contemporáneo inaugural para la gestión de inventarios. Estos sistemas tenían mayor flexibilidad y escalabilidad que sus predecesores, lo que permitía a las organizaciones vincular la gestión de inventarios con otros sistemas empresariales, como la contabilidad y la gestión de las relaciones con los clientes (CRM) (Wheelhouse, 2023).

1.1.2. Historia de la rentabilidad

La rentabilidad en la antigüedad era más obvia y directa que los métodos contables y financieros modernos. El sistema de trueque, en el que el valor se decidía por el intercambio directo de mercancías y servicios, también constituía la base de las transacciones comerciales. Aunque los primeros mercaderes no disponían de herramientas oficiales para medir la rentabilidad, comprendían de forma natural la necesidad de obtener un buen valor en sus intercambios. Por ello, llevaban sencillos registros de actividad para garantizar que los productos o servicios que ofrecían eran suficientemente reembolsados, preferiblemente con artículos de igual o mayor valor (León-Serrano, 2023).

Durante la Edad Media, el sistema feudal estableció una jerarquía económica diferenciada, en la que los terratenientes y la Iglesia ejercían una autoridad considerable. La Iglesia ejerció una influencia significativa en las actividades económicas al instituir estrictas regulaciones, incluida la prohibición de la usura, lo que impulsó a comerciantes y prestamistas a refinar y modificar sus sistemas contables en busca de rentabilidad. Aunque primitivos para los estándares contemporáneos, estos registros facilitaban un control más exhaustivo de las

transacciones, garantizando el cumplimiento de las restricciones eclesiásticas y optimizando al mismo tiempo la rentabilidad de las inversiones y los préstamos (Villaluenga et al., 2022)

Durante el siglo XV, la rentabilidad se definió por un resurgimiento del conocimiento clásico y el crecimiento comercial, lo que significó un avance fundamental en la evolución de la contabilidad. Luca Pacioli, matemático y monje franciscano, fue el autor de la «Summa de Arithmetica, Geometría, Proportioni et Proportionalita», en la que ideó el innovador método de la partida doble. Este método dotó a los comerciantes y a las empresas de un mecanismo para controlar tanto los créditos como los débitos de sus actividades, permitiendo un conocimiento exhaustivo de su situación financiera. Al registrar y comparar ingresos y gastos, las empresas podían, por primera vez, conocer formalmente la rentabilidad poseen y efectuar la evaluación de la viabilidad y eficiencia de sus proyectos (Villaluenga et al., 2022; Cano et al., 2017).

Actualmente, los avances tecnológicos han modificado considerablemente el ámbito de la contabilidad y la evaluación de la rentabilidad. Aunque el concepto de rentabilidad se ha desarrollado más allá de las simples medidas financieras, las tecnologías digitales y los sistemas automatizados proporcionan un seguimiento financiero casi instantáneo, lo que permite a las empresas reaccionar con rapidez a los cambios de las condiciones empresariales. Una empresa de éxito en el siglo XXI no es sólo una empresa con buenos rendimientos financieros; también sigue principios de responsabilidad social y sostenibilidad medioambiental (Carnegie et al., 2021).

1.2. Marco referencial

1.2.1. A nivel internacional

Romero et al. (2021). “*La gestión de inventarios en las Pymes del sector de la construcción*”, la finalidad que planteó fue establecer un modelo de gestión de inventarios que contribuya en el manejo de los recursos materiales de las Pymes antes indicadas. La metodología usada en el presente trabajo de investigación fue de tipo cuantitativo y de nivel descriptivo. Los resultados indican que el 59.5% de las ferreterías llevan un control de mercadería en Excel y ninguno usa Kardex, el 69% de ferreterías considera poseer el

conocimiento en materiales y herramientas de control de inventario, el 53.8% considera necesario implementar un sistema de control de inventario, el 54.8% opina que la verificación de inventarios se da de manera semestral, el 59.5% aseveró que no tiene establecido los niveles máximos y mínimos de stock en su negocio. Concluyeron que en las pequeñas y medianas empresas (Pymes), se ha observado que las actividades del proceso de ventas requieren un orden específico. Es fundamental que la persona encargada de la gestión de inventarios realice seguimientos constantes para asegurar un manejo eficiente. Al analizar los factores internos relacionados con el manejo de inventarios, se identificaron deficiencias, como el uso de registros manuales, que podrían mejorarse si se implementa un software automatizado para los procesos y que sea posible garantizar la integridad de la información. Se recomienda que el proceso de verificación de inventarios sea llevado a cabo por los responsables en intervalos no mayores a un mes. Además, es crucial que el personal reciba capacitación continua para mejorar su desempeño en esta área. Una gestión adecuada de inventarios es esencial para el desarrollo exitoso de las Pymes, ya que se centra en la planificación y el control, actuando como una herramienta de soporte que permite a la empresa alcanzar sus objetivos sin contratiempos.

Castro y López (2023). *“El control interno de inventarios y su influencia en la rentabilidad de la ferretería Calle”*, que tuvo por objetivo efectuar un control interno de inventarios para medir la influencia que tiene este en la rentabilidad de la empresa estudiada. El estudio correspondió al descriptivo – documental, cualitativo, cuantitativo y mixto, aplicó técnicas de entrevistas, observación directa, y análisis documental, contó con una muestra de 6 empresas. De los resultados se evidenció que los inventarios tuvieron mayor incremento respecto al año 2020, en tanto la cuentas por pagar se mantuvieron altos para el 2021, respecto el estado de resultados se encontró faltantes de mercadería, afectando las ventas, cancelación de pedidos, lo que se refleja en cuenta de ingresos, respecto la rentabilidad una reducción del 76.54% debido a la reducción de ingresos y aumento en gastos. Concluyeron en que la empresa necesita implementar un sistema eficaz de control y gestión de inventarios para optimizar la rotación de productos y mejorar la supervisión del rendimiento

de sus colaboradores, lo cual es crucial para competir en un mercado con alta demanda de variedad y atención personalizada. La atención al cliente y la diferenciación de productos son factores clave para fomentar la fidelización en un entorno competitivo.

Orduz (2019). "*La gestión de inventarios como proceso vital en la rentabilidad*", planteó como propósito exponer la relevancia del desarrollo de un debido manejo de inventarios y sus consecuencias. La muestra estuvo conformada por empresarios gestores de pequeñas y medianas empresas colombianas. Entre las conclusiones a las que llegaron se encuentra que las empresas carecen de un adecuado control de inventarios, insuficiente evaluación de la rotación de inventarios y necesidad de aplicar herramientas y técnicas que apoyen la toma de decisiones. También señalan que el control de inventarios no distingue razón social ni tamaño; todas deben de alguna manera administrar adecuadamente los inventarios para producir utilidades y rentabilidad. El estudio fue bastante significativo, ya que demuestra desde una perspectiva teórica y práctica que la gestión y el control de inventarios simplifica las tareas operativas, por lo tanto, apoya el sistema de información de cuál es la cantidad necesaria requerida y cuándo es el momento apropiado para obtener los artículos y tenerlos listos para la venta.

Las investigaciones expuestas se relacionan con nuestras variables de investigación, en nuestra opinión actualmente los problemas presentados aún son vigentes y cuestionables en el sector empresarial.

1.2.2. A nivel nacional

Quispe (2022). "*Aplicación de la NIC 2 y su influencia en la rentabilidad de la empresa exportadora Millwa 2019-2020*", estableció como finalidad explicar la influencia que posee que se aplique la NIC 2 en la rentabilidad de la compañía mencionada. La tesis de nivel descriptivo y diseño no experimental, el estudio fue de una única empresa donde aplicó una ficha de observación. Los principales resultados muestran que el flujograma de procesos es empírico, la empresa por lo general registra los egresos explícitos por la compra de materia prima y pagos de personal y almacenamiento, sin embargo no clasifican egresos ni la correcta clasificación de costos, además es difícil para el personal registrar los egresos de la compra

o no se registra sin comprobante pero no se comunica a contabilidad, no cuenta con flujograma de procesos establecidos, las trabajadoras manejan sus propios horarios y no asisten al taller, por lo que no hay control de sus horas de trabajo. Se determinó que la falta de aplicación de la NIC 2 en los procesos y en la información financiera resulta en la elaboración de estados financieros que no reflejan la verdadera situación económico-financiera. Esta circunstancia impacta de modo directo en la rentabilidad efectiva de los años 2019 y 2020 de la empresa exportadora Millwa.

Guerra et al. (2022). *“Gestión de los inventarios y la rentabilidad en las empresas comerciales de materiales de construcción y artículos de ferretería del régimen MYPE tributario”*, estableció como finalidad determinar si la deficiente gestión de inventarios no permite mejorar la rentabilidad de las empresas comerciales de materiales de construcción y artículos de ferretería del régimen MYPE tributario. La metodología usada en el presente trabajo de investigación es de tipo cuantitativo y con un diseño de investigación no experimental. Tuvo como resultados que el promedio de costo de ventas es de 86.43% de los ingresos obtenidos, para el año siguiente se reducen a 75%, en el año 2017 la mercadería disponible representa el 47.7% del total de stock, para el 2017 hubo un 4.77 veces de rotación de inventario, para el 2020 se redujo a 3.85 veces, para el 2017 tiene 20.88% en promedio de compras realizadas respecto el inventario disponible para el 2020 se duplicó a 40.05; para el 2017 el valor de las salidas de mercaderías fue 81.87%, en el 2020 llegó a 78.12%, en tanto el valor porcentual de activos totales en los años ha ido en incremento, así mismo, el ROA se ha venido incrementando, en cambio las ventas para el año 2017 fue de 25.26%, pero para el 2020 fue de 40.83%. Se determinó que la inadecuada administración de inventarios impide el incremento de la rentabilidad en las empresas dedicadas a la comercialización de materiales de construcción y artículos de ferretería bajo el régimen MYPE tributario. Esto se debe a que la reducción en la rotación de inventarios se traduce en una disminución de los ingresos generados y en el volumen de mercancía que permanece sin vender cada año, lo que, en última instancia, resulta en una falta de aumento en la rentabilidad.

Ramírez (2022). “*La gestión de inventarios y su relación con la rentabilidad de una empresa de ferretería del distrito de Surco, 2021*”, se orientó a determinar la relación entre la gestión de inventarios y la rentabilidad de la ferretería estudiada. En su metodología correspondió al tipo de estudio aplicada, descriptivo correlacional, no experimental transversal, contó con una muestra de 18 colaboradores, a quienes aplicó la encuesta. Los resultados indicaron que el 66.7% considera ser medianamente eficiente en la gestión de inventarios, el 61.1% considera que la rentabilidad es media, el 16.7% valora sus inventarios como deficiente, el 16.7% considera deficiente el control de stock de inventarios, el 16.7% considera deficiente su gestión de stock, el 22.2% califica como bajo retorno de activos, el 16.7% califica como bajo el margen de utilidad, además encontró correlación fuerte de 0.777 entre la gestión de inventario y la rentabilidad; además existe una correlación positiva considerable de 0,580 puntos entre la dimensión. El autor concluyó en que la gestión inadecuada de inventarios afectando negativamente su rentabilidad y rendimiento sobre el activo, evidenciando la necesidad de implementar un sistema de control eficiente para optimizar el manejo de mercancías y mejorar la planificación de la demanda. La falta de registros actualizados y métodos de gestión adecuados resulta en costos adicionales y pérdidas en ventas.

Delgado (2023). “*Gestión de inventarios para mejorar la rentabilidad de la empresa Comercial Ferretería Núñez S.A.C. Bellavista, 2022*” definió como objetivo determinar la manera en que la gestión de inventarios incide en la rentabilidad de la empresa estudiada. En su metodología corresponde al tipo aplicada, con diseño no experimental, transversal de alcance explicativo – causal; contó con 35 participantes. Los principales resultados fueron que, el 69% no recepciona los materiales previa inspección; el 86% no almacena adecuadamente los productos porque éstos no poseen códigos de ubicación, el 88% no entrega oportunamente los pedidos de los clientes. el 97% considera que su gestión de inventarios es de nivel medio, debido que no cuenta con un sistema que le permita el registro de entrada de materiales y calidad de existencias recibidas, se aplican métodos poco efectivos de control de mercadería, no codifican los productos, además no organizan

mediante un registro efectivo de pedidos solicitados, no se respetan los tiempos de entrega. Concluyó afirmando que La gestión inadecuada de inventarios en Comercial Ferretería Núñez S.A.C. compromete su rentabilidad y eficiencia, subrayando la urgencia de establecer un sistema de control que optimice el manejo de mercancías y la planificación de la demanda para evitar costos adicionales y pérdidas en ventas.

1.2.3. A nivel local

Huamán y Huicho (2023). "*Control de inventario y rentabilidad en las empresas (CIU 4663) del distrito de Anco Huallo, periodos 2017-2018*". Definieron como propósito realizar una evaluación de los controles de inventarios y la repercusión que genera en la rentabilidad. La metodología usada en el presente trabajo de investigación de nivel descriptivo-correlacional no experimental, con una muestra de 4 empresas, donde aplicó una guía de análisis documental. Los resultados indicaron que el 46% de los que realizan requerimiento fueron los empresarios, un 61% de los requerimientos realizados son verbales, el 50% de los requerimientos se hacen diariamente, un 75% de veces el empresario es quien realiza la cotización, el 61% se cotiza por teléfono, el 82% de ocasiones se realiza el pago en el momento del pedido, el 57% opina que a veces se verifica los productos para ser almacenados, el 86% no realiza un control por tipo de mercadería, el 100% de los encuestados no lleva un registro de lo almacenado. Por último, determinan que la viabilidad económica de las empresas del distrito de Anco Huallo se ve afectada por el control operativo de los inventarios. La prueba de correlación de Pearson, que arrojó un valor de significación de 0,000 y un coeficiente de 0,709, sugiere que el control operativo afecta directa y significativamente la rentabilidad económica. Un almacenamiento deficiente y un control de calidad insuficiente de los productos, es decir, que los almacenes carecen de instalaciones adecuadas para salvaguardar los artículos y no realizan una verificación física de los mismos, influyen directamente en la rentabilidad económica.

Gómez y Huarcaya (2019). "*Gestión de inventarios y rentabilidad en las empresas MYPES ferreteras de la provincia de Huamanga, periodo 2013-2016*", definió como finalidad conocer de qué modo la gestión de inventarios que se ejerce en estas empresas influye en

su rentabilidad. Se abordó un diseño metodológico descriptivo-correlacional y explicativo. Tuvo como resultados que el 62.5% tiene necesidad de compra por promoción, un 50% verifica la compra por cantidad y características, un 37.5% de empresas evidencian productos sobre stock, un 12.5% distribuye y clasificación de inventarios por tamaño, un 12.5% utiliza el método PEPS, otro tanto CPP, pero el 62.5% no utiliza ningún método, el 37.5% no posee un buen ambiente adecuado para el almacén, un 25% no clasifica su inventario. Para finalmente llegar a una conclusión basada en el análisis de los hallazgos, donde se pudo demostrar, a través de la correlación Rho de Pearson, donde el valor p ($0,00 < 0,05$) y el modelo de regresión para la hipótesis general, que la gestión de inventarios influye significativamente en la rentabilidad de las empresas MYPES ferreteras de la provincia de Huamanga, 2013-2016. Los hallazgos de este estudio llaman la atención sobre la importancia de la adquisición, almacenamiento y distribución de inventarios en la rentabilidad de los activos, patrimonio y ventas netas de estas organizaciones.

1.3. Bases teóricas

1.3.1. Teorías vinculadas a la gestión de inventarios

La gestión viene a ser un proceso intelectual, creativo y continuo que permite a una persona, armada con habilidades y conocimientos laborales y gerenciales, guiar y adaptar una organización social productiva a las condiciones rápidamente cambiantes del entorno en el que opera mediante una serie de políticas y estrategias de largo plazo (Topete y Gómez, 2018). El estudio y desarrollo teórico de la gestión surgió al mismo tiempo que se creaban teorías de la administración, se inició, por ello el término gestión proviene de teorías administrativas.

1.3.1.1. Teorías administrativas.

1.3.1.1.1. Teoría clásica (de Henri Fayol). Con Henri Fayol como principal referente, esta teoría se desarrolló inicialmente en Francia a principios del siglo XX. Mediante esta teoría, Fayol enfatizó la estructura y los roles necesarios para alcanzar la eficiencia, ofreciendo así una visión esencial, integral y universal de la organización (Cueva, 2019).

Fayol afirmaba que toda organización debe realizar seis funciones, entre ellas la comercial, financiera, de seguridad, contable y administrativa. Además, afirma que el último componente, la administración, se centra en idear planes de acción, formar un ente social, coordinar esfuerzos y sincronizar las acciones implementadas (Cueva, 2019).

Fayol también define el acto de administrar como: planificar, organizar, dirigir, coordinar y controlar. Las funciones administrativas incluyen aspectos de la administración; es decir, las responsabilidades del administrador (Chiavenato, 2007).

1.3.1.1.2. Teoría científica (Frederick Taylor). En esta teoría se considera una organización formal, con una estructura departamental en la que los métodos de ejecución de tareas sustituyen al empirismo, destinada a mejorar la producción y fomentar la eficiencia; así, la planificación, la preparación, el control y la ejecución se conceptualizan haciendo hincapié en el avance tecnológico.

1.3.1.2. Autores que desarrollan la gestión de inventarios. Según Westreicher (2019), el control de inventarios es la gestión de las herramientas y bienes de apoyo, los productos terminados o semiterminados, y lo que entra y sale de una empresa. Como parte de la contabilidad de costos, esta gestión es necesaria para maximizar las actividades de una empresa. De manera similar, Krajewski et al. (2008) lo definen como:

La administración de inventarios; es decir, la planificación y control de los inventarios para cumplir las prioridades competitivas de la organización, es un motivo importante de preocupación para todos los gerentes de todo tipo de empresas. La administración eficaz de los inventarios es esencial para realizar el pleno potencial de toda cadena de valor [...] La administración de inventarios es un proceso que requiere información sobre las demandas esperadas, las cantidades de inventario disponibles [...] y el momento y tamaño indicados de las cantidades de reorden. (p. 462).

Zapata (2014), por su parte, considera la gestión de inventarios como el proceso que garantiza la cantidad correcta de bienes en la empresa, garantizando así la continuidad del funcionamiento del producto comercializado a los consumidores; es decir, garantizando que

las actividades de fabricación y distribución no cesen, cumpliendo con los compromisos de entrega del producto a los consumidores.

Meana (2017) afirma que la gestión de inventarios está vinculada a la toma de decisiones sobre cuánto producir o adquirir y cuánto pedir; esto es especialmente cierto cuando el inventario se agota, ya que la inversión también está limitada. Sin embargo, existe la incertidumbre de no tener suficiente cantidad de un bien para satisfacer su demanda.

La gestión de inventarios implica realizar un seguimiento del movimiento de bienes y objetos que pertenecen a una empresa. Se considera que es crucial, ya que tiene un gran efecto en la cadena de suministro de cualquier empresa. Además, la gestión de inventarios es un conjunto de pasos que da una empresa emplea para gestionar mejor sus mercaderías. Estos pasos incluyen no solo llevar un registro de lo que tienen, sino también clasificarlo y gestionarlo de manera detallada para obtener toda la información (Chiavenato, 2007). Por otro lado, si una empresa no gestiona su inventario, podría quedarse sin mercadería en las tiendas (lo que se denomina ruptura de existencias) y tener que pagar mucho dinero para mantener tu inventario al día o cambiar tu forma de comprar y vender cosas. Lo anterior se considera un obstáculo para el servicio al cliente porque sería un mal servicio, lo que podría, en el peor de los casos, provocar menos ventas (Chiavenato, 2007).

La idea de la inversión en inventarios puede ser la principal razón por la que los administradores de la cadena de suministro quieren mantener un bajo inventario. Mantener altos inventarios puede ser costoso en términos de dinero. En pocas palabras, estos costes incluyen el dinero necesario para comprar el inventario, los gastos de mantenerlo (que incluyen el dinero perdido por invertir en inventario en lugar de en otra cosa) y los costes de gestionarlo. Debido a esto, el estilo de gestión de mantener las existencias lo más bajas posible no es necesario porque se trate de inventario en sí, sino porque es dinero gastado en algo que cuesta más que simplemente estar ahí. Las existencias también se incluyen en la categoría de activos del balance, por lo que afectan a indicadores clave de rendimiento como la rentabilidad de los activos (Matthew & Esper, 2017).

1.3.1.3. Importancia de la gestión de inventarios. La gestión del inventario es importante para cualquier empresa, grande o pequeña, porque constituye el 50% de sus activos. Tener demasiado inventario eleva mucho los costes. También es vital tener en cuenta que la mercancía que tenemos en stock se quedará obsoleta y no podremos venderla y ganar dinero si permanece demasiado tiempo sin rotar. Lo mismo ocurre en el caso contrario: no tener una previsión de la demanda real implicaría que no hay existencias, lo que dificultaría los tiempos de respuesta y descontentaría a los clientes, además de provocar problemas financieros que podrían llevar a la quiebra a una empresa. Las empresas deben tener un inventario organizado, gestionado y controlado para poder entregar los materiales que tienen y cumplir su promesa al consumidor (Camacho et al., 2020).

Es importante indicar que, el mantenimiento óptimo de inventarios dentro de la organización afecta no solo a los aspectos económicos y financieros, sino también a la logística, las limitaciones espaciales y la producción. Es por ello que se dedican importantes esfuerzos a su determinación, que, de tener éxito, influye positivamente en el desarrollo general de la empresa. En ese sentido, se puede decir que el control de inventarios es esencial para una gestión eficaz; mantener inventarios implica costos significativos, por lo que las organizaciones no pueden permitirse tener un capital excesivo inmovilizado en existencias (Martínez et al., 2022).

1.3.1.4. Propósito de los inventarios. Existen 6 razones para contar con gestión de inventarios: Según Muller (2005), vienen a ser los siguientes:

Capacidad de predicción: con la finalidad de planificar la capacidad y establecer un cronograma, es muy importante controlar la cantidad de mercadería. El inventario debe mantener el equilibrio entre lo que se necesita y lo que se vende.

Fluctuaciones en la demanda: una reserva de inventario supone protección, no siempre se tiene conocimiento de cuanto se va necesitar, pero se debe satisfacer las necesidades del cliente.

Inestabilidad del suministro: el inventario protege la falta de confiabilidad de los proveedores.

Protección de precio: la compra de las mercaderías en momento oportunos ayuda a mitigar los efectos económicos que podría ocurrir.

Descuentos por cantidad: Cuando se adquiere en mayores cantidades, siempre está sujeto a precios bajos.

Menores costos de pedido: cuando se adquiere una mercadería en mayor cantidad, pero en menor frecuencia, los costos de los pedidos son menores.

1.3.1.5. La gestión de inventarios en función a la NIC 2. De acuerdo a la NIC 2, párrafo 6 (2021) señala a los inventarios como activos poseídos para ser vendidos en el curso normal de la operación; también los inventarios son activos en proceso de producción con vistas a ser vendidos y finalmente los inventarios son activos en forma de materiales o suministros que serán consumidos en el proceso de producción o en la prestación de servicios.

1.3.1.6. La gestión de inventarios en función a la NIIF para Pymes sección 13. Por otro lado, la NIIF para las Pymes sección 13, párrafo 13.1 (2020) considera a los inventarios como activos poseídos para ser vendidos en el curso normal del negocio; agrega adicionalmente que los inventarios son activos en proceso de producción con vistas a esa venta y finalmente los inventarios son activos en forma de materiales o suministros, para ser consumidos en el proceso de producción, o en la prestación de servicios.

La sección 13 de la NIIF para Pymes facilita el establecimiento de la gestión de inventarios documentando la utilización de los recursos a través de los registros contables, influyendo así en la toma de decisiones al suministrar información pertinente. Del mismo modo, se considera esencial establecer normas que delimiten los movimientos de inventario, facilitando así la identificación de métodos óptimos de medición, control y estimación de los elementos que influyen en el rendimiento, ya sea adverso o favorable, al final de cada periodo. Sin embargo, esto no es universalmente aplicable en las empresas, ya que suelen poseer registros y prácticas contables inadecuadas que distorsionan la verdadera naturaleza de su rentabilidad (Cabrera-Cevallos & Concha-Ramírez, 2022).

Según la Norma Internacional de Información Financiera (2015):

Medición de inventarios según NIIF sección 13: se mide los inventarios al importe menor entre el costo y el precio de venta estimado menos los costos de determinación y venta.

Costos de inventario: Una entidad incluirá en el costo de los inventarios todos los costos de compra, costos de transformación y otros costos incurridos para darles su condición y ubicación actuales.

Costos de adquisición: el coste de adquisición de existencias incluye el precio de compra, las tasas de importación y otros impuestos que no pueden recuperarse de las autoridades fiscales, así como los costes de transporte, manipulación y otros gastos directamente relacionados con la obtención de bienes, materiales y servicios. Al calcular el coste de adquisición, se deducirán los descuentos comerciales, las rebajas y otros elementos similares.

Técnicas de medición del costo: Una entidad puede utilizar técnicas tales como el método del costo estándar, el método de los minoristas o el precio de compra reciente para medir el costo de los inventarios, si los resultados se aproximan al costo. Los costos estándares tendrán en cuenta los niveles normales de materias primas, suministros, mano de obra, eficiencia y utilización de la capacidad, Estos se revisarán de forma regular y, si es necesario, se cambiarán en función de las condiciones actuales. El método de los minoristas mide el costo reduciendo el precio de venta del inventario por un porcentaje apropiado al margen bruto.

Fórmulas de cálculo del costo: Una entidad medirá el costo de los inventarios de partidas que no son habitualmente intercambiables y de los bienes y servicios producidos y segregados para proyectos específicos, utilizando identificación específica de sus costos individuales.

Una entidad medirá el costo de los inventarios, distintos de los tratados en el párrafo 13.17 utilizando los métodos de primera entrada primera salida (FIFO) o costo promedio ponderado. Una entidad utilizara la misma fórmula de costo para todos los inventarios que

tengan una naturaleza y uso similar. Para inventarios con una naturaleza o uso diferente, puede estar justificada la utilización de fórmulas de costo también diferentes. El método última entrada primera salida (LIFO) no está permitido en esta Norma.

Deterioro del valor de los inventarios: los párrafos 27.2 a 27.4 exigen que la entidad compruebe si sus existencias han sufrido deterioro, lo que significa que el importe en libros no puede recuperarse íntegramente (por ejemplo, debido a daños, obsolescencia o caída de los precios de venta). Si un artículo (o grupo de artículos) de las existencias está dañado, tales palabras dicen que la entidad debe valorar las existencias a su precio de venta menos los costes de terminación y venta, y registrar una pérdida por deterioro del valor. En otros casos, esos párrafos también exigen que se deshaga la minusvalía anterior.

En el año 2021 aún existía estragos de la pandemia COVID-19 que afectó a muchos sectores económicos pero a diferencia de estos, en el rubro del sector ferretero existió un crecimiento económico según el Gobierno Central (2022) “En cuanto a la actividad de ferreterías, las ventas se incrementaron en 47.9%, debido principalmente por un aumento en la comercialización de productos diversos (+48.8%), artículos de uso doméstico (+27.9%) y artículos de ferretería (+50.8%); siendo impulsados por la mayor demanda del sector construcción.” Quedando así descartado el deterioro del valor de los inventarios en el sector ferretero.

Reconocimiento como gasto: cuando una empresa vende sus existencias, registra el importe en libros de esos bienes como coste en el mismo período en que registra los ingresos procedentes de la venta. Por otro lado, algunas existencias pueden añadirse a otras cuentas de activo. Por ejemplo, las existencias que se utilizan para construir su propio inmovilizado material pueden añadirse a otras cuentas de activo. Cuando las existencias se asignan a otro activo de esta forma, se registran de acuerdo con la parte de esta Norma que se aplica a ese tipo de activo.

1.3.2. Teorías vinculadas a la rentabilidad.

1.3.1.2. Teoría del valor. La rentabilidad es la ganancia derivada de la inversión en una actividad o del esfuerzo realizado. Los economistas más representativos del siglo XIX

son David Ricardo, Léon Walras y Karl Marx. Este último defendió la teoría clásica de Adam Smith a través de la teoría del valor-trabajo, la teoría de la renta, la teoría de las ventajas comparativas y su contribución a la teoría económica y la política económica. Se ha centrado principalmente en el cálculo de las ganancias de los capitalistas en la teoría del valor y los precios, por lo que ha centrado sus esfuerzos en la tasa de rendimiento del capital, es decir, cómo se producen las ganancias a partir de la diferencia positiva entre dos agregados heterogéneos de bienes: el producto social y el capital social (Bolaños, 2011).

En su libro de 1776, *La riqueza de las naciones*, Adam Smith afirma que las empresas producen más con el principio de la división del trabajo, generado por tres causas: la división del trabajo aumenta la habilidad y la destreza de los trabajadores, evita la pérdida de tiempo al cambiar de una tarea a otra y facilita la invención y el uso de máquinas que reducen el trabajo de muchas personas. Con esto, se busca una mayor rentabilidad para las empresas, logrando mejores resultados económicos. En ese sentido, Adam Smith se centró en examinar la creación de nuevas empresas mediante la estimación de los costos de producción para evaluar las ganancias del mercado y su posterior crecimiento (Suárez, 1997).

La rentabilidad es, entonces, un aspecto financiero de la eficiencia que puede evaluar en cierta medida el nivel de felicidad psicológica de las personas, pero no en su totalidad. ¿Por qué, entonces, la rentabilidad se ha vuelto tan crucial en las entidades corporativas? Toda empresa es una unidad económica, por lo que es necesario desarrollar métodos para evaluar la gestión que ayuden a abordar esta cuestión. La simplicidad con la que se pueden medir las ganancias empresariales contribuye a que el concepto de rentabilidad adquiera mayor relevancia como guía para la acción (Parada J. , 1988).

1.3.2.2. Teoría del valor añadido. Este enfoque se emplea en la gestión financiera y la evaluación de la rentabilidad de una empresa, y se basa en el principio de que una corporación genera valor económico sólo cuando su rentabilidad supera el coste de los recursos utilizados para lograr esa rentabilidad (Khansari, 2019). Este valor es crucial en la gestión financiera, haciendo hincapié en la rentabilidad de una empresa después de contabilizar los costes de los recursos utilizados en sus operaciones. Esta teoría postula que

una empresa genera valor económico únicamente cuando su rentabilidad supera el coste medio ponderado del capital (WACC), que incluye tanto los costes de la deuda como los del capital propio. A diferencia de las métricas convencionales que se concentran únicamente en el beneficio neto, el Valor Económico Añadido (EVA) ofrece una perspectiva global al restar el WACC del beneficio neto de explotación, ofreciendo así una descripción más precisa de la rentabilidad genuina y la creación de valor (Tikasari & Surjandari, 2020).

La aplicación de la teoría del valor añadido, especialmente a través de métricas como el EVA (Valor Económico Añadido), ha transformado la evaluación del rendimiento financiero de las organizaciones al trascender el análisis básico de ingresos y gastos para abarcar el coste real de las operaciones empresariales, dotando así a las empresas de un instrumento esencial para tomar decisiones más informadas. En consecuencia, cuando una entidad empresarial prioriza la maximización de su valor añadido, no sólo pretende aumentar sus ingresos, sino también optimizar la eficiencia de sus recursos y su capital. En un panorama competitivo en el que cada ventaja es importante, comprender y aplicar la teoría del valor añadido puede ser fundamental para alcanzar una posición preeminente en el mercado, atraer a los inversores y garantizar la sostenibilidad a largo plazo (Pazaitis et al., 2022).

1.3.2.3. Teoría de la renta. Esta teoría incluye uno de sus postulados principales lo dilucidado por Adam Smith. Smith consideraba la renta como el precio por el uso de la tierra, inherentemente maximizada. Al establecer las condiciones de arrendamiento, el terrateniente pretende que el arrendatario retenga sólo una porción mínima del rendimiento, adecuada únicamente para el sostenimiento de las existencias agrícolas necesarias para la provisión de semillas, la remuneración de la mano de obra, el mantenimiento del ganado y otros implementos agrícolas, además de las ganancias habituales de la producción agrícola de la zona (Pierri, 2011).

Además, es esencial señalar que Smith afirmó que la renta de la propiedad se deriva de su potencial productivo. Afirma que la renta diferencial depende de las variaciones en la productividad de la tierra. Las tierras más fértiles o estratégicamente situadas producen más renta. Además, la renta constituye un excedente generado tras la cobertura de los costes de

producción. La capacidad financiera de los agricultores para adquirir tierras depende de los ingresos generados por sus productos agrícolas. Y la demanda de productos agrícolas puede influir en los precios y, por consiguiente, en los ingresos por alquiler de los propietarios (Pierri, 2011).

En ese sentido, se puede indicar que la teoría de la renta de Adam Smith examina la relación entre la producción de la tierra y la renta percibida por los terratenientes, lo que repercute posteriormente en su dependencia de tales recursos para obtener rentabilidad. Una comprensión exhaustiva de estos conceptos es esencial para que las empresas mejoren la utilización de la tierra y maximicen sus beneficios.

1.3.2.4. Rentabilidad

La rentabilidad también se considera un concepto relevante para cualquier actividad económica en la que se movilizan recursos materiales, humanos y financieros para producir resultados. Si bien el término rentabilidad se utiliza de diversas maneras en la literatura económica y diversos enfoques doctrinales enfatizan un componente u otro, suele definirse como la medida del rendimiento generado por el capital empleado en un período determinado. Dependiendo de si el análisis es a priori o a posteriori, esto implica evaluar los ingresos generados en relación con los recursos utilizados para obtenerlos, con el fin de facilitar la decisión entre opciones o juzgar la eficacia de las acciones realizadas (Sánchez, 2002).

1.3.2.5. Tipos de rentabilidad

1.3.2.5.1. Rentabilidad sobre ventas. “Este tipo de rentabilidad se mide por el margen sobre ventas, o sea, por la relación entre utilidades netas y ventas totales” (Sallenave, 2002, p. 78). Además, el rendimiento de las ventas es una de las formas más importantes de determinar la rentabilidad de una empresa. Indica qué porcentaje de las ventas se convierte en beneficio neto después de pagar los costes directos e indirectos (Subramanyan, 2009). Asimismo, el rendimiento de las ventas es una forma de medir hasta qué punto una empresa puede ganar dinero con el dinero que obtiene de las ventas. La empresa gana mejor dinero con las ventas cuando el rendimiento sobre las ventas es más alto (Brighan & Ehrhardt, 2017). Finalmente, los analistas financieros utilizan el rendimiento de las ventas para averiguar qué

porcentaje de los ingresos genera beneficios tras restar los costes operativos. Muestra hasta qué punto se pueden controlar los gastos de fabricación y venta (Higgins, 2012)

$$\text{Rentabilidad sobre ventas} = \frac{\text{Utilidad Operativa}}{\text{Ventas netas}} * 100$$

1.3.2.5.2. Rentabilidad económica. Sánchez (2002) explicó que la rentabilidad económica o de la inversión es una medida, referida a un determinado periodo de tiempo, del rendimiento de los activos de una empresa con independencia de la financiación de los mismos. De aquí que, según la opinión más extendida, la rentabilidad económica sea considerada como medida de la capacidad de los activos de una empresa para generar valor con independencia de cómo han sido financiados, lo que permite la comparación de la rentabilidad entre empresas sin que la diferencia en las distintas estructuras financieras, puesta de manifiesto en el pago de intereses, afecte el valor de la rentabilidad.

Por regla general, el dinero obtenido de una inversión debe ser igual o superior a los costes que se realizaron en la empresa. Esto significa que hay que tomar decisiones sobre los precios de venta, los costes fijos y los costes variables con el objetivo de que sean lo mejor posible a corto y largo plazo. Esto lleva finalmente a tomar decisiones sobre la relación ingresos/costes, que es lo que la teoría económica utiliza para describir cómo actúan los empresarios. Cuando una empresa obtiene unos beneficios aceptables para el empresario, se dice que es económicamente buena. Cuando una empresa sigue perdiendo dinero, el patrimonio de sus propietarios disminuye, lo que es negativo para la empresa a medio y largo plazo (Daza, 1988)

Según Lizcano y Castelló (2004), una de las formas más apropiadas para medir la rentabilidad económica de una empresa es, tal como se ha señalado anteriormente, la utilización de un índice o ratio que relacione el resultado de la explotación, esto es, el más vinculado a la actividad económica propia de la empresa, con el Activo Total de la misma, o lo que es lo mismo, el conjunto de inversiones que posee la empresa, incluyendo tanto las de

carácter fijo o inmovilizado, como las de carácter circulante. El ratio concreta se expresa por tanto de la forma siguiente:

$$\text{Rentabilidad económica} = \frac{\text{Utilidad neta}}{\text{Activos totales}} * 100$$

1.3.2.5.3. Rentabilidad financiera. Conforme a lo indicado por Sánchez (2002), la rentabilidad financiera o rentabilidad sobre el capital, conocida en la literatura anglosajona como retorno sobre el capital (ROE), como una medida, durante un período determinado, de la rentabilidad generada por dichos capitales, generalmente independiente de la distribución de los resultados. Por lo tanto, la rentabilidad financiera puede considerarse una métrica de rentabilidad más relevante para los accionistas o propietarios que la rentabilidad económica. Por lo tanto, teóricamente, y en consonancia con la opinión más extendida, es el indicador de rentabilidad que los gestores buscan maximizar en beneficio de los propietarios.

Significa que la empresa debe pagar la totalidad del importe y en el plazo acordado. Por lo tanto, tener dinero suficiente para pagar todas sus deudas es señal de un estado financiero sólido. Las finanzas de la empresa dependen de aspectos como las condiciones de pago de las deudas, las condiciones dadas a los consumidores, el ritmo de rotación de las existencias, el número de pasivos, el volumen de activos por cobrar y la calidad de los activos fijos, todo lo cual puede garantizar que la empresa cumpla sus promesas (Daza, 1988).

Lizcano y Castelló (2004) afirman que esta medida muestra la proporción que este último excedente adquirido por la empresa refleja en relación con la totalidad de los recursos que los propietarios han aportado o acumulado en la empresa, relacionando el beneficio neto de la empresa, es decir, una vez deducidos los impuestos, con el patrimonio neto de la entidad. El indicador que se examinará experimentalmente en esta parte, como se mencionó anteriormente, tiene la siguiente formulación:

$$\text{Rentabilidad financiera} = \frac{\text{Utilidad neta}}{\text{Patrimonio}} * 100$$

1.4. Marco conceptual

Gestión de inventarios

Meana (2017), la gestión de inventarios es el proceso que la empresa implementa para administrar de manera eficaz el inventario para asegurar las ventas y evitar el sobre almacenamiento y des almacenamiento de mercadería a través de la planificación, organización, dirección y control.

Gestión operativa

Arnoletto y Díaz (2009), la gestión de operación es el conjunto de procesos que realiza la empresa para poder llevar a cabo su actividad a través de tareas, tales como la adquisición, internamiento y la transferencia de las mercaderías.

Adquisición de inventario

Este proceso inicia desde la solicitud de pedido de compra hasta la entrega del producto adquirido en almacenes (Arnoletto & Díaz, 2009).

Internamiento del inventario

Este proceso inicia desde la colocación de los productos adquiridos en almacén hasta que estén listos para ser enviados a los puntos de venta o clientes (Arnoletto & Díaz, 2009).

Transferencia de inventario

Este proceso abarca desde la colocación de los inventarios en los puntos de venta hasta la entrega final al cliente (Arnoletto & Díaz, 2009).

Gestión contable

Rivera (2021) y Horngren et al. (2006) la gestión contable es el proceso por el cual se recaban toda la información financiera de la empresa a través de registros (Rivera, 2021).

Costos de adquisición

La NIIF PYMES sección 13 en el párrafo 13.6 señala que los costos de adquisición son todos aquellos costos que estén directamente atribuidos a la compra de la mercadería (Rivera, 2021).

Fórmulas de cálculo de costo

La NIIF para Pymes, señala 2 fórmulas para el cálculo de costo: FIFO (primeras entradas y primeras salidas) y CPP (costo promedio ponderado) (Rivera, 2021).

Rentabilidad

Sánchez (2002) la rentabilidad es la medición del rendimiento de los capitales en un determinado periodo ligada a la eficacia y eficiencia de los medios materiales, humanos y financieros utilizados. Las decisiones y acciones que se toman dentro de la empresa juegan un papel importante en el resultado de la rentabilidad.

Rentabilidad sobre ventas

Sallenave (2002) la rentabilidad sobre ventas se mide por el margen sobre ventas, o sea, por la relación entre utilidades operativas y ventas totales.

Rentabilidad económica

Sánchez (2002) la rentabilidad económica mide la capacidad de todos los activos (circulante o corriente, fijo o no corriente, inmovilizado, etc.) de una empresa para generar valor, sin tener en cuenta el tipo de financiamiento que pudieron tener.

Rentabilidad financiera

Sánchez (2002) la rentabilidad financiera es una medida que se obtiene del rendimiento de los capitales propios (patrimonio) de la empresa donde todos los inversionistas o propietarios buscan el máximo resultado.

Ferretería

Entendido como un establecimiento comercial en la que efectúa la venta de artículos para la construcción, hogar y el bricolaje. Cabe mencionar que en esta puede ser general o especializada, y se pueden encontrar las herramientas manuales y eléctrica, cables eléctricos, cerraduras, entre otros (Real Academia de la Lengua, 2024)

NIIF

Abreviatura que hace alusión a las «Normas Internacionales de Información Financiera», viene a ser un conjunto de estándares contables que se aplican en el ámbito global, que exigen un desglosamiento de información, tendientes a evidenciar la realidad económica de las transacciones que se ejerce. La finalidad que posee es que las compañías

presenten su información financiera de forma uniforme y comparable, ello mediante un lenguaje común utilizado en el campo del mercado de capitales (Universidad EAFIT, 2023).

II. MATERIALES Y MÉTODOS

2.1. Tipo y nivel de investigación

2.1.1. *Enfoque de investigación*

De acuerdo a su orientación fue cuantitativo. En referencia a ello, Hernández-Sampieri y Mendoza (2018) indicaron que este tipo de estudios se encuentran caracterizados por recurrir al uso de la estadística para el cumplimiento de sus objetivos, y también por seguir un proceso estructurado. En el presente estudio se logró medir las variables gestión de inventarios y rentabilidad mediante unidades monetarias; frecuencias absolutas y relativas. Además, se logró contrastar las hipótesis mediante la estadística inferencial.

La investigación fue de tipo aplicada. Según Hernández-Sampieri y Mendoza (2018) un estudio de tipo aplicada emplea teorías existentes los cuales son aplicadas en una investigación. Para comprender la investigación se empleó teorías sobre gestión de inventarios en la sección NIIF para PYMES sección 13 y rentabilidad.

2.1.2. *Nivel o alcance de investigación*

Fue de nivel descriptivo – correlacional. Referente a este alcance, Carrasco (2018) indica que se orientan a determinar el vínculo que se tienen variables, dimensiones o características. En ese sentido, EL objetivo que se plantea, buscó determinar la manera en que la gestión de inventarios basado en la NIIF PYMES Sección 13 Inventarios se relaciona con la rentabilidad en empresas del sector ferretero del distrito de Jesús Nazareno, periodo 2021-2022. Dicho objetivo fue demostrado mediante la prueba de asociación de Chi – cuadrado.

2.2. Población y muestra

2.2.1. *Población*

La población de acuerdo a lo explicado por Hernández-Sampieri y Mendoza (2018) es entendido como el conjunto de entidades o cosas respecto de las cuáles se tiene intención de investigar; para tal efecto, en el presente estudio, la población estuvo conformada por las empresas del sector ferretero del distrito de Jesús Nazareno, siendo un total de 66 empresas, ello en función al Registro de Contribuyente otorgado por la SUNAT. (ver anexo 2).

Cabe indicar que, el establecimiento de la población se ciñó a un conjunto de criterios de selección, que fueron los siguientes:

Criterios de inclusión

- Empresas ferreteras (CIIU 4663 y 4752)
- Empresas en condición de habidas y activas
- Empresas ubicadas en el distrito de Jesús Nazareno
- Empresas del régimen tributario (MYPE tributario)
- Empresas con ingresos anuales entre 150 y 2300 UIT (para aplicación de la NIIF PYMES)

Criterios de exclusión

- Empresas en condición de baja de oficio y definitiva
- Empresas con suspensión temporal

2.2.2. Muestra

La muestra es entendida como una proporción correspondiente a la población, la cual considera sus características propias y permite analizarla (Hernández-Sampieri & Mendoza, 2018). De acuerdo con ello, en la pesquisa se recurrió a un muestro no probabilístico – por conveniencia, dado que se basó a una serie de criterios, principalmente por la disposición y accesibilidad a la información.

Para determinar el tamaño de muestra se realizó un muestreo probabilístico aleatorio simple, obteniendo como resultado 56 empresas ferreteras, con la finalidad de seleccionar aleatoriamente las ferreterías y sesgo de selección. Sin embargo, durante la prueba piloto se tuvo inconvenientes relacionados a la tasa de no respuesta por parte de los representantes de las ferreterías; al observar dicho problema se decidió optar por un muestreo no probabilístico con la finalidad de reducir la tasa de no respuesta. En función a lo mencionado, la muestra estuvo conformada por 48 empresas del sector ferretero del distrito de Jesús Nazareno debido que esa fue la cantidad que decidieron participar en la investigación.

2.3. Fuentes de información

Las principales fuentes de información que se empleó en la investigación fueron de naturaleza primaria (aplicación de cuestionarios) y secundaria (procedente de libros digitales, normas legales, revistas científicas y artículos científicos).

2.4. Diseño de investigación

Fue no experimental – transversal. Hernández-Sampieri y Mendoza (2018) asevera al respecto que, este tipo de diseños no efectúan ninguna manipulación en alguna de las variables y únicamente se orientan a cumplir los objetivos en función a la realidad que se observa. Además, fue transversal, pues la recolección de la información y medición de las variables se realizó por única vez, siendo estos los años de 2021 y 2022.

2.5. Técnicas e instrumentos

En función a la finalidad y orientación del estudio, las técnicas que se empleó fue la encuesta y el análisis documental; siendo sus instrumentos, el cuestionario y la guía de análisis documental, respectivamente.

2.5.1. Técnicas

2.5.1.1. Encuesta. La encuesta es empleada como un procedimiento de investigación, ya que permite obtener y elaborar datos de modo rápido y eficaz (Ñaupas et al., 2018). Tiene una naturaleza social y su instrumento es el cuestionario.

2.5.1.2. Análisis documental. El análisis documental tiene como finalidad la recolección de información utilizando documentos administrativos de la entidad o también describir procesos y etapas de acuerdo al objeto de estudio. Su instrumento es el análisis documental.

2.5.2. Instrumentos

2.5.2.1. Cuestionario. Representa a un medio utilizado en la técnica de la encuesta y la entrevista. El cuestionario involucra a un conglomerado de ítems formulados de manera sistemática (Ñaupas et al., 2018). En la investigación El cuestionario fue aplicado a los involucrados y conocedores de la gestión de inventarios y rentabilidad de las empresas del sector ferretero del distrito de Jesús Nazareno.

El cuestionario para la presente investigación fue elaborado por los investigadores, tomando en cuenta los siguientes pasos:

1. Se evaluó indicadores de la matriz de operacionalización.
2. Se redactó las preguntas en base a los indicadores de cada dimensión y variable.
3. Una vez redactado las preguntas del cuestionario, se realizó la encuesta piloto con la finalidad de garantizar la comprensión de las preguntas, tiempo de respuesta de cada instrumento y la identificación de preguntas redundantes.
4. Luego de identificar ciertas deficiencias del cuestionario, se realizó la corrección de las preguntas, para luego volver a realizar el piloto, donde ya no se presentaron deficiencias.
5. Finalmente, el instrumento fue validado por expertos conocedores de la temática abordada y se realizó la validez de contenido.

2.5.2.2. Guía de análisis documental. Complementariamente, en la investigación este instrumento permitió analizar los documentos vinculados como los estados financieros; de tal forma que contribuyó a realizar el cálculo respectivo de los ratios y demás.

2.6. Técnicas de procesamiento de datos

El procesamiento de la información recolectada requirió de herramientas, tales como el software estadístico SPSS en versión 26 y el Microsoft Excel, que facilitaron la codificación de los cuestionarios y la generación de los resultados de naturaleza descriptiva e inferencial.

Para la presente investigación se empleó la prueba estadística Chi-cuadrado, para ello se consideró los siguientes criterios:

- Objetivo de la investigación.
- Nivel y diseño de investigación.
- Las escalas de medición de las variables de estudio.
- El instrumento fue un cuestionario de preguntas dicotómicas y politómicas.

No se emplearon otras pruebas estadísticas debido que no cumplían con los supuestos de la teoría estadística, como la distribución normal.

III. RESULTADOS

3.1. Resultados descriptivos

3.1.1. Respecto a la variable 1: Gestión de inventarios

Tabla 1

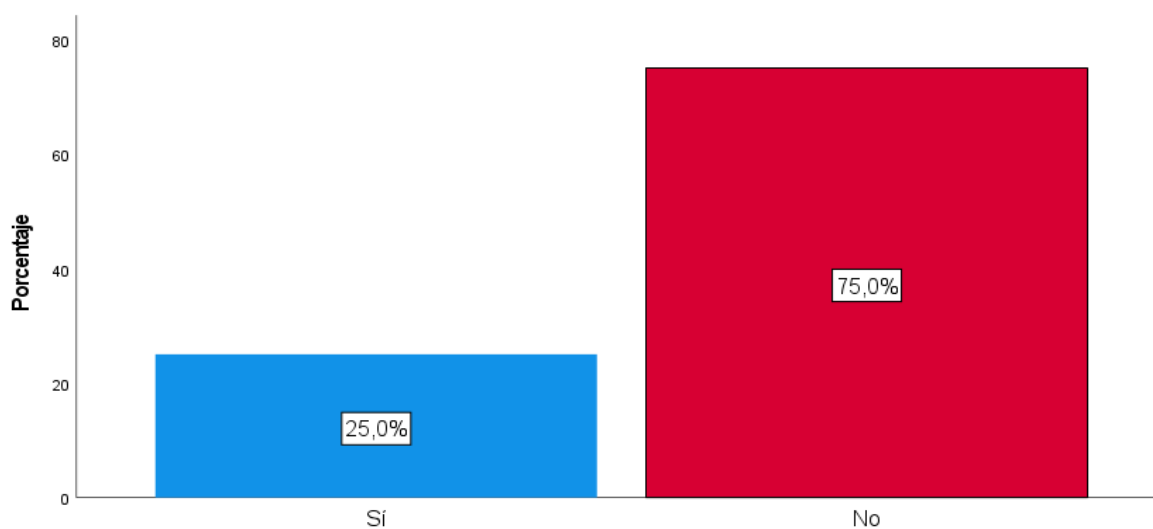
La empresa cuenta con sistema digital o manual para efectuar compras

Descripción	N	%
Sí	12	25,0
No	36	75,0
Total	48	100

Nota: Esta tabla muestra el números y porcentajes del total de encuestados de la pregunta 1.

Figura 1

La empresa cuenta con sistema digital o manual para efectuar compras



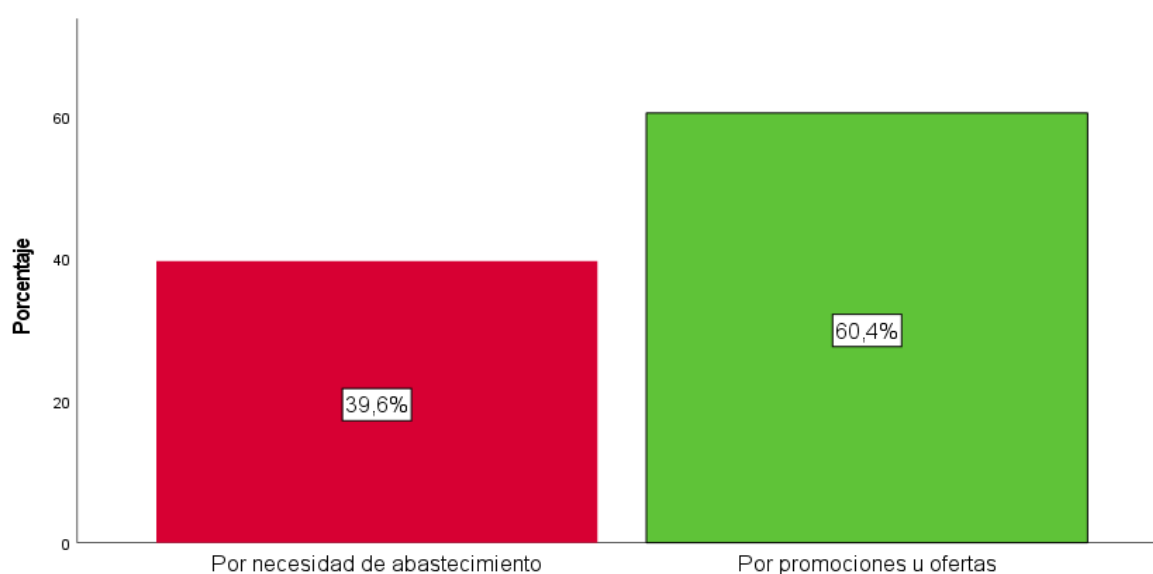
Nota. Esta figura muestra los resultados de la pregunta uno del cuestionario

La tabla y figura 1, que del 100% (48) de las empresas, el 75% (36) no cuenta con un sistema digital o manual que se encargue de identificar las necesidades de productos para efectuar las compras y el 25% (12) si cuenta. Se evidencia la falta de control mediante un registro manual o digital, a falta de inversión en un sistema de control. Muchos de ellos no quieren invertir, ya que sienten que les quita tiempo y recursos restándole la importancia debida a la gestión operativa.

Tabla 2*La determinación de la necesidad de compra*

Descripción	N	%
Por necesidad de abastecimiento	19	39,6
Por promociones u ofertas	29	60,4
Total	48	100

Nota: Esta tabla muestra el número y porcentaje del total de encuestados de la pregunta 2.

Figura 2*La determinación de la necesidad de compra*

Nota. Esta figura muestra los resultados de la pregunta 2 del cuestionario.

La tabla y figura 2, que del 100% (48) de las empresas, el 60.4% (29) manifiesta que las necesidades de compra lo determinan por promociones u oferta y el 39.6% (19) por necesidad de abastecimiento. Se evidencia que muchos de los empresarios buscan descuentos y bonificaciones para adquirir nuevas mercaderías; en su mayoría los empresarios no hacen una revisión física de su inventario al momento de realizar los pedidos.

Tabla 3

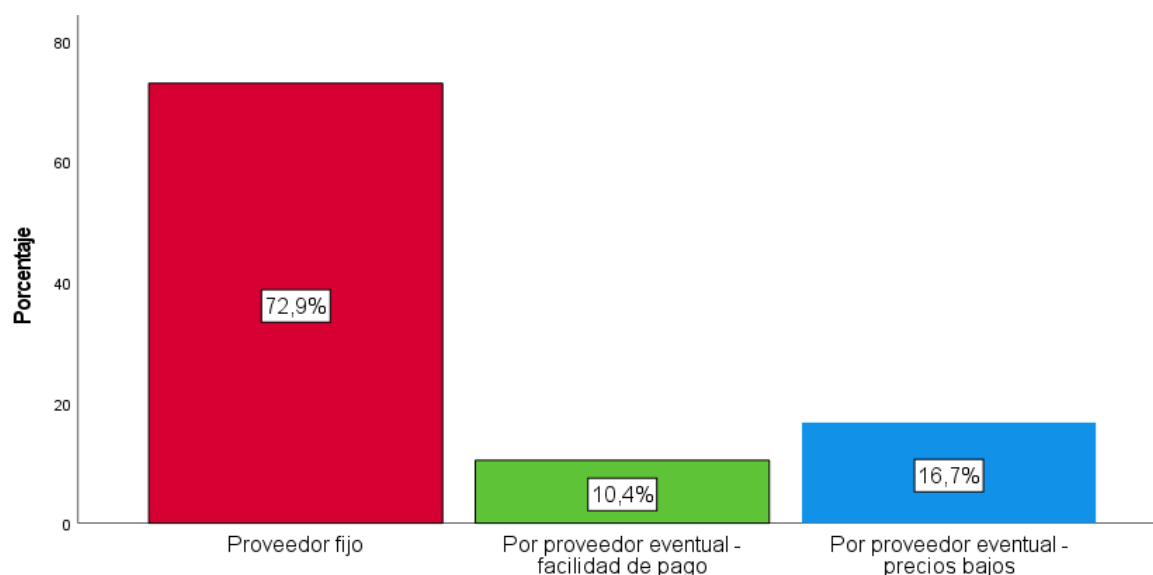
Procedimiento con que efectúa la solicitud de un pedido en su empresa

Descripción	N	%
Proveedor fijo	35	72,9
Por proveedor eventual - facilidad de pago	5	10,4
Por proveedor eventual - precios bajos	8	16,7
Total	48	100

Nota. Esta tabla muestra el número y porcentaje del total de encuestados de la pregunta 3.

Figura 3

Procedimiento con que efectúa la solicitud de un pedido en su empresa



Nota. Esta figura muestra los resultados de la pregunta 3 del cuestionario.

La tabla y figura 3, que del 100% (48) de las empresas, el 72.9% (35) manifiesta que el procedimiento con el que efectúa la solicitud de un pedido es por proveedor fijo, el 16.7% (8) realiza por proveedor eventual - precios bajos y el 10.4% (5) realiza por proveedor eventual - facilidad de pago. La mayoría de empresarios esta fidelizado con proveedores fijos que le brindan descuentos y bonificaciones, haciendo que dejen de lado la búsqueda de otros posibles proveedores con otras ofertas.

Tabla 4

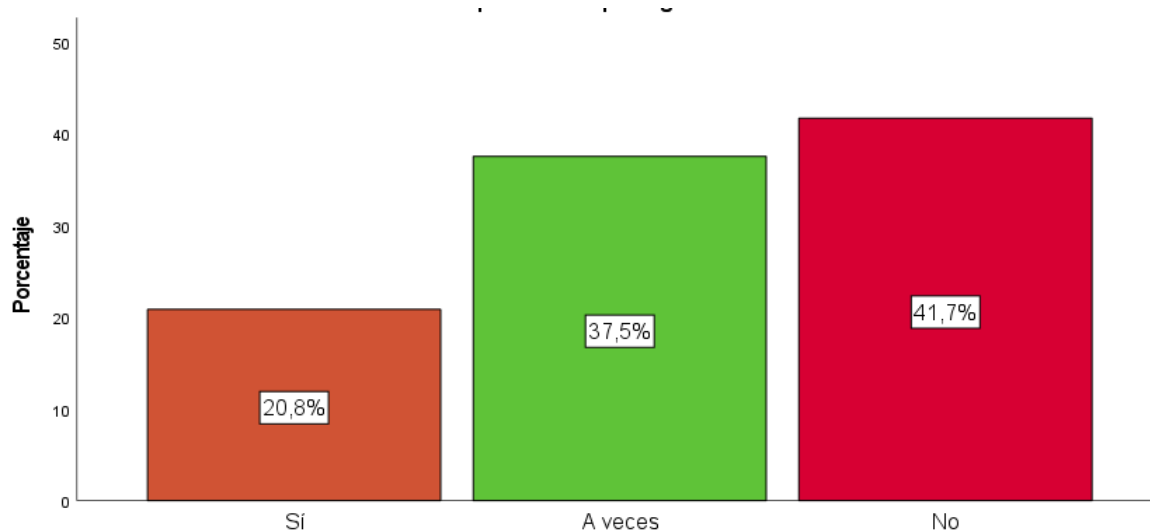
Se realiza control y registro de los productos que ingresan al almacén

Descripción	N	%
Sí	10	20,8
A veces	18	37,5
No	20	41,7
Total	48	100

Nota. Esta tabla muestra el número y porcentaje del total de encuestados de la pregunta 4.

Figura 4

Se realiza control y registro de los productos que ingresan al almacén



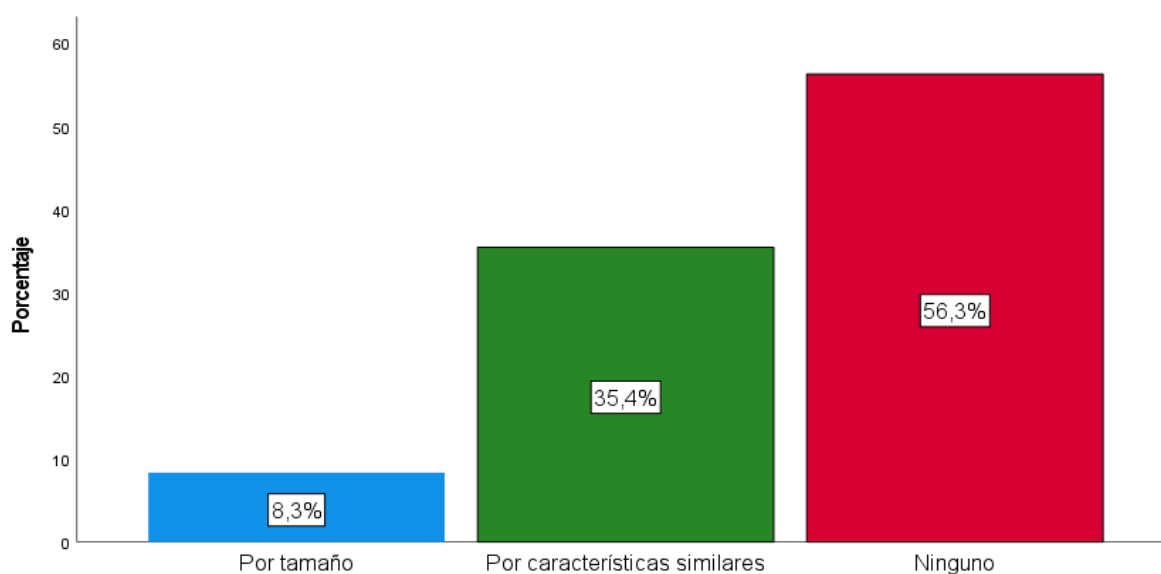
Nota. Esta figura muestra los resultados de la pregunta 4 del cuestionario.

La tabla y figura 4, que del 100% (48) de las empresas, el 41.7% (20) manifiesta que no realiza de manera continua un control y registro de los productos que ingresan al almacén, el 37.5% (18) a veces y el 20.8% (10) si realiza continuamente control y registro de la mercadería. La mayoría manifiesta llevar un registro de productos de gran volumen por su facilidad de contar porque no les resta mucho tiempo, mientras que productos de menor volumen no se registra ni controla por la cantidad de tiempo que demanda. Además, se apreció un exceso de confianza en los empresarios respecto a su forma de llevar el control de su inventario en su negocio.

Tabla 5*Distribución y clasificación de los productos en el almacén de su empresa*

Descripción	N	%
Por tamaño	4	8,3
Por características similares	17	35,4
Ninguno	27	56,3
Total	48	100

Nota. Esta tabla muestra el número y porcentaje del total de encuestados de la pregunta 5.

Figura 5*Distribución y clasificación de los productos en el almacén de su empresa*

Nota. Esta figura muestra los resultados de la pregunta 5 del cuestionario.

La tabla y figura 5, que del 100% (48) de las empresas, el 56.3% (27) manifiesta que no está distribuido y clasificado las mercaderías en el almacén, el 35.4% (17) manifiesta que clasifica los productos por características similares y el 8.3% (4) manifiesta que clasifica los productos por tamaño. En su mayoría considera que clasificar el inventario en almacén significa una pérdida de tiempo y no desean invertir en un personal designado para esa labor. Ello se refleja en el tiempo que demanda la búsqueda de la nueva mercadería a la hora de la venta.

Tabla 6

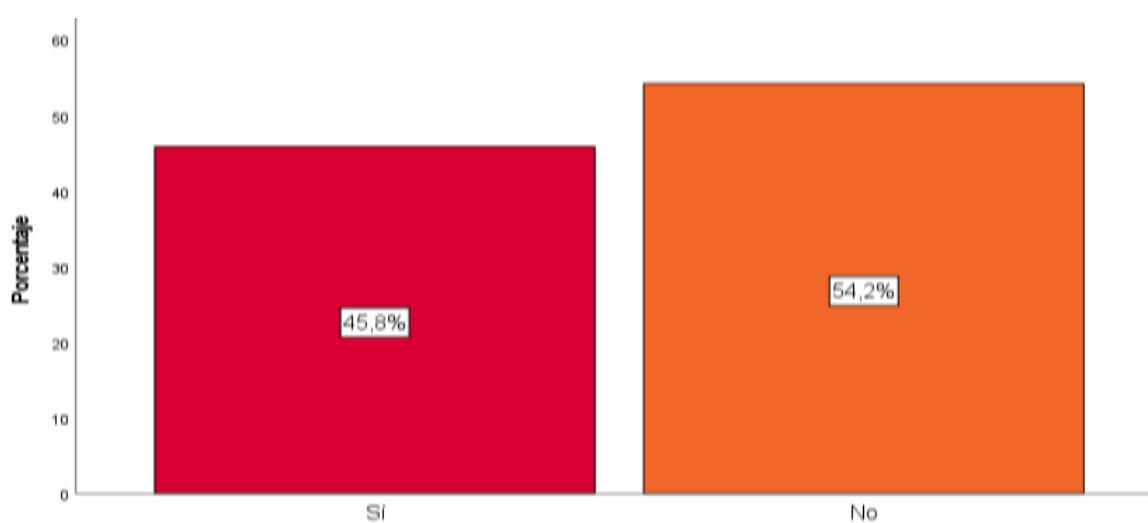
Manejo de stock, deterioro y faltantes en el almacén de su empresa

Descripción	N	%
Sí	22	45,8
No	26	54,2
Total	48	100

Nota. Esta tabla muestra el número y porcentaje del total de encuestados de la pregunta 6.

Figura 6

Manejo de stock, deterioro y faltantes en el almacén de su empresa



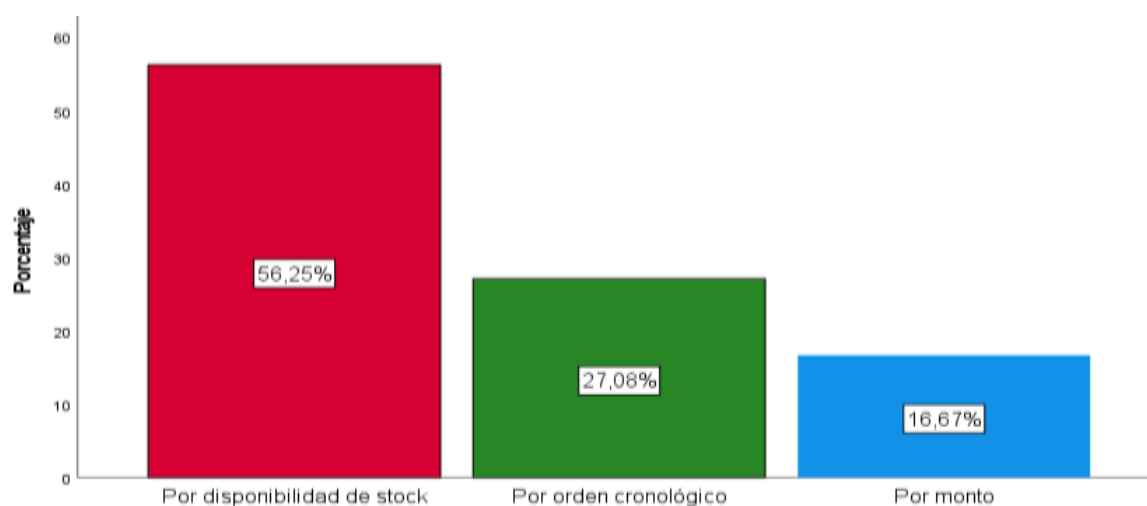
Nota. Esta figura muestra los resultados de la pregunta 6 del cuestionario.

La tabla y figura 6, que del 100% (48) de las empresas, 54.2% (26) manifiesta que no maneja datos de sobre stock, deterioro y faltantes en el almacén de su empresa y el 45.8% (22) si maneja datos. La mayoría de ellos no lleva un registro de stock porque indican que sus productos carecen de fecha de vencimiento, y en caso de deterioro tienen la opción de devolución o reparo con el proveedor. Además, no consideran que existan faltantes por pérdida o robo, ya que el negocio lo maneja el dueño y un familiar.

Tabla 7*Métodos de salida de mercadería que utiliza la empresa para la venta*

Descripción	N	%
Por disponibilidad de stock	27	56,25
Por orden cronológico	13	27,08
Por monto	8	16,67
Total	48	100

Nota. Esta tabla muestra el número y porcentaje del total de encuestados de la pregunta 7.

Figura 7*Métodos de salida de mercadería que utiliza la empresa para la venta*

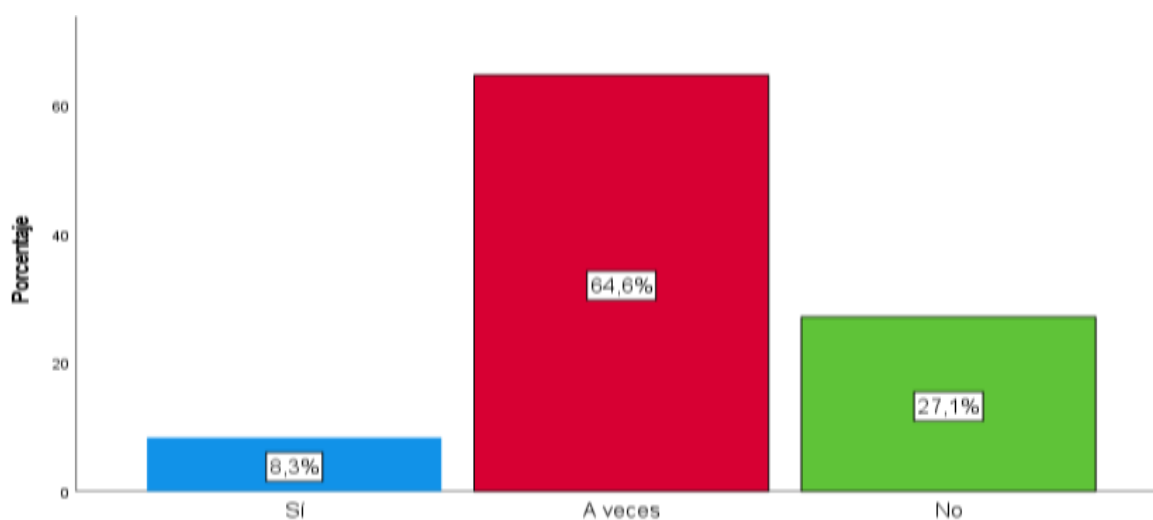
Nota. Esta figura muestra los resultados de la pregunta 7 del cuestionario.

La tabla y figura 7, que del 100% (48) de las empresas, el 56.25% (27) manifiesta que emplea el método por disponibilidad de stock para controlar la salida de mercadería, el 27.08% (13) emplea el método por orden cronológico y el 16.67% (8) emplea el método por monto. Muchos de los empresarios no llevan un control de ingreso y salida de mercadería, incluso no consideran el precio y fecha de compra.

Tabla 8*Costo adicional por transporte para envío de los pedidos*

Descripción	N	%
Sí	4	8,3
A veces	31	64,6
No	13	27,1
Total	48	100

Nota. Esta tabla muestra el número y porcentaje del total de encuestados de la pregunta 8.

Figura 8*Costo adicional por transporte para envío de los pedidos*

Nota. Esta figura muestra los resultados de la pregunta 8 del cuestionario.

La tabla y figura 8, que del 100% (48) de las empresas, el 64.6% (31) manifiesta que a veces considera un costo adicional por el transporte para el envío de los pedidos, el 27.1% (13) no considera costo adicional y el 8.3% (4) sí considera costo adicional por el transporte. En su mayoría de los empresarios no contemplan el costo de envío del producto, porque buscan fidelizar al consumidor, siempre que el transporte se haga dentro de la ciudad de Ayacucho, caso contrario si se contemplan costos adicionales.

Tabla 9

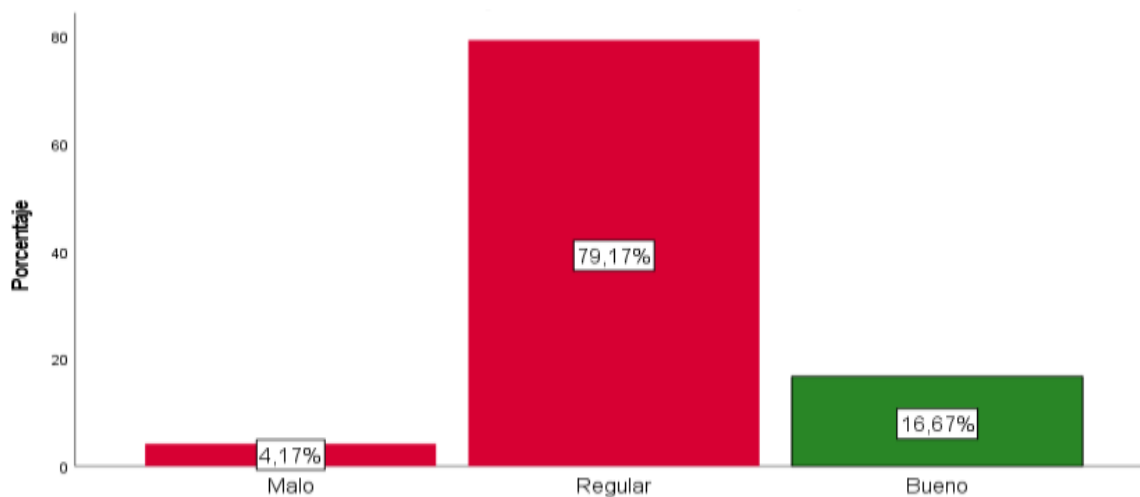
Calificación de la gestión de adquisiciones, internamiento y transferencia de inventarios.

Descripción	N	%
Malo	2	4,17
Regular	38	79,17
Bueno	8	16,67
Total	48	100

Nota. Esta tabla muestra el número y porcentaje del total de encuestados de la pregunta 9.

Figura 9

Calificación de la gestión de adquisiciones, internamiento y transferencia de inventarios.



Nota. Esta figura muestra los resultados de la pregunta 9 del cuestionario.

La tabla y figura 9, que del 100% (48) de las empresas, el 79.17% (38) califica como regular el proceso de adquisiciones, internamiento y transferencia de inventarios, el 16.67% (8) califica como bueno y el 4.17% (2) califica como malo. Los empresarios que realizan de manera personal la adquisición, internamiento y transferencia de inventarios califican que el proceso de gestión es regular. Por otro lado, los empresarios que tienen un personal de ventas consideran que su manejo de gestión en este proceso es bueno.

Tabla 10

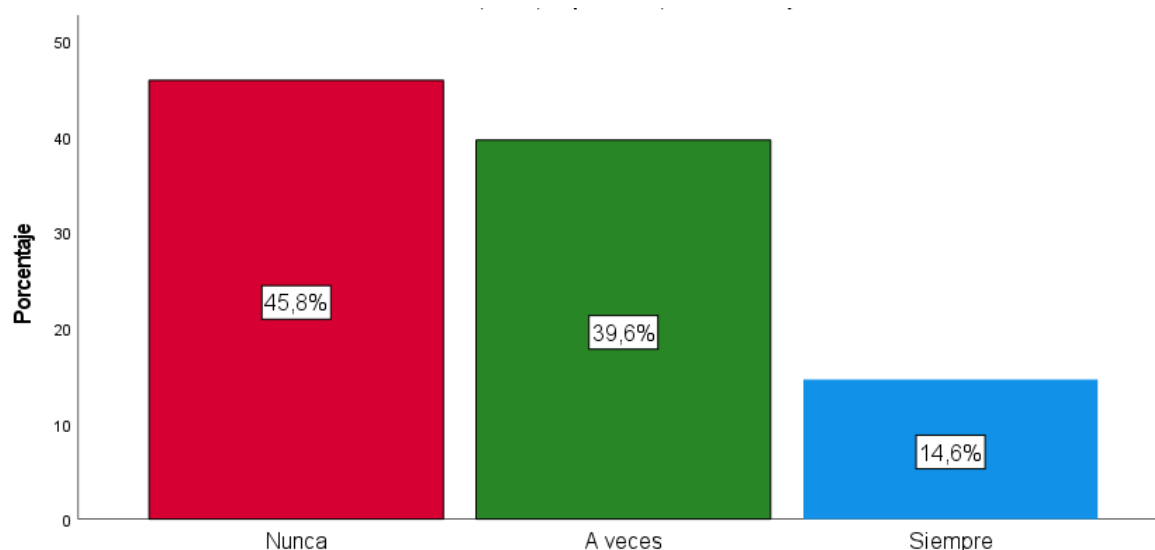
Incluye los costos de adquisición y gastos para la determinación del precio de venta.

Descripción	N	%
Nunca	22	45,8
A veces	19	39,6
Siempre	7	14,6
Total	48	100

Nota. Esta tabla muestra el número y porcentaje del total de encuestados de la pregunta 10.

Figura 10

Incluye los costos de adquisición y gastos para la determinación del precio de venta



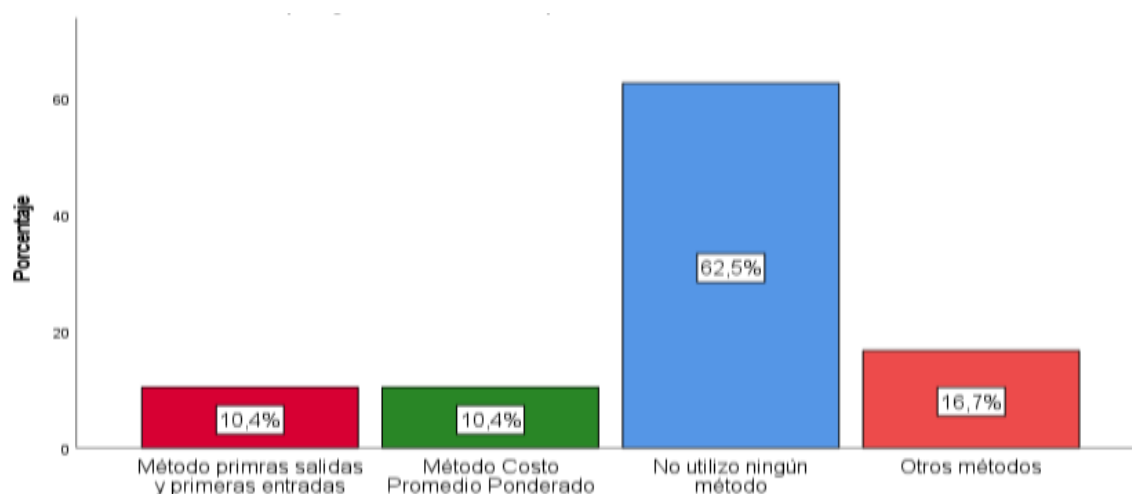
Nota. Esta figura muestra los resultados de la pregunta 10 del cuestionario.

La tabla y figura 10, que del 100% (48) de las empresas, el 45.8% (22) manifiesta que para establecer el precio del producto nunca incluye los costos de adquisición (costo de mercadería, flete, impuestos, entre otros), el 39.6% (22) a veces incluye y el 14.6% (7) incluye siempre. Se evidencia que muchos no consideran los gastos (alquiler de local, personal, servicios básicos, etc.), pero consideran el costo de adquisición al cual le agregan un margen de ganancia para la determinación del precio de venta.

Tabla 11*Empleo de un método de cálculo de costos*

Descripción	N	%
Método primeras salidas y primeras entradas	5	10,4
Método Costo Promedio Ponderado	5	10,4
No utilizo ningún método	30	62,5
Otros métodos	8	16,7
Total	48	100

Nota. Esta tabla muestra el número y porcentaje del total de encuestados de la pregunta 11.

Figura 11*Empleo de un método de cálculo de costos*

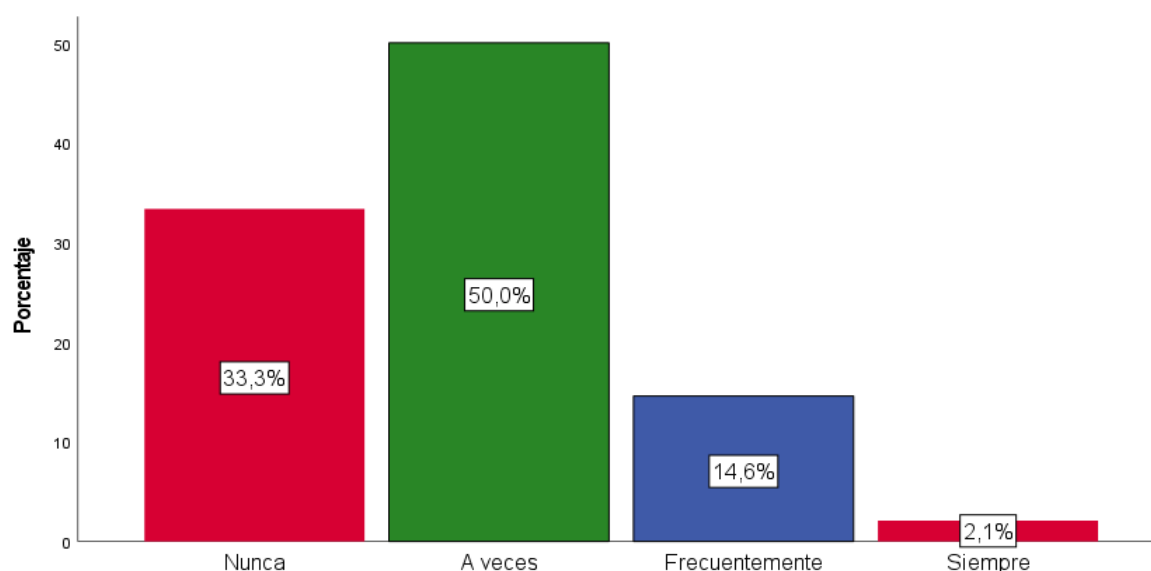
Nota. Esta figura muestra los resultados de la pregunta 11 del cuestionario.

La tabla y figura 11, que del 100% (48) de las empresas, 62.5% (30) manifiesta que no utiliza ningún método para el cálculo de los costos, el 16.7% (8) emplea otros métodos, el 10.4% (5) emplea método de Costo Promedio Ponderado y el 10.4% (5) emplea método primeras salidas y primeras entradas para el cálculo de los costos. Se evidencia que la mayoría de los empresarios desconocen de los métodos que existen para calcular el costo de mercadería, en tanto un grupo de encuestados que marcó “otros métodos” considera equivocadamente que un método de cálculo de costo, es agregar el margen de ganancia al costo de adquisición.

Tabla 12*Frecuencia de verificación de los costos de los inventarios*

Descripción	N	%
Nunca	16	33,3
A veces	24	50,0
Frecuentemente	7	14,6
Siempre	1	2,1
Total	48	100

Nota. Esta tabla muestra el número y porcentaje del total de encuestados de la pregunta 12.

Figura 12*Frecuencia de verificación de los costos de los inventarios*

Nota. Esta figura muestra los resultados de la pregunta 12 del cuestionario.

La tabla y figura 12, que del 100% (48) de las empresas, el 50% (24) a veces verifica los costos de los inventarios, el 33.3% (16) nunca revisa, el 14.6% (7) revisa frecuentemente y el 2.1% (1) revisa siempre. Muchos de los empresarios establecen el precio de venta acorde al mercado, debido a esto a veces o casi nunca hacen la revisión de sus costos de adquisición. Esto hace que se omita el margen de ganancia establecido inicialmente.

Tabla 13

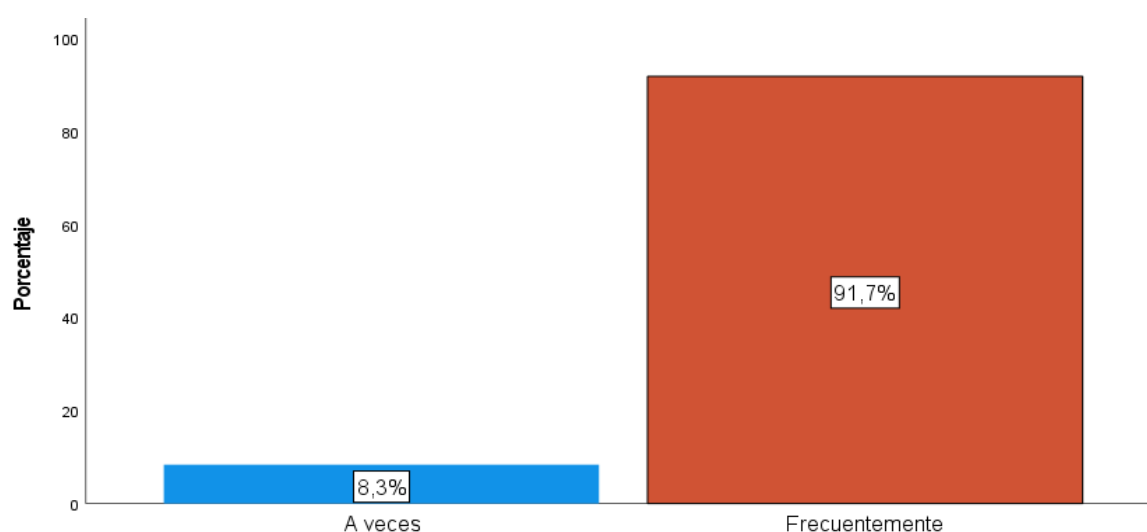
La empresa recibe descuentos, rebajas o bonificaciones de mercadería

Descripción	N	%
A veces	4	8,3
Frecuentemente	44	91,7
Total	48	100

Nota. Esta tabla muestra el número y porcentaje del total de encuestados de la pregunta 13.

Figura 13

La empresa recibe descuentos, rebajas o bonificaciones de mercadería



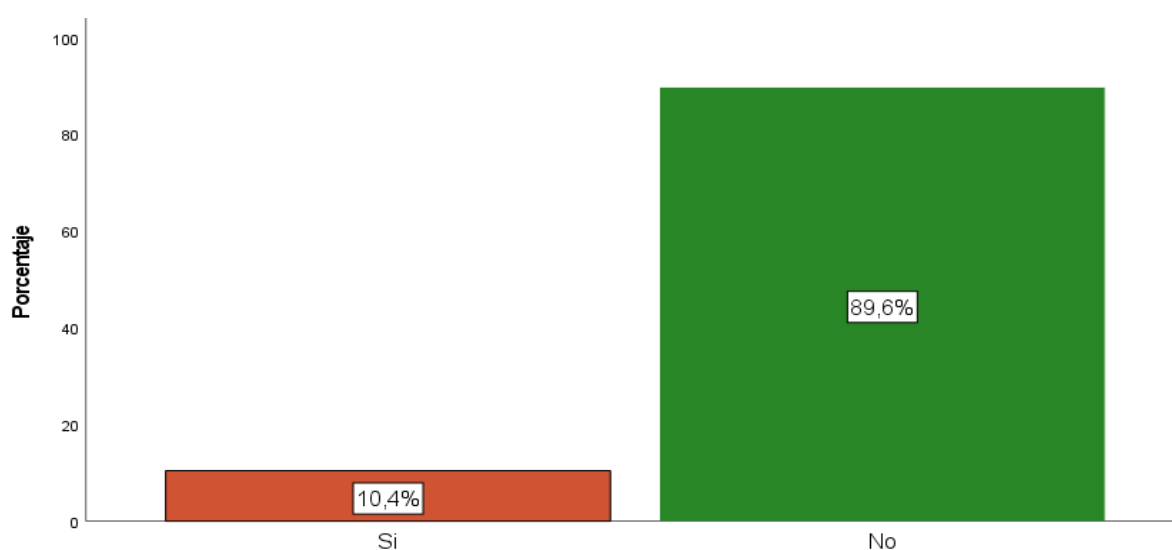
Nota. Esta figura muestra los resultados de la pregunta 13 del cuestionario.

La tabla y figura 13, que del 100% (48) de las empresas, el 91.7% (44) frecuentemente recibe descuentos, rebajas o bonificaciones de mercadería por las compras que realiza y solo el 8.3% (4) a veces recibe descuentos. La mayoría de empresarios por los volúmenes de compra se hacen acreedores de descuentos, rebajas y bonificaciones en mercadería ya que mencionan que sus proveedores son fijos y así mantienen su relación de fidelidad entre proveedor y cliente.

Tabla 14*Realiza valorización contable de las bonificaciones en mercadería*

Descripción	N	%
Si	5	10,4
No	43	89,6
Total	48	100

Nota. Esta tabla muestra el número y porcentaje del total de encuestados de la pregunta 14.

Figura 14*Realiza valorización contable de las bonificaciones en mercadería*

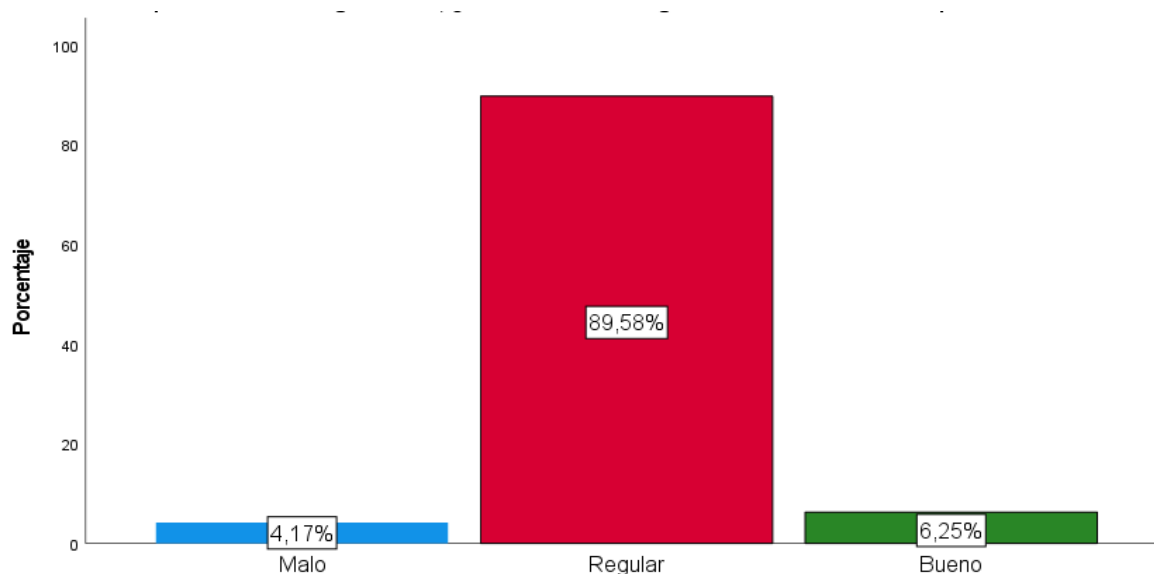
Nota. Esta figura muestra los resultados de la pregunta 14 del cuestionario.

La tabla y figura 14, que del 100% (48) de las empresas, el 89.6% (43) no realiza la valorización contable de las bonificaciones en mercadería y el 10.4% (5) si realiza la valorización contable de las bonificaciones en mercadería. La mayoría de empresarios no valorizan sus bonificaciones ya que consideran que esa información no es importante y que es suficiente con solo ver la mercadería en las tiendas o almacenes.

Tabla 15*Calificación a la gestión contable de la empresa*

Descripción	N	%
Malo	2	4,17
Regular	43	89,58
Bueno	3	6,25
Total	48	100

Nota. Esta tabla muestra el número y porcentaje del total de encuestados de la pregunta 15.

Figura 15*Calificación a la gestión de la empresa*

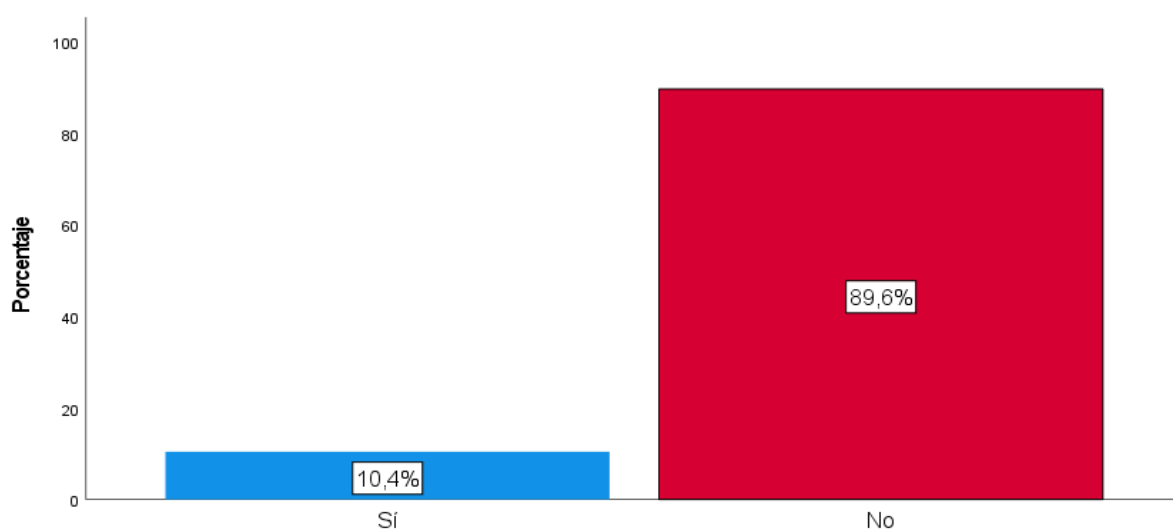
Nota. Esta figura muestra los resultados de la pregunta 15 del cuestionario.

La tabla y figura 15, que del 100% (48) de las empresas, el 89.58% (43) califica como regular la gestión contable porque podría mejorar en cuanto a la reducción de impuestos, el 6.25% (3) califica como bueno porque le permite cumplir con sus obligaciones tributarias y el 4.17% (2) califica como malo. En la mayoría de los casos la gestión contable es manejado por un contador externo.

Tabla 16*Recibe asistencia técnica o capacitación*

Descripción	N	%
Sí	5	10,4
No	43	89,6
Total	48	100

Nota. Esta tabla muestra el número y porcentaje del total de encuestados de la pregunta 16.

Figura 16*Recibe asistencia técnica o capacitación*

Nota. Esta figura muestra los resultados de la pregunta 16 del cuestionario.

La tabla y figura 16, que del 100% (48) de las empresas, el 89.6% (43) manifiesta que no recibió alguna asistencia técnica o capacitación para mejorar la gestión de inventarios de su empresa y el 10.4% (5) si recibió una capacitación. Se evidencian que muchas de las empresas no recibieron asistencia técnica, ni posee voluntad de aprendizaje y entrenamiento, para el manejo y gestión del inventario en el rubro ferretero.

3.1.2. Respecto a la variable 2: Rentabilidad

Tabla 17

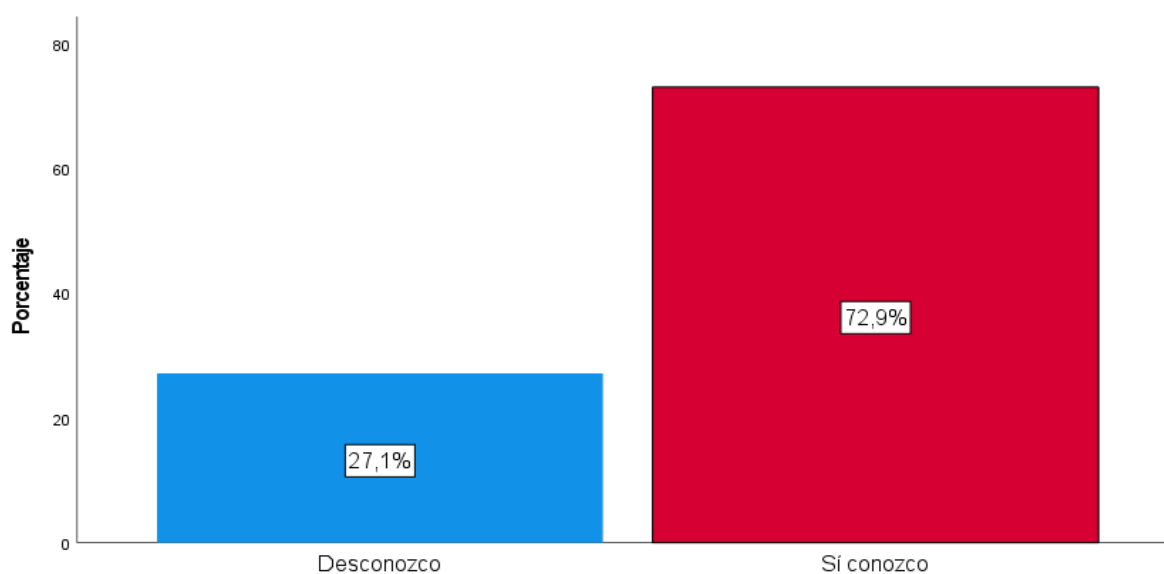
Conocimiento del total de las ventas

Descripción	N	%
Desconozco	13	27,1
Sí conozco	35	72,9
Total	48	100

Nota. Esta tabla muestra el número y porcentaje del total de encuestados de la pregunta 17.

Figura 17

Conocimiento del total de las ventas



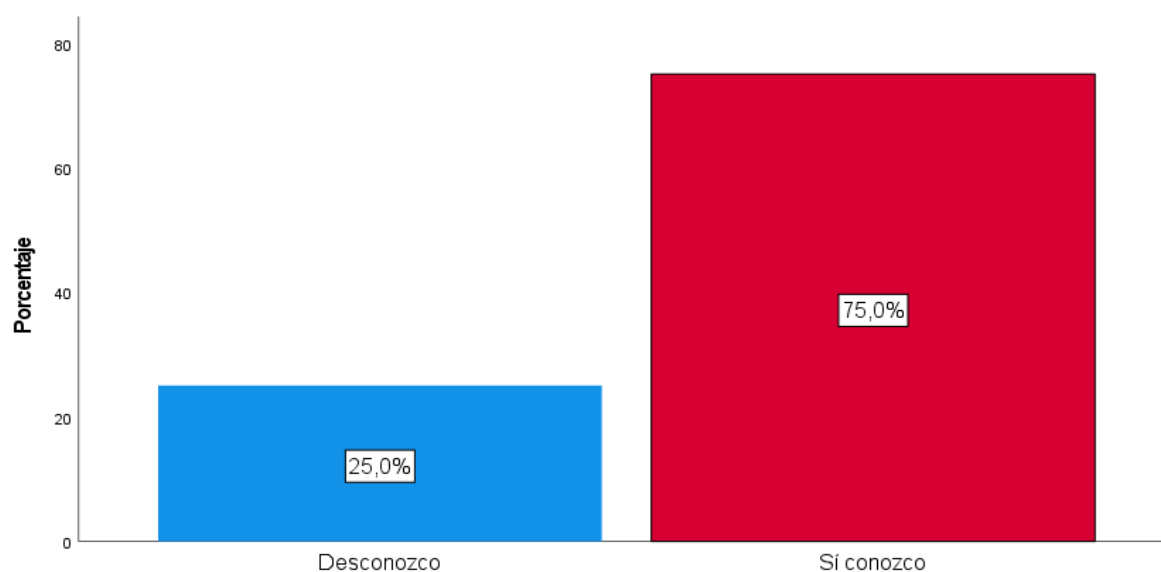
Nota. Esta figura muestra los resultados de la pregunta 17 del cuestionario.

La tabla y figura 17, que del 100% (48) de las empresas, el 72.9% (35) si conoce el total de sus ventas y el 27.1% (13) desconoce el total de sus ventas. Se evidencia que muchos de los empresarios cuentan con un cuaderno de ventas para el registro del producto (genérica), el precio de venta y la cantidad; para finalmente sumar y tener el monto total de venta diaria y verificar con el efectivo o cobro realizado en caja.

Tabla 18*Conocimiento de los costos de mercadería*

Descripción	N	%
Desconozco	12	25,0
Sí conozco	36	75,0
Total	48	100

Nota. Esta tabla muestra el número y porcentaje del total de encuestados de la pregunta 18.

Figura 18*Conocimiento de los costos de mercadería*

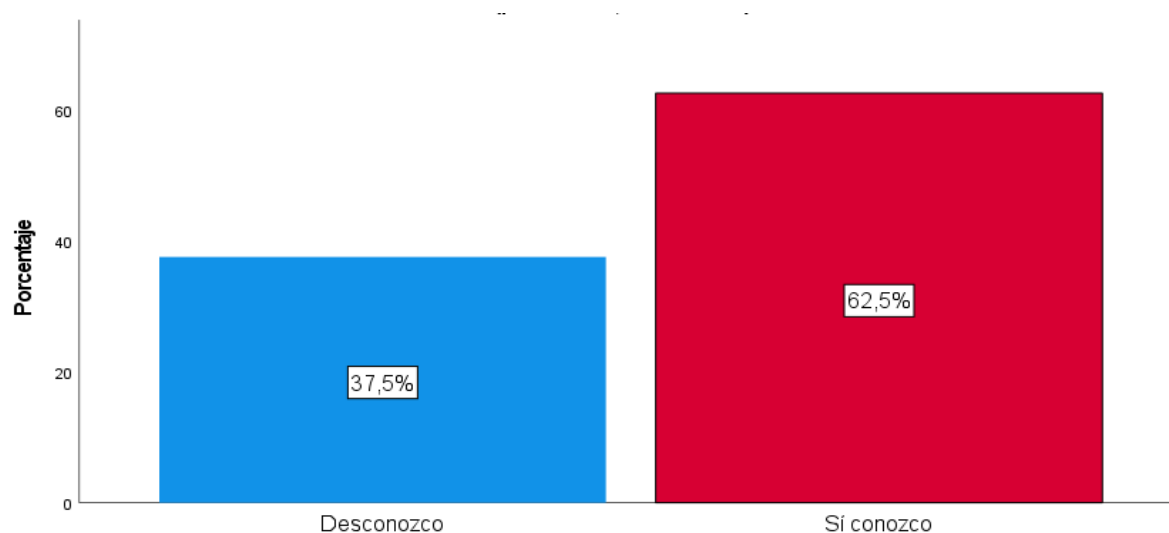
Nota. Esta figura muestra los resultados de la pregunta 18 del cuestionario.

La tabla y figura 18, que del 100% (48) de las empresas, el 75% (36) manifiesta que si conoce el costo de las mercaderías y el 25% (12) desconoce el costo total de las mercaderías. Acorde con lo anterior, se puede decir que la mayoría de empresarios, archiva mensualmente los comprobantes respecto a las compras, (factura de compras, guías, ordenes de pedido) principalmente con la finalidad de reducir el pago de impuestos, que son entregados al contador externo para la declaración respectiva.

Tabla 19*Conocimiento de los gastos administrativos*

Descripción	N	%
Desconozco	18	37,5
Sí conozco	30	62,5
Total	48	100

Nota. Esta tabla muestra el número y porcentaje del total de encuestados de la pregunta 19.

Figura 19*Conocimiento de los gastos administrativos*

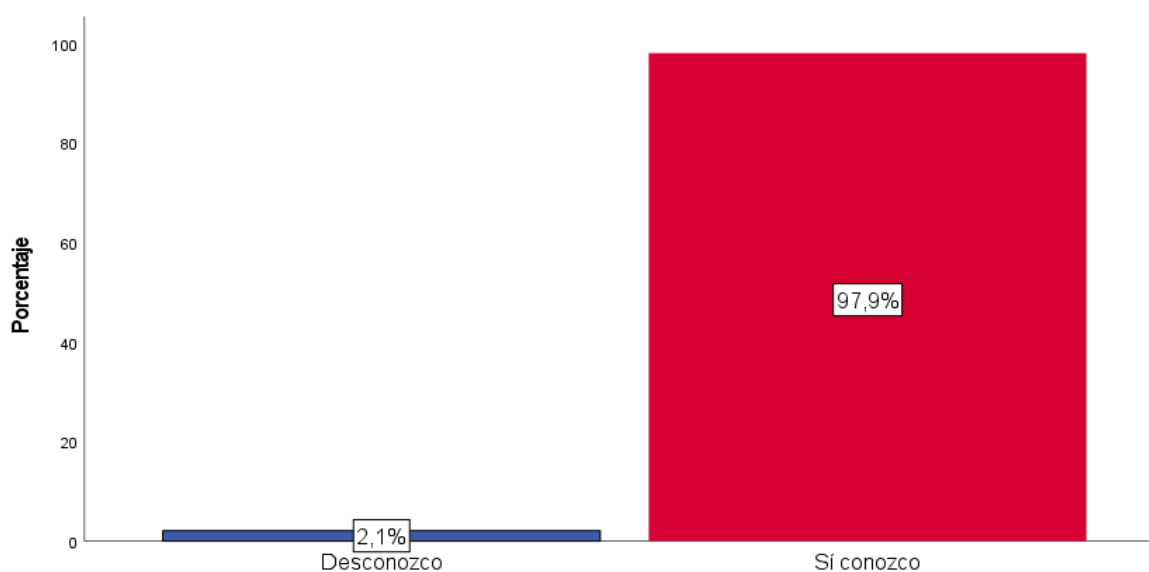
Nota. Esta figura muestra los resultados de la pregunta 19 del cuestionario.

La tabla y figura 19, que del 100% (48) de las empresas, el 62.5% (30) manifiesta que si conoce el total de los gastos administrativos y el 37.5% (18) desconoce el total de los gastos administrativos. Se evidencia que muchos conocen el monto del pago de alquiler, de personal, de servicios básicos, pero no lleva un registro adecuado y desconoce el detalle de la variación de sus gastos mensuales.

Tabla 20*Conocimiento del total de sus impuestos a pagar*

Descripción	N	%
Desconozco	1	2,1
Sí conozco	47	97,9
Total	48	100

Nota. Esta tabla muestra el número y porcentaje del total de encuestados de la pregunta 20.

Figura 20*Conocimiento del total de sus impuestos a pagar*

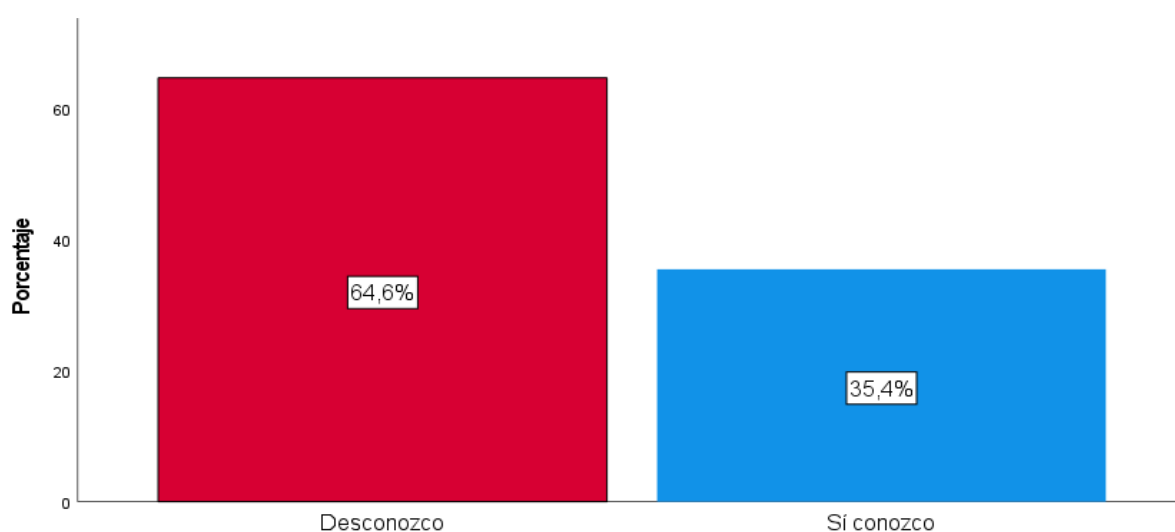
Nota. Esta figura muestra los resultados de la pregunta 20 del cuestionario.

La tabla y figura 20, que del 100% (48) de las empresas, el 97.9% (47) manifiesta que sí conoce el total de impuesto a pagar y el 2.1% (1) desconoce el total de impuesto a pagar. Casi todos los empresarios conocen a detalle el monto a pagar de sus impuestos, porque esa información es proporcionada por el contador de manera mensual, después de cada declaración realizada.

Tabla 21*Conocimiento de las ganancias de las ventas*

Descripción	N	%
Desconozco	31	64,6
Sí conozco	17	35,4
Total	48	100

Nota. Esta tabla muestra el número y porcentaje del total de encuestados de la pregunta 21.

Figura 21*Conocimiento de las ganancias de las ventas*

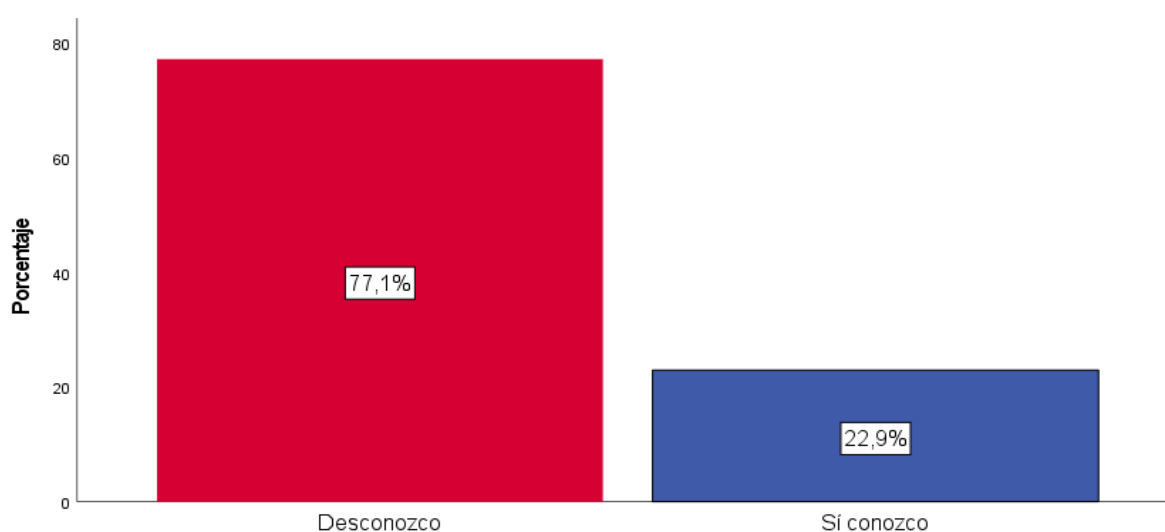
Nota. Esta figura muestra los resultados de la pregunta 21 del cuestionario.

La tabla y figura 21, que del 100% (48) de las empresas, el 35.4% (17) manifiesta que si conoce las ganancias que genera sus ventas después de pagar los costos, gastos e impuestos de la empresa y el 64.6% (31) desconoce. Muchos de los empresarios conocen los montos de sus ventas, costos de mercadería y gastos; sin embargo, no realizan el cálculo de la diferencia que le genera mes a mes.

Tabla 22*Capacidad de la empresa para generar ganancias*

Descripción	N	%
Desconozco	37	77,1
Sí conozco	11	22,9
Total	48	100

Nota. Esta tabla muestra el número y porcentaje del total de encuestados de la pregunta 22.

Figura 22*Capacidad de la empresa para generar ganancias*

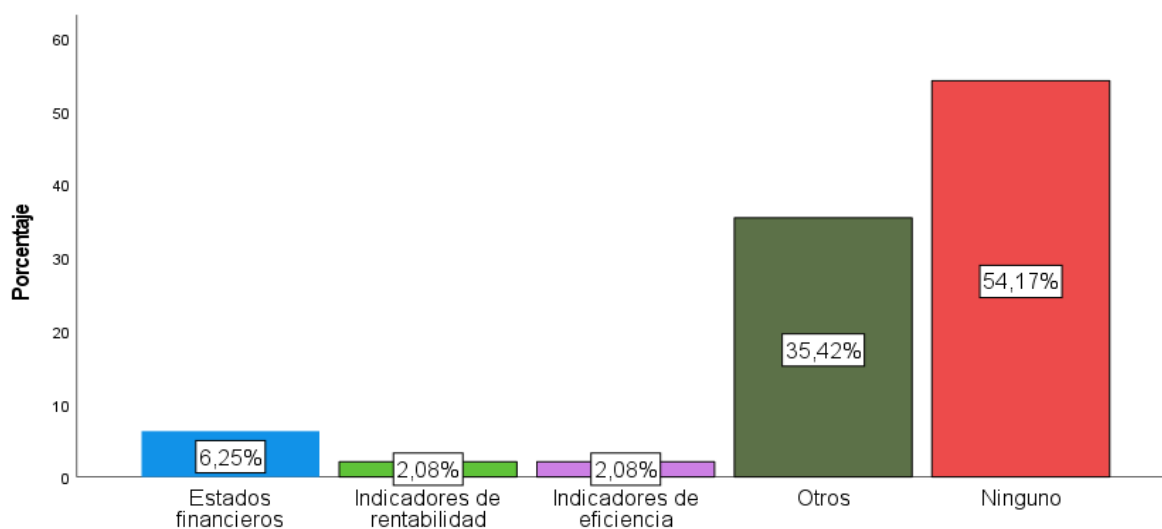
Nota. Esta figura muestra los resultados de la pregunta 22 del cuestionario.

La tabla y figura 22, que del 100% (48) de las empresas, el 77.1% (37) manifiesta que desconoce la capacidad de su empresa para generar ganancias a partir de sus activos (bienes, derechos y otros recursos) y el 22.9% (11) si conoce. Se evidencia que muchos de los empresarios no realizan el cálculo porque no cuantifica el total de sus activos, además no saben la información que les proporciona para que su negocio sea competitivo, en otros casos los que si lo tienen poseen un contador de planta.

Tabla 23*Herramienta financiera que emplea la empresa para toma de decisiones*

Descripción	N	%
Estados financieros	3	6,25
Indicadores de rentabilidad	1	2,08
Indicadores de eficiencia	1	2,08
Otros	17	35,42
Ninguno	26	54,17
Total	48	100

Nota. Esta tabla muestra el número y porcentaje del total de encuestados de la pregunta 23.

Figura 23*Herramienta financiera que emplea la empresa para toma de decisiones*

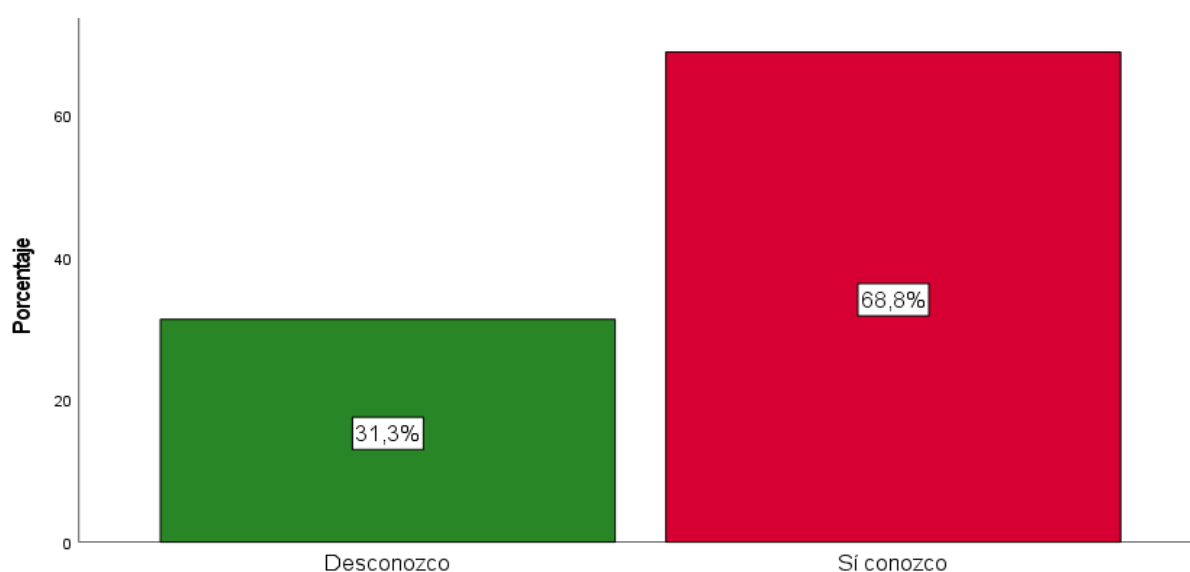
Nota. Esta figura muestra los resultados de la pregunta 23 del cuestionario.

La tabla y figura 23, que del 100% (48) de las empresas, el 54.17% (26) manifiesta que no cuenta con ninguna herramienta financieras para la mejora de su toma de decisiones, el 35.42% (17) manifiesta que cuenta con otras herramientas financieras, el 6.25% (3) cuenta con estados financieros y el 2.08% cuenta con indicadores de rentabilidad y eficiencia. Muchos desconocen de la existencia y uso de herramientas financieras para tomar decisiones que beneficien al negocio, mientras que los que marcaron "otros" creen que una herramienta financiera es el registro de sus ventas, y con ello toman decisiones.

Tabla 24*Conocimiento del valor del patrimonio total*

Descripción	N	%
Desconozco	15	31,3
Sí conozco	33	68,8
Total	48	100

Nota. Esta tabla muestra el número y porcentaje del total de encuestados de la pregunta 24.

Figura 24*Conocimiento del valor del patrimonio total*

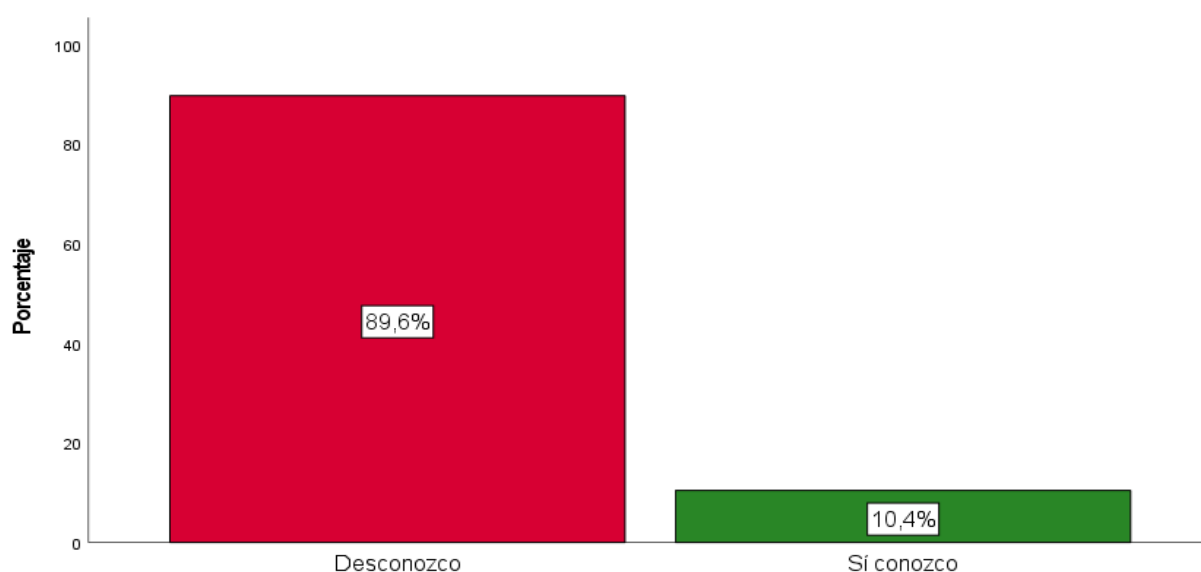
Nota. Esta figura muestra los resultados de la pregunta 24 del cuestionario.

La tabla y figura 24, que del 100% (48) de las empresas, el 68.8% (33) manifiesta que sí conoce el valor del patrimonio total y el 31.3% (15) desconoce. La mayoría conoce el capital inicial invertido que hicieron en sus negocios, ya que principalmente fue de inversión propia y consideran que su capital inicial invertido es el patrimonio total de su negocio.

Tabla 25*Conocimiento sobre la capacidad del patrimonio total*

Descripción	N	%
Desconozco	43	89,6
Sí conozco	5	10,4
Total	48	100

Nota. Esta tabla muestra el número y porcentaje del total de encuestados en la pregunta 25.

Figura 25*Conocimiento sobre la capacidad del patrimonio total*

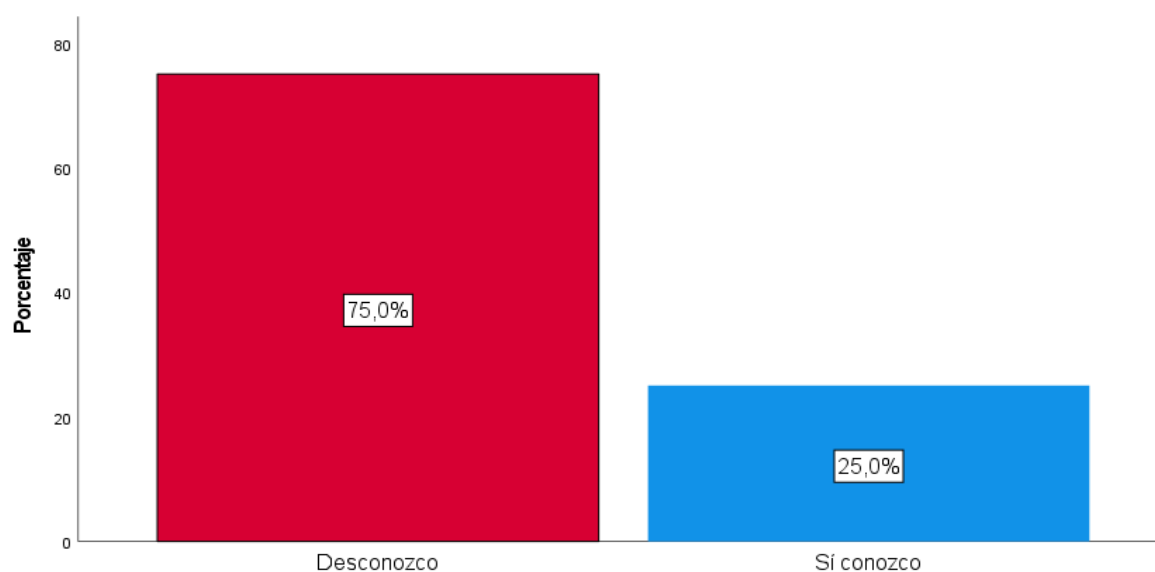
Nota. Esta figura muestra los resultados de la pregunta 25 del cuestionario.

La tabla y figura 25, que del 100% (48) de las empresas, el 89.6% (33) manifiesta que no conoce la capacidad del patrimonio total en la empresa para generar ganancias y el 10.4% (5) si conoce. Se evidencia que muchos empresarios desconocen la composición total de su patrimonio además no tienen en cuenta la información brindada por su contador ya que consideran que los estados financieros son solo para fines tributarios y no para la toma de decisiones.

Tabla 26*Conocimiento sobre la rentabilidad de la empresa*

Descripción	N	%
Desconozco	36	75,0
Sí conozco	12	25,0
Total	48	100

Nota. Esta tabla muestra el número y porcentaje del total de encuestados en la pregunta 26.

Figura 26*Conocimiento sobre la rentabilidad de la empresa*

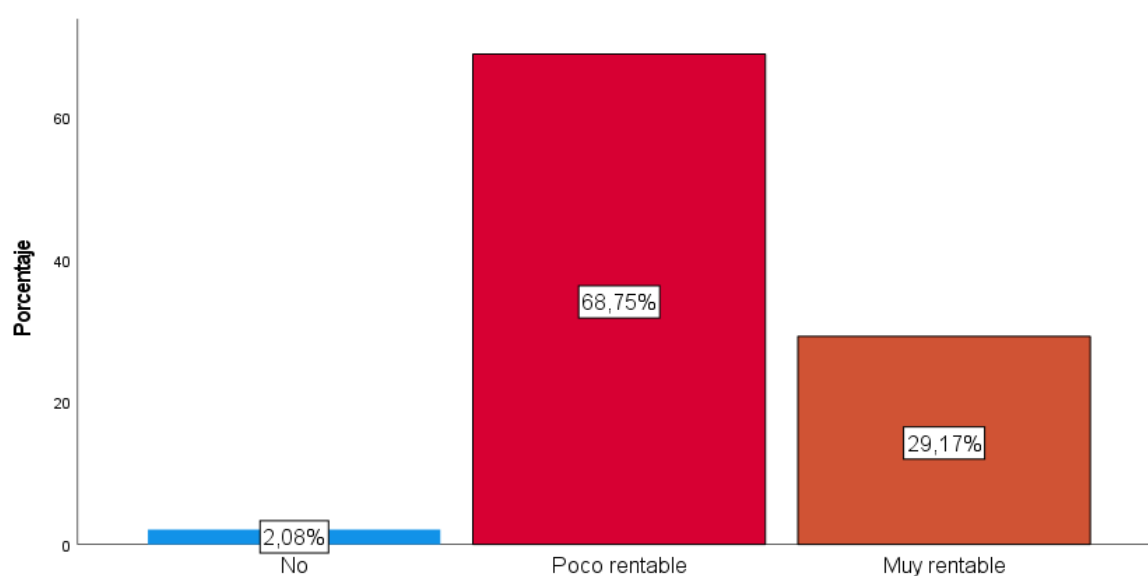
Nota. Esta figura muestra los resultados de la pregunta 26 del cuestionario.

La tabla y figura 26, que del 100% (48) de las empresas, el 75% (36) manifiesta que desconoce la información sobre la rentabilidad de la empresa y el 25% (12) si conoce. Se evidencia que muchos de los administradores de los negocios son los propios dueños, quienes mencionan que no cuentan con los estudios necesarios para poder identificar de manera adecuada la rentabilidad del negocio.

Tabla 27*Considera rentable su negocio*

Descripción	N	%
No	1	2,08
Poco rentable	33	68,75
Muy rentable	14	29,17
Total	48	100

Nota. Esta tabla muestra el número y porcentaje del total de encuestados en la pregunta 27.

Figura 27*Considera rentable su negocio*

Nota. Esta figura muestra los resultados de la pregunta 27 del cuestionario.

La tabla y figura 27, que del 100% (48) de las empresas, el 68.75% (33) considera poco rentable su negocio, el 29.17% (14) considera muy rentable el negocio y el 2.08% (1) considera que no es rentable. Los empresarios en su mayoría consideran que su negocio al pasar el tiempo compite con mayor número de empresas en el mercado, por ello considera que el negocio es poco rentable.

3.1.3. Análisis documental

Tabla 28

Variación de Estado de Situación Financiera de la empresa A

ESTADO DE SITUACION FINANCIERA	EMPRESA A							
	2021				2022			
DETALLE	EEFF DECLARADOS	EEFF REFORMULADOS	VARIACION	PORCENTAJE	EEFF DECLARADOS	EEFF REFORMULADOS	VARIACION	PORCENTAJE
Inventario	75,290.00	81,568.61	6,278.61	8.3%	217,389.00	223,401.68	6,012.68	3%
Trib. y apor sist pens y salud p pagar	206.00	2,058.00	1,852.00	899.0%	270.00	1356.00	1,086.00	402.2%
Utilidad del ejercicio	66,019.00	70,445.61	4,426.61	6.7%	58,924.00	63,850.68	4,926.68	8.4%

Tabla 29

Variación de Estado de Resultados Integrales de la empresa A

ESTADO DE RESULTADOS INTEGRALES	EMPRESA A							
	2021				2022			
DETALLE	EEFF DECLARADOS	EEFF REFORMULADOS	VARIACION	PORCENTAJE	EEFF DECLARADOS	EEFF REFORMULADOS	VARIACION	PORCENTAJE
Ventas netas	916,443.00	916,443.00	-	0.0%	727,718.00	727,718.00	0.00	0.0%
Costo de ventas	-841,054.00	-834,775.39	6,278.61	1%	-655,898.00	-650,285.32	5,612.68	1%
Utilidad Bruta	75,389.00	81,667.61	6,278.61	8.3%	71,820.00	77,432.68	5,612.68	7.8%
Gastos de ventas	0.00	0.00	-	0.0%	-1,905.00	-1,905.00	0.00	0.0%
Gastos de administración	0.00	0.00	-	0.0%	-4,444.00	-4,044.00	400.00	9.0%
Utilidad Operativa	75,389.00	81,667.61	6,278.61	8.3%	65,471.00	71,483.68	6,012.68	9.2%
Gastos financieros	0.00	0.00	-	0.0%	0.00	0.00	0.00	0.0%
Gastos Diversos	0.00	0.00	-	0.0%	0.00	0.00	0.00	0.0%
Utilidad antes del Impuesto a la Renta	75,389.00	81,667.61	6,278.61	8.3%	65,471.00	71,483.68	6,012.68	9.2%
Impuesto a la Renta	-9,370.00	-11,222.00	-1,852.00	19.8%	-6,547.00	-7,633.00	-1,086.00	16.6%
Utilidad neta del ejercicio	66,019.00	70,445.61	4,426.61	7%	58,924.00	63,850.68	4,926.68	8.4%

Tabla 30

Variación de Estado de Situación Financiera de la empresa B

ESTADO DE SITUACION FINANCIERA	EMPRESA B							
	2021				2022			
	DETALLE	EEFF DECLARADOS	EEFF REFORMULADOS	VARIACION PORCENTAJE	EEFF DECLARADOS	EEFF REFORMULADOS	VARIACION PORCENTAJE	
Inventario	152,755.40	158,057.44	5,302.04	3%	190,574.46	195,666.79	5,092.33	3%
Trib. y apor sist pens y salud p pagar	5250.00	5845.00	595.00	11%	5250.42	5759.42	509.00	10%
Utilidad del ejercicio	46,974.23	51,681.27	4,707.04	10%	43,051.79	47,635.12	4,583.33	11%

Tabla 31

Variación de Estado de Resultados Integrales de la empresa B

ESTADO DE RESULTADOS INTEGRALES	EMPRESA B							
	2021				2022			
	DETALLE	EEFF DECLARADOS	EEFF REFORMULADOS	VARIACION PORCENTAJE	EEFF DECLARADOS	EEFF REFORMULADOS	VARIACION PORCENTAJE	
Ventas netas	760,663.03	760,663.03	-	0%	680,720.70	680,720.70	-	0%
Costo de ventas	-695,604.00	-690,902.46	4,701.54	1%	-620,344.50	-615,827.17	4,517.33	1%
Utilidad Bruta	65,059.03	69,760.57	4,701.54	7%	60,376.20	64,893.53	4,517.33	7%
Gastos de ventas	0.00	0.00	-	0%	0.00	0.00	-	0%
Gastos de administración	-12,543.89	-11,943.39	600.50	0%	-12,540.41	-11,965.41	575.00	0%
Utilidad Operativa	52,515.14	57,817.18	5,302.04	10%	47,835.79	52,928.12	5,092.33	11%
Gastos financieros	0.00	0.00	-	0%	0.00	0.00	-	0%
Ingresos Excepcionales	321.55	321.55	-	0%	0.00	0.00	-	0%
Utilidad antes del Impuesto a la Renta	52,836.69	58,138.73	5,302.04	10%	47,835.79	52,928.12	5,092.33	11%
Impuesto a la Renta	-5,219.00	-5,814.00	-595.00	11%	-4,784.00	-5,293.00	-509.00	11%
Utilidad neta del ejercicio	47,617.69	52,324.73	4,707.04	10%	43,051.79	47,635.12	4,583.33	11%

Tabla 32

Variación de Estado de Situación Financiera de la empresa C

ESTADO DE SITUACION FINANCIERA	EMPRESA C							
	2021				2022			
	DETTALLE	EEFF DECLARADOS	EEFF REFORMULADOS	VARIACION	PORCENTAJE	EEFF DECLARADOS	EEFF REFORMULADOS	VARIACION
Inventario	97,696.00	104,700.34	7004.34	7%	176,337.00	181,546.24	5209.24	3.0%
Trib. y apor sist pens y salud p pagar	8,750.00	10,816.00	2066.00	24%	6,500.00	8,037.00	1,537.00	24%
Utilidad del ejercicio	67,903.36	72,841.70	4938.34	7%	63,907.36	67,579.60	3672.24	6%

Tabla 33

Variación de Estado de Resultados Integrales de la empresa C

ESTADO DE RESULTADOS INTEGRALES	EMPRESA C							
	2021				2022			
	DETTALLE	EEFF DECLARADOS	EEFF REFORMULADOS	VARIACION	PORCENTAJE	EEFF DECLARADOS	EEFF REFORMULADOS	VARIACION
Ventas netas	882,652.12	882,652.12	-	0%	847,591.91	847,591.91	-	0%
Costo de ventas	-754,418.76	-748,154.42	6,264.34	0.8%	-729,358.55	-724,729.31	4,629.24	0.6%
Utilidad Bruta	128,233.36	134,497.70	6,264.34	5%	118,233.36	122,862.60	4,629.24	4%
Gastos de ventas	-16,800.00	-16,800.00	-	0%	-14,250.00	-14,250.00	-	0%
Gastos de administración	-33,372.00	-32,632.00	740.00	0%	-32,420.00	-31,840.00	580.00	0%
Utilidad Operativa	78,061.36	85,065.70	7,004.34	9%	71,563.36	76,772.60	5,209.24	7%
Gastos financieros	0.00	0.00	-	0%	0.00	0.00	-	0%
Ingresos Excepcionales	0.00	0.00	-	0%	0.00	0.00	-	0%
Utilidad antes del Impuesto a la Renta	78,061.36	85,065.70	7,004.34	9%	71,563.36	76,772.60	5,209.24	7%
Impuesto a la Renta	-10,158.00	-12,224.00	-2,066.00	20%	-7,656.00	-9,193.00	-1,537.00	20%
Utilidad neta del ejercicio	67,903.36	72,841.70	4,938.34	7%	63,907.36	67,579.60	3,672.24	6%

En la tabla 28 se presenta el Estado de Situación Financiera y en la tabla 29 el Estado de Resultados de la empresa A del periodo 2021 reestructurados la cual presenta variaciones en el rubro de inventario el cual incrementa en un 8.3% que en valor monetario es por el monto de 6,278.61 soles, en el rubro de costo de ventas la disminución del 1% que en valor monetario es por el monto de 6,278.61 soles y en el rubro de Utilidades del ejercicio un incremento del 7% que en valor monetario es por el monto de 4,426.61 soles. También se indica que En la tabla 28 se presenta el Estado de Situación Financiera y en la tabla 29 el Estado de Resultados de la empresa A del periodo 2021 reformulados la cual presenta variaciones en el rubro de inventario el cual incrementa en un 3% que en valor monetario es por el monto de 6,012.68 soles, en el rubro de costo de ventas la disminución del 1% que en valor monetario es por el monto de 5,612.68 soles y en el rubro de Utilidades del ejercicio un incremento del 8.4% que en valor monetario es por el monto de 4,926.68 soles.

En la tabla 30 se presenta el Estado de Situación Financiera y en la tabla 31 el Estado de Resultados de la empresa B del periodo 2021 reformulados la cual presenta variaciones en el rubro de inventario el cual incrementa en un 3% que en valor monetario es por el monto de 5,302.04 soles, en el rubro de costo de ventas la disminución del 1% que en valor monetario es por el monto de 4,701.54 soles y en el rubro de Utilidades del ejercicio un incremento del 10% que en valor monetario es por el monto de 4,707.04 soles. También se indica que en la tabla 30 se presenta el Estado de Situación Financiera y la tabla 31 el Estado De resultados Integrales de la empresa B del periodo 2022 muestra presenta variaciones en el rubro de inventario el cual incrementa en un 3% que en valor monetario es por el monto de 5,092.33 soles, en el rubro de costo de ventas la disminución del 1% que en valor monetario es por el monto de 4,517.33 soles y en el rubro de Utilidades del ejercicio un incremento del 11% que en valor monetario es por el monto de 4,583.33.34 soles.

En la tabla 32 se presenta el Estado de Situación Financiera y en la tabla 33 el Estado de Resultados de la empresa C del periodo 2021 reformulados la cual presenta variaciones en el rubro de inventario el cual incrementa en un 7% que en valor monetario es por el monto de 7,004.34 soles, en el rubro de costo de ventas la disminución del 0.8% que en valor

monetario es por el monto de 6,264.34 soles y en el rubro de Utilidades del ejercicio un incremento del 7% que en valor monetario es por el monto de 4,938.34 soles. También se indica que en la tabla 32 se presenta el Estado de Situación Financiera y en la tabla 33 el Estado de Resultados de la empresa C del periodo 2022 reformulados la cual presenta variaciones en el rubro de inventario el cual incrementa en un 3% que en valor monetario es por el monto de 5,209.24 soles, en el rubro de costo de ventas la disminución del 0.6% que en valor monetario es por el monto de 4,629.24 soles y en el rubro de Utilidades del ejercicio un incremento del 6% que en valor monetario es por el monto de 3,672.24 soles.

3.1.3.1. Comparación de los ratios de rentabilidad declarados y corregido por NIIF para Pymes sección 13.

3.1.3.1.1. Resumen sobre ratios de rentabilidad.

Tabla 34

Rentabilidad sobre ventas, rentabilidad económica y financiera de la empresa A año 2021

RATIO	EEFF declarados	EEFF reformulados	Variación
Rentabilidad sobre ventas	8%	9%	1%
ROA	46%	47%	1%
ROE	46%	48%	2%

Nota. Esta tabla muestra la variación de los ratios de rentabilidad con datos de los EEFF declarados y EEFF reformulados (ver anexo 8).

En la tabla 34, se presenta la rentabilidad sobre ventas, rentabilidad económica y financiera de la empresa A del año 2021, en ella se observa que la rentabilidad sobre ventas se incrementa en un 1%, debido a que los estados financieros reportados y reformulados varían de un 8% a un 9%, del mismo modo se observa un incremento de la rentabilidad económica en un 1% esto debido a que los estados financieros reportados y reformulados varían de un 46% a un 47% mientras en la rentabilidad financiera varían de un 46% a un 48% mostrando un incremento de 2%, lo cual nos indica que una deficiente gestión de inventarios se relaciona de manera directa en la rentabilidad de la empresa.

Tabla 35

Rentabilidad sobre ventas, rentabilidad económica y financiera de la empresa A año 2022

RATIO	EEFF declarados	EEFF reformulados	Variación
Rentabilidad sobre ventas	9%	10%	1%
ROA	24%	26%	1%
ROE	29%	31%	2%

Nota. Esta tabla muestra la variación de los ratios de rentabilidad con datos de los EEFF declarados y EEFF reformulados (ver anexo 8).

En la tabla 35, se presenta la rentabilidad sobre ventas, rentabilidad económica y financiera de la empresa A del año 2022, en ella se observa que la rentabilidad sobre ventas se incrementa en un 1%, debido a que los estados financieros reportados y reformulados varían de un 9% a un 10%, del mismo modo se observa un incremento de la rentabilidad económica en un 2% esto debido a que los estados financieros reportados y reformulados varían de un 24% a un 26% mientras en la rentabilidad financiera varían de un 29% a un 31% mostrando un incremento de 2%, lo cual nos indica que una deficiente gestión de inventarios se relaciona de manera directa en la rentabilidad de la empresa.

Tabla 36

Rentabilidad sobre ventas, rentabilidad económica y financiera de la empresa B año 2021

RATIO	EEFF declarados	EEFF reformulados	Variación
Rentabilidad sobre ventas	7%	8%	1%
ROA	23%	25%	2%
ROE	28%	30%	2%

Nota. Esta tabla muestra la variación de los ratios de rentabilidad con datos de los EEFF declarados y EEFF reformulados (ver anexo 8).

En la tabla 36, se presenta la rentabilidad sobre ventas, rentabilidad económica y financiera de la empresa B del año 2021, en ella se observa que la rentabilidad sobre ventas se incrementa en un 1%, debido a que los estados financieros reportados y reformulados varían de un 7% a un 8%, del mismo modo se observa un incremento de la rentabilidad

económica en un 2% esto debido a que los estados financieros reportados y reformulados varían de un 23% a un 25% mientras en la rentabilidad financiera varían de un 28% a un 30% mostrando un incremento de 2%, lo cual nos indica que una deficiente gestión de inventarios se relaciona de manera directa en la rentabilidad de la empresa.

Tabla 37

Rentabilidad sobre ventas, rentabilidad económica y financiera de la empresa B año 2022

RATIO	EEFF declarados	EEFF reformulados	Variación
Rentabilidad sobre ventas	7%	8%	1%
ROA	19%	20%	2%
ROE	20%	22%	2%

Nota. Esta tabla muestra la variación de las ratios de rentabilidad con datos de los EEFF declarados y EEFF reformulados (ver anexo 8).

En la tabla 37, se presenta la rentabilidad sobre ventas, rentabilidad económica y financiera de la empresa B del año 2022, en ella se observa que la rentabilidad sobre ventas se incrementa en un 1%, debido a que los estados financieros reportados y reformulados varían de un 7% a un 8%, del mismo modo se observa un incremento de la rentabilidad económica en un 2% esto debido a que los estados financieros reportados y reformulados varían de un 19% a un 20% mientras en la rentabilidad financiera varían de un 20% a un 22% mostrando un incremento de 2%, lo cual nos indica que una deficiente gestión de inventarios se relaciona de manera directa en la rentabilidad de la empresa.

Tabla 38

Rentabilidad sobre ventas, rentabilidad económica y financiera de la empresa C año 2021

RATIO	EEFF declarados	EEFF reformulados	Variación
Rentabilidad sobre ventas	9%	10%	1%
ROA	36%	37%	1%
ROE	50%	51%	2%

Nota: Esta tabla muestra la variación de las ratios de rentabilidad con datos de los EEFF declarados y EEFF reformulados (ver anexo 8).

En la tabla 38, se presenta la rentabilidad sobre ventas, rentabilidad económica y financiera de la empresa C del año 2021, en ella se observa que la rentabilidad sobre ventas se incrementa en un 1%, debido a que los estados financieros reportados y reformulados varían de un 9% a un 10%, del mismo modo se observa un incremento de la rentabilidad económica en un 1% esto debido a que los estados financieros reportados y reformulados varían de un 36% a un 37% mientras en la rentabilidad financiera varían de un 50% a un 51% mostrando un incremento de 2%, lo cual nos indica que una deficiente gestión de inventarios se relaciona de manera directa en la rentabilidad de la empresa.

Tabla 39

Rentabilidad sobre ventas, rentabilidad económica y financiera de la empresa C año 2022

RATIO	EEFF declarados	EEFF reformulados	Variación
Rentabilidad sobre ventas	8%	9%	1%
ROA	26%	27%	1%
ROE	32%	33%	1%

Nota: Esta tabla muestra la variación de los ratios de rentabilidad con datos de los EEFF declarados y EEFF reformulados (ver anexo 8).

En la tabla 39, se presenta la rentabilidad sobre ventas, rentabilidad económica y financiera de la empresa C del año 2022, en ella se observa que la rentabilidad sobre ventas se incrementa en un 1%, debido a que los estados financieros reportados y reformulados varían de un 8% a un 9%, del mismo modo se observa un incremento de la rentabilidad económica en un 1% esto debido a que los estados financieros reportados y reformulados varían de un 26% a un 27% mientras en la rentabilidad financiera varían de un 32% a un 33% mostrando un incremento de 1%, lo cual nos indica que una deficiente gestión de inventarios se relaciona de manera directa en la rentabilidad de la empresa.

3.1.3.2. Interpretación de los ratios de rentabilidad.

3.1.3.2.1. Rentabilidad económica.

Tabla 40

Interpretación de la ratio de Rentabilidad económica del año 2021 y 2022 para la empresa A

RATIO	2021			2022		
	EEFF declarados	EEFF reformulados	Variación	EEFF declarados	EEFF reformulados	Variación
ROA	46.19%	47.21%	1.02%	24.36%	25.75%	1.40%

Nota: Esta tabla muestra el porcentaje de rentabilidad económica que tiene la empresa A en los años 2021 y 2022 con datos de los EEFF declarados y reformulados (ver anexo 8).

Para el año 2021 apreciamos que según los EEFF reformulados la empresa A obtuvo el 47.21% lo que indica que la empresa está generando 0.47 soles por cada 1 sol que valen sus activos, 0.01 soles más en comparación a los EEFF declarados por la empresa. Por otro lado, para el año 2022 apreciamos que según los EEFF reformulados la empresa A obtuvo el 25.75% lo que indica que la empresa está generando 0.26 soles por cada 1 sol que valen sus activos, 0.01 soles más en comparación a los EEFF declarados por la empresa.

Tabla 41

Interpretación de la ratio de Rentabilidad económica del año 2021 y 2022 para la empresa B

RATIO	2021			2022		
	EEFF declarados	EEFF reformulados	Variación	EEFF declarados	EEFF reformulados	Variación
ROA	22.85%	24.51%	1.66%	18.86%	20.41%	1.55%

Nota: Esta tabla muestra el porcentaje de rentabilidad económica que tiene la empresa B en los años 2021 y 2022 con datos de los EEFF declarados y reformulados (ver anexo 8).

Para el año 2021 apreciamos que según los EEFF reformulados la empresa B obtuvo el 24.51% lo que indica que la empresa está generando 0.25 soles por cada 1 sol que valen sus activos, 0.02 soles más en comparación a los EEFF declarados por la empresa. Por otro lado, para el año 2022 apreciamos que según los EEFF reformulados la empresa B obtuvo el 20.41% lo que indica que la empresa está generando 0.20 soles por cada 1 sol que valen sus activos, 0.02 soles más en comparación a los EEFF declarados por la empresa.

Tabla 42

Interpretación de la ratio de Rentabilidad económica del año 2021 Y 2022 para la empresa

C

RATIO	2021			2022		
	EEFF declarados	EEFF reformulados	Variación	EEFF declarados	EEFF reformulados	Variación
ROA	35.94%	37.18%	1.24%	25.95%	26.87%	0.92%

Nota: Esta tabla muestra el porcentaje de rentabilidad económica que tiene la empresa C en los años 2021 y 2022 con datos de los EEFF declarados y reformulados (ver anexo 8).

Para el año 2021 apreciamos que según los EEFF reformulados la empresa C obtuvo el 37.18% lo que indica que la empresa está generando 0.37 soles por cada 1 sol que valen sus activos, 0.01 soles más en comparación a los EEFF declarados por la empresa. Por otro lado, para el año 2022 apreciamos que según los EEFF reformulados la empresa C obtuvo el 26.87% lo que indica que la empresa está generando 0.27 soles por cada 1 sol que valen sus activos, 0.01 soles más en comparación a los EEFF declarados por la empresa.

3.1.3.2.2. Rentabilidad sobre ventas.

Tabla 43

Interpretación de la ratio de Rentabilidad Sobre Ventas del año 2021 y 2022 para la empresa A

RATIO	2021			2022		
	EEFF declarados	EEFF reformulados	Variación	EEFF declarados	EEFF reformulados	Variación
ROS	8.23%	8.91%	0.69%	9.00%	9.82%	0.82%

Nota: Esta tabla muestra el porcentaje de rentabilidad sobre ventas que tiene la empresa A en los años 2021 y 2022 con datos de los EEFF declarados y reformulados (ver anexo 8).

Para el año 2021 apreciamos que según los EEFF reformulados la empresa A obtuvo el 8.91% lo que indica que en la empresa por cada 1 sol que ingresa a caja por ventas, 0.09 céntimos es beneficio puro antes de pagar impuestos e intereses. En comparación a los EEFF declarados existe una variación del 0.01 soles. Por otro lado, para el año 2022 apreciamos que según los EEFF reformulados la empresa A obtuvo el 9.82% lo que indica que en la empresa por cada 1 sol que ingresa a caja por ventas, 0.10 céntimos es beneficio puro antes

de pagar impuestos e intereses. En comparación a los EEFF declarados existe una variación del 0.01 soles.

Tabla 44

Interpretación de la ratio de Rentabilidad Sobre Ventas de año 2021 y 2022 para la empresa

B

RATIO	2021			2022		
	EEFF declarados	EEFF reformulados	Variación	EEFF declarados	EEFF reformulados	Variación
ROS	6.90%	7.60%	0.70%	7.03%	7.78%	0.75%

Nota: Esta tabla muestra el porcentaje de rentabilidad sobre ventas que tiene la empresa B en los años 2021 y 2022 con datos de los EEFF declarados y reformulados (ver anexo 8).

Para el año 2021 apreciamos que según los EEFF reformulados la empresa B obtuvo el 7.60% lo que indica que en la empresa por cada 1 sol que ingresa a caja por ventas, 0.08 céntimos es beneficio puro antes de pagar impuestos e intereses. En comparación a los EEFF declarados existe una variación del 0.01 soles. Por otro lado, para el año 2022 apreciamos que según los EEFF reformulados la empresa B obtuvo el 7.78% lo que indica que en la empresa por cada 1 sol que ingresa a caja por ventas, 0.08 céntimos es beneficio puro antes de pagar impuestos e intereses. En comparación a los EEFF declarados existe una variación del 0.01 soles.

Tabla 45

Interpretación del ratio de Rentabilidad Sobre Ventas de año 2021 Y 2022 para la empresa

C

RATIO	2021			2022		
	EEFF declarados	EEFF reformulados	Variación	EEFF declarados	EEFF reformulados	Variación
ROS	8.84%	9.64%	0.79%	8.44%	9.06%	0.61%

Nota: Esta tabla muestra el porcentaje de rentabilidad sobre ventas que tiene la empresa C en los años 2021 y 2022 con datos de los EEFF declarados y reformulados (ver anexo 8).

Para el año 2021 apreciamos que según los EEFF reformulados la empresa C obtuvo el 9.64% lo que indica que en la empresa por cada 1 sol que ingresa a caja por ventas, 0.10 céntimos es beneficio puro antes de pagar impuestos e intereses. En comparación a los EEFF

declarados existe una variación del 0.01 soles. Por otro lado, para el año 2022 apreciamos que según los EEFF reformulados la empresa C obtuvo el 9.06% lo que indica que en la empresa por cada 1 sol que ingresa a caja por ventas, 0.09 céntimos es beneficio puro antes de pagar impuestos e intereses. En comparación a los EEFF declarados existe una variación del 0.01 soles.

Tabla 46

Interpretación del ratio de Rentabilidad Financiera del año 2021 y 2022 para la empresa A

RATIO	2021			2022		
	EEFF declarados	EEFF reformulados	Variación	EEFF declarados	EEFF reformulados	Variación
ROE	46.26%	47.87%	1.62%	29.22%	30.91%	1.69%

Nota: Esta tabla muestra el porcentaje de rentabilidad financiera que tiene la empresa A en los años 2021 y 2022 con datos de los EEFF declarados y reformulados (ver anexo 8).

Para el año 2021 apreciamos que según los EEFF reformulados la empresa A obtuvo el 47.87% lo que indica que los inversores están obteniendo un retorno para su inversión de 0.48 soles por cada 1 sol invertido. 0.02 soles más en comparación a los EEFF declarados por la empresa. Por otro lado, para el año 2022 apreciamos que según los EEFF reformulados la empresa A obtuvo el 30.91% lo que indica que los inversores están obteniendo un retorno para su inversión de 0.31 soles por cada 1 sol invertido. 0.02 soles más en comparación a los EEFF declarados por la empresa.

Tabla 47

Interpretación del ratio de Rentabilidad Financiera del año 2021 y 2022 para la empresa B

RATIO	2021			2022		
	EEFF declarados	EEFF reformulados	Variación	EEFF declarados	EEFF reformulados	Variación
ROE	27.80%	29.76%	1.96%	20.30%	21.99%	1.69%

Nota: Esta tabla muestra el porcentaje de rentabilidad financiera que tiene la empresa B en los años 2021 y 2022 con datos de los EEFF declarados y reformulados (ver anexo 8).

Para el año 2021 apreciamos que según los EEFF reformulados la empresa B obtuvo el 29.76% lo que indica que los inversores están obteniendo un retorno para su inversión de 0.30 soles por cada 1 sol invertido. 0.02 soles más en comparación a los EEFF declarados

por la empresa. Por otro lado, para el año 2022 apreciamos que según los EEFF reformulados la empresa B obtuvo el 21.99% lo que indica que los inversores están obteniendo un retorno para su inversión de 0.22 soles por cada 1 sol invertido. 0.02 soles más en comparación a los EEFF declarados por la empresa.

Tabla 48

Interpretación del ratio de Rentabilidad Financiera del año 2021 y 2022 para la empresa C

RATIO	2021			2022		
	EEFF declarados	EEFF reformulados	Variación	EEFF declarados	EEFF reformulados	Variación
ROE	49.69%	51.44%	1.75%	31.86%	33.09%	1.23%

Nota: Esta tabla muestra el porcentaje de rentabilidad financiera que tiene la empresa C en los años 2021 y 2022 con datos de los EEFF declarados y reformulados (ver anexo 8).

Para el año 2021 apreciamos que, según los EEFF reformulados la empresa C obtuvo el 51.44%, lo que indica que los inversores están obteniendo un retorno para su inversión de 0.51 soles por cada 1 sol invertido. 0.02 soles más en comparación a los EEFF declarados por la empresa. Por otro lado, para el año 2022 apreciamos que, según los EEFF reformulados, la empresa C obtuvo el 33.09%, lo que indica que los inversores están obteniendo un retorno para su inversión de 0.33 soles por cada 1 sol invertido. 0.01 soles más en comparación a los EEFF declarados por la empresa.

3.2. Resultados inferenciales

3.2.1. Contratación de hipótesis general

Planteamiento de hipótesis

H_0 : La gestión de inventarios basado en la NIIF para PYMES sección 13 no se relaciona de manera directa con la rentabilidad en empresas del sector ferretero del distrito de Jesús Nazareno, periodo 2021-2022.

H_1 : La gestión de inventarios basado en la NIIF para PYMES sección 13 se relaciona de manera directa con la rentabilidad en empresas del sector ferretero del distrito de Jesús Nazareno, periodo 2021-2022.

Nivel de significancia

$$\alpha = 5\% = 0.05$$

Tabla 49

Correlación entre la gestión de inventarios basado en la NIIF para PYMES sección 13 y la rentabilidad

	Valor	Gl	Significación asintótica (bilateral)
Chi-cuadrado de Pearson	29,037 ^a	1	0,000
Coefficiente de contingencia C_c	0.614		
N de casos válidos	48		

Se muestra la prueba Chi – cuadrado corregido por Yates, dónde se evidencia que el p valor = 0.000 < 0.05. Por tanto, existe suficiente evidencia estadística para rechazar la hipótesis nula, Por tanto, se demostró que la gestión de inventarios basado en la NIIF PYMES sección 13 se relaciona de manera directa con la rentabilidad en empresas del sector ferretero del distrito de Jesús Nazareno, periodo 2021-2022. Además, se evidencia un coeficiente de

asociación moderado de $C_c = \sqrt{\frac{X^2}{x^2+n}} = \sqrt{\frac{29.037}{29.037+48}} = 0.614$

3.2.2. Contrastación de hipótesis específica 1

Planteamiento de hipótesis

H0: La gestión operativa no se relaciona de manera directa con la rentabilidad económica en empresas del sector ferretero del distrito de Jesús Nazareno, periodo 2021-2022.

Hi: La gestión operativa se relaciona de manera directa con la rentabilidad económica en empresas del sector ferretero del distrito de Jesús Nazareno, periodo 2021-2022.

Nivel de significancia

$$\alpha = 5\% = 0.05$$

Tabla 50

Correlación entre la gestión operativa y la rentabilidad económica

	Valor	Gl	Significación asintótica (bilateral)
Chi-cuadrado de Pearson	11,204 ^a	2	0,004
Coeficiente de contingencia C _c	0.435		
N de casos válidos	48		

Se muestra la prueba Chi – cuadrado corregido por Yates, dónde se evidencia que el p valor = 0.004 < 0.05. Por tanto, existe suficiente evidencia estadística para rechazar la hipótesis nula, Por tanto, se demostró que la gestión operativa se relaciona de manera directa con la rentabilidad económica en empresas del sector ferretero del distrito de Jesús Nazareno, periodo 2021-2022. Además, se evidencia un coeficiente de asociación baja de

$$C_c = \sqrt{\frac{X^2}{x^2+n}} = \sqrt{\frac{11.204}{11.204+48}} = 0.435$$

3.2.3. Contrastación de hipótesis específica 2

Planteamiento de hipótesis

H0: La gestión contable no se relaciona de manera directa con la rentabilidad financiera en empresas del sector ferretero del distrito de Jesús Nazareno, periodo 2021-2022.

Hi: La gestión contable se relaciona de manera directa con la rentabilidad financiera en empresas del sector ferretero del distrito de Jesús Nazareno, periodo 2021-2022.

Nivel de significancia

$$\alpha = 5\% = 0.05$$

Tabla 51

Correlación entre la gestión contable y la rentabilidad financiera

	Valor	gl	Significación asintótica (bilateral)
Chi-cuadrado de Pearson	19,400 ^a	2	0,000
Coeficiente de contingencia C _c	0.537		
N de casos válidos	48		

Se muestra la prueba Chi – cuadrado corregido por Yates, dónde se evidencia que el p valor = 0.000 < 0.05. Por tanto, existe suficiente evidencia estadística para rechazar la hipótesis nula, Por tanto, se demostró que La gestión contable se relaciona de manera directa con la rentabilidad financiera en empresas del sector ferretero del distrito de Jesús Nazareno, periodo 2021-2022. Además, se evidencia un coeficiente de asociación moderada de C_c =

$$\sqrt{\frac{X^2}{x^2+n}} = \sqrt{\frac{19.400}{19.400+48}} = 0.537.$$

3.2.4. Contrastación de hipótesis específica 3

Planteamiento de hipótesis

H0: La gestión contable no se relaciona de manera directa con la rentabilidad sobre las ventas en empresas del sector ferretero del distrito de Jesús Nazareno, periodo 2021-2022.

Hi: La gestión contable se relaciona de manera directa con la rentabilidad sobre las ventas en empresas del sector ferretero del distrito de Jesús Nazareno, periodo 2021-2022.

Nivel de significancia

$$\alpha = 5\% = 0.05$$

Tabla 52

Correlación entre la gestión contable y la rentabilidad sobre las ventas

	Valor	gl	Significación asintótica (bilateral)
Chi-cuadrado de Pearson	13,567 ^a	2	0,001
Coeficiente de contingencia C _c	0.469		
N de casos válidos	48		

Se muestra la prueba Chi – cuadrado corregido por Yates, dónde se evidencia que el p valor = 0.001 < 0.05. Por tanto, existe suficiente evidencia estadística para rechazar la hipótesis nula, Por tanto, se demostró que la gestión contable se relaciona de manera directa con la rentabilidad sobre las ventas en empresas del sector ferretero del distrito de Jesús Nazareno, periodo 2021-2022. Además, se evidencia un coeficiente de asociación baja de

$$C_c = \sqrt{\frac{X^2}{x^2+n}} = \sqrt{\frac{13.567}{13.567+48}} = 0.469$$

III. DISCUSIONES

Respecto al objetivo general, al determinar la manera en que la gestión de inventarios basado en la NIIF para Pymes sección 13 se relaciona con la rentabilidad en empresas del sector ferretero del distrito de Jesús Nazareno, periodo 2021-2022, se pudo evidenciar que el valor $p\text{-valor} = 0.000 < 0.05$, a través de la prueba estadística no paramétrica Chi – cuadrado. Por tanto, se rechaza la hipótesis nula y se demuestra que existe relación significativa entre ambas variables. En consecuencia, aseguramos la relación entre la gestión de inventarios y la rentabilidad, debido a que una buena gestión de inventarios obtiene mejores resultados en la rentabilidad a través de la administración, cuidado y control del inventario desde la solicitud de pedido hasta la venta de los mismos, lo mencionado anteriormente es congruente con lo mencionado por Chiavenato (2007) quien señala que la gestión de inventarios es un conjunto de pasos que una empresa emplea para gestionar mejor sus mercancías. Estos pasos incluyen no solo llevar un registro de lo que tienen, sino también clasificarlo y gestionarlo de manera detalla para obtener toda la información, también en congruencia con Martínez (2022) quien indica que es importante que, el mantenimiento optima de inventarios dentro de la organización afecta no solo aspectos económicos y financieros, sino también a la logística, las limitaciones espaciales y la producción. Es por ello que se dedican importantes esfuerzos a su determinación, que, de tener éxito, influye positivamente en el desarrollo general de la empresa.

. Las empresas A, B y C lograron obtener una disminución de los costos de venta en ambos años, ello demuestra que aplicando un control eficiente de los costos impacta positivamente y es reflejada en la rentabilidad de las empresas. Dicho resultado se encuentra respaldo por la NIIF para las Pymes sección 13, párrafo 13.1 (2020) manifiesta que los bienes o productos que cuenta la empresa, con la finalidad venderlo en el transcurso de su actividad comercial, deben ser correctamente reconocidos y medidos para garantizar que los estados financieros de las empresas, muestreen adecuadamente la situación financiera y económica de la empresa

Los resultados obtenidos guardan relación con la investigación de Orduz (2019) quien concluye que el manejo y control de los inventarios simplifica las tareas operativas, contribuyendo al sistema de información de cuál es la cantidad necesaria que se requiere, y cuándo es el momento oportuno para adquirir los productos y estén disponibles para su venta. Además, Guerra et al. (2022) concluye que la inadecuada administración de inventarios impide el incremento de la rentabilidad en las empresas dedicadas a la comercialización de materiales de construcción y artículos de ferretería bajo el régimen MYPE tributario. Esto se debe a que la reducción en la rotación de inventarios se traduce en una disminución de los ingresos generados y en el volumen de mercancía que permanece sin vender cada año, lo que, en última instancia, resulta en una falta de aumento en la rentabilidad. Asimismo, Ramírez (2022) concluye que la gestión inadecuada de inventarios afectando negativamente su rentabilidad y rendimiento sobre el activo, evidenciando la necesidad de implementar un sistema de control eficiente para optimizar el manejo de mercancías y mejorar la planificación de la demanda. La falta de registros actualizados y métodos de gestión adecuados resulta en costos adicionales y pérdidas en ventas. Finalmente, Delgado (2023) concluye que la gestión inadecuada de inventarios en Comercial Ferretería Núñez S.A.C. compromete su rentabilidad y eficiencia.

Respecto al objetivo específico 1, con respecto al primer objetivo el propósito es analizar si la relación operativa se relaciona de manera directa con la rentabilidad económica. La relación es de importancia ya que la gestión operativa incluye todos los procesos para la adquisición, internamiento y transferencia de las mercaderías que resultaría afectando al activo total con la que las empresas cuentan. Al determinar cómo se relaciona la gestión operativa con la rentabilidad económica en empresas del sector ferretero del distrito de Jesús Nazareno, periodo 2021-2022, se pudo evidenciar que el valor ($p\text{-valor} = 0.004 < 0.05$), a través de la prueba estadística no paramétrica Chi – cuadrado. Por tanto, se rechaza la hipótesis nula y se demuestra existe relación significativa entre ambas dimensiones. Los resultados son respaldados por Arnoletto y Diaz (2009), quien manifiesta que la gestión de operación es el conjunto de procesos que realiza la empresa para poder llevar a cabo su

actividad a través de tareas, tales como la adquisición, internamiento y la transferencia de las mercaderías. Además, Sánchez (2002) manifiesta que la rentabilidad económica evidencia la capacidad de una empresa para generar ganancias a partir de sus recursos invertidos. Ello se encuentra relacionado al uso eficiente de los activos para generar ingresos. En base a los resultados y las definiciones se deduce que la gestión operativa y la rentabilidad económica están estrechamente relacionados, ya que una adecuada gestión de los recursos operativos incrementa los beneficios económicos de la empresa. Las decisiones sobre procedimientos, logística, calidad de recursos tienen un efecto directo en los costes operativos. Por tanto, una alta rentabilidad económica se debe a una buena gestión operativa.

A través de los hallazgos de naturaleza descriptiva se pudo conocer respecto a la gestión operativa que, el 41.7% (20) manifiesta que no realiza de manera continua un control y registro de los productos que ingresan al almacén. Además, 54.2% (26) manifiesta que no maneja datos de sobre stock, deterioro y faltantes en el almacén de su empresa y el 45.8% (22) si maneja datos. Asimismo, el 56.25% (27) manifiesta que emplea el método por disponibilidad de stock para controlar la salida de mercadería. En base a la evidencia los empresarios realizan una gestión operativa regular. Por otro lado, se evidencia sobre la rentabilidad económica, el 77.1% (37) manifiesta que desconoce la capacidad de su empresa para generar ganancias a partir de sus activos (bienes, derechos y otros recursos) y el 54.17% (26) manifiesta que no cuenta con ninguna herramienta financieras para la mejora de su toma de decisiones. Finalmente, con respecto a la rentabilidad económica se evidencio que en las empresas A, B y C con los datos de los EEFF declarados de los años 2021 y 2022 fueron menores en comparación a los EEFF reestructurados lo que indica que la aplicación de la NIIF para Pymes sección 13 permite evidenciar que existe un incremento de la rentabilidad económica para las tres empresas durante el año 2021 y 2022.

Los resultados son congruentes con la investigación realizado por Guerra et al. (2022) quien concluye que ROA se ha venido incrementando, en cambio las ventas para el año 2017 fue de 25.26%, pero para el 2020 fue de 40.83%. Asimismo, resalta la importancia de la gestión de inventarios para incrementar la rentabilidad. Además, Huamán y Huicho (2023)

concluye que el control operativo tiene un impacto significativo y directo en la rentabilidad económica, ya que, un control de calidad inadecuado de las mercancías y un almacenamiento deficiente; es decir, los almacenes carecen de instalaciones adecuadas para proteger las mercancías y no realizan una verificación física de las mismas, lo que afecta de manera directa la rentabilidad económica.

Respecto al objetivo específico 2, con respecto al segundo objetivo el propósito es analizar si la gestión contable se relaciona de manera directa con la rentabilidad financiera. La relación es de importancia debido a que, teniendo un adecuado reconocimiento de costos de adquisición, mejor cálculo de costeo y un control continuo tendrían una información contable real de la empresa y evitar sanciones tributarias, ayudando a tomar mejores decisiones para la empresa.

Al determinar cómo se relaciona la gestión contable con la rentabilidad financiera en empresas del sector ferretero del distrito de Jesús Nazareno, periodo 2021-2022, se pudo evidenciar que el valor ($p\text{-valor} = 0.000 < 0.05$), a través de la prueba estadística no paramétrica Chi – cuadrado. Por tanto, se rechaza la hipótesis nula y se demuestra existe relación significativa entre ambas dimensiones. Los resultados son respaldados por Rivera (2021) y Horngren et al. (2006) quien manifiesta que la gestión contable es el proceso por el cual se recaban toda la información financiera de la empresa a través de registros. Además, Sallenave (2002) manifiesta que la rentabilidad sobre ventas mide la capacidad de una empresa para generar beneficios a partir de sus ventas. Además, mide la eficiencia de la gestión de costos que se encuentran asociados a la comercialización. Los resultados y las definiciones permiten comprender que la gestión contable es una pieza fundamental para que una empresa sea más rentable. La gestión contable no sólo proporciona información importante para la toma de decisiones, sino que también permite optimizar los recursos, lo que se traduce en mayores beneficios para el empresario y mejores resultados financieros globales para la empresa.

A través de los hallazgos de naturaleza descriptiva se pudo conocer sobre la gestión contable, que el 62.5% (30) manifiesta que no utiliza ningún método para el cálculo de los

costos, el 50% (24) a veces verifica los costos de los inventarios y el 89.6% (43) no realiza la valorización contable de las bonificaciones en mercadería. Por otro lado, respecto a la rentabilidad financiera, el 68.8% (33) manifiesta que si conoce el valor del patrimonio total y el 89.6% (33) manifiesta que no conoce la capacidad del patrimonio total en la empresa para generar ganancias. Finalmente, con respecto a la rentabilidad financiera se evidencio que en las empresas A, B, y C con los datos declarados de los años 2021 y 2022 fueron menores en comparación a los EEFF reestructurados lo que indica que la aplicación de la NIIF para Pymes sección 13 permite evidenciar que existe un incremento de la rentabilidad financiera para las tres empresas durante el año 2021 y 2022.

Los resultados son congruentes con la investigación realizado por Ramírez (2022) quien concluye que el 16.7% de las empresas valora sus inventarios como deficiente, el 16.7% considera deficiente el control de stock de inventarios, el 16.7% considera deficiente su gestión de stock, el 22.2% califica como bajo retorno de activos. Asimismo, se evidencia que una inadecuada gestión de contable genera una baja rentabilidad financiera.

Respecto al objetivo específico 3, con respecto al tercer objetivo el propósito es analizar si la gestión contable se relaciona de manera directa con la rentabilidad sobre ventas. La relación es importante debido a que, teniendo un adecuado reconocimiento de costos de adquisición y mejor cálculo de costeo, ayudaría a la mejora de los costos de ventas. al determinar cómo se relaciona la gestión contable con la rentabilidad sobre las ventas en empresas del sector ferretero del distrito de Jesús Nazareno, periodo 2021-2022, se pudo evidenciar que el valor ($p\text{-valor} = 0.001 < 0.05$), a través de la prueba estadística no paramétrica Chi – cuadrado. Por tanto, se rechaza la hipótesis nula y se demuestra existe relación significativa entre ambas dimensiones. Los resultados son respaldados por Rivera (2021) y Horngren et al. (2006) quien manifiesta que la gestión contable permite recopilación, registro y análisis de toda la información financiera de una organización. Sánchez (2002), manifiesta que la rentabilidad financiera mide la eficiencia de la empresa a partir del uso del capital disponible. Ante una rentabilidad baja, se puede explicar que la empresa no gestiona el capital, la estructura de deudas. Los resultados y definiciones permiten comprender que la

gestión contable cumple un rol importante para incrementar la rentabilidad de las ventas de una empresa, ya que le permite evaluar de cerca los costes e ingresos del negocio. Además, proporciona información necesaria para tomar decisiones inteligentes que permitan incrementar beneficios, ahorrar costes y hacer que una empresa funcione mejor.

A través de los hallazgos de naturaleza descriptiva se pudo conocer sobre la gestión contable, el 91.7% (44) frecuentemente recibe descuentos, rebajas o bonificaciones de mercadería por las compras que realiza y el 89.58% (43) califica como regular la gestión contable porque podría mejorar en cuanto a la reducción de impuestos. Por otro lado, el 27.1% (13) desconoce el total de sus ventas, y el 25% (12) desconoce el costo total de las mercaderías, el 37.5% (18) desconoce el total de los gastos administrativos y el 64.6% (31) desconoce conocer las ganancias que genera sus ventas después de pagar los costos, gastos e impuestos de la empresa. Finalmente, con respecto a la rentabilidad sobre ventas se evidencio que en las empresas A, B, y C con los datos de los EEFF declarados de los años 2021 y 2022 fueron menores en comparación a los EEFF reestructurados lo que indica que la aplicación de la NIIF para Pymes sección 13 permite evidenciar que existe un incremento de la rentabilidad sobre ventas para las tres empresas durante el año 2021 y 2022.

Los resultados son congruentes con la investigación realizado por Gómez & Huarcaya (2019) quien concluye que la adquisición, almacenamiento y distribución de inventarios en el rendimiento sobre activos, patrimonio y ventas netas de estas empresas. Además, manifiesta que la gestión de inventarios influye en la rentabilidad.

CONCLUSIONES

El objetivo de nuestra investigación es determinar en qué manera la gestión de inventarios basados en la NIIF PYMES sección 13 se relaciona con la rentabilidad sobre venta, económica y financiera. Para obtener resultados de consiguió información necesaria con ayuda de los empresarios y administradores de las empresas en investigación. Se concluye:

1. Se logró determinar que la gestión de inventarios basado en la NIIF PYMES sección 13 se relaciona de manera directa con la rentabilidad en empresas del sector ferretero del distrito de Jesús Nazareno, periodo 2021-2022 esto fue demostrado por la prueba de Chi-cuadrado el cual nos dio como resultado $p \text{ valor} = 0.000 < 0.05$; $C_c = 0.614$. En ese sentido, se puede indicar que, si realizan mejoras en torno a la gestión de inventarios, basándose en lo establecido en la NIIF PYMES sección 13, contribuirá a que también se presenten mayores niveles de rentabilidad en las empresas de este sector. Las encuestas y el análisis documental demostraron que las empresas ferreteras no tienen una óptima gestión de inventario ya que carecen de procesos establecidos en la cadena de inventario y no cuentan con registros de información financiera que este a la mano que facilite las tomas de decisiones y reformulando dicha información financiera bajo la norma de la NIIF PYMES sección 13 existe un incremento en el indicador de rentabilidad en las empresas.
2. Se determinó que la gestión operativa se relaciona de manera directa con la rentabilidad económica en empresas del sector ferretero del distrito de Jesús Nazareno, periodo 2021-2022 ($p \text{ valor} = 0.004 < 0.05$; $C_c = 0.435$). Ello indica que, de efectuarse mejoras en torno a la gestión operativa, es decir las acciones correspondientes a la adquisición, internamiento y transferencia de mercaderías, contribuirá en que exista un mejor control de los inventarios y ello favorecerá a la rentabilidad económica de las empresas de este sector. Ya que detectamos una deficiente gestión de inventarios ya que varios empresarios no cuentan con registros del inventario ya sea manual o virtual para las entradas y salidas, sus solicitudes de

pedido en su mayoría lo realizan por las ofertas y promociones que ofrecen los proveedores para fidelizar al cliente. Además, muchos de ellos no clasifican su inventario haciendo difícil la identificación rápida de los mismo y posiblemente pudiendo caer en un sobre stock de mercaderías sin tener conocimiento de esto.

3. La gestión contable se relaciona de manera directa con la rentabilidad financiera en empresas del sector ferretero del distrito de Jesús Nazareno, periodo 2021-2022 (p valor = $0.000 < 0.05$; $C_c = 0.537$). Entonces se puede indicar que, si las empresas ferreteras realizarán mejoras en su gestión contable conllevará a que también presenten una mejoría en su gestión, favoreciendo a la rentabilidad financiera. Debido a que se identificó que la mayoría de empresas no utilizan métodos de costeo señalados por la NIIF PYMES sección 13, no verifican los costos de sus inventarios y no valorizan las bonificaciones que frecuentemente reciben por las compras, todo lo mencionado indica que no cuentan con información contable real de sus empresas.
4. Finalmente, se determinó que la gestión contable se relaciona de manera directa con la rentabilidad sobre las ventas en empresas del sector ferretero del distrito de Jesús Nazareno, periodo 2021-2022 (p valor = $0.001 < 0.05$; $C_c = 0.469$). En ese sentido, se puede aseverar que si las empresas del sector ferretero llevan a cabo mejoras en torno a su gestión contable favorecerá a que la gestión de su empresa mejora y ello se traduzca en mayores niveles de rentabilidad sobre las ventas. Dado que la mayoría indica conocer el total de sus ventas y costos de ventas estos no son montos exactos ya que no existen registros y mucho menos una identificación de los costos de adquisición o un cálculo de costeo, por ende, la información que indican conocer no es confiable, con respecto a la información contable que tienen es una información mínima que el contador externo ofrece con la poca información que el empresario brinda.

RECOMENDACIONES

A las empresas ferreteras, a que implementen una adecuada gestión de inventarios que les permita llevar un buen control en toda la cadena de inventario incluyendo la gestión contable en base a la NIIF PYMES sección 13 y políticas de compra eficiente y ajusten las reposiciones de inventario en tienda de acuerdo a la demanda de mercado, de tal forma que puedan reducir costos y aumentar la capacidad de la empresa para generar ganancias.

A las empresas ferreteras, a que identifiquen todos los procesos que intervienen desde la adquisición hasta la venta de mercadería e incluyan en cada proceso registros que sean de ayuda para el control de ingreso, almacenamiento y salida de mercadería, de tal forma que les permita priorizar los productos más rentables y minimizar inversiones innecesarias en mercadería de baja rotación favoreciendo así también en la mejora de la rentabilidad.

A las empresas ferreteras, a que mejoren el manejo de sus registros contables, de tal forma que sean más precisos y se puedan realizar ajustes periódicos mediante conteos físicos, garantizando que la información financiera evidencie de manera fiel la realidad del inventario. Además, la óptima aplicación de la NIIF PYMES sección 13 en este aspecto les permitirá que tomen mejores decisiones estratégica, basadas en datos confiables, reduciendo pérdidas y errores en la gestión.

Adicionalmente a las empresas ferreteras, a que se aseguren que sus inventarios incluyan los costos de inventarios (costos de compra, transporte y otros costos para darles la condición y ubicación) y hagan uso de las fórmulas de cálculo de costo (costo promedio ponderado y primera entrada primera salida) de acuerdo a lo especificado en la NIIF para Pymes sección 13, esto ayudará al empresario a identificar el margen de utilidad que su empresa pueda estar generando.

A las empresas ferreteras, a que capacite al personal encargado para llevar el control de los diversos registros que se implementen y así mejorar el flujo de información entre la empresa y el contador externo.

REFERENCIAS

- Arnoletto, E., & Díaz, A. (2009). *Un aporte a la gestión pública hacia nuevos enfoques en la gestión organizacional de la administración pública*. Eumed. <https://www.eumed.net/libros-gratis/2009b/550/index.htm>
- Asanza, O. M., & Avendaño, Á. (2023). Gestión financiera y su incidencia en la rentabilidad en Pymes comerciales en la ciudad de Guayaquil periodo 2021-2022. *Polo del conocimiento*, 8(8), 763 - 779.
- Brighan, E., & Ehrhardt, M. (2017). *Financial Management*. CENGAGE.
- Cabrera-Cevallos, K., & Concha-Ramírez, J. (2022). Análisis de la aplicación de la NIIF para Pymes Sección 13 inventario y la incidencia en la rentabilidad de la empresa Camaronera Aquacamaron CAMAQUA S.A. *Polo del Conocimiento*, 7(11), 1639-1661. <https://doi.org/10.23857/pc.v7i8>
- Camacho, A. S., Ríos, J. P., Mojica, J., & Rojas, R. (2020). Importancia de la gestión de inventario en empresa de Manufacura. *Boletín de Innovación, Logística y Operaciones*, 2(2). <https://revistascientificas.cuc.edu.co/bilo/article/view/3472/3223>
- Cano, A., Restrepo, C., & Villa, O. (2017). Aportes de Fray Luca Pacioli al desarrollo de la contabilidad: Origen y difusión de la partida doble. *Revista Espacios*, 38(34), 1-11. <https://www.revistaespacios.com/a17v38n34/a17v38n34p01.pdf>
- Carnegie, G., Parker, L., & Tshuridu, E. (2021). It's 2020: What is accounting today? *Australian accounting review*, 31(1), 65-73. <https://doi.org/10.1111/auar.12325>
- Carrasco, S. (2018). *Metodología de la investigación científica: Pautas metodológicas para diseñar y elaborar el proyecto de investigación* (Segunda ed.). Editorial San Marcos.
- Castro, J., & López, Y. (2023). *El control interno de inventarios y su influencia en la rentabilidad de la ferretería Calle*. tesis de pregrado, Universidad Laica Vicente Rocafuerte de Guayaquil, Guayaquil. <http://repositorio.ulvr.edu.ec/bitstream/44000/6259/1/T-ULVR-5113.pdf>
- Chiavenato, I. (2007). *Introducción a la teoría general de la administración*. McGRAW- Hill. <https://acortar.link/sU4ROx>

- Chong, A., & Ooi, K. (2020). The Role of Inventory Management in the Performance of Small and Medium Enterprises: A Study in Emerging Markets. *Journal of Small Business Management*, 58(3), 529-546.
- Cruz, D. P., & Zamudio, E. F. (2019). *NIIF PARA PYMES – SECCIÓN 13 INVENTARIOS*. Universidad Cooperativa de Colombia.
- Cueva, L. (06 de noviembre de 2019). *Teoría clásica de la administración de Henri Fayol*. Gestiopolis: <https://bit.ly/30JNv4Y>
- Daza, J. (1988). *Rentabilidad Empresarial*. Universidad de Concepción.
- De la Hoz, B., Ferrer, M., & De la Hoz, A. (2008). Indicadores de rentabilidad: herramientas para la toma de decisiones financieras en hoteles de categoría media ubicados en Maracaibo. *Revista de Ciencias Sociales*, XVI(1), 88-109. <https://www.redalyc.org/pdf/280/28011673008.pdf>
- Delgado, F. (2023). *Gestión de inventarios para mejorar la rentabilidad de la empresa Comercial Ferretería Núñez S.A.C. Bellavista, 2022*. Tesis de pregrado, Universidad César Vallejo, Tarapoto. https://repositorio.ucv.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12692/133289/Delgado_JFY-SD.pdf?sequence=1&isAllowed=y
- Delgado, J., & Marín, F. (2000). Evolución en los sistemas de gestión empresarial del MRP al ERP. *Economía Industrial*(331), 51-58. <https://www.mintur.gob.es/Publicaciones/Publicacionesperiodicas/EconomiaIndustrial/RevistaEconomiaIndustrial/331/09.JOAQUIN%20DELGADO.pdf>
- Diario Gestión. (04 de julio de 2019). *Empresas elevan ventas en 25% al automatizar gestión de inventarios*. Diario Gestión: <https://gestion.pe/economia/empresas/empresas-elevan-ventas-25-automatizar-gestion-inventarios-272267-noticia/>
- Durán, Y. (2012). Administración del inventario: elemento clave para la optimización de las utilidades en las empresas. *Visión Gerencia*, 1, 55-78. <http://www.redalyc.org/articulo.oa?id=465545892008>

- Ekon. (20 de enero de 2023). *La importancia de una buena gestión de inventarios en la empresa*. Cedig Ekon: <https://www.ekon.es/blog/importancia-inventarios-empresa/>
- García, M., & Sánchez, A. (2022). Inventory Management: Challenges and Solutions in the Digital Era. *Journal of Business Research*, 138, 228-239.
- Gitman, L., & Zutter, C. (2012). *Principios de administración financiera* (Decimosegunda ed.). Pearson Educación. https://economicas.unsa.edu.ar/afinan/informacion_general/book/pcipios-adm-finan-12edi-gitman.pdf
- Gómez, R., & Huarcaya, R. (2019). *Gestión de inventarios y rentabilidad en las empresas MYPES ferreteras de la provincia de Huamanga, período 2013 -2016*. Universidad Nacional de San Cristóbal de Huamanga. <https://repositorio.unsch.edu.pe/items/032bd473-e065-4c47-9671-a7b2c5015794>
- Guerra, L., More, Y., & Valerio, F. (2022). *Gestión de los Inventarios y la rentabilidad en las empresas comerciales de materiales de construcción y artículos de ferretería del régimen MYPE tributario*. Universidad Nacional del Callao. <https://repositorio.unac.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12952/7462/TESIS-GUERRA-MORE-VALERIO.pdf?sequence=1&isAllowed=y>
- Hernández-Sampieri, R., & Mendoza, C. (2018). *Metodología de la investigación. Las rutas cuantitativa, cualitativa y mixta*. Mc-Graw Hill Education.
- Higgins, R. (2012). *Analysis for Financial Management*. McGraw-Hill.
- Horngren, C., Sundem, G., & Stratton, W. (2006). *Contabilidad administrativa* (13ra ed.). Pearson Educación. <https://fullseguridad.net/wp-content/uploads/2016/12/Contabilidad-administrativa-13ed-Horngren.pdf>
- Huamán, C., & Huicho, K. (2023). *Control de Inventario y Rentabilidad en las Empresas (CIU 4663) del distrito de Anco Huallo, periodos 2017-2018*. Universidad Nacional de San Cristóbal de Huamanga. <https://repositorio.unsch.edu.pe/items/e9e1016a-c6bd-4b43-ba3d-cba6a7477b49>

- International Accounting Standards Board [IASB] . (2005). *Norma Internacional de Contabilidad 2: Inventarios*. Ministerio de Economía y Finanzas. IASB. https://www.mef.gob.pe/contenidos/conta_public/con_nor_co/nic/ES_GVT_2021_NICO2.pdf
- International Financial Reporting Standards Foundation. (2020). *Normas Internacionales de Información Financiera para las PYMES Sección 13 Inventarios – NIIF PYMES 23*. IFRSF.
- International Financial Reporting Standards Foundation. (2021). *Norma Internacional de Contabilidad 2: Inventarios - NIC 2*. IFRSF.
- Khansari, R. (2019). Application of Economic Value Added in the Banking Sector of Iran. *Journal of Money and Economy*, 13(3), 291-318. <https://jme.mbri.ac.ir/article-1-411-en.pdf>
- Krajewski, L., Ritzman, L., & Malhotra, M. (2008). *Administración de operaciones Procesos y cadenas de valor Administración de operaciones* (Octava ed.). Pearson Educación. https://www.academia.edu/41000623/Administraci%C3%B3n_de_operaciones_Procesos_y_cadenas_de_valor_Administraci%C3%B3n_de_operaciones
- León-Serrano, A. (2023). a Evolución Histórica de la Contabilidad sus Principios Fundamentales en el Aspecto Teórico-Científico y Normativas Regulatoras para las Empresas Colombianas. *Reflexiones Contables UFPS*, 6(2), 38-54. <https://revistas.ufps.edu.co/index.php/RC/article/view/3927>
- Lizcano, J., & Castelló, E. (2004). *Rentabilidad empresarial. Propuesta practica de análisis y evaluación*. Cámaras de Comercio, Servicio de Estudios. <https://dialnet.unirioja.es/servlet/libro?codigo=487031>
- Martínez, A., Jiménez, F., & González, E. (2022). La gestión de inventarios, una herramienta eficaz en la toma de decisiones. *Opuntia Brava*, 14(3), 225-236. <https://opuntiabrava.ult.edu.cu/index.php/opuntiabrava/article/view/1632>
- Matthew, W., & Esper, T. (2017). *Administración de inventarios*. Pearson.
- Meana, P. (2017). *Gestión de Inventarios*. Ediciones Paraninfo, S.A.

- Muller, M. (2005). *Fundamentos de administración de inventarios*. Norma.
- Norma Internacional de Información Financiera. (2015). *Norma Internacional de Información Financiera para Pequeñas y Medianas Entidades*.
- Ñaupas, H., Valdivia, M., Palacios, J., & Romero, H. (2018). *Metodología de la investigación cuantitativa - cualitativa y redacción de tesis* (Quinta ed.). Ediciones de la U. http://www.biblioteca.cij.gob.mx/Archivos/Materiales_de_consulta/Drogas_de_Abuso/Articulos/MetodologiaInvestigacionNaupas.pdf
- Parada, J. (1988). *Rentabilidad Empresarial un Enfoque de Gestión*. Universidad de Concepción.
- Parada, Ó. (2009). Un enfoque multicriterio para la toma de decisiones en la gestión de inventarios. *Cuadernos de Administración*, 22(38). http://www.scielo.org.co/scielo.php?pid=S0120-35922009000100009&script=sci_arttext
- Pavon, D. E., Villa, L. C., Rueda, M. C., & Lomas, E. X. (2019). Control interno de inventario como recurso competitivo en una PyME de Guayaquil. *Revista venezolana de gerencia*, 24(87), 860-873. <https://www.redalyc.org/articulo.oa?id=29060499014>
- Pazaitis, A., Kostakis, V., & Drechsler, W. (2022). Towards a theory of value as a commons. *International journal of the commons*, 16(1), 248-262. <https://doi.org/10.5334/ijc.1153>
- Peak. (23 de febrero de 2022). *Evolución de la gestión de inventarios*. Peak Technologic: https://www-peaktech-com.translate.google/blog/the-evolution-of-inventory-management/?_x_tr_sl=en&_x_tr_tl=es&_x_tr_hl=es&_x_tr_pto=sge#:~:text=Althoug h%20the%20origins%20of%20inventory,Industrial%20Revolution%20was%20very%20primitive.
- Pierri, J. (2011). El concepto de renta en los clásicos aplicado al estudio del conflicto agrario del año 2008. *Mundo Agrario*, 11(22).
- Quispe, W. (2022). *Aplicación de la NIC 2 y su influencia en la rentabilidad de la empresa exportadora Millwa 2019 - 2020*. Universidad Continental. <https://repositorio.continental.edu.pe/handle/20.500.12394/11797>

- Ramírez, J. (2022). *La gestión de inventarios y su relación con la rentabilidad de una empresa de Ferretería del distrito de Surco, 2021*. Tesis de posgrado, Universidad Autónoma del Perú, Lima.
https://repositorio.autonoma.edu.pe/bitstream/handle/20.500.13067/2144/11-24-2022_204531431_RamirezYanaricoJuanDiego.pdf?sequence=1&isAllowed=y
- Real Academia de la Lengua. (2024). *Ferretería*. RAE: <https://dle.rae.es/ferreter%C3%ADa>
- Rivera, K. (2021). *Gestión Contable de la empresa de servicios Piamonte SAC, al 2021*. [Tesis de pregrado], Universidad César Vallejo.
https://repositorio.ucv.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12692/84780/Rivera_PKE-SD.pdf?sequence=4&isAllowed=y
- Rodríguez, A. (2019). *Evolución de la administración de inventarios a través de la historia y tendencias actuales*. Universidad Distrital.
https://www.academia.edu/43200619/Evoluci%C3%B3n_de_la_administraci%C3%B3n_de_inventarios_a_trav%C3%A9s_de_la_historia_y_tendencias_actuales_Evolution_of_inventory_management_through_history_and_current_trends
- Rodríguez, J. (2023). *Control de inventarios: definición, importancia y sistemas*. Hubspot: <https://blog.hubspot.es/sales/que-es-control-de-inventarios>
- Romero, S., Sáenz, S., & Pacheco, A. (Setiembre de 2021). La gestión de inventarios en las Pymes del sector de la construcción. *Polo del conocimiento*, 6(9), 25.
<https://polodelconocimiento.com/ojs/index.php/es/article/view/3124>
- Sallenave, J. (2002). *Gerencia y planeación estratégica*. Grupo Editorial Norma.
https://books.google.com.pe/books?id=bqPzq_LvWOQC&printsec=frontcover&hl=es&redir_esc=y#v=onepage&q&f=false
- Sánchez, P. (2002). *Análisis de Rentabilidad de la empresa*. 5campus.
- Smithsonian Institution. (2015). *Colcas – Los depósitos de un imperio*. Smithsonian Institution: <https://americanindian.si.edu/inkaroad/engineering/es/activity/explore-un-colca.html>
- Soto, M. (2023). *Propuesta de implementación de gestión de inventarios para mejorar el control del stock en la distribuidora y ferretera D' Marín E.I.R.L.* Universidad

Tecnológica del Perú.

https://repositorio.utp.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12867/7596/M.Soto_Programa_Especial_Titulacion_Titulo_Profesional_2023.pdf?sequence=1&isAllowed=y#:~:text=1.1.,-

Problema%20de%20Investigaci%C3%B3n&text=A%20nivel%20nacional%20se%20presentaron,de%20aba

Subramanyan, K. (2009). *Financial statement Analysis*. McGraw-Hill Education.

Tanaka, G. (2015). *Contabilidad y análisis financiero. Un enfoque para el Perú*. Fondo Editorial de la Pontificia Universidad Católica del Perú.

<https://repositoriodigital.bnp.gob.pe/bnp/recursos/2/html/contabilidad-y-analisis-financiero-un-enfoque-para-el-peru/cultura-biblioteca-libros-contabilidad/8/>

Tikasari, N., & Surjandari, D. (2020). The effect of economic value added and financial performance on stock return. *Saudi journal of business and management studies*, 5(6), 343-352. <https://doi.org/10.36348/sjbms.2020.v05i06.005>

Universidad EAFIT. (2023). *NIFF*. EAFIT: <https://www.eafit.edu.co/escuelas/administracion/consultorio-contable/Documents/C%20NIIF.pdf>

Valderrama, S. (2018). *Pasos para elaborar proyectos de investigación científica* (Segunda ed.). Editorial San Marcos.

Villaluenga, S., Llibrer-Escrig, I., & Gutiérrez-Hidalgo, F. (2022). Teocentrismo, Antropocentrismo y Contabilidad: de la Edad Media al Renacimiento. *Revista de contabilidad*, 25(1), 147-158. <https://doi.org/10.6018/rcsar.420341>

Westreicher, G. (21 de Julio de 2019). *Gestión de inventarios*. Economipedia: <https://economipedia.com/definiciones/gestion-de-inventarios.html>

Wheelhouse. (15 de junio de 2023). *La historia de la gestión de inventarios: todo lo que hay que saber*. Wheelhouse: https://www-wheelhouse-com.translate.google.com/resources/the-history-of-inventory-management-everything-to-know-a11459?_x_tr_sl=en&_x_tr_tl=es&_x_tr_hl=es&_x_tr_pto=sge#:~:text=The%20histor

y%20of%20inventory%20management%20development%20can%20be%20traced%
20bac

Zapata, J. (2014). *Fundamentos de la Gestión de Inventarios*. Esumer.
<https://www.esumeredu.co/images/centroeditorial/Librosifei/libros/Fundamentosdelagestiondeinventarios>.

<https://www.gob.pe/institucion/produce/noticias/587054-produce-ventas-del-sector-retail-alcanzan-los-s-47-mil-millones-y-superan-nivel-prepandemia>

Anexos:

Anexo N° 01: Matriz de consistencia

Título: Gestión de inventarios basado en la NIIF PYMES sección 13 y la rentabilidad en empresas del sector ferretero, distrito Jesús Nazareno periodo 2021-2022

Problema	Objetivo	Hipótesis	Variables	Metodología
<p>Problema general</p> <p>¿De qué manera la gestión de inventarios basado en la NIIF PYMES sección 13 se relaciona con la rentabilidad en empresas del sector ferretero del distrito de Jesús Nazareno, periodo 2021-2022?</p> <p>Problemas específicos</p> <p>¿Cómo se relaciona la gestión operativa con la rentabilidad económica en empresas del sector ferretero del distrito de Jesús Nazareno, periodo 2021-2022?</p> <p>¿Cómo se relaciona la gestión contable con la rentabilidad financiera en empresas del sector ferretero del distrito de Jesús Nazareno, periodo 2021-2022?</p> <p>¿Cómo se relaciona la gestión contable con la rentabilidad sobre las ventas en empresas del sector ferretero del distrito de Jesús Nazareno, periodo 2021-2022?</p>	<p>Objetivo general</p> <p>Determinar la manera en que la gestión de inventarios basado en la NIIF PYMES sección 13 se relaciona con la rentabilidad en empresas del sector ferretero del distrito de Jesús Nazareno, periodo 2021-2022.</p> <p>Objetivos específicos</p> <p>Determinar cómo se relaciona la gestión operativa con la rentabilidad económica en empresas del sector ferretero del distrito de Jesús Nazareno, periodo 2021-2022.</p> <p>Determinar cómo se relaciona la gestión contable con la rentabilidad financiera en empresas del sector ferretero del distrito de Jesús Nazareno, periodo 2021-2022.</p> <p>Determinar cómo se relaciona la gestión contable con la rentabilidad sobre las ventas en empresas del sector ferretero del distrito de Jesús Nazareno, periodo 2021-2022.</p>	<p>Hipótesis general</p> <p>La gestión de inventarios basado en la NIIF PYMES sección 13 se relaciona de manera directa con la rentabilidad en empresas del sector ferretero del distrito de Jesús Nazareno, periodo 2021-2022.</p> <p>Hipótesis específica</p> <p>La gestión operativa se relaciona de manera directa con la rentabilidad económica en empresas del sector ferretero del distrito de Jesús Nazareno, periodo 2021-2022.</p> <p>La gestión contable se relaciona de manera directa con la rentabilidad financiera en empresas del sector ferretero del distrito de Jesús Nazareno, periodo 2021-2022.</p> <p>La gestión contable se relaciona de manera directa con la rentabilidad sobre las ventas en empresas del sector ferretero del distrito de Jesús Nazareno, periodo 2021-2022.</p>	<p>Variable 1:</p> <p>Gestión de inventarios</p> <p>Dimensiones</p> <p>Gestión operativa</p> <p>Gestión contable</p> <p>Variable 2:</p> <p>Rentabilidad</p> <p>Dimensiones</p> <p>Rentabilidad económica</p> <p>Rentabilidad financiera</p> <p>Rentabilidad sobre ventas.</p>	<p>Enfoque: Cuantitativo</p> <p>Tipo: Aplicada</p> <p>Nivel: Descriptivo – correlacional</p> <p>Diseño: No experimental – transversal</p> <p>Población: 66 empresas ferreteras del distrito Jesús Nazareno.</p> <p>Muestreo: no probabilístico</p> <p>Muestra: 48 empresas ferreteras del distrito de Jesús Nazareno</p> <p>Técnicas:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Análisis documental - Encuestas <p>Instrumento:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Guía de análisis documental - Cuestionario

15. En términos generales, ¿Cómo califica a la gestión contable de su empresa?
 a) Malo b) Regular c) Bueno d) Muy bueno
16. En los últimos años, ¿Ud. ha recibido alguna asistencia técnica o capacitación para mejorar la gestión de inventarios de su empresa?
 a) Sí b) No

II. RENTABILIDAD

RENTABILIDAD SOBRE VENTAS

17. ¿Conoce el total de sus ventas?
 a) Desconozco b) Sí conozco
18. ¿Conoce el total de sus costos de mercaderías?
 a) Desconozco b) Sí conozco
19. ¿Conoce el total de sus gastos administrativos (pago de personal, alquiler, luz agua, entre otros y de ventas (publicidad, entre otros)?
 a) Desconozco b) Sí conozco
20. ¿Conoce el total de sus impuestos a pagar?
 a) Desconozco b) Sí conozco
21. ¿Conoce las ganancias que genera sus ventas después de pagar los costos, gastos e impuestos de la empresa?
 a) Desconozco b) Sí conozco

RENTABILIDAD ECONÓMICA

22. ¿Conoce la capacidad de su empresa para generar ganancias a partir de sus activos (bienes, derechos y otros recursos)?
 a) Desconozco b) Sí conozco
23. ¿Con qué herramientas financieras cuenta su empresa para la mejora de su toma de decisiones? (Puede marcar más de uno)
 a) Estados financieros b) Márgenes de utilidad
 c) Indicadores de rentabilidad d) Indicadores de liquidez
 e) Indicadores de eficiencia f) Otros g) Ninguno

RENTABILIDAD FINANCIERA

24. ¿Conoce el valor de sus Patrimonio total?
 a) Desconozco b) Sí conozco
25. ¿Conoce la capacidad del patrimonio total en la empresa para generar ganancias?
 a) Desconozco b) Sí conozco
26. ¿Conoce información sobre la rentabilidad de la empresa?
 a) Desconozco b) Sí conozco
27. ¿Considera que su negocio es rentable?
 a) No b) Poco rentable c) Muy rentable d) Rentable

Anexo N° 03. Validaciones por juicio de experto

Validación del Primer Experto

I. DATOS GENERALES:

1.1 Apellidos y nombres del informante..... Edgar Huirancca Aguilar
 1.2 Institución donde labora..... Universidad Nacional San Cristóbal de Huamanga
 1.3 Nombre del instrumento motivo de evaluación..... Cuestionario
 1.4 Autor del instrumento..... Galindo Aguirre Laly M. y Gomez Apolco Zaret D.
 1.5 Título de la investigación..... Gestión de inventarios basado en la NIIF PYMES sección 17 y la rentabilidad en empresas del sector ferretero, distrito Jesús Nazareno periodo 2021 - 2022.

II. ASPECTO DE VALIDACIÓN

INDICADORES	CRITERIOS	DEFICIENTE				BAJA				REGULAR				BUENA				MUY BUENA			
		0	6	11	16	21	26	31	36	41	46	51	56	61	66	71	76	81	86	91	96
		5	10	15	20	25	30	35	40	45	50	55	60	65	70	75	80	85	90	95	100
CLARIDAD	Esta formulado con lenguaje apropiado															80					
OBJETIVIDAD	Esta expresado en conducta observables															80					
ACTUALIDAD	Adecuado al avance de la investigación															80					
ORGANIZACION	Existe un constructo lógico en los ítems																81				
SUFICIENCIA	Valora las dimensiones en cantidad y claridad															80					
INTENCIONALIDAD	Adecuado para cumplir con los objetivos trazados																81				
CONSISTENCIA	Utiliza suficientes referentes bibliográficos																81				
COHERENCIA	Entre hipótesis, dimensiones e indicadores															80					
METODOLOGIA	Cumple con los lineamientos metodológicos															80					
PERTINENCIA	Es asertivo y funcional para la ciencia															80					

III. OPINIÓN DE APLICABILIDAD:

VI. PROMEDIO DE VALORACIÓN: $(803/10) \times 0.20 = 16.06$

LUGAR Y FECHA: Ayacucho, 26-03-2025

FIRMA..... 

DNI. 28207892 TEL 943642141

Validación del Tercer Experto

I. DATOS GENERALES:

- 1.1 Apellidos y nombres del informante LUZ E. QUISPE QUINTANA.....
 1.2 Institución donde labora.....UNSCH.....
 1.3 Nombre del instrumento motivo de evaluación...ENCUESTA.....
 1.4 Autor del instrumento...Galindo Aguirre Laly M. y Gomez Apsico Zaret D.
 1.5 Título de la investigación: Gestión de inventarios basados en la NIIF PYMES sección 13 y la rentabilidad en empresas del sector ferretero, distrito Jesús Nazareno

II. ASPECTO DE VALIDACIÓN

INDICADORES	CRITERIOS	DEFICIENTE		BAJA				REGULAR				BUENA				MUY BUENA						
		0	6	11	16	21	26	31	36	41	46	51	56	61	66	71	76	81	86	91	96	
		5	10	15	20	25	30	35	40	45	50	55	60	65	70	75	80	85	90	95	100	
CLARIDAD	Está formulado con lenguaje apropiado.															80						
OBJETIVIDAD	Está expresado en conducta observable.															75						
ACTUALIDAD	Adecuado al avance de la investigación.															75						
ENTIDAD FINANCIERA	Existe un constructo lógico en los ítems.															75						
SUFICIENCIA	Valora las dimensiones en cantidad y claridad.															75						
INTENCIONALIDAD	Adecuado para cumplir con los objetivos trazados.															75						
CONSISTENCIA	Utiliza suficientes referentes bibliográficos.															75						
COHERENCIA	Entre hipótesis, dimensiones e indicadores.															75						
METODOLOGÍA	Cumple con los lineamientos metodológicos.															75						
PERTINENCIA	Es pertinente y funcional para la ciencia.															75						

III. OPINIÓN DE APLICABILIDAD:Se recomienda la aplicación del instrumento.....

VI. PROMEDIO DE VALORACIÓN:(755/10)(0.20)= 15.10.....

LUGAR Y FECHA:Ayacucho, 18 de febrero 2025.

FIRMA.....
 DNI.....28303683.....TEL...966650660.....

Validación del Tercer Experto

Anexo N° 04. Valorización de bonificaciones en mercadería

VALORIZACION DE BONIFICACIONES EN MERCADERIA 2021 – EMPRESA A								
CANTIDAD	DETALLE	VALOR UNITARIO	MONEDA	TIPO DE CAMBIO	FECHA DE FACTURA	VALOR UNITARIO (SOLES)	VALOR TOTAL	FACTURA
3	SELLADOR BOLSA 20CM PLÁSTICO 220V-60	32.11	DÓLAR	3.71	22/03/2021	119.13	357.38	F003-1380
3	SELLADOR BOLSA 30CM PLÁSTICO 220V-60	39.61	DÓLAR	3.71	22/03/2021	146.95	440.86	F003-1380
3	LLAVE RUEDA MANUAL N 68 LARGO 30MM UYU	51.01	DÓLAR	3.71	22/03/2021	189.25	567.74	F003-1380
1	TORQUIMETRO GOLPE 3/8 5-25NM ST96212SC SATA USA	60.64	DÓLAR	3.778	30/04/2021	229.10	229.10	F003-1380
3	MANGUERA PLANA DE PVC PARA RIEGO 1.5X100MTS(4-12BAR)	10.5	DÓLAR	3.827	5/05/2021	40.18	120.55	F002-140636
1	90 L ELECTROLUX PROMO DEWAIT	499	SOLES	-	8/05/2021	499.00	499.00	F001-86503
2	PISTOLA DE CALOR 2000W 50-600° C 1KG-DEWALT	145.67	SOLES	-	7/06/2021	145.67	291.34	F002-5451
3	16 PIEZAS BROCAS SET STANLEY	18.63	DÓLAR	3.943	7/07/2021	73.46	220.37	F001-58566
1	SSC22 DE METALES TRONZADA	88.62	DÓLAR	3.943	7/07/2021	349.43	349.43	F001-58566
1	4 1/2* STG1011 ANGULAR PROFESIONAL ESMERIL STANLEY	54.73	DÓLAR	3.943	7/07/2021	215.80	215.80	F001-58566
1	4 1/2* SG7115 ANGULAR PROFESIONAL ESMERIL STANLEY	21.37	DÓLAR	3.943	7/07/2021	84.26	84.26	F001-58566
8	4 1/2*X1/8 BDA0410 DISCO DE CORTE BLACK & DECKER	3.25	DÓLAR	3.943	7/07/2021	12.81	102.52	F001-58566
2	1/2* STDH8013 PERCUTOR PROFESIONAL TALADRO STANLEY	33.15	DÓLAR	3.943	7/07/2021	130.71	261.42	F001-58566
2	1/2* SDH700K-B2 M/P PERCUTOR TALADRO STANLEY	23.25	DÓLAR	3.943	7/07/2021	91.67	183.35	F001-58566
1	1/3* SRR1200 PROFESIONAL RUTEADORA STANLEY	64.6	DÓLAR	3.908	27/07/2021	252.46	252.46	F001-59063
1	1/4* SC16 CIRCULAR + 2 DISCOS SIERRA STANLEY	42.46	DÓLAR	3.908	27/07/2021	165.93	165.93	F001-59063
3	1/2* SDH600 PERCUTOR PROFESIONAL TALADRO STANLEY	17.37	DÓLAR	3.908	27/07/2021	67.88	203.65	F001-59063
1	7* SL227 ANGULAR PROFESIONAL ESMERIL STANLEY	53.95	DÓLAR	3.908	27/07/2021	210.84	210.84	F001-59063
5	ALICATE SACASEGURO 7-207 UYUSTOLDS	3.04	DÓLAR	4.088	19/08/2021	12.43	62.14	F003-4825
5	ALICATE SACASEGURO 7-307 UYUSTOLDS	3.1	DÓLAR	4.088	19/08/2021	12.67	63.36	F003-4825
1	GATA HIDRAULICA UYU PESADA 50T UYUSTOOLS	77.94	DÓLAR	4.107	21/08/2021	320.10	320.10	F001-37413
3	ROJO PERMANENTE SELLADOR DE ROSCA EN FCO-ML ABRO	9.87	DÓLAR	4.094	10/09/2021	40.41	121.22	F001-8697
3	LIMPIADOR CARBURADOR CHICO -10 OZ ABRO	2.38	DÓLAR	4.094	10/09/2021	9.74	29.23	F001-8697
4	M 1/2* 25 PZS (3/8*-3/4) DADOS JUEGOS H MANUALES STANLEY	23.43	DÓLAR	4.1	14/09/2021	96.06	384.25	F001-61233
2	CERRADURA MÁXIMA 1000MARCA CANTOL	71.16	SOLES	-	21/10/2021	71.16	142.32	F001-5650
2	CERRADURA SUPER 900 COLOR DORADO MARCA CANTOL	66.34	SOLES	-	21/10/2021	66.34	132.68	F001-5650
5	CANDADO CLÁSICO CC50 EN CAJA MARCA CANTOL	24.29	SOLES	-	21/10/2021	24.29	121.45	F001-5650
5	CANDADO CLÁSICO CC60 EN CAJA MARCA CANTOL	29.17	SOLES	-	21/10/2021	29.17	145.85	F001-5650
TOTAL MONTO DE BONIFICACION							S/ 6,278.61	

VALORIZACION DE BONIFICACIONES EN MERCADERIA 2022- EMPRESA A								
CANTIDAD	DETALLE	VALOR UNITARIO	MONEDA	TIPO DE CAMBIO	FECHA DE FACTURA	VALOR UNITARIO (SOLES)	VALOR TOTAL	FACTURA
37	5M GLOBAL PLUS CINTA MÉTRICA H MANUALES STANLEY	4.44	DÓLAR	3.835	25/01/2022	17.03	630.01	F001-66975
36	3M GLOBAL PLUS CINTA MÉTRICA H MANUALES STANLEY	2.19	DÓLAR	3.835	25/01/2022	8.40	302.35	F001-66975
22	10.0MM COMBINADA LLAVE H.MANUALES STANLEY	1.93	DÓLAR	3.835	25/01/2022	7.40	162.83	F001-66975
27	M1/2 " - 6PT - 14.0MM STANDARD DADO H.MANUALES STANLEY	1.61	DÓLAR	3.835	25/01/2022	6.17	166.71	F001-66975
18	3M GLOBAL PLUS CINTA MÉTRICA H. MANUALES STANLEY	2.19	DÓLAR	3.835	25/01/2022	8.40	151.18	F001-66975
12	5M GLOBAL PLUS CINTA MÉTRICA H. MANUALES STANLEY	3.68	DÓLAR	3.835	25/01/2022	14.11	169.35	F001-66975
1	PISTOLA NUMATICA JGOX5PZ TATK051-1	19.53	DÓLAR	3.709	24/02/2022	72.44	72.44	F001-118145
1	ROTOMARTILL STHR1232K -K10 + ESMERIL 4 1/2" SG7115-B2	184.62	DÓLAR	3.712	21/03/2022	685.31	685.31	F003-59455
30	DISCO CORTE METAL INOX 4 1/2"(3/64") DW44618	0.65	DÓLAR	3.807	26/04/2022	2.47	74.24	F003-58365
12	DISCO CORTE METAL INOX 7" (1/16") DW44602	1.2	DÓLAR	3.807	26/04/2022	4.57	54.82	F003-58365
12	DISCO DESBASTE METAL 4 1/2" (1/4") DW44540 DW	0.92	DÓLAR	3.807	26/04/2022	3.50	42.03	F003-58365
24	CERRADURA MÁXIMA 1000 - MARCA CANTOL	40.6	SOLES	-	25/05/2022	40.60	974.40	F001-3514
4	CANDADO CLÁSICO CC40 EN CAJA MARCA CANTOL	16.5	SOLES	-	25/05/2022	16.50	66.00	F001-3514
2	D26411 DE AIRE CALIENTE PISTOLA DEWALT	45.33	DÓLAR	3.77	30/06/2022	170.89	341.79	F001-62514
1	DCG4139 BRUSHIESS BARETOOL ESMERIL ANGULAR DEWALT	93	DÓLAR	3.77	30/06/2022	350.61	350.61	F001-62514
2	D26411 DE AIRE CALIENTE PISTOLA DEWALT	45.33	DÓLAR	3.965	30/09/2022	179.73	359.47	F001-62114
1	DCG4139 BRUSHIESS BARETOOL ESMERIL ANGULAR DEWALT	93	DÓLAR	3.965	30/09/2022	368.75	368.75	F001-62114
24	CERRADURA MÁXIMA 1000 - MARCA CANTOL	40.6	SOLES	-	11/11/2022	40.60	974.40	F001-2516
4	CANDADO CLÁSICO CC40 EN CAJA MARCA CANTOL	16.5	SOLES	-	11/11/2022	16.50	66.00	F001-2516
				TOTAL MONTO DE BONIFICACION			S/ 6,012.68	

VALORIZACION DE BONIFICACIONES EN MERCADERIA 2021 - EMPRESA B								
CANTIDAD	DETALLE	VALOR UNITARIO	MONEDA	TIPO DE CAMBIO	FECHA DE FACTURA	VALOR UNITARIO (SOLES)	VALOR TOTAL	FACTURA
1	JUEGO DE DADOS FATMAX ENC 1/2" FOSFATO (30 PZAS) 8MM A 32 MM	56.02	DÓLAR	3.698	17/03/2021	207.16	207.16	F005-24234
1	TORQUIMETRO GOLPE 3/8 5-25NM ST96212SC SATA USA	60.64	DÓLAR	3.778	30/04/2021	229.10	229.10	F001-15264
4	MANGUERA PLANA DE PVC PARA RIEGO 1.5X100MTS(4-12BAR)	10.5	DÓLAR	3.827	5/05/2021	40.18	160.73	F001-3246
1	MINICOMPRESORA CROWN 500W	252	SOLES	-	14/06/2021	252.00	252.00	F002-2970
3	1/2* STDH8013 PERCUTOR PROFESIONAL TALADRO STANLEY	33.15	DÓLAR	3.943	7/07/2021	130.71	392.13	F001-58579
3	1/2* SDH700K-B2 M/P PERCUTOR TALADRO STANLEY	23.25	DÓLAR	3.943	7/07/2021	91.67	275.02	F001-58579
3	16 PIEZAS BROCAS SET STANLEY	18.63	DÓLAR	3.943	7/07/2021	73.46	220.37	F001-58579
2	SSC22 DE METALES TRONZADA	88.62	DÓLAR	3.943	7/07/2021	349.43	698.86	F001-58579
1	1/3* SRR1200 PROFESIONAL RUTEADORA STANLEY	64.6	DÓLAR	3.908	27/07/2021	252.46	252.46	F001-59074
1	1/4* SC16 CIRCULAR + 2 DISCOS SIERRA STANLEY	42.46	DÓLAR	3.908	27/07/2021	165.93	165.93	F001-59074
1	1/3* SRR1200 PROFESIONAL RUTEADORA STANLEY	64.6	DÓLAR	3.908	27/07/2021	252.46	252.46	F001-59074
1	GATA HIDRAULICA UYU PESADA 50T UYUSTOOLS	77.94	DÓLAR	4.107	21/08/2021	320.10	320.10	F001-37425
20	BROCA HSS 4MM TW1234 IRWIN	1.09	DÓLAR	4.104	24/08/2021	4.47	89.47	F003-138037
7	BROCA P/CEMENTO 13.0MM-1/2" IW893 IRWIN	2.94	DÓLAR	4.104	24/08/2021	12.07	84.46	F003-138037
10	FOCO LED 12W LUZ BLANCA"OPALUX" C/SENSOR	9.09	DÓLAR	4.081	1/09/2021	37.10	370.96	F001-47384
1	THW CAB 12 AWG 750 V AZUL CELSA	28.08	DÓLAR	4.107	18/09/2021	115.32	115.32	F001-8968
1	THW CAB 12 AWG 750 V BLANCO CELSA	28.08	DÓLAR	4.107	18/09/2021	115.32	115.32	F001-8968
2	DISCO CORTE DIAMANTADO TURBO-7X7/8 PULGA-NORTON	8.2	DÓLAR	4.107	18/09/2021	33.68	67.35	F001-8968
1	VULCANIZADO 2X18 AWG500 CELSA	35.1	DÓLAR	4.107	18/09/2021	144.16	144.16	F001-8967
2	SELLADORA BOLSA 40CM PLÁSTICO 220V-60	102.38	SOLES	-	29/09/2021	102.38	204.76	F001-1762
3	CERRADURA SUPER 900 COLOR DORADO MARCA CANTOL	66.34	SOLES	-	21/10/2021	66.34	199.02	F001-5674
7	CANDADO CLÁSICO CC50 EN CAJA MARCA CANTOL	24.29	SOLES	-	21/10/2021	24.29	170.03	F001-5674
3	DISCO MADERA 12"X40T UYUSTOOLS	12.12	DÓLAR	4.015	20/11/2021	48.66	145.99	F002-92585
2	PISTOLA P/PETROLEAR-BOQUILLA DE METAL CLASSIC PI (20340701)	21.03	DÓLAR	4.015	22/11/2021	84.44	168.87	F003-1346
TOTAL MONTO DE BONIFICACION							S/ 5,302.04	

VALORIZACION DE BONIFICACIONES EN MERCADERIA 2022 - EMPRESA B									
CANTIDAD	DETALLE	VALOR UNITARIO	MONEDA	TIPO DE CAMBIO	FECHA DE FACTURA	VALOR UNITARIO (SOLES)	VALOR TOTAL	FACTURA	
15	10.0MM COMBINADA LLAVE H.MANUALES STANLEY	1.93	DÓLAR	3.866	10/02/2022	7.46	111.92	F001-67099	
12	M1/2 " - 6PT - 14.0MM STANDARD DADO H.MANUALES STANLEY	1.61	DÓLAR	3.866	10/02/2022	6.22	74.69	F001-67099	
12	3M GLOBAL PLUS CINTA MÉTRICA H. MANUALES STANLEY	2.19	DÓLAR	3.866	10/02/2022	8.47	101.60	F001-67099	
2	24 PZ BROCHA M/PLASTICO 4" AYLLU BROCA M/PLASTICO	26.62	DÓLAR	3.709	24/02/2022	98.73	197.47	F001-118145	
1	ROTOMARTILL STHR1232K -K10 + ESMERIL 4 1/2" SG7115-B2	184.62	DÓLAR	3.712	21/03/2022	685.31	685.31	F003-59468	
2	THW-90 CAB 12AWG 750 V AZUL-CELSA	42.59	DÓLAR	3.715	18/06/2022	158.22	316.44	F001-9968	
40	PHILLIPS LED FOCO ECOHOME 12WE27 BLANCO	1.4	DÓLAR	3.965	30/09/2022	5.55	222.04	F001-110728	
1	STANLEY DADO HEXAGONAL 1/2* 678 NM 97-006	30.5	DÓLAR	3.965	30/09/2022	120.93	120.93	F001-110728	
2	DE WALT CHALEO -DE WALT GULDA	11.38	DÓLAR	3.965	30/09/2022	45.12	90.24	F001-110728	
1	DCG413B BRUSHIES BARETOOL ESMERIL ANGULAR DEWALT	139.5	DÓLAR	3.965	30/09/2022	553.12	553.12	F001-62114	
2	D26411 DE AIRE CALIENTE PISTOLA DEWALT	68	DÓLAR	3.965	30/09/2022	269.62	539.24	F001-62114	
48	5M GLOBAL PLUS CINTA MÉTRICA H. MANUALES STANLEY	3.68	DÓLAR	3.959	11/10/2022	14.57	699.32	F001-63928	
8	8M GLOBAL PLUS CINTA MÉTRICA H. MANUALES STANLEY	3.68	DÓLAR	3.959	11/10/2022	14.57	116.55	F001-63928	
1	PROTECTOR DE CARA CH380YELLOW-1 CARETA PULIURETANO	84.16	DÓLAR	3.973	19/10/2022	334.37	334.37	F001-32876	
18	CERRADURA MÁXIMA 1000 - MARCA CANTOL	40.6	SOLES	-	11/11/2022	40.60	730.80	F001-2532	
4	CANDADO CLÁSICO CC40 EN CAJA MARCA CANTOL	16.5	SOLES	-	11/11/2022	16.50	66.00	F001-2532	
1	PISTOLA SAGOLA MODELO 472 PRO (10130102)	34.45	DÓLAR	3.84	30/11/2022	132.29	132.29	F003-57136	
TOTAL MONTO DE BONIFICACION							S/ 5,092.33		

VALORIZACION DE BONIFICACIONES EN MERCADERIA 2021 - EMPRESA C								
CANTIDAD	DETALLE	VALOR UNITARIO	MONEDA	TIPO DE CAMBIO	FECHA DE FACTURA	VALOR UNITARIO (SOLES)	VALOR TOTAL	FACTURA
01	ROTOMARTILL STHR1232K -K10 + ESMERIL 4 1/2" SG7115-B2	184.62	DÓLAR	3.655	22/03/2021	674.79	674.79	F001-2528
10	6 PZ BROCHA M/PLASTICO 2" AYLLU	11.85	SOLES	-	22/03/2021	11.85	118.50	F001-2528
10	6 PZ BROCHA M/PLASTICO 3" AYLLU	19.12	SOLES	-	22/03/2021	19.12	191.20	F001-2528
6	4 PZ BROCHA M/PLASTICO 4" AYLLU	22.56	SOLES	-	22/03/2021	22.56	135.36	F001-2528
2	TENAZA PORTA ELECTRODO DE 300 A. TRUPER	32.33	SOLES	-	24/02/2021	32.33	64.66	F002-564
6	MINI INFLADOR MANUAL DE ALUMINIO 60 PSI, TRUPER	15.05	SOLES	-	30/09/2021	15.05	90.30	F001-3568
3	ENGRASADORA 14 ONZ, 6000 PSI CON GRIP ANTIDERRAPANTE	35.27	SOLES	-	30/09/2021	35.27	105.81	F001-3568
3	ENGRASADORA 14 ONZ, 10000 PSI CON GRIP ANTIDERRAPANTE	44.67	SOLES	-	30/09/2021	44.67	134.01	F001-3568
24	LENTES DE SEGURIDAD TRANSPARENTES. TRUPER SAFE	4.19	SOLES	-	30/09/2021	4.19	100.56	F001-3568
1	4 1/2* STG1011 ANGULAR PROFESIONAL ESMERIL STANLEY	54.73	DÓLAR	3.875	5/07/2021	212.08	212.08	F001-4512
1	4 1/2* SG7115 ANGULAR PROFESIONAL ESMERIL STANLEY	21.37	DÓLAR	3.875	5/07/2021	82.81	82.81	F001-4512
7	4 1/2*X1/8 BDA0410 DISCO DE CORTE BLACK & DECKER	3.25	DÓLAR	3.875	5/07/2021	12.59	88.16	F001-4512
3	1/2* STDH8013 PERCUTOR PROFESIONAL TALADRO STANLEY	33.15	DÓLAR	3.875	5/07/2021	128.46	385.37	F001-4512
3	1/2* SDH700K-B2 M/P PERCUTOR TALADRO STANLEY	23.25	DÓLAR	3.875	5/07/2021	90.09	270.28	F001-4512
12	3M GLOBAL PLUS CINTA MÉTRICA H. MANUALES STANLEY	2.19	DÓLAR	3.629	25/01/2021	7.95	95.37	F001-5123
10	5M GLOBAL PLUS CINTA MÉTRICA H. MANUALES STANLEY	3.68	DÓLAR	3.629	25/01/2021	13.35	133.55	F001-5123
2	CERRADURA MÁXIMA 1000 - MARCA CANTOL	71.16	SOLES	-	11/11/2021	71.16	142.32	F002-1254
20	CANDADO CLÁSICO CC40 EN CAJA MARCA CANTOL	20.24	SOLES	-	11/11/2021	20.24	404.80	F002-1254
1	TALADRO PERCUTOR 1/2" 700W	154.2	SOLES	-	11/11/2021	154.20	154.20	F002-1254
30	DISCO CORTE METAL INOX 4 1/2"(3/64") DW44618	0.82	DÓLAR	3.769	26/04/2021	3.09	92.72	F001-5678
22	DISCO CORTE METAL INOX 7" (1/16") DW44602	1.2	DÓLAR	3.769	26/04/2021	4.52	99.50	F001-5678
22	DISCO DESBASTE METAL 4 1/2" (1/4") DW44540 DW	0.96	DÓLAR	3.769	26/04/2021	3.62	79.60	F001-5678
18	6 PZ BROCHA M/PLASTICO 2" AYLLU	11.85	SOLES	-	22/06/2021	11.85	213.30	F001-5789
18	6 PZ BROCHA M/PLASTICO 3" AYLLU	19.12	SOLES	0	22/06/2021	19.12	344.16	F001-5789
10	4 PZ BROCHA M/PLASTICO 4" AYLLU	22.56	SOLES	0	22/06/2021	22.56	225.60	F001-5789
15	DISCO CORTE DIAMANTADO 7X7/8 NORTON	8.76	DÓLAR	4.094	10/09/2021	35.86	537.95	F001-4258
15	DISCO CORTE DIAMANTADO SEGMENTADO - 7X7/8 NORTON	8.76	DÓLAR	4.094	10/09/2021	35.86	537.95	F001-4258
6	DISCO CORTE DIAMANTADO TURBO - 7X7/8 NORTON	8.76	DÓLAR	4.094	10/09/2021	35.86	215.18	F001-4258
1	CABLE 12 AWG 750 V. AZUL - CELSA	43.42	DÓLAR	4.094	10/09/2021	177.76	177.76	F001-4258
1	CABLE 12 AWG 750 V. BLANCO - CELSA	43.42	DÓLAR	4.094	10/09/2021	177.76	177.76	F001-4258
1	CABLE 12 AWG 750 V. ROJO - CELSA	43.42	DÓLAR	4.094	10/09/2021	177.76	177.76	F001-4258
6	4 1/2*X1/8 BDA0410 DISCO DE CORTE BLACK & DECKER	3.25	DÓLAR	4.089	5/09/2021	13.29	79.74	F001-2589
2	1/2* STDH8013 PERCUTOR PROFESIONAL TALADRO STANLEY	33.15	DÓLAR	4.089	5/09/2021	135.55	271.10	F001-2589
2	1/2* SDH700K-B2 M/P PERCUTOR TALADRO STANLEY	23.25	DÓLAR	4.089	5/09/2021	95.07	190.14	F001-2589
TOTAL							S/ 7,004.34	

VALORIZACION DE BONIFICACIONES EN MERCADERIA 2022 - EMPRESA C								
CANTIDAD	DETALLE	PU	MONEDA	TIPO DE CAMBIO	FECHA DE FACTURA	VALOR A SOLES (REAL)	VALOR TOTAL	FACTURA
20	LLAVE ALIEN 5MM - KULKONI	0.39	DÓLAR	3.709	24/02/2022	1.45	28.93	F001-6542
20	LLAVE ALIEN 6MM - KULKONI	0.63	DÓLAR	3.709	24/02/2022	2.34	46.73	F001-6542
20	LLAVE ALIEN 12MM - KULKONI	3.1	DÓLAR	3.709	24/02/2022	11.50	229.96	F001-6542
1	PISTOLA NUMATICA JGOX5PZ TATK051-1	19.53	DÓLAR	3.709	24/02/2022	72.44	72.44	F001-6542
2	DESTORNILLADOR GOLPE 12 PCS UYU	12.51	DÓLAR	3.709	24/02/2022	46.40	92.80	F001-6542
15	3M GLOBAL PLUS CINTA MÉTRICA H. MANUALES STANLEY	2.19	DÓLAR	3.879	15/01/2022	8.50	127.43	F002-2541
15	5M GLOBAL PLUS CINTA MÉTRICA H. MANUALES STANLEY	3.68	DÓLAR	3.879	15/01/2022	14.27	214.12	F002-2541
20	CANDADO CLÁSICO CC40 EN CAJA MARCA CANTOL	20.24	SOLES	-	11/11/2022	20.24	404.80	F001-4111
30	DISCO CORTE METAL INOX 4 1/2" (3/64") DW44602	0.65	DÓLAR	3.807	26/04/2022	2.47	74.24	F001-3521
10	DISCO CORTE METAL INOX 7" (1/16") DW44602	1.2	DÓLAR	3.807	26/04/2022	4.57	45.68	F001-3521
2	SET DE SIERRAS COPA BI METÁLICA (20 - 25 - 32- 38 - 51 - 64 MM.)	139.2	SOLES	-	20/07/2022	139.20	278.40	F001-1254
24	LENTE DE SEGURIDAD TRANSPARENTES. TRUPER SAFE	4.19	SOLES	-	10/03/2022	4.19	100.56	F001-3564
10	6 PZ BROCHA M/PLASTICO 2" AYLLU	11.85	SOLES	-	10/03/2022	11.85	118.50	F001-3564
10	6 PZ BROCHA M/PLASTICO 3" AYLLU	19.12	SOLES	-	10/03/2022	19.12	191.20	F001-3564
3	4 PZ BROCHA M/PLASTICO 4" AYLLU	22.56	SOLES	-	10/03/2022	22.56	67.68	F001-3564
2	CERRADURA MÁXIMA 1000 - MARCA CANTOL	40.6	SOLES	-	11/11/2022	40.60	81.20	F001-1875
15	CANDADO CLÁSICO CC40 EN CAJA MARCA CANTOL	16.5	SOLES	-	11/11/2022	16.50	247.50	F001-1875
2	D26411 DE AIRE CALIENTE PISTOLA DEWALT	45.33	DÓLAR	3.774	25/06/2022	171.08	342.15	F001-5214
1	DCG4139 BRUSHIESS BARETOOL ESMERIL ANGULAR DEWALT	93	DÓLAR	3.774	25/06/2022	350.98	350.98	F001-5214
15	DISCO CORTE DIAMANTADO 7X7/8 NORTON	8.76	DÓLAR	3.862	20/09/2022	33.83	507.47	F001-6258
15	DISCO CORTE DIAMANTADO SEGMENTADO - 7X7/8 NORTON	8.76	DÓLAR	3.862	20/09/2022	33.83	507.47	F001-6258
6	DISCO CORTE DIAMANTADO TURBO - 7X7/8 NORTON	8.76	DÓLAR	3.862	20/09/2022	33.83	202.99	F001-6258
1	CABLE 12 AWG 750 V. AZUL – CELSA	44.41	DÓLAR	3.852	13/09/2022	171.07	171.07	F001-7121
1	CABLE 12 AWG 750 V. BLANCO – CELSA	44.41	DÓLAR	3.852	13/09/2022	171.07	171.07	F001-7121
1	CABLE 12 AWG 750 V. ROJO – CELSA	43.42	DÓLAR	3.852	13/09/2022	167.25	167.25	F001-7121
10	DISCO LIJA FLAP P/METAL 180MM # 40	3.55	DÓLAR	3.772	16/05/2022	13.39	133.91	F001-6981
10	DISCO LIJA FLAP P/METAL 180MM # 60	3.38	DÓLAR	3.772	16/05/2022	12.75	127.49	F001-6981
10	DISCO LIJA FLAP P/METAL 180MM # 80	2.79	DÓLAR	3.772	16/05/2022	10.52	105.24	F001-6981
TOTAL							S/ 5,209.24	

Anexo N° 05. Flete

Empresa A – Año 2022

CUADRO DE DISTRIBUCION DE FLETE - EMPRESA A

Nombre del Producto	Cantidad	Costo unitario o sin flete	Costo total sin flete (A)	Porcentaje de distribución de flete	Costo de flete por producto (B)	Costo total incluido flete (A+B)
GATA TIPO LAGARTO PROFESIONAL 3 l.	1	540.00	540.00	24%	35.59	575.59
GATA DE BOTELLA DE 50T.	2	552.00	1104.00	49%	72.77	1176.77
REMACHADORA PROFESIONAL 10"	6	19.75	118.50	5%	7.81	126.31
ASPERSOR METALICO DE 11"	6	11.76	70.56	3%	4.65	75.21
JUEGO DE 21 HERRAMIENTAS 3/8"	4	35.36	141.44	6%	9.32	150.76
TAPON AUDITIVO	36	1.55	55.80	2%	3.68	59.48
JUEGO DE 22 HERRAMIENTAS 1/4" PARA MECANICO	6	40.91	245.46	11%	16.18	261.64
TOTAL	61	1201.33	2275.76	100%	150.00	2425.76

CUADRO DE DISTRIBUCION DE FLETE - EMPRESA A

Nombre del Producto	Cantidad	Costo unitario sin flete	Costo total sin flete (A)	Porcentaje de distribución de flete	Costo de flete por producto (B)	Costo total incluido flete (A+B)
LLAVE COMB. 14 PCS	12	12.67	152.04	5%	11.48	163.52
LLAVE T 13MM UYU	20	5.81	116.20	4%	8.77	124.97
DESTORNILLADOR GOLPE 12 PCS	12	12.51	150.12	5%	11.33	161.45
ESCOBILLA COPA 4" TRANZADA UYUS UYUSTOOLS	10	13.76	137.63	4%	10.39	148.02
ESCOBILLA COPA 3" UYUS UYUSTOOLS	20	7.03	140.67	4%	10.62	151.29
ESCOBILLA COPA 4" UYUS UYUSTOOLS	20	11.79	235.72	7%	17.79	253.52
ESCOBILLA REDONDA P/ESMERIL 6" ACERO UYU UYUSTOOLS	10	16.16	161.59	5%	12.20	173.78
BROCA MADERA 4PCS(6-8-10-12) X 400MM UYU UYUSTOOLS	10	33.38	333.82	10%	25.20	359.01
NAPOLEON PROFESIONAL 12"	10	27.45	274.50	8%	20.72	295.22
NAPOLEON PROFESIONAL 14"	10	33.91	339.14	10%	25.60	364.74
NAPOLEON PROFESIONAL 18"	6	44.56	267.36	8%	20.18	287.54
LIMA NRO 211 REDONDA 10" M/PLAST	10	11.63	116.34	4%	8.78	125.12
LIMA NRO 211 TRIANGULAR 6" M/PLAST	12	9.89	118.62	4%	8.95	127.58
LIMA NRO 211 TRIANGULAR 8" M PLAST	10	10.80	107.98	3%	8.15	116.13
PRENSA G 2"	10	6.58	65.77	2%	4.96	70.74
PRENSA G 3"	12	11.86	142.35	4%	10.74	153.09
PRENSA G 4"	10	16.54	165.39	5%	12.48	177.87
ENGRASADORA 400CC NRO E17 UYU UYUSTOOLS	5	57.37	286.86	9%	21.65	308.51
TOTAL	209.00	343.70	3312.10	100%	250.00	3562.10

Empresa B – Año 2021

CUADRO DE DISTRIBUCION DE FLETE - EMPRESA B

Nombre del Producto	Cantidad	Costo unitario sin flete	Costo total sin flete (A)	Porcentaje de distribución de flete	Costo de flete por producto (B)	Costo total incluido flete (A+B)
BROCHAS TUMI EXTRA NYLON 2"	24	6.26	150.24	12%	14.57	164.81
BROCHAS TUMI EXTRA NYLON 2.1/2	24	6.11	146.64	11%	14.22	160.86
BROCHAS TUMI EXTRA NYLON 3"	24	9.24	221.76	17%	21.51	243.27
DISCO CORTE METAL INOX 4.1/2(3/64")	30	3.56	106.8	8%	10.36	117.16
DISCO CORTE METAL INOX 7" (1/16") DW44640	12	3.87	46.44	4%	4.50	50.94
DISCO CORTE METAL INOX 14" DW44640	50	10.14	507	39%	49.18	556.18
DISCO CORTE METAL INOX 14" DW44640	6	10.11	60.66	5%	5.88	66.54
DISCO DEBASTE METAL 4 1/2" (1/4") DW44640	12	4.52	54.24	4%	5.26	59.50
TOTAL	182	53.81	1293.78	100%	125.5	1419.28

CUADRO DE DISTRIBUCION DE FLETE- EMPRESA B

Nombre del Producto	Cantidad	Costo unitario sin flete	Costo total sin flete (A)	Porcentaje de distribución de flete	Costo de flete por producto (B)	Costo total incluido flete (A+B)
CABLE REMOLQUE DE ACERO 8MM	6	14.88	89.28	4%	7.12	96.40
SELLADORA DE PLASTICO BOLSA 20CM PLASTICO	3	53.52	160.56	8%	12.80	173.36
SELLADORA DE PLASTICO BOLSA 30CM PLASTICO	3	66.01	198.03	10%	15.79	213.82
SELLADORA DE PLASTICO BOLSA 40CM PLASTICO	3	102.38	307.14	15%	24.48	331.62
PULVERIZADORA ALUMINIO, DEREKC TOOL	6	33.61	201.66	10%	16.07	217.73
PULIDORA NEUMATICA DERECK	6	47.77	286.62	14%	22.85	309.47
ESMERIL 1/3 HP DERECK MOTORS	3	116.73	350.19	17%	27.91	378.10
ESMERIL 1/2 HP DERECK MOTORS	3	158.84	476.52	23%	37.98	514.50
TOTAL	33	593.74	2070	100%	165	2235

CUADRO DE DISTRIBUCION DE FLETE – EMPRESA B

Nombre del Producto	Cantidad	Costo unitario sin flete	Costo total sin flete (A)	Porcentaje de distribución de flete	Costo de flete por producto (B)	Costo total incluido flete (A+B)
CORREDERA TELESTOPICA 35MM INNOVA 350MM (14")	60	2.95	177	48%	62.26	239.26
CORREDERA TELESTOPICA 42MM INNOVA 300MM (12")	15	4.12	61.8	17%	21.74	83.54
CORREDERA TELESTOPICA 42MM INNOVA 400MM (16")	15	4.75	71.25	19%	25.06	96.31
CORREDERA TELESTOPICA 42MM INNOVA 450MM (18")	15	3.97	59.55	16%	20.95	80.50
TOTAL	105	15.79	369.6	100%	130	499.60

CUADRO DE DISTRIBUCION DE FLETE – EMPRESA B

Nombre del Producto	Cantidad	Costo unitario sin flete (A)	Costo total sin flete	Porcentaje de distribución de flete	Costo de flete por producto (B)	Costo total incluido flete (A+B)
COMBA OCTOGONAL 16LB, MANGO DE MADERA 36"	12	91.52	1098.24	25%	45.56	1143.80
COMBA OCTOGONAL 10LB, MANGO DE MADERA 36"	12	76.24	914.88	21%	37.95	952.83
COMBA OCTOGONAL 12LB, MANGO DE MADERA 36"	12	56.24	674.88	16%	27.99	702.87
COMBA OCTOGONAL 14LB, MANGO DE MADERA 36"	12	66.23	794.76	18%	32.97	827.73
COMBA OCTOGONAL 6LB, MANGO DE MADERA 36"	18	47.59	856.62	20%	35.53	892.15
TOTAL	66	337.82	4339.38	100%	180	4519.38

CUADRO DE DISTRIBUCION DE FLETE - EMPRESA C AÑO 2021

Nombre del Producto	Cantidad	Costo unitario sin flete	Costo total sin flete (A)	Porcentaje de distribución de flete	Costo de flete por producto (B)	Costo total incluido flete (A+B)
ALICATE DE PUNTA 6" NRO D15	24	10.30	247.20	3%	7.40	254.60
ALICATE UNIVERSAL 8" NRO D15	24	14.71	353.04	4%	10.57	363.61
LLAVE FRANCESA M/PLST. 8" AMAR	24	13.61	326.64	4%	9.78	336.42
LLAVE TIPO AMERICA M/PVC 24"	8	63.49	507.92	6%	15.21	523.13
LLAVE TIPO AMERICA M/PVC 36"	6	116.38	698.28	8%	20.91	719.19
DESTORN MANUAL 40 CR M/PP 6PCS	24	12.70	304.80	4%	9.13	313.93
NAPOLEON PROFESIONAL 12"	15	27.45	411.75	5%	12.33	424.08
NAPOLEON PROFESIONAL 14"	15	33.91	508.65	6%	15.23	523.88
NAPOLEON PROFESIONAL 18"	10	44.56	445.60	5%	13.34	458.94
LIMA NRO 211 REDONDA 10" M/PLAST	10	11.63	116.30	1%	3.48	119.78
LIMA NRO 211 TRIANGULAR 6" M/PLAST	12	9.89	118.68	1%	3.55	122.23
LIMA NRO 211 TRIANGULAR 8" M PLAST	10	10.80	108.00	1%	3.23	111.23
PRENSA G 2"	12	6.58	78.96	1%	2.36	81.32
PRENSA G 3"	12	11.86	142.32	2%	4.26	146.58
PRENSA G 4"	12	16.54	198.48	2%	5.94	204.42
PRENSA G 5"	12	21.79	261.48	3%	7.83	269.31
PRENSA G 6"	12	26.80	321.60	4%	9.63	331.23
PRENSA G 8"	12	37.34	448.08	5%	13.42	461.50
PRENSA G 10"	12	63.57	762.84	9%	22.84	785.68
GATA HIDRAULICA UYU PESADA 2T	12	58.51	702.12	8%	21.02	723.14
GATA HIDRAULICA UYU PESADA 6T UYUSTOOLS	10	93.15	931.50	11%	27.89	959.39
ENGRASADORA 400CC NRO E17 UYU UYUSTOOLS	12	57.37	688.44	8%	20.62	709.06
TOTAL	300	762.9	8682.7	100%	260.0	8942.7

CUADRO DE DISTRIBUCION DE FLETE - EMPRESA C AÑO 2021						
Nombre del Producto	Cantidad	Costo unitario sin flete	Costo total sin flete (A)	Porcentaje de distribución de flete	Costo de flete por producto (B)	Costo total incluido flete (A+B)
DADO LARGO CR-V 12MM	20	6.01	120.14	4%	9.52	129.66
DADO LARGO CR-V 18MM	24	6.20	148.73	5%	11.78	160.52
DADO LARGO CR-V 21MM	24	6.69	160.60	6%	12.72	173.32
DADO LARGO CR-V 24MM	12	8.44	101.29	3%	8.02	109.31
DADO CR-V 8MM	20	2.89	57.79	2%	4.58	62.37
DADO CR-V 10MM	20	2.89	57.79	2%	4.58	62.37
DADO CR-V 12MM	20	2.89	57.79	2%	4.58	62.37
DADO CR-V 13MM	20	2.89	57.79	2%	4.58	62.37
DADO CR-V 14MM	20	2.89	57.79	2%	4.58	62.37
DADO CR-V 16MM	20	2.89	57.79	2%	4.58	62.37
DADO CR-V 17MM	20	3.19	63.87	2%	5.06	68.93
DADO CR-V 19MM	16	3.88	62.05	2%	4.92	66.96
SACARODAMIEN TO 4"	6	26.50	159.00	5%	12.60	171.60
SACARODAMIEN TO 6"	3	42.01	126.04	4%	9.98	136.02
SACARODAMIEN TO 8"	3	60.60	181.81	6%	14.40	196.22
DISCO MADERA 14" X 40T UYUSTOOLS	10	69.65	696.53	24%	55.18	751.71
DISCO MADERA 14"X 60T UYUSTOOLS	10	73.64	736.45	25%	58.34	794.79
TOTAL	268.00	324.16	2903.25	100%	230.00	3133.25

CUADRO DE DISTRIBUCION DE FLETE - EMPRESA C AÑO 2021						
Nombre del Producto	Cantidad	Costo unitario sin flete	Costo total sin flete (A)	Porcentaje de distribución de flete	Costo de flete por producto (B)	Costo total incluido flete (A+B)
LLAVE DE AIRE 1/2"	12	59.06	708.72	29%	71.56	780.28
PISTOLA NEUMATICA 850 N.M	6	72.34	434.04	18%	43.82	477.86
LLAVE COMB. 14 PCS	25	12.67	316.75	13%	31.98	348.73
LLAVE T 13MM UYU	20	5.81	116.20	5%	11.73	127.93
DESTORNILLADOR GOLPE 12 PCS	12	12.51	150.12	6%	15.16	165.28
GATA HIDRAULICA PESADA 4T	10	17.00	170.00	7%	17.16	187.16
GATA HIDRAULICA PESADA 6T	10	24.50	245.00	10%	24.74	269.74
GATA HIDRAULICA PESADA 10T	6	31.27	187.62	8%	18.94	206.56
GATA HIDRAULICA PESADA 12T	4	36.89	147.56	6%	14.90	162.46
TOTAL	105.00	272.05	2476.01	100%	250.00	2726.01

CUADRO DE DISTRIBUCION DE FLETE - EMPRESA C AÑO 2022

Nombre del Producto	Cantidad	Costo unitario sin flete	Costo total sin flete (A)	Porcentaje de distribución de flete	Costo de flete por producto (B)	Costo total incluido flete (A+B)
DISCO DE PULIR 115MM SECO UYUSTOOLS	12	27.18	326.21	8%	12.68	338.89
ESCOBILLA REDONDA 6" DORADA UYUS UYUSTOOLS	20	9.66	193.14	5%	7.51	200.65
DISCO DIAMOND DE PULIR 115MM SOBLE FILO UYU UYUSTOOLS	12	45.02	540.19	13%	21.00	561.19
ESCOBILLA COPA 3" TRANZADA UYUS UYUSTOOLS	20	9.85	196.94	5%	7.66	204.60
ESCOBILLA COPA 4" TRANZADA UYUS UYUSTOOLS	10	13.76	137.63	3%	5.35	142.98
ESCOBILLA COPA 3" UYUS UYUSTOOLS	20	7.03	140.67	3%	5.47	146.14
ESCOBILLA COPA 4" UYUS UYUSTOOLS	20	11.79	235.72	6%	9.16	244.89
ESCOBILLA REDONDA P/ESMERIL 6" ACERO UYU UYUSTOOLS	10	16.16	161.59	4%	6.28	167.87
BROCA MADERA 4PCS(6-8-10-12) X 400MM UYU UYUSTOOLS	10	33.38	333.82	8%	12.98	346.79
CUCHILLO TUPI 6PCS UYUSTOOLS	5	39.96	199.80	5%	7.77	207.56
CUCHILLO TUPI 12PCS UYUSTOOLS	5	68.17	340.85	8%	13.25	354.10
SIERRA COPA 4PCS UYUSTOOLS	6	8.97	53.84	1%	2.09	55.93
BATIDOR DE MEZCLA 550MM 3-8" UYUS UYUSTOOLS	10	16.27	162.73	4%	6.33	169.05
ESCUADRA ESQUINA 50X50 FERRAWYY	2	9.31	18.63	0%	0.72	19.35
TORNILLO AUTOPERFORANTE HEX CON BROCHA #10 X 1" 400UN/SET UYU UYUSTOOLS	10	39.54	395.41	10%	15.37	410.78
TORNILLO CABEZA DE LENTEJA CON BROCA 8X1" 1000UN/SET UYUSTOOLS	10	38.17	381.72	9%	14.84	396.56
TORNILLO CABEZA DE LENTEJA CON BROCA 8X1/2" 1000UN/SET UYUSTOOLS	10	29.66	296.56	7%	11.53	308.09
TOTAL	192	423.88	4115.44	100%	160.00	4275.44

CUADRO DE DISTRIBUCION DE FLETE - EMPRESA C AÑO 2022

Nombre del Producto	Cantidad	Costo unitario sin flete	Costo total sin flete (A)	Porcentaje de distribución de flete	Costo de flete por producto (B)	Costo total incluido flete (A+B)
NAPOLEON PROFESIONAL 12"	10	27.45	274.50	15%	16.02	290.53
NAPOLEON PROFESIONAL 14"	10	33.91	339.14	18%	19.80	358.94
NAPOLEON PROFESIONAL 18"	6	44.56	267.36	14%	15.61	282.96
LIMA NRO 211 REDONDA 10" M/PLAST	10	11.63	116.34	6%	6.79	123.13
LIMA NRO 211 TRIANGULAR 6" M/PLAST	12	9.89	118.62	6%	6.92	125.55
LIMA NRO 211 TRIANGULAR 8" M PLAST	10	10.80	107.98	6%	6.30	114.28
PRENSA G 2"	10	6.58	65.77	3%	3.84	69.61
PRENSA G 3"	12	11.86	142.35	8%	8.31	150.66
PRENSA G 4"	10	16.54	165.39	9%	9.65	175.04
ENGRASADORA 400CC NRO E17 UYU UYUSTOOLS	5	57.37	286.86	15%	16.75	303.61
TOTAL	95	230.6	1884.3	100%	110.0	1994.3

CUADRO DE DISTRIBUCION DE FLETE - EMPRESA C AÑO 2022

Nombre del Producto	Cantidad	Costo unitario sin flete	Costo total sin flete (A)	Porcentaje de distribución de flete	Costo de flete por producto (B)	Costo total incluido flete (A+B)
BOMBA EXTRACTORA DE ACEITE	3	107.29	321.87	8%	25.28	347.15
TURBO PARA BOMBA DE ACEITE	8	49.19	393.52	10%	30.91	424.43
ROLLO DE 10 M DE MANQUERA 1/4"DE HULE	18	15.46	278.28	7%	21.86	300.14
ESCUADRA DE 7" DE ALUMINIO	6	11.71	70.26	2%	5.52	75.78
COTADOR DE VIDRIO DE 5"	20	32.33	646.60	16%	50.78	697.38
TENAZA PORTA ELECTRODO	20	15.46	309.20	8%	24.28	333.48
DADO LARGO CR-V 12MM	20	6.01	120.14	3%	9.44	129.58
DADO LARGO CR-V 18MM	24	6.20	148.73	4%	11.68	160.42
DADO LARGO CR-V 21MM	24	6.69	160.60	4%	12.61	173.21
DADO LARGO CR-V 24MM	12	8.44	101.29	3%	7.95	109.24
DADO CR-V 8MM	25	2.89	72.24	2%	5.67	77.91
DADO CR-V 10MM	25	2.89	72.24	2%	5.67	77.91
DADO CR-V 12MM	25	2.89	72.24	2%	5.67	77.91
DADO CR-V 13MM	20	2.89	57.79	1%	4.54	62.33
DADO CR-V 14MM	20	2.89	57.79	1%	4.54	62.33
DADO CR-V 16MM	20	2.89	57.79	1%	4.54	62.33
DADO CR-V 17MM	20	3.19	63.87	2%	5.02	68.89
DADO CR-V 19MM	16	3.88	62.05	2%	4.87	66.92
SACARODAMIEN TO 4"	10	26.50	265.00	7%	20.81	285.81
SACARODAMIEN TO 6"	6	42.01	252.07	6%	19.80	271.87
SACARODAMIEN TO 8"	6	60.60	363.62	9%	28.56	392.18
TOTAL	348.00	412.30	3947.19	100%	310.00	4257.19

Año 2021 - Empresa C

CUADRO DE DISTRIBUCION DE FLETE - EMPRESA C AÑO 2021

Nombre del Producto	Cantidad (A)	Costo Unitario (B)	Costo unitario de flete (C)	Costo unitario total (B+C)	COSTO TOTAL	COSTO TOTAL DE FLETE
ALICATE DE PUNTA 6" NRO D15	24	10.30	0.87	11.17	268.08	20.80
ALICATE UNIVERSAL 8" NRO D15	24	14.71	0.87	15.58	373.93	20.80
LLAVE FRANCESA M/PLST. 8" AMAR	24	13.61	0.87	14.48	347.47	20.80
LLAVE TIPO AMERICA M/PVC 24"	8	63.49	0.87	64.36	514.88	6.93
LLAVE TIPO AMERICA M/PVC 36"	6	116.38	0.87	117.25	703.48	5.20
DESTORN MANUAL 40 CR M/PP 6PCS	24	12.70	0.87	13.57	325.57	20.80
NAPOLEON PROFESIONAL 12"	15	27.45	0.87	28.32	424.76	13.00
NAPOLEON PROFESIONAL 14"	15	33.91	0.87	34.78	521.71	13.00
NAPOLEON PROFESIONAL 18"	10	44.56	0.87	45.43	454.26	8.67
LIMA NRO 211 REDONDA 10" M/PLAST	10	11.63	0.87	12.50	125.01	8.67
LIMA NRO 211 TRIANGULAR 6" M/PLAST	12	9.89	0.87	10.75	129.02	10.40
LIMA NRO 211 TRIANGULAR 8" M PLAST	10	10.80	0.87	11.66	116.64	8.67
PRENSA G 2"	12	6.58	0.87	7.44	89.33	10.40
PRENSA G 3"	12	11.86	0.87	12.73	152.75	10.40
PRENSA G 4"	12	16.54	0.87	17.41	208.86	10.40
PRENSA G 5"	12	21.79	0.87	22.65	271.83	10.40
PRENSA G 6"	12	26.80	0.87	27.67	332.05	10.40
PRENSA G 8"	12	37.34	0.87	38.20	458.43	10.40
PRENSA G 10"	12	63.57	0.87	64.44	773.23	10.40
GATA HIDRAULICA UYU PESADA 2T	12	58.51	0.87	59.38	712.55	10.40
GATA HIDRAULICA UYU PESADA 6T UYUSTOOLS	10	93.15	0.87	94.02	940.16	8.67
ENGRASADORA 400CC NRO E17 UYU UYUSTOOLS	12	57.37	0.87	58.24	698.87	10.40
TOTAL	300	762.9	19.1	782.0	8942.9	260.0

CUADRO DE DISTRIBUCION DE FLETE - EMPRESA C AÑO 2021

Nombre del Producto	Cantidad (A)	Costo Unitario (B)	Costo unitario de flete (C)	Costo unitario total (B+C)	COSTO TOTAL	COSTO TOTAL DE FLETE
DADO LARGO CR-V 12MM	20	6.01	0.86	6.87	137.31	17.16
DADO LARGO CR-V 18MM	24	6.20	0.86	7.06	169.33	20.60
DADO LARGO CR-V 21MM	24	6.69	0.86	7.55	181.19	20.60
DADO LARGO CR-V 24MM	12	8.44	0.86	9.30	111.58	10.30
DADO CR-V 8MM	20	2.89	0.86	3.75	74.95	17.16
DADO CR-V 10MM	20	2.89	0.86	3.75	74.95	17.16
DADO CR-V 12MM	20	2.89	0.86	3.75	74.95	17.16
DADO CR-V 13MM	20	2.89	0.86	3.75	74.95	17.16
DADO CR-V 14MM	20	2.89	0.86	3.75	74.95	17.16
DADO CR-V 16MM	20	2.89	0.86	3.75	74.95	17.16
DADO CR-V 17MM	20	3.19	0.86	4.05	81.04	17.16
DADO CR-V 19MM	16	3.88	0.86	4.74	75.78	13.73
SACARODAMIENTO 4"	6	26.50	0.86	27.36	164.15	5.15
SACARODAMIENTO 6"	3	42.01	0.86	42.87	128.61	2.57
SACARODAMIENTO 8"	3	60.60	0.86	61.46	184.39	2.57
DISCO MADERA 14" X 40T UYUSTOOLS	10	69.65	0.86	70.51	705.11	8.58
DISCO MADERA 14"X 60T UYUS UYUSTOOLS	10	73.64	0.86	74.50	745.03	8.58
TOTAL	268.00	324.16	14.59	338.75	3133.25	230.00

CUADRO DE DISTRIBUCION DE FLETE - EMPRESA C AÑO 2021

Nombre del Producto	Cantidad (A)	Costo Unitario (B)	Costo unitario de flete (C)	Costo unitario total (B+C)	COSTO TOTAL	COSTO TOTAL DE FLETE
LLAVE DE AIRE 1/2"	12	59.06	2.38	61.44	737.29	28.57
PISTOLA NEUMATICA 850 N.M	6	72.34	2.38	74.72	448.33	14.29
LLAVE COMB. 14 PCS	25	12.67	2.38	15.05	376.27	59.52
LLAVE T 13MM UYU	20	5.81	2.38	8.19	163.82	47.62
DESTORNILLADOR GOLPE 12 PCS	12	12.51	2.38	14.89	178.69	28.57
GATA HIDRAULICA PESADA 4T	10	17.00	2.38	19.38	193.81	23.81
GATA HIDRAULICA PESADA 6T	10	24.50	2.38	26.88	268.81	23.81
GATA HIDRAULICA PESADA 10T	6	31.27	2.38	33.65	201.91	14.29
GATA HIDRAULICA PESADA 12T	4	36.89	2.38	39.27	157.08	9.52
TOTAL	105.00	272.05	21.43	293.48	2726.01	250.00

Año 2022 – Empresa C

CUADRO DE DISTRIBUCION DE FLETE - EMPRESA C AÑO 2022

Nombre del Producto	Cantidad (A)	Costo Unitario (B)	Costo unitario de flete (C)	Costo unitario total (B+C)	COSTO TOTAL	COSTO TOTAL DE FLETE
DISCO DE PULIR 115MM SECO UYUSTOOLS	12	27.18	0.83	28.02	28.02	10.00
ESCOBILLA REDONDA 6" DORADA UYUS UYUSTOOLS	20	9.66	0.83	10.49	10.49	16.67
DISCO DIAMOND DE PULIR 115MM SOBLE FILO UYU UYUSTOOLS	12	45.02	0.83	45.85	45.85	10.00
ESCOBILLA COPA 3" TRANZADA UYUS UYUSTOOLS	20	9.85	0.83	10.68	10.68	16.67
ESCOBILLA COPA 4" TRANZADA UYUS UYUSTOOLS	10	13.76	0.83	14.60	14.60	8.33
ESCOBILLA COPA 3" UYUS UYUSTOOLS	20	7.03	0.83	7.87	7.87	16.67
ESCOBILLA COPA 4" UYUS UYUSTOOLS	20	11.79	0.83	12.62	12.62	16.67
ESCOBILLA REDONDA P/ESMERIL 6" ACERO UYU UYUSTOOLS	10	16.16	0.83	16.99	16.99	8.33
BROCA MADERA 4PCS(6-8-10-12) X 400MM UYU UYUSTOOLS	10	33.38	0.83	34.21	34.21	8.33
CUCHILLO TUPI 6PCS UYUSTOOLS	5	39.96	0.83	40.79	40.79	4.17
CUCHILLO TUPI 12PCS UYUSTOOLS	5	68.17	0.83	69.00	69.00	4.17
SIERRA COPA 4PCS UYUSTOOLS	6	8.97	0.83	9.81	9.81	5.00
BATIDOR DE MEZCLA 550MM 3-8" UYUS UYUSTOOLS	10	16.27	0.83	17.11	17.11	8.33
ESCUADRA ESQUINA 50X50 FERRAWYY	2	9.31	0.83	10.15	10.15	1.67
TORNILLO AUTOPERFORANTE HEX CON BROCHA #10 X 1" 400UN/SET UYU UYUSTOOLS	10	39.54	0.83	40.37	40.37	8.33

TORNILLO CABEZA DE LENTEJA CON BROCA 8X1" 1000UN/SET UYUSTOOLS	10	38.17	0.83	39.01	39.01	8.33
TORNILLO CABEZA DE LENTEJA CON BROCA 8X1/2" 1000UN/SET UYUSTOOLS	10	29.66	0.83	30.49	30.49	8.33
TOTAL	192	423.88	14.17	438.05	438.05	160.00

CUADRO DE DISTRIBUCION DE FLETE - EMPRESA C AÑO 2022

Nombre del Producto	Cantidad (A)	Costo Unitario (B)	Costo unitario de flete (C)	Costo unitario total (B+C)	COSTO TOTAL	COSTO TOTAL DE FLETE
NAPOLEON PROFESIONAL 12"	10	27.45	1.16	28.61	286.08	11.58
NAPOLEON PROFESIONAL 14"	10	33.91	1.16	35.07	350.72	11.58
NAPOLEON PROFESIONAL 18"	6	44.56	1.16	45.72	274.30	6.95
LIMA NRO 211 REDONDA 10" M/PLAST	10	11.63	1.16	12.79	127.92	11.58
LIMA NRO 211 TRIANGULAR 6" M/PLAST	12	9.89	1.16	11.04	132.52	13.89
LIMA NRO 211 TRIANGULAR 8" M PLAST	10	10.80	1.16	11.96	119.56	11.58
PRENSA G 2"	10	6.58	1.16	7.74	77.35	11.58
PRENSA G 3"	12	11.86	1.16	13.02	156.24	13.89
PRENSA G 4"	10	16.54	1.16	17.70	176.97	11.58
ENGRASADORA 400CC NRO E17 UYU UYUSTOOLS	5	57.37	1.16	58.53	292.65	5.79
TOTAL	95	230.6	11.6	242.2	1994.3	110.0

CUADRO DE DISTRIBUCION DE FLETE - EMPRESA C AÑO 2022

Nombre del Producto	Cantidad (A)	Costo Unitario (B)	Costo unitario de flete (C)	Costo unitario total (B+C)	COSTO TOTAL	COSTO TOTAL DE FLETE
BOMBA EXTRACTORA DE ACEITE	3	107.29	0.89	108.18	324.54	2.67
TURBO PARA BOMBA DE ACEITE	8	49.19	0.89	50.08	400.65	7.13
ROLLO DE 10 M DE MANQUERA 1/4" DE HULE	18	15.46	0.89	16.35	294.31	16.03
ESCUADRA DE 7" DE ALUMINIO	6	11.71	0.89	12.60	75.60	5.34
COTADOR DE VIDRIO DE 5"	20	32.33	0.89	33.22	664.42	17.82
TENAZA PORTA ELECTRODO	20	15.46	0.89	16.35	327.02	17.82
DADO LARGO CR-V 12MM	20	6.01	0.89	6.90	137.96	17.82
DADO LARGO CR-V 18MM	24	6.20	0.89	7.09	170.11	21.38
DADO LARGO CR-V 21MM	24	6.69	0.89	7.58	181.98	21.38
DADO LARGO CR-V 24MM	12	8.44	0.89	9.33	111.97	10.69
DADO CR-V 8MM	25	2.89	0.89	3.78	94.51	22.27
DADO CR-V 10MM	25	2.89	0.89	3.78	94.51	22.27
DADO CR-V 12MM	25	2.89	0.89	3.78	94.51	22.27
DADO CR-V 13MM	20	2.89	0.89	3.78	75.61	17.82
DADO CR-V 14MM	20	2.89	0.89	3.78	75.61	17.82
DADO CR-V 16MM	20	2.89	0.89	3.78	75.61	17.82
DADO CR-V 17MM	20	3.19	0.89	4.08	81.69	17.82
DADO CR-V 19MM	16	3.88	0.89	4.77	76.30	14.25
SACARODAMIENTO 4"	10	26.50	0.89	27.39	273.91	8.91
SACARODAMIENTO 6"	6	42.01	0.89	42.90	257.42	5.34
SACARODAMIENTO 8"	6	60.60	0.89	61.49	368.97	5.34
TOTAL	348.00	412.30	18.71	431.01	4257.19	310.00

Anexo N° 06. Estado de situación financiera

ESTADO DE SITUACIÓN FINANCIERA						
Para los años terminados al 31 de diciembre de 2021 y 2022						
Empresas	EMPRESA A		EMPRESA B		EMPRESA C	
Detalle	2021	2022	2021	2022	2021	2022
	S/	S/	S/	S/	S/	S/
ACTIVO						
Activo Corriente						
Efectivo y Equivalentes de Efectivo	67,640.00	10,223.00	52,789.53	37,720.00	18,684.90	12,751.15
Ctas por Cobrar Comerciales - Terceros	0.00	0.00	0.00	0.00	8,200.00	3,480.00
Inventarios	75,290.00	217,389.00	152,755.40	190,574.46	97,696.00	176,337.00
Otros activos corrientes		14,306.00				
Total Activo Corriente	142,930.00	241,918.00	205,544.93	228,294.46	124,580.90	192,568.15
Activo No Corriente						
Propiedades, planta y equipo	0.00	0.00	0.00	0.00	107,872.00	107,872.00
Depreciación, Amort. y Ag. Acumulados	0.00	0.00	0.00	0.00	-43,541.91	-54,142.20
Total Activo No Corriente	0.00	0.00	0.00	0.00	64,330.09	53,729.80
TOTAL ACTIVOS	142,930.00	241,918.00	205,544.93	228,294.46	188,910.99	246,297.95
PASIVO Y PATRIMONIO						
Pasivo						
Pasivo Corriente						
Trib y aport sist pens y salud p pagar	206.00	270.00	5,250.20	5,250.42	8,750.00	6,500.00
Remuneraciones y particip por pagar	0.00	0.00	0.00	0.00		
Ctas por pagar comerciales – terceros	0.00	0.00	30,000.00	9,700.00	43,500.60	39,230.20
Ctas por pagar diversas – terceros	0.00	40,000.00	0.00	0.00		
Total Pasivo Corriente	206.00	40,270.00	35,250.20	14,950.42	52,250.60	45,730.20
Pasivo No Corriente						
Beneficios Sociales	0.00	0.00	1,312.49	1,310.00	0.00	0.00
Total Pasivo No Corriente	0.00	0.00	1,312.49	1,310.00	0.00	0.00
TOTAL PASIVO	206.00	40,270.00	36,562.69	16,260.42	52,250.60	45,730.20
Patrimonio						
Capital	48,360.00	48,360.00	5,800.00	5,800.00	14,300.00	14,300.00
Resultados acumulados positivos	28,345.00	94,364.00	116,208.02	163,182.25	54,457.03	122,360.39
Utilidad del ejercicio	66,019.00	58,924.00	46,974.23	43,051.79	67,903.36	63,907.36
TOTAL PATRIMONIO	142,724.00	201,648.00	168,982.25	212,034.04	136,660.39	200,567.75
TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO	142,930.00	241,918.00	205,544.94	228,294.46	188,910.99	246,297.95

ESTADO DE SITUACIÓN FINANCIERA REFORMULADO						
Para los años terminados al 31 de diciembre de 2021 y 2022						
Empresas Detalle	EMPRESA		EMPRESA		EMPRESA	
	A		B		C	
	2021	2022	2021	2022	2021	2022
	S/	S/	S/	S/	S/	S/
ACTIVO						
Activo Corriente						
Efectivo y Equivalentes de Efectivo	67,640.00	10,223.00	52,789.53	37,720.00	18,684.90	12,751.15
Ctas por Cobrar Comerciales - Terceros	0.00	0.00	0.00	0.00	8,200.00	3,480.00
Inventarios	81,568.61	223,401.68	158,057.44	195,666.79	104,700.34	181,546.24
Otros activos corrientes		14,306.00				
Total Activo Corriente	149,208.61	247,930.68	210,846.97	233,386.79	131,585.24	197,777.39
Activo No Corriente						
Propiedades, planta y equipo	0.00	0.00	0.00	0.00	107,872.00	107,872.00
Depreciación, Amort. y Ag. Acumulados	0.00	0.00	0.00	0.00	-43,541.91	-54,142.20
Total Activo No Corriente	0.00	0.00	0.00	0.00	64,330.09	53,729.80
TOTAL ACTIVOS	149,208.61	247,930.68	210,846.97	233,386.79	195,915.33	251,507.19
PASIVO Y PATRIMONIO						
Pasivo						
Pasivo Corriente						
Trib y aport sist pens y salud p pagar	2058.00	1,356.00	5,845.00	5,759.42	10,816.00	8,037.00
Remuneraciones y particip por pagar	0.00	0.00	0.00	0.00		
Ctas por pagar comerciales - terceros	0.00	0.00	30,000.00	9,700.00	43,500.60	39,230.20
Ctas por pagar diversas - terceros	0.00	40,000.00	0.00	0.00		
Total Pasivo Corriente	2,058.00	41,356.00	35,845.00	15,459.42	54,316.60	47,267.20
Pasivo No Corriente						
Beneficios Sociales	0.00	0.00	1,312.49	1,310.00	0.00	0.00
Total Pasivo No Corriente	0.00	0.00	1,312.49	1,310.00	0.00	0.00
TOTAL PASIVO	2,058.00	41,356.00	37,157.49	16,769.42	54,316.60	47,267.20
Patrimonio						
Capital	48,360.00	48,360.00	5,800.00	5,800.00	14,300.00	14,300.00
Resultados acumulados positivos	28,345.00	94,364.00	116,208.02	163,182.25	54,457.03	122,360.39
Utilidad del ejercicio	70,445.61	63,850.68	51,681.27	47,635.12	72,841.70	67,579.60
TOTAL PATRIMONIO	147,150.61	206,574.68	173,689.29	216,617.37	141,598.73	204,239.99
TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO	149,208.61	247,930.68	210,846.78	233,386.79	195,915.33	251,507.19

Anexo N° 07. Estado de resultados

ESTADO DE RESULTADOS INTEGRALES						
Para los años terminados al 31 de diciembre de 2021 y 2022						
EMPRESA	EMPRESA A		EMPRESA B		EMPRESA C	
Detalle	2021	2022	2021	2022	2021	2022
	S/	S/	S/	S/	S/	S/
Ventas netas	916,443.00	727,718.00	760,663.03	680,720.70	882,652.12	847,591.91
Costo de ventas	-841,054.00	-655,898.00	-695,604.00	-620,344.50	-754,418.76	-729,358.55
Utilidad Bruta	75,389.00	71,820.00	65,059.03	60,376.20	128,233.36	118,233.36
Gastos de ventas	0.00	-1,905.00	0.00	0.00	-16,800.00	-14,250.00
Gastos de administración	0.00	-4,444.00	-12,543.89	-12,540.41	-33,372.00	-32,420.00
Utilidad Operativa	75,389.00	65,471.00	52,515.14	47,835.79	78,061.36	71,563.36
Gastos financieros	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
Ingresos Excepcionales	0.00	0.00	321.55	0.00	0.00	0.00
Utilidad antes del Impuesto a la Renta	75,389.00	65,471.00	52,836.69	47,835.79	78,061.36	71,563.36
Impuesto a la Renta	-9,370.00	-6,547.00	-5,219.00	-4,784.00	-10,158.00	-7,656.00
Utilidad neta del ejercicio	66,019.00	58,924.00	47,617.69	43,051.79	67,903.36	63,907.36

ESTADO DE RESULTADOS INTEGRALES REFORMULADO						
Para los años terminados al 31 de diciembre de 2021 y 2022						
EMPRESA	EMPRESA A		EMPRESA B		EMPRESA C	
Detalle	2021	2022	2021	2022	2021	2022
	S/	S/	S/	S/	S/	S/
Ventas netas	916,443.00	727,718.00	760,663.03	680,720.70	882,652.12	847,591.91
Costo de ventas	-834,775.39	-650,285.32	-690,902.46	-615,827.17	-748,154.42	-724,729.31
Utilidad Bruta	81,667.61	77,432.68	69,760.57	64,893.53	134,497.70	122,862.60
Gastos de ventas	0.00	-1,905.00	0.00	0.00	-16,800.00	-14,250.00
Gastos de administración	0.00	-4,044.00	-11,943.39	-11,965.41	-32,632.00	-31,840.00
Utilidad Operativa	81,667.61	71,483.68	57,817.18	52,928.12	85,065.70	76,772.60
Gastos financieros	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
Ingresos Excepcionales	0.00	0.00	321.55	0.00	0.00	0.00
Utilidad antes del Impuesto a la Renta	81,667.61	71,483.68	58,138.73	52,928.12	85,065.70	76,772.60
Impuesto a la Renta	-11,222.00	-7,633.00	-5,814.00	-5,293.00	-12,224.00	-9,193.00
Utilidad neta del ejercicio	70,445.61	63,850.68	52,324.73	47,635.12	72,841.70	67,579.60

Anexo N° 08. Ratios de rentabilidad

Cálculo de rentabilidad económica

Empresa A

Cálculo de la rentabilidad económica con los datos de los EEFF declarados

AÑO 2021

UN= 66,019.00
AT= 142,930.00

$$\text{ROA} = \frac{66,019.00}{142,930.00} \times 100$$

$$\text{ROA} = 46.19\%$$

AÑO
2022

UN= 58,924.00
AT= 241,918.00

$$\text{ROA} = \frac{58,924.00}{241,918.00} \times 100$$

$$\text{ROA} = 24.36\%$$

Cálculo de la rentabilidad económica con los datos de los EEFF reestructurado

AÑO 2021

UN= 70,445.61
AT= 149,208.61

$$\text{ROA} = \frac{70,445.61}{149,208.61} \times 100$$

$$\text{ROA} = 47.21\%$$

AÑO 2022

UN= 63,850.68
AT= 247,930.68

$$\text{ROA} = \frac{63,850.68}{247,930.68} \times 100$$

$$\text{ROA} = 25.75\%$$

Empresa B

Cálculo de la rentabilidad económica con los datos de los EEFF declarados

AÑO 2021

UN= 46,974.23
AT= 205,544.93

$\text{ROA} = \frac{46,974.23}{205,544.93} \times 100$
$\text{ROA} = 22.85\%$

AÑO
2022

UN= 43,051.79
AT= 228,294.46

$\text{ROA} = \frac{43,051.79}{228,294.46} \times 100$
$\text{ROA} = 18.86\%$

Cálculo de la rentabilidad económica con los datos de los EEFF reformulados

AÑO 2021

UN= 51,681.27
AT= 210,846.97

$\text{ROA} = \frac{51,681.27}{210,846.97} \times 100$
$\text{ROA} = 24.51\%$

AÑO 2022

UN= 47,635.12
AT= 233,386.79

$\text{ROA} = \frac{47,635.12}{233,386.79} \times 100$
$\text{ROA} = 20.41\%$

Empresa C

Cálculo de la rentabilidad económica con los datos de los EEFF declarados

AÑO 2021

UN= 67,903.36
AT= 188,910.99

ROA=	$\frac{67,903.36}{188,910.99}$	X100
ROA=	35.94%	

AÑO
2022

UN= 63,907.36
AT= 246,297.95

ROA=	$\frac{63,907.36}{246,297.95}$	X100
ROA=	25.95%	

Cálculo de la rentabilidad económica con los datos de los EEFF reformulados

AÑO 2021

UN= 72,841.70
AT= 195,915.33

ROA=	$\frac{72,841.70}{195,915.33}$	X100
ROA=	37.18%	

AÑO 2022

UN= 67,579.60
AT= 251,507.19

ROA=	$\frac{67,579.60}{251,507.19}$	X100
ROA=	26.87%	

Cálculo de rentabilidad sobre ventas

Empresa A

Cálculo de la rentabilidad sobre ventas con los datos de los EEFF declarados

AÑO
2021

UO= 75,389.00
VT= 916,443.00

$\text{ROS} = \frac{75,389.00}{916,443.00} \times 100$ $\text{ROS} = 8.23\%$
--

AÑO
2022

UO= 65,471.00
VT= 727,718.00

$\text{ROS} = \frac{65,471.00}{727,718.00} \times 100$ $\text{ROS} = 9.00\%$
--

Cálculo de la rentabilidad sobre ventas con los datos de los EEFF reformulados

AÑO 2021

UO= 81,667.61
VT= 916,443.00

$\text{ROS} = \frac{81,667.61}{916,443.00} \times 100$ $\text{ROS} = 8.91\%$
--

AÑO 2022

UO= 71,483.68
VT= 727,718.00

$\text{ROS} = \frac{71,483.68}{727,718.00} \times 100$ $\text{ROS} = 9.82\%$
--

Empresa B

Cálculo de la rentabilidad sobre ventas con los datos de los EEFF declarados

AÑO 2021

UO= 52,515.14
VT= 760,663.03

$\text{ROS} = \frac{52,515.14}{760,663.03} \times 100$
$\text{ROS} = 6.90\%$

AÑO 2022

UO= 47,835.79
VT= 680,720.70

$\text{ROS} = \frac{47,835.79}{680,720.70} \times 100$
$\text{ROS} = 7.03\%$

Cálculo de la rentabilidad sobre ventas con los datos de los EEFF reformulados

AÑO 2021

UO= 57,817.18
VT= 760,663.03

$\text{ROS} = \frac{57,817.18}{760,663.03} \times 100$
$\text{ROS} = 7.60\%$

AÑO 2022

UO= 52,928.12
VT= 680,720.70

$\text{ROS} = \frac{52,928.12}{680,720.70} \times 100$
$\text{ROS} = 7.78\%$

Empresa C

Cálculo de la rentabilidad sobre ventas con los datos de los EEFF declarados

AÑO 2021

UO= 78,061.36
VT= 882,652.12

$\text{ROS} = \frac{78,061.36}{882,652.12} \times 100$ $\text{ROS} = 8.84\%$
--

AÑO
2022

UO= 71,563.36
VT= 847,591.91

$\text{ROS} = \frac{71,563.36}{847,591.91} \times 100$ $\text{ROS} = 8.44\%$
--

Cálculo de la rentabilidad sobre ventas con los datos de los EEFF reformulados

AÑO 2021

UO= 85,065.70
VT= 882,652.12

$\text{ROS} = \frac{85,065.70}{882,652.12} \times 100$ $\text{ROS} = 9.64\%$
--

AÑO 2022

UO= 76,772.60
VT= 847,591.91

$\text{ROS} = \frac{76,772.60}{847,591.91} \times 100$ $\text{ROS} = 9.06\%$
--

Cálculo de rentabilidad financiera

Empresa A

Cálculo de la rentabilidad financiera con los datos de los EEFF declarados

AÑO 2021

UN= 66,019.00
P= 142,724.00

ROE=	$\frac{66,019.00}{142,724.00} \times 100$
ROE=	46.26%

AÑO
2022

UN= 58,924.00
P= 201,648.00

ROE=	$\frac{58,924.00}{201,648.00} \times 100$
ROE=	29.22%

Cálculo de la rentabilidad financiera con los datos de los EEFF reformulados

AÑO 2021

UN= 70,445.61
P= 147,150.61

ROE=	$\frac{70,445.61}{147,150.61} \times 100$
ROE=	47.87%

AÑO 2022

UN= 63,850.68
P= 206,574.68

ROE=	$\frac{63,850.68}{206,574.68} \times 100$
ROE=	30.91%

Empresa B

Cálculo de la rentabilidad financiera con los datos de los EEFF declarados

AÑO 2021

AÑO

2022

UN= 46,974.23

UN= 43,051.79

P= 168,982.25

P= 212,034.04

ROE=	$\frac{46,974.23}{168,982.25} \times 100$
ROE=	27.80%

ROE=	$\frac{43,051.79}{212,034.04} \times 100$
ROE=	20.30%

Cálculo de la rentabilidad financiera con los datos de los EEFF reformulados

AÑO 2021

AÑO 2022

UN= 51,681.27

UN= 47,635.12

P= 173,689.29

P= 216,617.37

ROE=	$\frac{51,681.27}{173,689.29} \times 100$
ROE=	29.76%

ROE=	$\frac{47,635.12}{216,617.37} \times 100$
ROE=	21.99%

Empresa C

Cálculo de la rentabilidad financiera con los datos de los EEFF declarados

AÑO 2021

UN= 67,903.36
P= 136,660.39

ROE=	$\frac{67,903.36}{136,660.39} \times 100$
ROE=	49.69%

AÑO
2022

UN= 63,907.36
P= 200,567.75

ROE=	$\frac{63,907.36}{200,567.75} \times 100$
ROE=	31.86%

Cálculo de la rentabilidad financiera con los datos de los EEFF reformulados

AÑO 2021

UN= 72,841.70
P= 141,598.73

ROE=	$\frac{72,841.70}{141,598.73} \times 100$
ROE=	51.44%

AÑO 2022

UN= 67,579.60
P= 204,239.99

ROE=	$\frac{67,579.60}{204,239.99} \times 100$
ROE=	33.09%

Anexo N° 09. Análisis estadístico

Etiqueta del cuestionario

Núm.	Etq.	Tipo	A.	Decimales	Etiqueta	Valores	Pérdidos	Columnas	Alineación	Medida	Rol
1	pg1	Numérico	3	0	¿La empresa cuenta con un sistema digital o manual que se encargue espe...	(1, 5)	Ninguno	8	Centro	Nominal	Entrada
2	pg2	Numérico	3	0	¿En base a qué se determina las necesidades de compra?	(1, Por roce...	Ninguno	8	Centro	Nominal	Entrada
3	pg3	Numérico	3	0	¿Cuál es el procedimiento con el que efectúa la solicitud de un pedido en s...	(1, Proved...	Ninguno	8	Centro	Nominal	Entrada
4	pg4	Numérico	3	0	Para el inventariado de los inventarios (mercaduría) ¿Se realiza continua...	(1, S)	Ninguno	8	Centro	Nominal	Entrada
5	pg5	Numérico	3	0	¿Cómo está distribuido o clasificado los productos en el almacén de su em...	(1, Por tam...	Ninguno	8	Centro	Nominal	Entrada
6	pg6	Numérico	3	0	¿Maneja datos de sobre stock, debitoris y faltantes en el almacén de su e...	(1, S)	Ninguno	8	Centro	Nominal	Entrada
7	pg7	Numérico	3	0	¿Cuál es el método de salida de la mercadería que utiliza la empresa para l...	(1, Por dep...	Ninguno	8	Centro	Nominal	Entrada
8	pg8	Numérico	3	0	Para el envío de los pedidos ¿se considera un costo adicional por el tiempo...	(1, S)	Ninguno	8	Centro	Nominal	Entrada
9	pg9	Numérico	3	0	¿Cómo califica a la gestión operativa de la mercadería de su empresa (es d...	(1, Malo)	Ninguno	8	Centro	Nominal	Entrada
10	pg10	Numérico	3	0	Para establecer el precio de un producto ¿con qué frecuencia incluye los co...	(1, Nunca)	Ninguno	8	Centro	Nominal	Entrada
11	pg11	Numérico	3	0	¿Qué método utiliza para el cálculo de los costos?	(1, Método)	Ninguno	8	Centro	Nominal	Entrada
12	pg12	Numérico	3	0	¿Con qué frecuencia la empresa realiza la verificación de los costos de sus...	(1, Nunca)	Ninguno	8	Centro	Nominal	Entrada
13	pg13	Numérico	3	0	En términos generales, ¿Cómo califica a la gestión contable de su empresa?	(1, Malo)	Ninguno	8	Centro	Nominal	Entrada
14	pg14	Numérico	3	0	En los últimos años, ¿Ud. ha recibido alguna asistencia técnica o capacita...	(1, S)	Ninguno	8	Centro	Nominal	Entrada
15	pg15	Numérico	3	0	¿Conoce el total de sus ventas?	(1, Descon...	Ninguno	8	Centro	Nominal	Entrada
16	pg16	Numérico	3	0	¿Conoce el total de sus costos de mercaderías?	(1, Descon...	Ninguno	8	Centro	Nominal	Entrada
17	pg17	Numérico	3	0	¿Conoce el total de sus gastos administrativos (pago de personal, alquiler, l...	(1, Descon...	Ninguno	8	Centro	Nominal	Entrada
18	pg18	Numérico	3	0	¿Conoce el total de sus impuestos a pagar?	(1, Descon...	Ninguno	8	Centro	Nominal	Entrada
19	pg19	Numérico	3	0	¿Conoce las ganancias que genera sus ventas después de pagar los costo...	(1, Descon...	Ninguno	8	Centro	Nominal	Entrada
20	pg20	Numérico	3	0	¿Conoce la capacidad de su empresa para generar ganancias a parte de su...	(1, Descon...	Ninguno	8	Centro	Nominal	Entrada
21	pg21	Numérico	3	0	¿Con qué herramientas financieras cuenta su empresa para la mejora de su...	(1, Estado...	Ninguno	8	Centro	Nominal	Entrada
22	pg22	Numérico	3	0	¿Conoce el valor de sus inversiones?	(1, Descon...	Ninguno	8	Centro	Nominal	Entrada
23	pg23	Numérico	3	0	¿Conoce la capacidad del capital invertido en la empresa para generar gana...	(1, Descon...	Ninguno	8	Centro	Nominal	Entrada
24	pg24	Numérico	3	0	¿Conoce recibe información sobre la rentabilidad de la empresa?	(1, Descon...	Ninguno	8	Centro	Nominal	Entrada
25	pg25	Numérico	3	0	¿Considera que su negocio es rentable?	(1, Ne)	Ninguno	8	Centro	Nominal	Entrada

Base de datos

Núm.	pg1	pg2	pg3	pg4	pg5	pg6	pg7	pg8	pg9	pg10	pg11	pg12	pg13	pg14	pg15
1	Si	Por prese...	Provedor f...	A veces	Por caract...	Si	Por orde...	A veces	Regular	Nunca	Método pr...	A veces	Regular	Si	Si conozco
2	No	Por prese...	Provedor f...	No	Por caract...	No	Por orde...	A veces	Regular	Nunca	Otros méto...	Nunca	Regular	No	Si conozco
3	No	Por prese...	Provedor f...	No	Por caract...	No	Por orde...	No	Regular	Nunca	No utilizo n...	Nunca	Regular	No	Si conozco
4	No	Por prese...	Provedor f...	A veces	Ninguno	No	Por orde...	No	Regular	A veces	No utilizo n...	A veces	Regular	No	Si conozco
5	No	Por prese...	Por prove...	Si	Por caract...	No	Por orde...	Si	Bueno	Siempre	No utilizo n...	Frecuente	Regular	No	Si conozco
6	No	Por prese...	Provedor f...	Si	Por caract...	Si	Por orde...	Si	Regular	Siempre	Método Co...	Frecuente	Regular	No	Si conozco
7	No	Por prese...	Provedor f...	No	Por caract...	No	Por orde...	A veces	Regular	Nunca	No utilizo n...	A veces	Regular	No	Desconozco
8	No	Por prese...	Provedor f...	A veces	Por caract...	Si	Por orde...	A veces	Bueno	A veces	Método Co...	A veces	Regular	No	Si conozco
9	No	Por prese...	Por prove...	A veces	Ninguno	Si	Por orde...	A veces	Regular	Nunca	Método pr...	A veces	Regular	Si	Si conozco
10	Si	Por prese...	Provedor f...	Si	Ninguno	Si	Por orde...	Si	Bueno	Siempre	Método Co...	Frecuente	Bueno	Si	Si conozco
11	No	Por prese...	Provedor f...	A veces	Por caract...	No	Por orde...	No	Regular	Nunca	Otros méto...	Nunca	Regular	No	Desconozco
12	No	Por prese...	Provedor f...	No	Ninguno	No	Por orde...	No	Mala	Nunca	No utilizo n...	A veces	Regular	No	Desconozco
13	No	Por prese...	Por prove...	No	Ninguno	No	Por orde...	A veces	Regular	A veces	No utilizo n...	Nunca	Regular	No	Desconozco
14	No	Por prese...	Provedor f...	A veces	Por caract...	Si	Por orde...	No	Regular	Siempre	Método pr...	A veces	Regular	No	Si conozco
15	No	Por prese...	Provedor f...	No	Ninguno	Si	Por orde...	A veces	Regular	Nunca	No utilizo n...	A veces	Regular	No	Si conozco
16	No	Por prese...	Provedor f...	No	Ninguno	No	Por orde...	A veces	Regular	A veces	No utilizo n...	A veces	Regular	No	Desconozco
17	Si	Por prese...	Por prove...	A veces	Ninguno	No	Por orde...	A veces	Regular	Nunca	No utilizo n...	A veces	Regular	No	Si conozco
18	No	Por prese...	Provedor f...	No	Por caract...	No	Por orde...	A veces	Regular	Nunca	Otros méto...	A veces	Regular	No	Si conozco
19	No	Por prese...	Provedor f...	A veces	Por caract...	No	Por orde...	A veces	Regular	Nunca	No utilizo n...	Nunca	Regular	No	Si conozco
20	No	Por prese...	Provedor f...	No	Ninguno	No	Por orde...	No	Regular	A veces	No utilizo n...	Nunca	Regular	No	Si conozco
21	Si	Por prese...	Por prove...	No	Ninguno	No	Por orde...	A veces	Regular	A veces	No utilizo n...	Nunca	Regular	No	Si conozco
22	No	Por prese...	Por prove...	Si	Ninguno	Si	Por orde...	A veces	Bueno	Nunca	No utilizo n...	A veces	Regular	No	Si conozco
23	No	Por prese...	Por prove...	No	Por caract...	Si	Por orde...	Si	Regular	A veces	Otros méto...	A veces	Regular	No	Desconozco
24	No	Por prese...	Por prove...	No	Ninguno	Si	Por orde...	A veces	Regular	A veces	No utilizo n...	A veces	Regular	No	Desconozco

Anexo N° 10. Evidencia





**TRANSCRIPCIÓN DE ACTA DE SUSTENTACIÓN**

En la ciudad de Ayacucho, el día 13 de agosto de 2025, a las 11:15 a.m. horas, en la Sala de Grados y Títulos se reunieron los miembros de la Comisión del Jurado Evaluador, conformado por los profesores CPC. Yon Ciro Ezcurra Ramírez, CPC. Richard Sulca Guillen, CPC. Sixto Susano Pretel Eslava y CPC. Alejandro Clever Coronel Cajchaya (Asesor-jurado), bajo la presidencia del Dr. Pelayo Hilario Valenzuela Decano de la Facultad de Ciencias Económicas, Administrativas y contables, en el acto académico de la sustentación de tesis y actuando como secretario el CPC. Edward Rafael Enciso Huillca.

El secretario da lectura de la Resolución Decanal N° 292-2025-UNSCH-FCEAC-D, de fecha 08 de agosto del 2025, el cual declara expedito a las bachilleres LALY MARCELA GALINDO AGUIRRE y ZARET DINA GOMEZ APAICO, para la sustentación de la tesis: **Gestión de inventarios basado en la NIIF PYMES sección 13 y la rentabilidad en empresas del sector ferretero, distrito Jesús Nazareno periodo 2021-2022.**; para optar el título profesional de Contadora Pública.

Acto seguido el presidente de los jurados invita a las sustentantes a dar inicio a la exposición de la mencionada tesis en un tiempo aproximado de treinta (30) minutos. Concluida la sustentación el presidente solicita a los miembros del jurado evaluador formular las preguntas y repreguntas necesarias, las mismas que fueron absueltas satisfactoriamente.

Concluida la sustentación, el presidente de los jurados invita a las sustentantes y público asistente abandonar la Sala de Grados y Títulos con la finalidad de deliberar y emitir la calificación correspondiente, con el siguiente resultado:


Jurado 1	12
Jurado 2	10
Jurado 3	12

Resultando aprobadas por mayoría el calificativo de ONCE (11)

Siendo las 13:10 p.m. horas del mismo día, se dio por concluido el acto académico y en fe de lo actuado firman al pie del presente los profesores: Dr. Pelayo Hilario Valenzuela, CPC. Yon Ciro Ezcurra Ramírez, CPC. Richard Sulca Guillen, CPC. Sixto Susano Pretel Eslava y CPC. Alejandro Clever Coronel Cajchaya (Asesor-jurado) y como secretario CPC. Edward Rafael Enciso Huillca.

Libro N° 05, con folio N°282

Ayacucho, 03 de noviembre del 2025



Prof. Jesús Huamán Palomino
Secretario Docente



UNSCH

**FACULTAD DE
CIENCIAS ECONÓMICAS,
ADMINISTRATIVAS Y CONTABLES**

DECANATO

CONSTANCIA DE ORIGINALIDAD CON DEPOSITO

N° 011-2025-EPCA/FCEAC/UNSCH

1.- Nombres y Apellidos de las Investigadoras:

LALY MARCELA GALINDO AGUIRRE

ZARET DINA GOMEZ APAICO

2.- Escuela Profesional **Contabilidad y Auditoría**

3.- Facultad de Ciencias **Económicas, Administrativas y Contables**

4.- Tipo de trabajo académico evaluado: **TESIS**

5.- Título del trabajo académico:

Gestión de inventarios basado en la NIIF PYMES sección 13 y la rentabilidad en empresas del sector ferretero, distrito Jesús Nazareno periodo 2021- 2022.

6.- Software de similitud: **TURNITIN**

7.- Fecha de recepción: 23 de setiembre de 2025

8.- Fecha de evaluación: 24 de setiembre de 2025

9.- Evaluación de originalidad:

Porcentaje de similitud	Resultado
* 19% (Diecinueve)	** APROBADO

* Consignar el porcentaje de similitud

** Consignar **APROBADO** si se encuentra dentro del rango de porcentaje establecido subsanar las observaciones o **DESAPROBADO** si excede el porcentaje permisible de similitud.

Ayacucho, 24 de setiembre de 2025



cc.
Archivo
TFRP

Gestión de inventarios basado en la NIIF PYMES sección 13 y la rentabilidad en empresas del sector ferretero, distrito Jesús Nazareno periodo 2021- 2022.

por Laly Marcela Galindo Aguirre y Zaret Dina Gomez Apaico

Fecha de entrega: 24-sept-2025 11:39a. m. (UTC-0500)

Identificador de la entrega: 2760811917

Nombre del archivo: 2025_Laly_Marcela_GALINDO_AGUIRRE_y_Zaret_Dina_GOMEZ_APAICO.docx (4.28M)

Total de palabras: 34260

Total de caracteres: 185290

Gestión de inventarios basado en la NIIF PYMES sección 13 y la rentabilidad en empresas del sector ferretero, distrito Jesús Nazareno periodo 2021- 2022.

INFORME DE ORIGINALIDAD

19%

INDICE DE SIMILITUD

20%

FUENTES DE INTERNET

7%

PUBLICACIONES

11%

TRABAJOS DEL ESTUDIANTE

FUENTES PRIMARIAS

1	Submitted to Universidad Nacional de San Cristóbal de Huamanga Trabajo del estudiante	5%
2	repositorio.unsch.edu.pe Fuente de Internet	3%
3	hdl.handle.net Fuente de Internet	2%
4	repositorio.ucv.edu.pe Fuente de Internet	1%
5	es.scribd.com Fuente de Internet	1%
6	ddd.uab.cat Fuente de Internet	1%
7	legal.legis.com.co Fuente de Internet	1%
8	repositorio.autonoma.edu.pe Fuente de Internet	1%

9	repositorio.unac.edu.pe Fuente de Internet	<1 %
10	Submitted to Universidad Andina del Cusco Trabajo del estudiante	<1 %
11	docplayer.es Fuente de Internet	<1 %
12	repositorio.uladech.edu.pe Fuente de Internet	<1 %
13	Submitted to Universidad Inca Garcilaso de la Vega Trabajo del estudiante	<1 %
14	Submitted to Universidad de San Buenaventura Trabajo del estudiante	<1 %
15	Submitted to UNAPEC Trabajo del estudiante	<1 %
16	www.slideshare.net Fuente de Internet	<1 %
17	Submitted to uncedu Trabajo del estudiante	<1 %
18	repositorio.upeu.edu.pe Fuente de Internet	<1 %
19	dspace.ucuenca.edu.ec Fuente de Internet	<1 %

20	es.slideshare.net Fuente de Internet	<1 %
21	Submitted to Universidad Cesar Vallejo Trabajo del estudiante	<1 %
22	Submitted to Universidad Privada del Norte Trabajo del estudiante	<1 %
23	tesis.usat.edu.pe Fuente de Internet	<1 %
24	www.gob.pe Fuente de Internet	<1 %
25	repositorio.utelesup.edu.pe Fuente de Internet	<1 %
26	documentos.uru.edu Fuente de Internet	<1 %
27	repositorio.upn.edu.pe Fuente de Internet	<1 %
28	qdoc.tips Fuente de Internet	<1 %
29	repositorioacademico.upc.edu.pe Fuente de Internet	<1 %
30	dspace.ups.edu.ec Fuente de Internet	<1 %
31	polodelconocimiento.com Fuente de Internet	<1 %

32

oldri.ues.edu.sv

Fuente de Internet

<1 %

33

repositorio.undc.edu.pe

Fuente de Internet

<1 %

Excluir citas

Activo

Excluir coincidencias

< 30 words

Excluir bibliografía

Activo