



**FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES Y EDUCACIÓN**

**ESCUELA PROFESIONAL CIENCIAS CONTABLES Y FINANCIERAS**

**TRABAJO DE SUFICIENCIA PROFESIONAL**

**“GESTION DE MERCADERIAS Y RENTABILIDAD DE LA  
EMPRESA FULL SERVICES S.A.C.2019”**

**PARA OPTAR EL TITULO PROFESIONAL DE CONTADOR PÚBLICO**

**PRESENTADO POR:**

**Bach. VICTORIA MARGARITA CASTILLO ASENCIO**

**ASESOR:**

**Dr. CPC. CARLOS ALBERTO RIOS VASQUEZ**

**Lima - Perú**

**2020**

## **Dedicatoria**

A mi familia y profesores que han contribuido a la culminación de mi carrera profesional, en sus orientaciones, consejos y enseñanzas me apoyaron a terminar este trabajo de investigación.

## **Agradecimiento**

A Dios mi guía, que siempre está presente en cada uno de mis pasos y me permite llegar a mi meta y cumplir mi objetivo.

A mis padres y familiares que con su apoyo incondicional me impulsaron a no rendirme ante las dificultades y me motivaron a continuar en mi tarea de ser profesional y me enseñaron que con esfuerzo y dedicación todo es posible.

## INTRODUCCION

El presente trabajo titulado “**GESTION DE MERCADERIAS Y RENTABILIDAD DE LA EMPRESA FULL SERVICES S.A.C.2019**”, esta dedicada a la compra y venta de equipos y accesorios de cómputo, busca demostrar que una buena gestión de mercaderías redunda en una atención eficiente y eficaz a nuestros clientes y por ende, nos permite mejorar nuestra rentabilidad.

Con frecuencia las empresas sin importar su envergadura, tienen problemas para ordenar su almacén, primero porque no cuentan con el recurso humano suficiente y capacitado o porque la infraestructura con la que cuentan no reúne las condiciones para funcionar como almacén.

En el desarrollo del caso práctico se hará un análisis al rubro de inventarios (mercaderías), en cuanto a su efectividad de información correcta y funcionamiento a fin de salvaguardar los recursos de la empresa, se identificará las debilidades tanto en el manejo de la información, control de mercaderías y desempeño del personal.

## RESUMEN

La investigación denominada **“GESTION DE MERCADERIAS Y RENTABILIDAD DE LA EMPRESA FULL SERVICES E.I.R.L.2019”**, ha sido desarrollada con el fin de determinar como una adecuada gestión de las mercaderías tiene efecto en la generación de rentabilidad en la entidad.

.

La gestión de las mercaderías comprende todo el proceso desde el momento en que se efectúa el requerimiento hasta la entrega de los mismos a nuestros clientes; además de los casos de devoluciones tanto al proveedor como del cliente por diversos motivos así como las pérdidas causadas por deterioro o sustracción, eventos que en definitiva tienen efecto significativo en la rentabilidad, como se va a demostrar en los respectivos estados financieros.

Asimismo, debemos tener presente que es muy importante contar con instalaciones adecuadas, tanto en lo que corresponde a infraestructura, mobiliario, equipos, personal, etc. y que cumplan con todos los requisitos para un eficiente manejo de las mercaderías, máxime si Full Services S.A.C. es una organización dedicada a la comercialización de equipos de cómputo y

accesorios, toda vez que estos bienes requieren de cuidado, de tal forma que se pueda brindar oportunamente los productos a nuestros clientes.

En el capítulo I de la presente investigación se presenta el planteamiento del problema, haciéndose una descripción de la realidad problemática, además se formula el objetivo general y los específicos, la importancia y justificación respectiva.

En el capítulo II se consigna el marco teórico, los antecedentes y las bases teóricas referentes al manejo de las mercaderías y el efecto que tiene en la rentabilidad de la empresa.

En el capítulo III se desarrolla un caso práctico en el que consigna información referente a la detección de problemas en el manejo del almacén y su incidencia en la rentabilidad de la empresa Full Services S.A.C. así como los Estados Financieros y el análisis correspondiente al ejercicio económico 2019.

Finalmente se presenta las conclusiones y las referencias bibliográficas.

## ÍNDICE DE CONTENIDO

	<b>Pág.</b>
<b>Dedicatoria .....</b>	<b>ii</b>
<b>Agradecimiento .....</b>	<b>iii</b>
<b>INTRODUCCION .....</b>	<b>iv</b>
<b>RESUMEN.....</b>	<b>v</b>
<b>ÍNDICE DE CONTENIDO.....</b>	<b>vii</b>
<b>ÍNDICE DE TABLAS .....</b>	<b>ix</b>
<b>ÍNDICE DE FIGURAS.....</b>	<b>x</b>
<b>CAPITULO I.....</b>	<b>12</b>
<b>PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA.....</b>	<b>12</b>
<b>1.1. Descripción de la realidad problemática .....</b>	<b>12</b>
<b>1.2. Antecedentes.....</b>	<b>14</b>
<b>1.2.1. Antecedentes nacionales .....</b>	<b>14</b>
<b>1.2.2. Antecedentes internacionales.....</b>	<b>16</b>
<b>1.3. Justificación .....</b>	<b>18</b>
<b>1.4. Objetivos.....</b>	<b>20</b>
<b>1.4.1. Objetivo general.....</b>	<b>20</b>
<b>1.4.2. Objetivos específicos .....</b>	<b>20</b>
<b>CAPITULO II.....</b>	<b>21</b>

<b>MARCO TEORICO .....</b>	<b>21</b>
<b>2.1. Gestión de mercaderías.....</b>	<b>21</b>
<b>2.1.1. Definición de gestión de mercaderías .....</b>	<b>21</b>
<b>2.1.2. Importancia de la gestión de mercaderías .....</b>	<b>23</b>
<b>2.1.3. Creación de valor de mercaderías en un almacén .....</b>	<b>24</b>
<b>2.1.4. Registro de mercaderías.....</b>	<b>25</b>
<b>2.1.5. Norma Internacional de Contabilidad NIC 2 .....</b>	<b>27</b>
<b>2.2. Rentabilidad .....</b>	<b>30</b>
<b>2.2.1. Definición.....</b>	<b>30</b>
<b>2.2.2. Tipos de rentabilidad .....</b>	<b>31</b>
<b>CAPITULO III.....</b>	<b>36</b>
<b>APLICACIÓN PRÁCTICA .....</b>	<b>36</b>
<b>CASO: EMPRESA FUL SERVICES S.R.L.....</b>	<b>36</b>
<b>3.1. Datos generales de la empresa .....</b>	<b>36</b>
<b>CONCLUSIONES .....</b>	<b>56</b>
<b>REFERENCIAS BIBLIOGRAFICAS .....</b>	<b>58</b>



## ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1.- Costo promedio ponderado	25
Tabla 2.- Modelo de tarjeta de existencias	26
Tabla 3.- Mercaderías	27
Tabla 4.- Costo de ventas	27
Tabla 5.- Costo de ventas	27
Tabla 6.- La medición de inventarios según el MEF	29
Tabla 7.- Número de trabajadores por periodo	38
Tabla 8.- Volumen de venta por periodo	38
Tabla 9.- Volumen de compras por periodo	39
Tabla 10.- Determinación del costo de ventas 2019	44
Tabla 11.- Estado de situación financiera sin ajuste	44
Tabla 12.- Estado de Resultados integrales sin ajuste	46
Tabla 13.- Calculo del Valor Neto Realizable	47
Tabla 14.- Registro contable del Valor Neto Realizable	47
Tabla 15.- Determinación de renta y liquidación del Impuesto a la Renta sin incluir el VNR	48
Tabla 16.- Determinación de renta y liquidación del Impuesto a la Renta incluyendo el VNR	49

## ÍNDICE DE FIGURAS

Figura 1.- Productos que comercializa Full Services S.A.C.	38
Figura 2.- Organigrama de Full Services S.A.C.	39
Figura 3.- Recepción de pedidos del Proveedor	42



## CAPITULO I

### PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

#### 1.1. Descripción de la realidad problemática

Las empresas por lo general buscan articular la gestión de mercaderías con los demás procesos para generar mayor eficiencia y mejores resultados. Esto es un reto para las empresas sean pequeñas o grandes, la disposición de sus almacenes donde mantienen sus mercaderías, y que estas se encuentren ubicadas de tal forma que no generen retraso ni obstaculicen el proceso normal de ingreso y salida de almacén.

La gestión de mercaderías es una problemática universal. Se presentan en todas las empresas de los países, las variables son las misma, lo que varía es la magnitud como la cantidad de productos, tipo de productos, clientes y los proveedores. La dinámica o rotación varía según la producción de alto valor, debido a que su costo de mantenimientos es más alto, es más

conveniente el caso de mercados como retail, se trabaja con poco inventario y las entregas son más frecuentes, o diarias.

En las empresas peruanas, se observa que hay carencia de políticas relacionadas con el control interno de las mercaderías, la deficiencia y el mal manejo provoca altos costos por la gran cantidad almacenada, el deterioro de las mercaderías y probabilidad de fraudes. (Salirrosas & Haydee, 2018).

La empresa de software especializada en dar solución a problemas empresariales, sostiene que las empresas del Perú, cinco de cada diez, del sector industrial han implementado tecnología de gestión de inventarios, estos softwares permiten ahorrar tiempos y procesos. Debido a que "la falta de control en sus inventarios afecta la rentabilidad. Esta situación puede ocasionar que las empresas no cuenten con los productos ni cantidades disponibles en el momento adecuado, impactando negativamente en sus ventas". (Mendoza, 2019).

Las empresas que llevan su administración de almacenes de mercaderías en forma empírica asumen el riesgo de enfrentarse a serios contratiempos que se reflejarán cuantitativamente en la rentabilidad de la empresa, por las pérdidas de tiempo y dinero en el deficiente manejo de los productos terminados.

El escenario que se presenta es bastante desafiante incluso las empresas de comercio minorista deben contar con una plataforma sistematizada de

gestión que lleve el control de las mercancías que entran y salen de almacén, así como también seguir normas y protocolos para ubicar los productos según los movimientos de la empresa. Un control continuo a fin de no desabastecerse o tener mucho tiempo mercadería acumulada, es necesario que haya rotación oportuna.

## 1.2. Antecedentes

### 1.2.1. Antecedentes nacionales

(Manihuari, 2017) en la investigación sobre análisis de gestión de almacén en una farmacia ubicada en Iquitos, planteó como objetivo definir como era la gestión en la entidad, identificando faltantes y sobrantes en los inventarios, así como la totalidad de productos vencidos. Tipo de investigación fue descriptiva, de tipo cualitativa, transversal y aplicada y de diseño transversal ya que se aplicó en una sola ocasión, la población es igual a la muestra que comprende todos los trabajadores de la empresa. Se aplicó un solo cuestionario. Concluyó que el 50% de los trabajadores no estaban de acuerdo con el control, porque no se realizan periódicamente, sobre los faltantes y sobrantes, el 50% dijo que no se lleva a cabo y que aún existen productos vencidos y el 44% observaron que la empresa no motiva a su personal, y no hay mejora en la gestión de inventarios.

(Cornejo & León, 2017) presentaron el trabajo de investigación sobre una propuesta de mejora para optimizar el desempeño de un almacén central, y planteó como objetivo elaborar una propuesta de mejora, para ello se hizo un diagnóstico, se identificó los problemas frecuentes, estableció indicadores asociados a los procesos de logística, almacenamiento y despacho, luego hallar la factibilidad económica. El diseño de investigación fue no experimental, tipo descriptivo y de monitoria, método semi cuantitativo y técnicas fueron la entrevista y de observación. Concluyó, expresando una propuesta de implementación de metodología 5S, programas de fumigación, layout, alturas máximas, mínimas separación, mantenimiento, manipulación semi automatizada, evaluación de desempeño del trabajador, capacitaciones, atención al cliente interno y proveedores incluso control de impactos en el medio ambiente. Dentro los problemas más cotidianos son la falta de limpieza y orden, no hay sub zonas para almacenar, no existe zona de recepción y despacho, no hay criterio de almacenar productos que requiere refrigeración o congelación, se carecen de documentos y fumigación, se transgreden las alturas máximas y separaciones en el almacén, incluyendo la falta de ahorro de energía eléctrica porque no se hace uso de la luz natural.

(Ochoa, 2018) en la investigación sobre gestión por procesos para mejorar el almacén de una empresa, en Lima, propuso un plan de mejoras en la gestión de almacén, para ello tuvo que hacer un diagnóstico, conceptualizar categorías, diseño de propuestas de mejoras y validación de instrumentos. De tipo sintagma holístico porque profundiza más en teorías y

conceptualización. De enfoque mixto, tipo proyectiva porque realizo una propuesta de gestión, el nivel comprensivo que busca causas comunes, método inductivo y deductivo. La población fue de 57 colaboradores, y la muestra fueron 3 personas, por conveniencia. El registro documento fue el instrumento cuantitativo y la guía de entrevista fue el instrumento cualitativo estructural. Como resultado se obtuvo que de 13962 ítems que se vendieron 3 marcas (DA, FP y TF) en un promedio de 76.71% del total de ventas. Son de categoría A, de mayor rotación, otras dos marcas (SF, WR) 18.53% y por último un 4.76% (DN, ACD, LF, SL) son C, por su baja rotación, las cuales se reubicarán en lugares más alejados como el segundo o tercer piso. Empresarialmente se determina que LF y SL no deberían comercializarse, porque solo fueron 0.10% del total de 14 productos vendidos, con muy poca ganancia.

#### 1.2.2. Antecedentes internacionales

(Guerrero, 2016) en la investigación sobre mejora de gestión de inventarios en una empresa, tuvo como objetivo plantear políticas y procedimientos de gestión identificando falencias y diseñando procedimientos que permitan mejor la gestión. Relaciono la variable gestión de inventarios con los resultados operativos y financieros. El problema identificado fue la deficiencia en la administración de inventarios por falta de previsión y restricción de compras. Se realizo una investigación de campo, el nivel



descriptivo. La muestra de tipo probabilístico simple, en total 12 personas que trabajan en la empresa. Se utilizó un cuestionario. Como resultado se observa que había deficiencias, no había debida atención a los activos, provocando faltantes y sobrantes, se propuso el control ABC para mejorar la eficiencia en la gestión de inventarios y toma de decisiones.

(Nail, Alex, 2016) en la investigación sobre una propuesta para mejorar la gestión de inventarios de una sociedad presenta como objetivo mejorar la gestión de inventarios por medio del estudio de la oferta, demanda y teoría de aplicación de inventarios, inspección de base de datos, hallar los costos asociados a inventarios, establecer políticas de inventarios de productos críticos aplicando formulas y métodos, para proponer mejoras. La metodología del proyecto, fue primero obtener información de los costos, clasificar productos, pronóstico de ventas, se aplica el modelo. Para ello se elaboró un cuestionario tipo entrevista semi estructurada, se aplicó el método ABC. Los resultados fueron los siguientes: sobre el análisis de la situación actual de la empresa, los productos se demoran entre 1 a 3 días, se puede dar una situación que varias semanas estén sin stock; se realizó una inspección a la base de datos, y la empresa no tiene demanda insatisfecha, se aplicó la herramienta ABC, 70% son producto A, 20% tipo B y 10% tipo C. se propone automatizar el proceso de compra. En un mercado muy complejo es necesario utilizar las herramientas de ingeniería y no perder ventas.

(Garrido & Ceja, 2017) En su trabajo de investigación sobre la gestión de inventarios como factor estratégico en la empresa, presento como objetivo analizar qué tan efectivo es la gestión de inventarios aplicando modelos matemáticos y estadísticos, con la finalidad de hallar costos. Se recurrió a fuentes bibliográficas para hallar las bases científicas de la investigación, posteriormente se seleccionó las técnicas para realizar el trabajo de campo. Como muestra están dos empresas, a quienes se les aplico modelos estadísticos y matemáticos de gestión de operaciones. Se llegó a la conclusión de que los problemas radican en el tratamiento de los abastecimientos, control de pedidos y determinación de inventarios. Se concluyó demostrando la importancia de la gestión de inventarios en la administración de las pymes pues a través de los modelos de gestión se han definido el comportamiento y costos de inventarios, se cambian las políticas de ganar-perder por ganar-ganar, se necesita evaluar estrategias para el cálculo del costo y precios de los productos.

### 1.3. Justificación

Justificación teórica, desde este punto de vista la investigación se sustenta en la Teoría Administrativa científica de Frederick Taylor, que pone énfasis en la organización de la empresa, cuyos aportes básicos fueron la planificación, organización, control y ejecución, procesos que conforman la gestión empresarial, sin la cual las empresas no podrían crecer ordenadamente y ser competitivas. Así también la teoría de la Rentabilidad

que según Clyde P. Stickney & Roman (2013) define como el retorno de la inversión en un periodo determinado, que demuestra la capacidad de obtener un rendimiento sobre la inversión. Pudiendo medirse a través de indicadores como el ROA, ROE, o el ROI.

Justificación metodológica. La investigación se basa en fuentes bibliográficas y hace uso de indicadores financieros, para ello se utilizará los estados financieros y el estado de resultados para evaluar los ratios económicos y financieros, determinando la rentabilidad de la empresa. Es una investigación de tipo básica porque se busca el conocimiento de la realidad, en sí, es decir la relación que existe entre la gestión de mercaderías y la rentabilidad de la empresa. A mejor gestión de mercaderías mayor rentabilidad para la empresa.

Justificación práctica, la investigación se realiza porque hay necesidad de mejorar la gestión de las mercaderías en la empresa, la disposición de los almacenes, ubicación estratégica de las mercaderías, las que más rotan primero y luego las que rotan medianamente y más lejos de la puerta las que rotan menos, de esta forma se agilizaría el tiempo de entrega cuando es solicitado.

## 1.4. Objetivos

### 1.4.1. Objetivo general

Determinar la relación entre Gestión de mercaderías y la rentabilidad de la empresa Full Services S.A.C.2019.

### 1.4.2. Objetivos específicos

1.4.2.1. Determinar la relación entre la disponibilidad de stock de mercaderías y la rentabilidad de la empresa Full Services S.A.C.2019

1.4.2.2. Establecer la relación entre el nivel de rotación de mercaderías y la rentabilidad de la empresa Full Services S.A.C.2019

1.4.2.3. Determinar la relación entre la valuación de mercaderías de inventario y rentabilidad de la empresa Full Services S.A.C.2019

## CAPITULO II

### MARCO TEORICO

#### 2.1. Gestión de mercaderías

##### 2.1.1. Definición de gestión de mercaderías

Gestión de mercancías, se refiere al “Conjunto de conocimientos sobre los servicios, infraestructuras, procedimientos y normativa relacionada con los procesos de recepción, manipulación, clasificación, almacenaje y distribución de mercancías, así como de los agentes y operadores portuarios que intervienen en el proceso”.(Puertos del Estado, 2016, p.2). Este conjunto define también un conjunto de procesos continuados que se inician con la planificación, organización, control y dirección de las actividades guiados según los propósitos definidos a fin de obtener mayores rendimientos y menos mercaderías almacenada.

Sobre las normas internas:

Es importante entender la normativa interna de tratamiento de mercancías y en materia higiénico-sanitaria, y los servicios que prestan las diversas Administraciones para garantizar el control higiénico-sanitario de las mercancías y las instalaciones. Saber

sobre operadores relacionados con la manipulación y despacho de mercancías, también sobre la organización de almacenes de mercancías. Reconocer los métodos de medición de superficies para manipulación de mercancías. Saber los procedimientos y tiempos asociados al método de los distintos tipos de mercancías. Reconocer la cualidad de las distintas infraestructuras del almacenamiento, y la maquinaria y utillaje utilizado en las operaciones de movimiento de mercancías. Conocer los sistemas de protección y marcaje de mercancías. (Puertos del Estado, 2016, p.2).

Los productos deben ser movilizados siguiendo las normas y reglas de manipulación, cada tipo de producto requiere de cuidados diferentes, la movilización de las mercancías indebidamente va a ocasionar pérdidas a la empresa por causa de rotura o maltrato, y es pérdida de valor. así también considerar las leyes sanitarias, de manipulación, aun mas por motivos de pandemia COVID-19, debe haber controles de seguridad, prevención y control de los trabajadores, clientes y productos.

Sobre Gestión de Inventarios(Balbuena, 2017):

“Es la manera donde la acumulación de estos materiales que optimizada a fin que la empresa satisfaga la demanda de los clientes entregando la cantidad y cantidad requerido de productos en el tiempo justo y con el mínimo costo para el negocio. La administración del sistema de inventarios consiste en fijar, poner en efecto y mantener las cantidades más ventajosas de materias primas, materiales o productos, usando para tal fin técnicas, los procedimientos y los programas más convenientes a las necesidades de una empresa”. (p.12).

El inventario desde el punto de vista contable son el suministro, materias primas, insumos de producción, productos no terminados (en proceso) y productos finales o terminados. La administración de los inventarios deberá acortar el ciclo del capital de trabajo para que haya mayor rotación.

### 2.1.2. Importancia de la gestión de mercaderías

Gestión de mercancías, se refiere al almacenaje de los productos, un almacén es un punto importante para juntar los envíos de las diferentes fuentes y enviarlos directamente al camión de reparto. Un almacén proporciona partición del volumen al aceptar un envío y luego enviarlo a sus respectivos lugares individuales, también sirve de paso, cuando los productos son enviados para luego inmediatamente sean distribuidos a diferentes destinos. (Alarcón, 2019)

Gestión quiere decir conjunto de procesos encaminados hacia un fin, visto desde ese punto de vista, gestión de mercancías significa que se tiene que velar por su rotación, en el más breve plazo a fin de no complicar los procesos posteriores, las entregas tienen que ser oportunas y muy importante son los almacenes, la distribución de ellos es de acuerdo a la velocidad de las mercaderías en salir de almacén.

### 2.1.3. Creación de valor de mercaderías en un almacén

Para crear valor en el almacén, la mercadería tiene que rotar, y esta actividad se basa en el proceso de gestión, cuyo objetivo debe ser en evitar que sean inservibles y obsoletos. Y si son productos perecibles, con mayor razón la rotación tiene que ser rápida. Se debe mejorar el control de las mercaderías, evitar pérdidas, sea por manipulación o robo. Mantener un buen nivel de stock, y agrupar los productos en lugares adecuados y fáciles para entregar los pedidos.(Manihuari, 2017).

**Tabla 1**

#### *Costo Promedio Ponderado*

<b>Costo Promedio Ponderado</b>	<b>Detalle</b>
Primero en entrar, primero en salir (PEPS o FIFO)	En esta modalidad, las mercaderías que salen están valorizadas según el precio más antiguo, el primer precio, es el primero que debe salir, y los productos más recientes serán valorados a costos recientes.
Ultimo en entrar, primero en salir (UEPS o LIFO):	En esta modalidad salen los productos que tienen costos más recientes, el ultimo valor ingresado es el primero en salir, las existencias al final quedan con el valor más antiguo.

Fuente: tomado de (Canales, 2016)

Los inventarios se valorizan por medio del método “Inventario Perpetuo”, para ello se aplica algunos sistemas como primero entrar, primero salir (PEPS) o first in, firts out (FIFO), o último en entrar, primero en salir (UEPS)



o last in, first out (LIFO). El costo promedio ponderado, es importante que los responsables del área lleguen a un acuerdo de lo que van aplicar de acuerdo al tipo de mercadería.

#### 2.1.4. Registro de mercaderías

Existen varios métodos para registrar los movimientos contables y es necesario contar una tarjeta de existencia, donde se registrará el movimiento de los productos, así como su valor real.

**Tabla 2**

*Modelo de tarjeta de existencias*

Fecha	Detalle	Precio Compra	Unidades			Valores			Precio Salida
			Entrada	Salida	Saldo	Entrada	Salida	Saldo	

Nota: tomado de (Canales, 2016)

Según Canales (2016), este método utiliza las siguientes cuentas:

Cuenta de mercaderías que también se llama inventario, existencias y representa lo que la empresa posee en determinado momento. No tiene saldo acreedor.

### Tabla 3

#### *Mercaderías*

Mercaderías	
Debe	Haber
Inventario Inicial	Costo de las ventas
Compras	Devoluciones de compras
Costo de devolución de ventas	Castigo de mercaderías

Fuente: Elaboración propia

La cuenta Costo de ventas también se usa para registrar el costo de las mercaderías vendidas, más el costo de las devoluciones de ventas, registradas a precio de costo.

### Tabla 4

#### *Costo de ventas (1)*

Costo de ventas	
Debe	Haber
Costo de las ventas	Costos de las devoluciones de ventas

Fuente: Elaboración propia

La cuenta ventas es una cuenta de resultado, se registra la venta y su precio de venta.

### Tabla 5

#### *Costo de Ventas (2)*

Costo de ventas	
Debe	Haber
Devolución de ventas	Ventas

Fuente: Elaboración propia

## 2.1.5. Norma Internacional de Contabilidad NIC 2

Según las Normas Internacionales de Contabilidad - NIC 2, el MEF (2020)

indica:

(MEF, 2020)

### Objetivo

“El propósito de esta Norma es fijar el tratamiento contable de los inventarios. Un tema esencial en la contabilidad de los inventarios es la cantidad de costo que debe considerarse un activo, a fin que sea diferido hasta que los ingresos correspondientes sean identificados. Esta Norma suministra una guía práctica para la determinación de ese costo, pero también para el subsiguiente reconocimiento como un gasto del periodo, incluso cualquier deterioro que rebaje el importe en libros al valor neto realizable. También suministra directrices sobre las fórmulas del costo que se usan para atribuir costos a los inventarios”. (p.2).

La NIC-2 sobre inventarios cumple con el propósito de fijar las modalidades en que debe registrarse los inventarios. El cual es un tema muy importante en la empresa porque es la base para la colocación de los productos en el mercado o en los clientes en el momento oportuno, el costeo de los mismos deben ser asumidos inmediatamente luego de terminado su proceso de producción o su llegada al almacén incluyendo todos los gastos incurridos, lo cual ayudará a identificar los costos y beneficios por producto, asimismo se tendrá en cuenta las diversas fórmulas que ofrecen la Contabilidad para tomar decisiones sobre los gastos.

### **Medición de los inventarios**

**Tabla 6**

*La medición de los inventarios, según (MEF, 2020):*

(9) “Los inventarios se medirán al costo o al valor neto realizable, según cual sea menor”.	
(10) Costo de los inventarios	“Comprenderá todos los costos derivados de su adquisición y transformación, así como otros costos en los que se haya incurrido para darles su condición y ubicación actuales”. (p.2).
(11)	“El costo de adquisición de los inventarios comprenderá el precio de compra, los aranceles de importación y otros impuestos (que no sean recuperables posteriormente de las autoridades fiscales), los transportes, el almacenamiento y otros costos directamente atribuibles a la adquisición de las mercaderías, los materiales o los servicios. Los descuentos comerciales, las rebajas y otras partidas similares se deducirán para determinar el costo de adquisición”. (p.3)
(12) Los costos de transformación	“de los inventarios comprenderán algunos costos directamente relacionados con las unidades producidas, tales como la mano de obra directa. También comprenderán una parte, calculada de forma sistemática, de los costos indirectos, variables o fijos, en los que se haya incurrido para transformar las materias primas en productos terminados. Son costos indirectos fijos los que permanecen relativamente constantes, con independencia del volumen de producción, tales como la depreciación y mantenimiento de los edificios y equipos de la fábrica, así como el costo de gestión y administración de la planta. Son costos indirectos variables los que varían directamente, o casi directamente, con el volumen de producción obtenida, tales como los materiales y la mano de obra indirecta”. (p.3)
<b>Otros costos</b>	(15-16) Se miden también costos indirectos no derivados de la producción, o del diseño de productos por clientes diferenciados. Hay costos como cantidades de desperdicio, almacenamiento, de administración, costos de venta
Costo de inventarios para un prestador de servicios	(19) sus costos serán mano de obra y costos de ventas o personal administrativo. No incluye ganancias ni costos indirectos.
Costos de productos agrícolas	(20) se medirá lo recolectado menos los costos de ventas.

Fuente: Elaboración propia basado en (MEF, 2020)

### **Fórmulas de cálculo del costo**

(23) “El costo de los inventarios de productos que no son habitualmente intercambiables entre sí, así como de los bienes y servicios producidos y segregados para proyectos específicos, se determinará a través de la identificación específica de sus costos individuales. El costo de los inventarios, distintos, se asignará utilizando los métodos de primera entrada primera salida (FIFO) o costo promedio ponderado. Una entidad utilizará la misma fórmula de costo para todos los inventarios que tengan una naturaleza y uso similares. Para los inventarios con una naturaleza o uso diferente, puede estar justificada la utilización de fórmulas de costo también diferentes”. (p.5)

Se recomienda el método de almacenaje FIFO, que es primero que entra primero que sale. Para la determinación del costo, se tiene que identificar todo lo incurrido, los métodos de costeo se eligen según sea la naturaleza de la actividad comercial.

### **Información a revelar**

Según el (MEF, 2020), en los estados financieros se revelará la siguiente información:

“(a) las políticas contables adoptadas para la medición de los inventarios, incluyendo la fórmula de medición de los costos que se haya utilizado; (b) el importe total en libros de los inventarios, y los importes parciales según la clasificación que resulte apropiada para la entidad; (c) el importe en libros de los inventarios que se llevan al valor razonable menos los costos de venta; (d) el importe de los inventarios reconocido como gasto durante el periodo; (e) el importe de las rebajas de valor de los inventarios que se ha reconocido como gasto en el periodo, de acuerdo con el párrafo 34; (f) el importe de las reversiones en las rebajas de valor anteriores, que se ha reconocido como una reducción en la cuantía del gasto por inventarios en el periodo, de acuerdo con el párrafo 34; (g) las circunstancias o eventos que hayan producido la reversión de las rebajas de valor, de acuerdo con el

referido párrafo 34; y (h) el importe en libros de los inventarios pignorados en garantía del cumplimiento de deudas". (p.7)

La información acerca del importe en libros de las diferentes clases de inventarios, así como la variación de dichos importes en el periodo, resultará de utilidad a los usuarios de los estados financieros. La empresa debe cumplir con la información contable y ser transparente ante las autoridades y público usuario. En el caso de los organismos del estado son publicados en sus portales en el área de transparencia, ahí se pueden observar sus estados financieros.

## 2.2. Rentabilidad

### 2.2.1. Definición

Kotter y Heskett es mencionado por Arellano (2018) y refiere que es importante que las empresas desarrollen una cultura de integración entre empleados, clientes y accionistas, ello permitirá que interactúen para el liderazgo de la empresa y se logren obtener niveles óptimos de rentabilidad.

Emery, Finnerty y Stowe es citado por Arellano (2018) y define que la rentabilidad muestra que tan efectiva es una empresa, y se ve reflejado en las utilidades, partiendo del desempeño operativo, apalancamiento y riesgo.

La rentabilidad es el rendimiento del capital invertido, es un índice que relaciona la ganancia y la inversión. Hay rentabilidad económica que se

deduce de la utilidad antes de impuestos e intereses y rentabilidad financiera cuando se deduce la utilidad luego de impuestos e intereses; también hay rentabilidad social, que es usado para medir tiempo, satisfacción social, u otros similares de ganancias no dinerarias, por ejemplo, en casos de proyectos de obras sociales, no es rentable económicamente, pero si socialmente.

## 2.2.2. Tipos de rentabilidad

### Rentabilidad Financiera (ROE)

Mide la relación entre el beneficio neto descontando intereses e impuestos sobre los fondos propios y su relación con los recursos propios. Es decir, la rentabilidad sobre los fondos propios. Cuantos soles ganamos por cada 100 soles invertidos. Se expresa en porcentaje, se multiplica por 100.

$$\begin{aligned}
 \text{ROE} &= \frac{\text{BN}}{\text{FONDOS PROPIOS}} \\
 &= \text{Margen X Rotación X Apalancamiento} \\
 &= \frac{\text{BN}}{\text{VENTAS}} \times \frac{\text{VENTAS}}{\text{ACTIVO}} \times \frac{\text{ACTIVO}}{\text{FONDOS PROPIOS}}
 \end{aligned}$$

BN = Beneficio neto después de impuestos e intereses

ROE = Rentabilidad financiera sobre los

recursos propios (Return on Equity)

Esta ratio nos permite relacionar los beneficios netos con los fondos propios, el cociente nos determinara el rendimiento de cada sol invertido en el patrimonio, este patrimonio puede estar compuesto de utilidades retenidas y acciones, por lo tanto, la determinación de este ratio es importante para la distribución de dividendos.

### **Rendimiento sobre activos (ROA)**

La rentabilidad de los activos o ratio financiero (ROA) mide la capacidad de generar ganancias, tomando en cuenta los activos propios de la empresa y la utilidad neta obtenida en el ejercicio ultimo.

A diferencia de la rentabilidad financiera o ROE, el ROA considera todos los activos de la empresa y no solo el únicamente el patrimonio invertido por los accionistas.

La fórmula de la rentabilidad de los activos es:

$$\text{ROA} = \frac{\text{Beneficio neto}}{\text{Activos}}$$

Este indicador nos permite conocer la eficiencia de los activos, si hay crecimiento en el indicador, significa que hubo una buena toma de



decisiones, si el indicador está disminuyendo se deben implementar mecanismos para mejorar los procesos de gestión de recursos, con la finalidad de reducir costos, y tenga una utilidad mayor. Otra alternativa es la rotación de activos, la movilización de los inventarios y tener menos productos inmovilizados y evitar que se quede mercadería sin vender. Otra forma de que el ROA vaya en aumento es cuando se suben los precios y los ingresos suben, esto es cuando ya tiene clientes fidelizados, o son bienes de lujo. (Westreicher, 2019)

La rentabilidad sobre los activos nos permite evaluar que tan bien se manejan los activos y en su relación con el beneficio neto nos da a conocer qué porcentaje se obtuvo de rendimiento por la movilización de los recursos. Se pueden comparar varios periodos y determinar la efectividad de la empresa en las operaciones comerciales.

### **Rendimiento sobre ventas**

Indicador que determina la capacidad de obtener rentabilidad que tienen las ventas que realiza la empresa en su actividad empresarial.

Se pueden emplear dos ratios financieros diferentes. (MytripleA, 2018)

*Margen de utilidad bruta o de contribución para calcular la rentabilidad sobre ventas.*

Se utilizan dos fórmulas financieras:

$$\text{Margen de contribuci3n} = \frac{\text{Ventas} - \text{Coste de ventas}}{\text{Ventas}}$$

$$\text{Margen de contribuci3n} = \frac{\text{Precio} - \text{Coste variable de cada unidad productiva}}{\text{Precio}}$$

Es la rentabilidad sobre las ventas; capacidad para producir beneficios relacionado con las ventas. Este importe es lo que gana la empresa por cada unidad de producto que vende.

*Margen de utilidad neta para calcular la rentabilidad sobre ventas.*

$$\text{Margen de utilidad neta} = \frac{\text{Utilidad despu3s de impuestos}}{\text{Ventas}}$$

Muestra la rentabilidad por cada una de las unidades vendidas en el transcurso de su actividad, se descuentan los costes variables y directos de las ventas realizadas. Este margen se usa en empresas con varios centros de producci3n, y conocer cu3l es m3s productivo y/o que producto en la empresa genera mayor rentabilidad.



## CAPITULO III

### APLICACIÓN PRÁCTICA

CASO: EMPRESA FULL SERVICES S.R.L.

#### 3.1. Datos generales de la empresa

La empresa “**GESTION DE MERCADERIAS Y RENTABILIDAD DE LA EMPRESA FULL SERVICES E.I.R.L.2019**”, constituida el 25 de enero del año 2005 en la ciudad de Lima, con el aporte de sus socios conformando un capital social de S/. 58,000.00 (Cincuentaiocho mil nuevos soles), se encuentra ubicada en el, distrito de los Olivos, es una microempresa por el número de trabajadores y volumen de sus ventas, tributariamente se encuentra en el Régimen general, su giro es la comercialización de equipos de cómputo, laptop y accesorios etc.

**Figura: 1**

**Productos que comercializa Full Services S.A.C.**



**Tabla:7**

Número de trabajadores por periodo

N° DE TRABAJADORES POR EJERCICIO ECONOMICO	
2018	15
2019	20

**Tabla :8**

Volumen de ventas por periodo

VOLUMEN DE VENTAS	
2018	1,384,240
2019	1,598,585

Organización: La entidad tiene una organcion funcional.

**Tabla: 9**

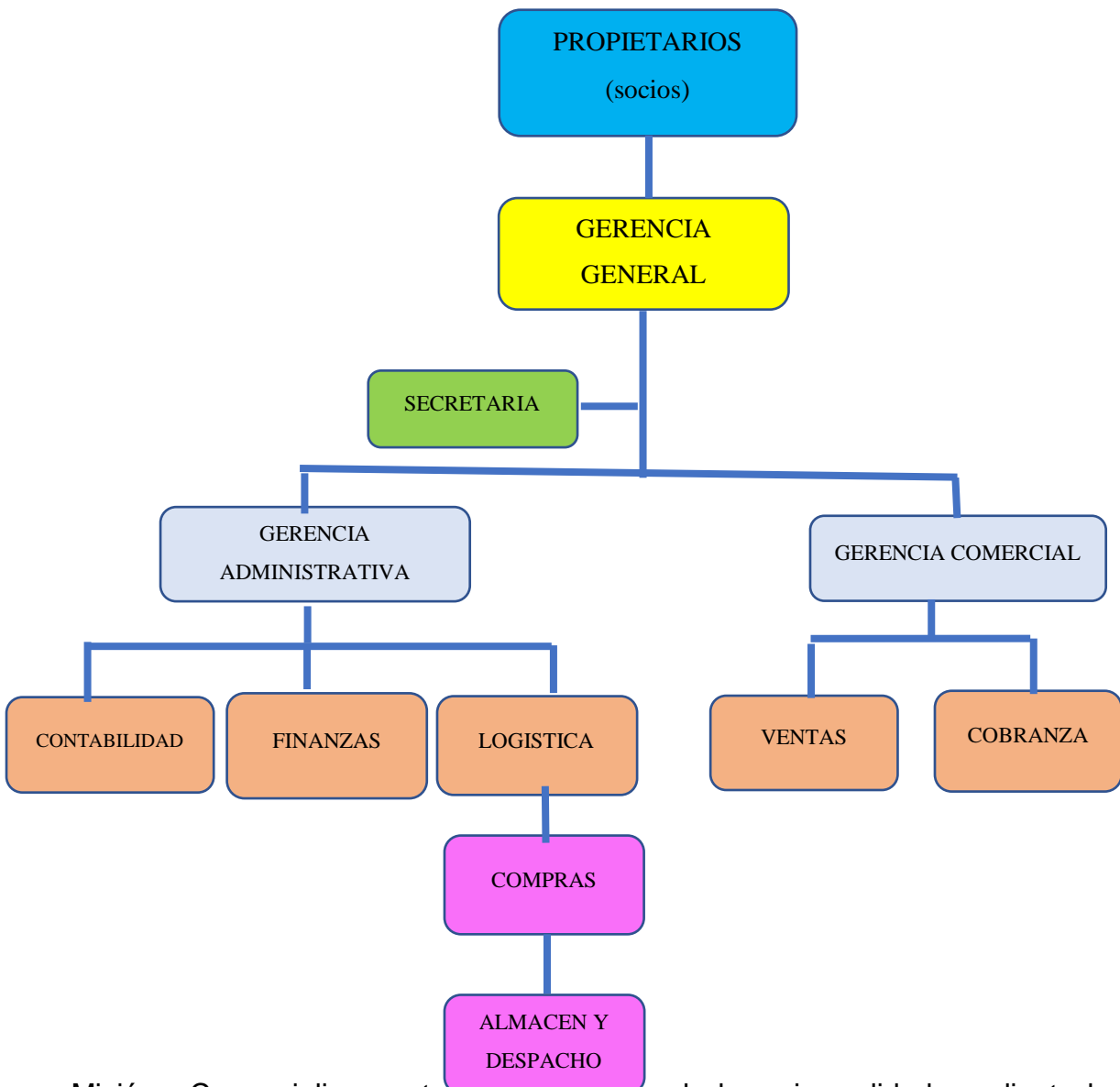
Volumen de compras por periodo

VOLUMEN DE COMPRAS	
--------------------	--

2018	996,480.00
2019	954,634.00

Organización: La entidad tiene una organización de tipo funcional

**Figura: 2**  
**Organigrama Full Services S.A.C.**



Misión : Comercializar materiales de origen de la mejor calidad, mediante la implementación de nuevas tecnologías, la mejora continua y desarrollo de su personal.

Visión: Ser una empresa lider en el mercado en la comercializacion de materiales de oficina,, cumpliendo con los estandares de calidad y eficiencia en el servicio.

Entre los clientes contamos con personas naturales y juridicas entre las que destacan los siguientes:

Notaria Zevallos Zampietri

Municipalidad de los Olivos

Municipalidad de Independendencia

Polimeros S.A.C.

Boticas y Salud

I.E. Nuestra Señora de Monserrat

Otros.

En base al titulo del trabajo y siendo la problemática el manejo de almacen, me enfocare exclusivamente en el funcionamiento de esta area:

Luego de analizar la gestion de las mercaderias, se ha determinado las siguientes deficiencias:

- No cuenta con los procedimientos adecuados que le permitan aplicar las medidas correctivas, toda vez que solo se busca soluciones inmediatas para determinado caso, se procede sin planificacion, por lo que observamos que no se realiza las coordinaciones que se requiere con los diferentes areas generando deficiencias en la distribucion, por ende demora en las entregas.

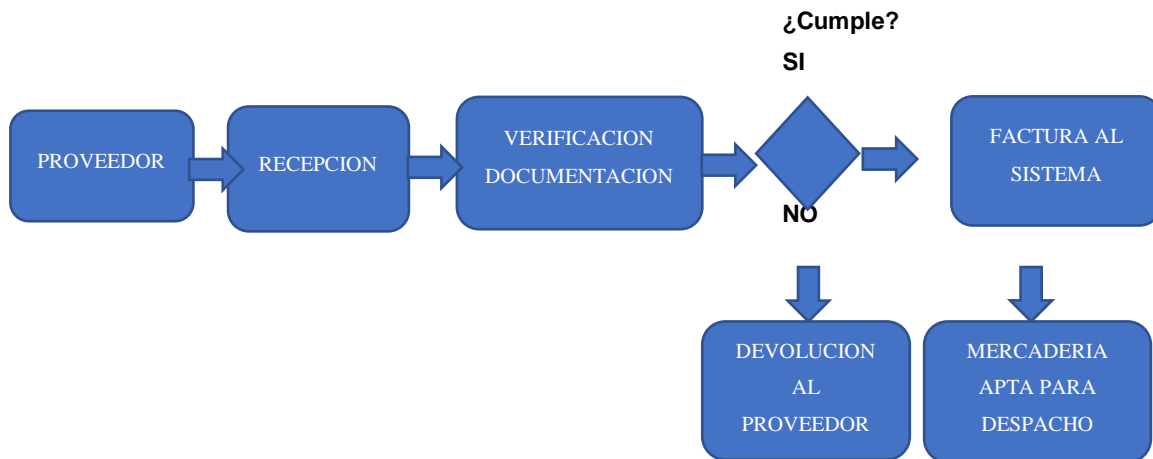
- El responsable del manejo de almacén no posee los conocimientos e información suficientes para una buena gestión, generando pérdida de tiempo en el requerimiento y por ende atención al cliente.
- La adquisición de mercaderías se realiza sin ningún planeamiento o control generando exceso o déficit en el stock de algunos productos que tiene menor movimiento, pues no se cuenta con información exacta del saldo real, lo cual genera demora en la atención a los clientes.
- El área asignada o distribución física, para la recepción de las mercaderías no cuenta con el tamaño adecuado pues solo es de 7 x 12m<sup>2</sup>, lo cual dificulta el movimiento tanto del personal como de los bienes, para la descarga y verificación.
- Para efectos de almacenamiento de las mercaderías no se tiene en cuenta las características de los productos como son: peso, volumen y rotación de los mismos y los productos no cuentan con la codificación que facilite su identificación.
- Las mercaderías no cuentan con codificación que permita su identificación más inmediata.
- Diferencias entre el saldo contable y el recuento físico de mercaderías en almacén debido a que no se lleva un adecuado control de las mismas, tanto para las entradas como para las salidas, situación que me preocupa y me motiva a realizar el presente trabajo de investigación, luego de la cual proponer un programa de control de mercaderías a fin de optimizar la gestión de los mismos porque ello redundara en la rentabilidad de la empresa.



En cuanto al procedimiento recepción de pedidos de nuestros proveedores se grafica de la siguiente forma:

**Figura:3**

Recepcion de pedidos de Proveedor



Es de gran importancia la gestion de las mercaderias pues se sabe que esta tiene efecto significativo y directo en la rentabilidad de la empresa, situacion que sus propietarios no lo estan viendo en su real dimension.

Al presentarse deficiencias en la gestion de las mercaderias genera reposicion de los mismos sin ningun control y que la informacion de saldos fisicos no cuadre con los registros contables, por ende la rentabilidad generada no es confiable.

Actualmente vemos que el personal encargado del manejo del almacen no se encuentra capacitado para dicho puesto a pesar de que las funciones del puesto estan detallados en el Manual de Organización y Funciones.

Es necesario que la entidad tome la decision de revertir la situacion a fin de que contar con una buena gestion de sus mercaderias lo cual le va a permitir mejorar su rentabilidad de manera significativa.

Para revertir la situacion actual es necesario considerar las siguientes mejoras:

- a) Determinar la cantidad de productos con el que vamos a contar en el almacen, peso, volumen, tamaño, fragilidad, etc. pues ello va a permitir establecer la infraestructura adecuada, en este caso todos los productos son pequeños o medianos.
- b) Codificacion de las mercaderias.
- c) Realizacion de inventarios fisicos continuos que podrian ser semanal o quincenal pero de forma inopinada.
- d) Verificar la rotacion de cada uno de los productos en base a lo cual se determinara su ubicación y renovacion. Los productos de mayor rotacion se ubicaran en zonas de mas facil acceso lo cual redundara en el incremento de la productividad, pues se utilizara menor tiempo para acceder a ellos lo que redundara en un beneficio economico.
- e) Capacitacion al personal asignado al area de almacen a fin de que cumpla eficientemente sus actividades.
- f) Implementar el area con estanteria que cumpla con las condiciones minimas que requiere este tipo de mercaderias para su manejo.
- g) Mejorar la distribucion del ambiente y establecer pasillos mas amplios a fin de que se tenga mayor facilidad en el acceso tanto para el ingreso como salida de mercaderias.
- h) Mejorar la señalizacion para el desplazamiento y evitar accidentes.

- i) Dotar de equipamiento adecuado para el control y conservacion de las mercaderias .
- j) Orden y limpieza es uno de los factores primordiales aun cuando parezca innecesario, lo contrario genera disminucion o escasa productividad afectando la economia de la entidad.
- k) Otro de los aspectos a tener en cuenta es la seguridad y ergonomia, no solo para el personal sino tambien para las mercaderias.

**Tabla:10**

**Determinacion del Costo de ventas**

**DETERMINACION DEL COSTO DE VENTAS**

Al 31 de Diciembre del 2019

Inv. Inicial	235,485.00
(+) Compras	954,634.00
<b>Total</b>	<b>1,190,119.00</b>
(-) Inv. Final	195,286.00
<b>Costo de Ventas</b>	<b>994,833.00</b>

**Tabla: 11**

Estados de Situacion financiera donde se refleja el importe de la mercaderia por S/. 195,286.00, sin ajuste .

FULL SERVICES S.A.C.					
RUC 20509128640					
ESTADO DE SITUACION FINANCIERA AL 31 DE DICIEMBRE 2019					
(Expresado en soles)					
ACTIVO		2019	PASIVO	2019	
<b>ACTIVO CORRIENTE</b>			<b>PASIVO CORRIENTE</b>		
10	EFFECTIVO Y EQUIVALENTE DE EFFECTIVO	93,450.00	40	TRIBUTOS CONT Y APO, SIST,PENS Y SALUD x pag	18,645.00
12	CUENTAS POR COBRAR COMERCIALES - TRCEROS	168,256.00	41	REMUNERACIONE POR PAGAR	33,888.00
18	SERVICIOS Y OTROS CONTRATADOS POR ANTICIPADO	14,750.00	42	CUENTAS POR PAGAR COMERCIALES	254,759.00
20	MERCADERIAS	195,286.00	45	OBLIGACIONES FINANCIERAS	136,950.00
<b>TOTAL ACTIVO CORRIENTE</b>		<b>471,742.00</b>	<b>TOTAL PASIVO CORRIENTE</b>		<b>444,242.00</b>
<b>ACTIVO NO CORRIENTE</b>			<b>PATRIMONIO</b>		
33	INMUEBLES, MAQUINARIA Y EQUIPO	116,350.00	50	CAPITAL	58,000.00
37	ACTIVO DIFERIDO	27,218.00	58	RESERVAS	12,450.00
<b>TOTAL ACTIVO NO CORRIENTE</b>		<b>143,568.00</b>	59	UTILIDAD ACUMULADA	59,568.00
				UTILIDAD DEL PERIODO	41,050.00
			<b>TOTAL PATRIMONIO</b>		<b>171,068.00</b>
<b>TOTAL ACTIVO</b>		<b>615,310.00</b>	<b>TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO</b>		<b>615,310.00</b>

Estado de resultados integrales sin ajuste en el cual se refleja el costo de ventas por la suma de S/.994,833.00 y la utilidad obtenida por la suma de S/. 11,141.97, por redondeo S/. 11,141.00

**Tabla: 12**

Estado de Resultados integrales sin ajuste

<b>FULL SERVICES S.A.C.</b>	
RUC 20509128640	
<b>ESTADO DE RESULTADO INTEGRAL AL 31 DE DICIEMBRE DEL 2019</b>	
EXPRESADO EN SOLES	
Ingresos de actividades	1,598,585.00
(-) Costo de ventas	-994,833.00
<b>UTILIDAD BRUTA</b>	<b>603,752.00</b>
(-) Gastos Administrativos	445,395.00
(-) Gastos de Ventas	130,242.00
(+) Ganancia por venta de activo	25,230.00
<b>UTILIDAD DE OPERACIÓN</b>	<b>53,345.00</b>
(-) Gastos Financieros	12,295.00
<b>RESULTADO ANTES DE IMPTOS (Renta Neta)</b>	<b>41,050.00</b>
(-) Participacion de Utilidades de los Trabajadores 8%)	3,284.00
<b>RENTA NETA IMPONIBLE</b>	<b>37,766.00</b>
<b>LIQUIDACION DEL IMPUESTO A LA RENTA</b>	
Impuesto Resultante (29.5%)	11,140.97
(-)Pagos a cuenta	7,993.00
<b>Saldo por regularizar</b>	<b>3,147.97</b>

Al al 31 de Diciembre en aplicación de la NIC 2 la entidad efectua la contabilizacion por concepto de desvalorizacion de existencias de mercaderias (Valor Neto Realizable) por la suma de S/.7,341.88, porque al realizar el inventario se detecto que tiene mercaderias que se encuentran valorizadas por importe menor que en libros y que asciende a:

**Tabla: 13**

Calculo del Valor Neto Realizable

25 laptop Leonovo i3		
Formula a aplicar:		
<b>VNR = Valor de venta - Costos estimados - Gastos estimados necesarios</b>		
	<b>de terminacion</b>	<b>para vender</b>
Valor de venta:		
15 unidades a U\$ 825.00 T/C: S/. 3.300		S/. 40,837.50
Menos: Gastos necesarios para realizar la venta		
<b>Estimacion:</b>		
Gastos de fletes	350.00	
Comision de ventas	2,41.88	2,391.88
Valor neto de realizacion		S/. 38,445.62
<b>Ajuste al inventario = Costo - VNR</b>		
<b>Costo de Adquisicion:</b>		
15 unidades a S/. 3,052.20 c/u		S/. 45,787.50
<b>Menos:</b>		
Valor neto de realizacion		38,445.62
<b>Provision por desvalorizacion</b>		<b>S/. 7,341.88</b>

A continuacion se registra en el libro Diario la provision del valor neto de realizacion de las existencias.

#### Tabla: 14

#### Registro contable del VNR

		-----390-----			
69		<b>COSTO DE VENTAS</b>			7,341.88
	695	Gastos por desvalorizacion de existencias		7,341.88	
		6951 Mercaderias manufacturadas			
		69511 Mercaderias	7,341.88		
29		<b>DESVALORIZACION DE EXISTENCIA</b>			7,341.88
	291	Mercaderias		7,341.88	
		2911 Mercaderias manufacturadas			
		29111 Mercaderias	7,341.88		
		x/x Para registrar la prov. del valor neto de realizacion de las existencias			
		-----391-----			
95		<b>GASTOS DE VENTAS</b>			7,341.88
	959	Valor neto de realizacion de existencias		7,341.88	
		9591 Valor neto de realizacion de existencias			
		95911 Valor neto de realizacion de existencias	7,341.88		
79		<b>CARGAS IMPUTABLES A CUENTAS DE COSTOS Y GASTOS</b>			7,341.88
	791	Valor neto de realizacion de existencias		7,341.88	
		7911 Valor neto de realizacion de existencias			
		79111 Valor neto de realizacion de existencias	7,341.88		
		x/x Por el destino de la provision del valor neto de realizacion de las existencias			

Determinando la renta imponible y liquidacion del impuesto a la renta 2019, con aplicación de la NIC 19, sin incluir la desvalorizacion de existencias (Valor Neto Realizable).

**Tabla: 15**

Determinacion de renta y liquidacion del I.R sin incluir VNR

<b>RESULTADO ANTES DE IMPTOS (Renta Neta)</b>	<b>41,050.00</b>
(-) Participacion de Utilidades de los Trabajadores 8%)	3,284.00
<b>RENTA NETA IMPONIBLE</b>	<b>37,766.00</b>
<b>LIQUIDACION DEL IMPUESTO A LA RENTA</b>	
Impuesto Resultante (29.5%)	11,140.97
(-)Pagos a cuenta	7,993.00
<b>Saldo por regularizar</b>	<b>3,147.97</b>

Determinando la renta imponible y liquidacion del impuesto a la renta 2019, con aplicación de la NIC 19 , en el que incluye la desvalorizacion de existencias (Valor Neto Realizable) por S/.7,341.88

**Tabla: 16**

Determinación de renta y liquidación del I.R incluyendo VNR

<b>UTILIDAD ANTES DE PARTICIPACIONES E IMPUESTOS</b>	<b>41,050.00</b>
(+) Diferencias temporales	7,341.88
<b>Renta Neta</b>	<b>48,391.88</b>
(-) Participación de Utilidades de los trabajadores (8%)	3,871.35
<b>Renta Imponible</b>	<b>44,520.53</b>
<b>LIQUIDACION DEL IMPUESTO A LA RENTA</b>	
Impuesto resultante (29.5%)	13,133.56
(-) Pagos a cuenta	7,993.00

Comparando el impuesto resultante observamos que sin el ajuste de VNR de la mercadería la utilidad neta era de S/. 37,766.00 y luego de efectuar el respectivo ajuste este asciende a S/. 44,520.53, generando mayor pago, por la suma de S/.1,993.00, lo cual para efectos tributarios, se considera como diferencia temporal.



## Estados Financieros

### Analisis vertical del Estado de situacion financiera

FULL SERVICES S.A.C.		
RUC 20509128640		
ESTADO DE SITUACION FINANCIERA AL 31 DE DICIEMBRE 2019		
(Expresado en soles)		
		ANAL.VERTICAL
ACTIVO	2019	%
<b>ACTIVO CORRIENTE</b>		
10 EFECTIVO Y EQUIVALENTE DE EFECTIVO	93,450.00	15.18%
12 CUENTAS POR COBRAR COMERCIALES - TERCEROS	168,256.00	27.35%
18 SERVICIOS Y OTROS CONTRATADOS POR ANTICIPADO	14,750.00	2.40%
20 MERCADERIAS	195,286.00	31.74%
<b>TOTAL ACTIVO CORRIENTE</b>	<b>471,742.00</b>	<b>76.67%</b>
<b>ACTIVO NO CORRIENTE</b>		
33 INMUEBLES, MAQUINARIA Y EQUIPO	116,350.00	18.91%
37 ACTIVO DIFERIDO	27,218.00	4.42%
<b>TOTAL ACTIVO NO CORRIENTE</b>	<b>143,568.00</b>	<b>23.33%</b>
<b>TOTAL ACTIVO</b>	<b>615,310.00</b>	<b>100%</b>
<b>PASIVO</b>		
<b>PASIVO CORRIENTE</b>		
40 TRIBUTOS CONT Y APO, SIST,PENS Y SALUD x pag	18,645.00	3.03%
41 REMUNERACIONE POR PAGAR	33,888.00	5.51%
42 CUENTAS POR PAGAR COMERCIALES	254,759.00	41.40%
45 OBLIGACIONES FINANCIERAS	136,950.00	22.26%
<b>TOTAL PASIVO CORRIENTE</b>	<b>444,242.00</b>	<b>72.20%</b>
<b>PATRIMONIO</b>		
50 CAPITAL	58,000.00	9.43%
58 RESERVAS	12,450.00	2.02%
59 UTILIDAD ACUMULADA	59,568.00	9.68%
UTILIDAD DEL PERIODO	41,050.00	6.67%
<b>TOTAL PATRIMONIO</b>	<b>171,068.00</b>	<b>27.80%</b>
<b>TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO</b>	<b>615,310.00</b>	<b>100%</b>

#### Interpretacion :

Analizando el estado de situacion financiera se observa que el efectivo y equivalente de efectivo representa el 15.18% del activo total y el activo corriente es del 76.67%, es decir cuenta con un alto porcentaje de activo corriente, lo cual es favorable, por otro lado se observa que el resultado neto es del 6.67% del activo total lo que significa una rentabilidad insuficiente para Full Services S.A.C por cuanto pertenece al rubro de comercializacion de computadoras.

## Analisis vertical del Estado de Resultados Integrales

<b>FULL SERVICES S.A.C.</b>			
RUC 20509128640			
<b>ESTADO DE RESULTADO INTEGRAL AL 31 DE DICIEMBRE DEL 2019</b>			
EXPRESADO EN SOLES			
	2019	<b>Analisis Vertical</b>	
		%	
Ingresos de actividades	1,598,585.00	100%	
(-) Costo de ventas	-994,833.00	62.23%	
<b>UTILIDAD BRUTA</b>	<b>603,752.00</b>	<b>37.77%</b>	
(-) Gastos Administrativos	445,395.00	27.86%	
(-) Gastos de Ventas	130,242.00	8.15%	
(+) Ganancia por venta de activo	25,230.00	1.58%	
<b>UTILIDAD DE OPERACIÓN</b>	<b>53,345.00</b>	<b>3.34%</b>	
(-) Gastos Financieros	12,295.00	0.77%	
<b>RESULTADO ANTES DE IMPUESTOS</b>	<b>41,050.00</b>	<b>2.57%</b>	
Impuesto a la renta (29.5%)	12,109.75	0.76%	
<b>Ganancia (perdida) neta</b>	<b>28,940.25</b>	<b>1.81%</b>	

### Interpretacion:

En el ejercicio economico 2019, el costo de ventas representa el 62.23%, en gastos administrativos el 27.86% y gastos de ventas el 8.15% y el 2.57% corresponde a la utilidad del periodo, lo cual resulta sumamente bajo.

Gran parte de sus ingresos fueron generados por su actividad economica lo que demuestra su solvencia.

Durante este periodo su ganancia neta fue del 1.81%, deduciendo los gastos e impuestos.

## Analisis horizontal del Estado de situacion Financiera

FULL SERVICES S.A.C.				
RUC 20509128640				
ESTADO DE SITUACION FINANCIERA AL 31 DE DICIEMBRE 2019				
(Expresado en soles)				
ACTIVO	2019	2018	ANALISIS HORIZONTAL	
			ABSOLUTO	RELATIVO %
<b>ACTIVO CORRIENTE</b>				
10 EFECTIVO Y EQUIVALENTE DE EFECTIVO	93,450.00	58,425.00	35,025.00	59.94%
12 CUENTAS POR COBRAR COMERCIALES - TERCEROS	168,256.00	123,125.00	45,131.00	36.65%
18 SERVICIOS Y OTROS CONTRATADOS POR ANTICIPADO	14,750.00	9,865.00	4,885.00	49.52%
20 MERCADERIAS	195,286.00	235,485.00	-40,199.00	17.07%
<b>TOTAL ACTIVO CORRIENTE</b>	<b>471,742.00</b>	<b>426,900.00</b>	<b>44,842.00</b>	<b>10.50%</b>
<b>ACTIVO NO CORRIENTE</b>				
33 INMUEBLES, MAQUINARIA Y EQUIPO	116,350.00	93,300.00	23,050.00	24.71%
37 ACTIVO DIFERIDO	27,218.00	0.00	27,218.00	100.00%
<b>TOTAL ACTIVO NO CORRIENTE</b>	<b>143,568.00</b>	<b>93,300.00</b>	<b>50,268.00</b>	<b>53.88%</b>
<b>TOTAL ACTIVO</b>	<b>615,310.00</b>	<b>520,200.00</b>	<b>95,110.00</b>	<b>18.28%</b>
<b>PASIVO</b>				
<b>PASIVO CORRIENTE</b>				
40 TRIBUTOS CONT Y APO, SIST,PENS Y SALUD x pag	18,645.00	25,121.60	-6,476.60	25.78%
41 REMUNERACIONE POR PAGAR	33,888.00	15,536.10	18,351.90	118.12%
42 CUENTAS POR PAGAR COMERCIALES	254,759.00	175,732.30	79,026.70	44.97%
45 OBLIGACIONES FINANCIERAS	136,950.00	163,792.00	-26,842.00	16.39%
<b>TOTAL PASIVO CORRIENTE</b>	<b>444,242.00</b>	<b>380,182.00</b>	<b>64,060.00</b>	<b>16.85%</b>
<b>PATRIMONIO</b>				
50 CAPITAL	58,000.00	58,000.00	0.00	
58 RESERVAS	12,450.00	12,450.00	0.00	
59 UTILIDAD ACUMULADA	59,568.00	41,000.00	18,568.00	45.29%
UTILIDAD DEL PERIODO	41,050.00	28,568.00	12,482.00	43.69%
<b>TOTAL PATRIMONIO</b>	<b>171,068.00</b>	<b>140,018.00</b>	<b>31,050.00</b>	<b>22.17%</b>
<b>TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO</b>	<b>615,310.00</b>	<b>520,200.00</b>	<b>95,110.00</b>	<b>18.28%</b>

Según el estado de situacion financiera comparando podemos observar que la cuenta de efectivo y equivalente de efectivo se ha incrementado en un 59.94% en relacion al año 2018, lo cual nos muestra que la entidad tiene liquidez y le es posible cumplir con sus obligaciones a corto plazo.

Sin embargo las cuentas por cobrar se han incrementado en un 36.65% en relacion al año 2018, lo cual demuestra que existen problemas en el area de creditos y cobranzas.

El rubro de inmuebles, maquinaria y equipos se ha incrementado en un 24.71% en relacion al periodo anterior, debido a que se han realizado algunas adquisiciones de mobiliario.

Las cuentas por pagar se han incrementado en un 44.97% lo cual significa que se han realizado adquisiciones de mercaderias, pero que estan demorando en rotar generando sobreestock.

Los resultados del ejercicio economico 2019 se ha incrementado en un 43.69%, lo cual es saludable.

### Analisis horizontal del Estado de Resultados Integrales

FULL SERVICES S.A.C.				
RUC 20509128640				
ESTADO DE RESULTADO INTEGRAL AL 31 DE DICIEMBRE DEL 2019				
EXPRESADO EN SOLES				
	2019	2018	ANALISIS HORIZONTAL	
			ABSOLUTO	RELATIVO %
Ingresos de actividades	1,598,585.00	1,384,240.00	214,345.00	15.48%
(-) Costo de ventas	994,833.00	796,480.00	198,353.00	24.90%
<b>UTILIDAD BRUTA</b>	<b>603,752.00</b>	<b>587,760.00</b>	<b>15,992.00</b>	<b>2.72%</b>
(-) Gastos Administrativos	445,395.00	454,000.00	-8,605.00	1.89%
(-) Gastos de Ventas	130,242.00	95,197.00	35,045.00	36.81%
(+) Ganancia por venta de activo	25,230.00		25,230.00	
<b>UTILIDAD DE OPERACIÓN</b>	<b>53,345.00</b>	<b>38,563.00</b>	<b>14,782.00</b>	<b>38.33%</b>
(-) Gastos Financieros	12,295.00	9,995.00	2,300.00	23.01%
<b>RESULTADO ANTES DE IMPUESTOS</b>	<b>41,050.00</b>	<b>28,568.00</b>	<b>12,482.00</b>	<b>43.69%</b>
Impuesto a la renta (29.5%)	12,109.75	8,427.56	3,682.19	43.69%
<b>Ganancia (perdida) neta</b>	<b>28,940.25</b>	<b>20,140.44</b>	<b>8,799.81</b>	<b>43.69%</b>

**Interpretacion:**

Del analisis del estado de resultados podemos determinar que las ventas del periodo 2019 se incrementaron en un 15.48% , lo cual representa S/. 214,345 soles, en relacion al año 2018.

De igual forma el costo de ventas tambien se elevo en un 24.90% , representando S/. 198,353 soles, en relacion al año 2018.

Los gastos administrativos disminuyeron en un 1.89% lo cual representa S/.8,605 soles en relacion al año 2018.

Los gastos de ventas se incrementaron en un 36.81% que representa S/. 35,045, en relacion al periodo 2018, generado por la contratacion de mayor numero de personal para el area de ventas, pero que no ha tenido resultado exitoso, lo cual debe preocupar a Full Services S.A.C. por cuanto no va en relacion directa con el crecimiento de las ventas.

Los gastos financieros de igual manera se incrementaron en un 23.01% que representa S/.2,300 en relacion al año 2018.

### **Ratios de Rentabilidad**

Antes de calcular la rentabilidad considero necesario efectuar el analisis respecto a la rotacion de existencias:

$$\text{Rotacion de existencias} = \frac{\text{Costo de ventas}}{\text{Inventario promedio de existencias}}$$

$$\frac{994,833}{195,286+235,485/2} = \frac{994,833}{215,386} = 4.61$$

La información obtenida nos muestra que la rotación de las mercaderías es muy baja, es decir rotan 4.61 veces al año.

**Calculando la rentabilidad de la Empresa Full Services S.A.C. correspondiente al ejercicio económico 2019.**

$$a) \text{ ROE} = \frac{\text{Utilidad Neta}}{\text{Patrimonio Neto}} = \frac{33,387}{171,068} = 19.52\%$$

El resultado obtenido nos muestra que por cada S/.1 invertido en la empresa, se gana 0.1952 que equivale a decir que 19.52%, que significa que la empresa tiene capacidad financiera o rentabilidad frente al patrimonio.

$$b) \text{ ROA} = \frac{\text{Utilidad Neta}}{\text{Activos Totales}} = \frac{33,387}{615,310} = 5.42\%$$

El resultado obtenido nos indica que Full Services S.A.C. presenta una utilidad del 5.42% por cada sol de sus activos.

c) Rendimiento bruta sobre ventas

$$\frac{\text{Utilidad bruta}}{\text{Ventas Netas}} = \frac{41,050}{1598,585} = 0.0256 = 2.56\%$$

El analisis efectuado nos muestra que la empresa ha obtenido una ganancia bruta del 2.56% luego de haber cubierto sus costos, en este caso se hace necesario mejorar la politica de ventas.

## CONCLUSIONES

A la culminación de la presente investigación y debido a la gran importancia de la gestión de las mercaderías tanto en lo que se refiere su relación con la rentabilidad, disponibilidad de stock, rotación y valuación de los mismos es preciso señalar las siguientes conclusiones.

1. Se identifico que la gestión de mercaderías refleja inconsistencia en el registro contable con la existencia física de las mercaderías, por ello podemos decir con toda seguridad que la gestión, comprende todo el proceso en el manejo, desde el requerimiento al proveedor hasta la atención (entrega de los pedidos al cliente), que si no se encuentran debidamente organizados genera pérdida de tiempo, en recepción, almacenamiento y distribución lo cual redundo en perdida de cliente y por ende en disminución de la rentabilidad.
2. Se identificó que no hay confiabilidad en el inventario debido a que no se realiza el recuento y/o actualización de manera constante los Kardex para efectos del ajuste de los inventarios, por ejemplo, de la aplicación de la ratio de rotación de las mercaderías se ha podido observar que durante el ejercicio 2019 se realizaron 4.61 compras de mercadería y que estos no tienen mayor movimiento.
3. Para mejorar el índice de rotación, es necesario capacitar, hacer seguimiento e incentivar al personal permanentemente a fin de que el



inventario se encuentre actualizada y evitar el sobre stock o falta de la misma, el sobre stock, en su momento podría generar pérdida o desmedro de mercaderías, como también problemas de liquidez.

4. La valuación de las mercaderías debe efectuarse de acuerdo a la normativa de la NIC 2, que en el caso de la empresa Full Service S.A.C. se generó una diferencia en cuanto al VNR de S/.7,34.88, generando mayor pago de impuesto a la renta ascendente a S/. 1,993.00
5. De acuerdo a la evaluación que se hizo en la empresa, es necesario que se plantee un programa de reorganización del área de almacén para cuyo efecto se recomienda la ampliación de la infraestructura, capacitación o reemplazar al personal responsable, mejorar los procedimientos de compras, por ejemplo las adquisiciones deben efectuarse luego de evaluar no menos de 3 propuestas y luego de revisar la orden de compra responsabilidad que recae en la gerencia, el ingreso de las mercaderías a almacén debe efectuarse luego de verificarse la cantidad y calidad de los mismos y de acuerdo a las especificaciones solicitadas, codificación para su ubicación inmediata y según sus características de peso, tamaño, fragilidad, etc., implementación del Kardex computarizado para que el movimiento de las mercaderías se encuentre actualizada permanentemente y efectuar los ajustes mensualmente y con ello se podrá evitar diferencias de mercaderías registrada en el sistema y lo que se encuentra en almacén, lo cual se relaciona directamente con eficiencia y eficacia en la atención al cliente, todo ello permitirá que el

personal que labora en el área de logística desarrolle sus actividades con eficiencia, eficacia y por ende se mejorara la rentabilidad.

## REFERENCIAS BIBLIOGRAFICAS

- Alarcón, A. (2019). *Gestión de almacenaje para reducir el tiempo de despacho en una distribuidora en Lima*. Tesis para optar el Título Profesional de Ingeniero Industrial y Comercial, Universidad San Ignacio de Loyola, Lima.
- Albujar, M., & Sonia, H. (2014). *Estrategias de control de inventarios para optimizar la producción y rentabilidad de la empresa agro macathon*. Tesis para optar el Título de Contador Público, Universidad Autónoma, Perú.
- Antonio. (10 de octubre de 2016). Rentabilidad sobre el patrimonio neto. *Muchos ingresos pasivos*. Recuperado el 7 de agosto de 2020, de <https://www.muchosingresospasivos.com/rentabilidad-patrimonio-neto/>
- Arellano, L. (2018). *Implementación de costos ABC y su incidencia en la rentabilidad en una empresa industrial*,. Tesis para optar el título profesional de Contabilidad y Auditoría, Universidad Norbert Wiener, Lima.
- Balbuena, J. (2017). *Análisis de la gestión de almacenes en la Farmacia América S.R.L. Periodo 2017*. Tesis para optar el título profesional de Contadora Pública, Universidad Nacional del Altiplano, Iquitos.
- Canales, P. (2016). Registro de mercaderías, valorización de inventarios y centralización. *Programa de acceso inclusivo, equidad y permanencia*, 6. Obtenido de [http://www.udesantiagovirtual.cl/moodle2/pluginfile.php?file=%2F183058%2Fmod\\_resource%2Fcontent%2F1%2FValorizaci%C3%B3n%20de%20Inventarios.pdf](http://www.udesantiagovirtual.cl/moodle2/pluginfile.php?file=%2F183058%2Fmod_resource%2Fcontent%2F1%2FValorizaci%C3%B3n%20de%20Inventarios.pdf)
- Cornejo, M., & León, F. (2017). *Propuesta de mejora para la optimización del desempeño del almacén central de Franco Supermercados*. Tesis para optar el

- Título Profesional de Ingeniero Industrial, Universidad Católica San Pablo, Arequipa.
- Garrido, I., & Ceja, M. (2017). La gestión de inventario como factor estratégico en la administración de empresas. *Negotium*, 13(37), 22. Obtenido de <https://www.redalyc.org/pdf/782/78252811007.pdf>
- Guerrero, J. (2016). *Mejora de la gestión de inventario en la empresa Cartimex S.A.* Tesis presentada como requisito para optar el título de Contaduría Pública, Universidad de Guayaquil, Ecuador.
- Manihuari, Z. (2017). *Análisis de la gestión de almacenes en la Farmacia Amética S.R.L.* Tesis para optar el grado de Contadora Pública, Universidad Nacional de la Amazonia Peruana, Iquitos.
- MEF. (2020). Norma Internacional de Contabilidad 2. Obtenido de [https://www.mef.gob.pe/contenidos/conta\\_public/con\\_nor\\_co/vigentes/nic/2\\_NIC.pdf](https://www.mef.gob.pe/contenidos/conta_public/con_nor_co/vigentes/nic/2_NIC.pdf)
- Mendoza, G. (2019). Empresas elevan ventas en 25% al automatiza gestión de inventarios. *Gestión Empresas*. Obtenido de <https://gestion.pe/economia/empresas/empresas-elevan-ventas-25-automatizar-gestion-inventarios-272267-noticia/>
- MytripleA. (2018). Rentabilidad sobre ventas. *Diccionario Financiero*. Recuperado el 7 de agosto de 2020, de <https://www.mytriplea.com/diccionario-financiero/rentabilidad-sobre-ventas/>
- (2016). *Nail, Alex*. Trabajo de Titulación para optar el título de Ingeniero Civil Industrial, Universidad Austral de Chile, Chile.
- Ochoa, I. (2018). *Gestión por procesos para mejorar el almacén de una empresa comercializadora de repuestos del sector automotriz*. Tesis para optar el título profesional de Ingeniero Industrial y de gestión empresarial, Universidad Norbert Wiener, Perú. Obtenido de <http://repositorio.uwiener.edu.pe/bitstream/handle/123456789/2495/TESIS%20Ochoa%20Irwin.pdf?sequence=1&isAllowed=y>
- Puertos del Estado. (2016). *Gestión de Mercancías*. Colombia. Obtenido de [http://www.pasaiaport.eus/images/NIVEL2\\_Manual\\_GESTION\\_MERCANCIA\\_S.pdf](http://www.pasaiaport.eus/images/NIVEL2_Manual_GESTION_MERCANCIA_S.pdf)
- Salirrosas, M., & Haydee, A. (2018). *Control Interno de mercaderías de las empresas comerciales del Perú: caso "Distribuciones Continental S.A.C." Trujillo*.

Universidad Católica Los Ángeles de Chimbote- Facultad de Ciencias Contables,  
Financieras y Administrativas-Escuela Profesional de Contabilidad, Chimbote.

Obtenido de

<http://repositorio.uladech.edu.pe/bitstream/handle/123456789/13967/Merly%20Solmaira%20Salirrosas%20Leiva.pdf?sequence=1&isAllowed=y>

Westreicher, G. (2019). Rentabilidad de los activo - ROA. *Economipedia*. Recuperado el 7 de agosto de 2020, de <https://economipedia.com/definiciones/rentabilidad-de-los-activos-roa.html>