



Universidad Nacional José Faustino Sánchez Carrión
Facultad de Ciencias Económicas, Contables y Financieras
Escuela Profesional de Ciencias Contables y Financieras

**Valuación de existencias y el costeo para las decisiones en empresas del
Régimen General de Renta del Distrito de Huacho**

Tesis

Para optar el Título Profesional de Contador Público

Autora

Jhenicer Yajaira Ventocilla Ferrer

Asesor

Dr. Angel Onzari Luna Santos

Huacho – Perú

2025



<https://creativecommons.org/licenses/by-nc-nd/4.0/>

Reconocimiento: Debe otorgar el crédito correspondiente, proporcionar un enlace a la licencia e indicar si se realizaron cambios. Puede hacerlo de cualquier manera razonable, pero no de ninguna manera que sugiera que el licenciante lo respalda a usted o su uso. No Comercial: No puede utilizar el material con fines comerciales. Sin Derivadas: Si remezcla, transforma o construye sobre el material, no puede distribuir el material modificado. Sin restricciones adicionales: No puede aplicar términos legales o medidas tecnológicas que restrinjan legalmente a otros de hacer cualquier cosa que permita la Licencia.



UNIVERSIDAD NACIONAL
JOSÉ FAUSTINO SÁNCHEZ CARRIÓN

LICENCIADA

(Resolución de Consejo Directivo N° 012-2020-SUNEDU/CD de fecha 27/01/2020)

FACULTAD DE
CIENCIAS ECONÓMICAS CONTABLES Y FINANCIERAS
ESCUELA PROFESIONAL DE
CIENCIAS CONTABLES Y FINANCIERAS

METADATOS

DATOS DEL AUTOR:		
APELLIDOS Y NOMBRES	DNI	FECHA DE SUSTENTACIÓN
Jhenicer Yajaira Ventocilla Ferrer	72868477	31/10/2024
DATOS DEL ASESOR:		
APELLIDOS Y NOMBRES	DNI	CÓDIGO ORCID
Dr. Luna Santos Angel Onzari	15595255	0000-0001-6751-504X
DATOS DE LOS MIEMBROS DEL JURADO:		
APELLIDOS Y NOMBRES	DNI	CÓDIGO ORCID
Dr. Huachua Huarancca Fredy Javier	15609670	0000-0002-2777-3287
M(o). EcheGARAY Romero Héctor Orlando	15607816	0000-0002-9198-9058
M(o). Cueva Sánchez Orlando Vladimiro	17822635	0000-0001-7071-498X

Jhenicer Yajaira Ventocilla Ferrer Exped. 2024 - 06...

Valuación de existencias y el costeo para las decisiones en Empresas del Régimen General de Renta del Distrito de Huacho

 Quick Submit Quick Submit Facultad de Ciencias Económicas, Contables y Financieras

Detalles del documento

Identificador de la entrega

tm:oid::1:2990809380

Fecha de entrega

26 ago 2024, 12:13 p.m. GMT-5

Fecha de descarga

26 ago 2024, 1:00 p.m. GMT-5

Nombre de archivo

TESIS_JHENICER_JAYAIRA_VENTOCILLA_FERRER.docx

Tamaño de archivo

14.8 MB

57 Páginas

12,645 Palabras

68,383 Caracteres

17% Similitud general

El total combinado de todas las coincidencias, incluidas las fuentes superpuestas, para ca...

Filtrado desde el informe

- Coincidencias menores (menos de 10 palabras)

Fuentes principales

17%  Fuentes de Internet1%  Publicaciones10%  Trabajos entregados (trabajos del estudiante)

Marcas de integridad

N.º de alertas de integridad para revisión

No se han detectado manipulaciones de texto sospechosas.

Los algoritmos de nuestro sistema analizan un documento en profundidad para buscar inconsistencias que permitirían distinguirlo de una entrega normal. Si advertimos algo extraño, lo marcamos como una alerta para que pueda revisarlo.

Una marca de alerta no es necesariamente un indicador de problemas. Sin embargo, recomendamos que preste atención y la revise.

TESIS**Valuación de existencias y el costeo para las decisiones en Empresas del
Régimen General de Renta del Distrito de Huacho**

Autora: Jhenicer Yajaira Ventocilla Ferrer

Asesor: Dr. Angel Onzari Luna Santos

**UNIVERSIDAD NACIONAL
JOSÉ FAUSTINO SÁNCHEZ CARRIÓN
FACULTAD DE
CIENCIAS ECONÓMICAS, CONTABLES Y FINANCIERAS**

JURADO EVALUADOR

Dr. Fredy Javier Huachua Huaranca
Presidente

M(o). Héctor Orlando Echegaray Romero
Secretario

M(o). Orlando Vladimiro Cueva Sánchez
Vocal

Dr. Angel Onzari Luna Santos
Asesor

DEDICATORIA

A mis padres que en cada escalón de mi educación estuvieron brindándome su apoyo incondicional, celebrando mis pequeños y grandes logros, enseñándome los valores fundamentales y el coraje de seguir adelante cada día.

La Autora

AGRADECIMIENTO

Agradezco a Dios por darme vida, salud y oportunidades, a mis padres por todo su apoyo y confianza, a mi asesor de tesis por ser un soporte fundamental en la elaboración y culminación de esta exitosa investigación y a mis docentes de la Escuela Profesional de Ciencias Contables y Financieras, por su enseñanzas y conocimientos compartidos en mi etapa universitaria lo cual ha sido esencial para realizar este trabajo de investigación.

La Autora

ÍNDICE

DEDICATORIA.....	vii
AGRADECIMIENTO.....	viii
ÍNDICE.....	ix
ÍNDICE DE TABLAS.....	xi
ÍNDICE DE FIGURAS.....	xii
RESUMEN.....	xiii
ABSTRACT.....	xiv
INTRODUCCIÓN.....	xv
Capítulo I Planteamiento del problema.....	1
1.1. Descripción de la realidad problemática.....	1
1.2. Formulación del problema.....	3
1.2.1. Problema general.....	3
1.2.2. Problema específico.....	3
1.3. Objetivos de la investigación.....	3
1.3.1. Objetivo general.....	3
1.3.2. Objetivos específicos.....	3
1.4. Justificación de la Investigación.....	3
1.5. Delimitaciones del estudio.....	4
Capítulo II Marco Teórico.....	5
2.1. Antecedentes de la investigación.....	5
2.1.1. Investigaciones internacionales.....	5
2.1.2. Investigaciones nacionales.....	5
2.2. Bases teóricas.....	6
2.3. Bases filosóficas.....	9
2.4. Definición de términos básicos.....	10
2.5. Hipótesis de la investigación.....	11
2.5.1. Hipótesis general.....	11
2.5.2. Hipótesis específicas.....	12
2.6. Operacionalización de las variables.....	12
Capítulo III Metodología.....	15
3.1. Diseño Metodológico.....	15
3.2. Población y muestra.....	16

3.2.1. Población	16
3.2.2. Muestra	16
3.3. Técnicas de recolección de datos	18
3.4. Técnicas para el procesamiento de la información	19
Capítulo IV Resultados.....	20
4.1. Análisis de resultados	20
4.2. Contrastación de la hipótesis	26
Capítulo V Discusión	30
5.1. Discusión de resultados	30
Capítulo VI Conclusiones y recomendaciones	33
6.1. Conclusiones.....	33
6.2. Recomendaciones	34
REFERENCIAS	35
7.1. Referencias Bibliográficas	35
ANEXOS	38
CUESTIONARIO.....	39
MATRIZ DE CONSISTENCIA.....	43

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1 Variable valuación de existencias	13
Tabla 2 Variable costeo para las decisiones	14
Tabla 3 Variable valuación de existencias	20
Tabla 4 Subvariable costo de adquisición	21
Tabla 5 Subvariable valor neto realizable	22
Tabla 6 Variable costeo para las decisiones	23
Tabla 7 Subvariable costos relevantes	24
Tabla 8 Subvariable costos irrelevantes	25
Tabla 9 La valuación de existencias y el costeo para las decisiones en las empresas del Régimen General de Renta del Distrito de Huacho	27
Tabla 10 La valuación de existencias y los costos relevantes en las empresas del Régimen General de Renta del Distrito de Huacho	28
Tabla 11 La valuación de existencias y los costos irrelevantes en las empresas del Régimen General de Renta del Distrito de Huacho	29

ÍNDICE DE FIGURAS

Figura 1 Variable valuación de existencias	21
Figura 2 Subvariable costo de adquisición	22
Figura 3 Subvariable valor neto realizable	23
Figura 4 Variable costeo para las decisiones	24
Figura 5 Subvariable costos relevantes	25
Figura 6 Subvariable costos irrelevantes	26

RESUMEN

Objetivo: Determinar la manera en que la valuación de existencias influye en el costeo para las decisiones en las Empresas del Régimen General de Renta del Distrito de Huacho.

Métodos: la investigación conforme al contexto se pudo determinar la existencia de una población de 325 empresas que se encontraban afectas al régimen general del impuesto a la renta y de ellas se determinó una muestra de 114 valor que representó la cantidad de negocios que aleatoriamente se visitó para que a través de sus representantes pudieran responder el cuestionario elaborado el cual consistía en 40 preguntas que buscaron conocer la contundencia de las respuestas por lo cual se utilizó la escala de Rensis Likert lo que viabilizó la valoración de manesa numérica a las respuestas, y con ello poder procesar los datos dentro del marco de la estadística, generando como **Resultado:** el conocer de que el 63,2% de los entrevistados indicaron que la valuación practicada a sus existencias les permitió establecer un costo moderadamente competitivo en el mercado, además se identificó que el 48,2% de los consultaron señalaron que cuando realizaron la valuación de sus existencias el precio resultó moderadamente competitivo; cuanto se tuvo que validar las hipótesis se utilizó el coeficiente de Spearman el cual permitió generar la **Conclusión:** de que la valuación de existencias tiene una alta influencia frente al costeo para las decisiones en las empresas del Régimen General de Renta del Distrito de Huacho (sig. bilateral = 0,000 < 0,01; Rho = 0,774).

Palabras clave: Valuación de existencias, existencias, costeo, costeo para las decisiones.

ABSTRACT

Objective: Determine the way in which the valuation of inventories influences the costing decisions in the Companies of the General Income Regime of the District of Huacho.

Methods: the investigation according to the context was able to determine the existence of a population of 325 companies that were affected by the general income tax regime and from them a sample of 114 values was determined that represented the number of businesses that were randomly visited. so that through their representatives they could respond to the prepared questionnaire which consisted of 40 questions that sought to know the forcefulness of the answers, which is why the Rensis Likert scale was used, which made it possible to numerically evaluate the answers, and with This allows us to process the data within the framework of statistics, generating as a **result:** the knowledge that 63.2% of those interviewed indicated that the valuation carried out on their existence allowed them to establish a moderately competitive cost in the market, in addition, it was identified that 48.2% of those consulted indicated that when they carried out the valuation of their inventories the price was moderately competitive; When the hypotheses had to be validated, the Spearman coefficient was used, which allowed us to generate the

Conclusion: that the valuation of inventories has a high influence on costing for decisions in the companies of the General Income Regime of the District of Huacho (sig. . bilateral = $0.000 < 0.01$;

Keywords: Inventory valuation, inventory, costing, decision costing

INTRODUCCIÓN

La investigación ha sido desarrollada dentro de los lineamientos normados para el otorgamiento del título profesional que tiene la Universidad Nacional José Faustino Sánchez Carrión; el trabajo se ha titulado Valuación de existencias y el costeo para las decisiones en Empresas del Régimen General de Renta del Distrito de Huacho; el cual a través de una investigación correlacional no experimental se ha realizado el estudio de las dos variables buscando conocer su influencia para tal efecto se contextualizó el problema, lo cual permitió la formulación de los objetivos, a continuación se acopió información referida a investigaciones que en sus conclusiones contenían relación con las variables en estudio además se conceptualizaron las variables e indicadores; se definió la metodología donde se estableció un tamaño de muestra que permitió que a través de los representantes de las empresas, se recabe el conocimiento de los consultados, en relación al tema de la investigación, procesadas las respuestas se pudo construir conclusiones así como recomendaciones que detalladamente se presentan en este informe final. Toda la información se ha distribuido en los capítulos que establece el reglamento de la universidad.

Capítulo I Planteamiento del problema

1.1. Descripción de la realidad problemática

Las personas por naturaleza mantienen una actitud de desarrollo, y cuando poseen capital, realizan las inversiones para que aquel, se incremente lo cual no es sencillo, pues en el ámbito comercial se presentan diversos factores que ponen en riesgo el logro de la rentabilidad proyectada por los inversionistas, el resultado se determina al detracer de los ingresos registrados, los egresos; en ese contexto el impulso de las ventas es decisivo, es decir se requiere una alta rotación de las existencias y para ello, lo pertinente es contar con un adecuado costeo de los productos a ofertar, con la finalidad de enfrentarse a la competencia pues en el mercado, un determinado producto es ofertado por más de un proveedor, en tales circunstancias el cliente evaluará, el valor agregado que cada vendedor asigna a un producto ya sea antes, durante o después de la venta; sobre el particular encontramos el comentario de los representantes de la OCDE y Organización Mundial de Comercio (2016) quienes señalan que un componente significativo para enfrentar la competitividad es la disminución de los costos; agrega que la aseveración permitirá el desarrollo empresarial y de ser el caso la internacionalización de las operaciones; concordante con lo anterior y como lo habíamos indicado la estructura de los costos resulta necesario y para ello se debe de contar con un ciclo de comercialización debidamente estructurado con el propósito de disminuir el nivel de inseguridad que se presenta en cada decisión que adopte la empresa. Por efecto de la Pandemia del COVID-19, la estructura de los costos en los negocios, han sido necesariamente modificados en la medida de que han surgido nuevos requerimientos de parte del cliente objetivo, a ello se ha agregado la necesidad de emplear herramientas virtuales en determinados procesos en la cadena de comercialización; estas modificaciones han puesto de manifiesto un impacto diferenciado en las empresas, y en la mayor parte de los casos se han identificado diversos factores que ha contribuido al cierre del negocio, la reestructuración de sus costos como una alternativa a la recuperación de su capital de trabajo el cual se vio afectado generalmente cuando por la cuarentena porque solo estaban permitidas las operaciones comerciales de los alimentos y de medicinas, a las cuales de manera complementaria permitieron la labor del sistema financiero; entre los efectos negativos más significativos encontramos el atraso en la recuperación de los créditos otorgados, otro factor fue la merma y el desmedro en las existencias de los negocios, además no menos importante también se tuvo que afrontar los costos fijos.

Dentro de los costos fijos más representativos debemos citar a los costos que se tuvieron que asumir para atender a la carga de personal, frente a ello el Estado buscó que mantener la vinculación empleador – trabajador y con ello la obligación de pago de las remuneraciones, y se involucró entregando bonos a las empresas, para que atiendan parcialmente ese costo; además de ello hubieron otros costos que las empresas tuvieron de asumir como los servicios públicos, alquileres, entre otros; y sin contar con ingresos y/o un mínimamente, un moderado respaldo financiero, algunas empresas sin mediar su tamaño, sucumbieron; de lo expresado consideramos vinculante lo manifestado por los representantes del BCR (2020) cuando señalaron que la pandemia ha tenido mayor efecto negativo sobre las empresas pequeñas las cuales tenían limitaciones para ejecutar el trabajo remoto, el acceso a créditos financieros, así como por el reducido volumen de comercialización asumen costos altos.

Según estudios realizados por la CEPAL (2022) sobre el impacto económico durante la pandemia puntualizaron que, por deficiencias en el suministro del insumo a traído como consecuencia haberse interrumpido el ciclo productivo, elevando los costos; aseveración que ha podido ser contrastada por el encarecimiento de los productos al reducirse la oferta en el mercado y como conocemos, el ciclo de rotación de las existencias es el gestor de las ganancias en las empresas, y en ese contexto la valuación de las existencias resulta importante para conocer el costo del producto y con ello poder asignar el margen de beneficio que se proyecta lograr al momento del cobro de la venta. Para realizar la valuación de existencias existe más de un método, los cuales tienen criterios específicos, por tal motivo, el profesional Contable deberá de adoptar uno de los métodos que se ajuste a una real cuantificación del valor de las existencias, debiendo desligarse de la intención de valorar, con el afán de incrementar costos y reducir el impacto del Impuesto a la Renta, y nos referimos a este tributo en la medida de que su normativa delimita el uso de los gastos y costos que a su criterio, son los justos y necesarios para la generación de la ganancia, en este contexto es conveniente que el Contador se ciña a las normativas vinculadas a una adecuada afectación de costos, con la finalidad de reducir la probabilidad de infracciones tributarias que conduzcan a sanciones económicas fiscales que desestabilicen la recuperación del impacto de la pandemia; por lo expuesto consideramos conveniente investigar sobre la existencia de la influencia que ejerce la valuación de las existencias frente a la determinación del costeo que se realiza con efecto en la toma de las decisiones con ello se está proponiendo recomendaciones que buscarán optimizar las técnicas de costeo que redundaran en la rentabilidad en las empresas.

1.2. Formulación del problema

Sustentado en la exposición de la realidad problemática se han construido: el problema general y dos problemas específicos.

1.2.1. Problema general

¿De qué manera la valuación de existencias influye en el costeo para las decisiones en las Empresas del Régimen General de Renta del Distrito de Huacho?

1.2.2. Problema específico

¿De qué manera la valuación de existencias influye en los costos relevantes en las Empresas del Régimen General de Renta del Distrito de Huacho?

¿De qué manera la valuación de existencias influye en los costos irrelevantes en las Empresas del Régimen General de Renta del Distrito de Huacho?

1.3. Objetivos de la investigación

La investigación basándose en los problemas planteados, está formulando los objetivos que contribuirán a aportar recomendaciones que impidan o mengüen los problemas expuestos.

1.3.1. Objetivo general

Determinar la manera en que la valuación de existencias influye en el costeo para las decisiones en las Empresas del Régimen General de Renta del Distrito de Huacho.

1.3.2. Objetivos específicos

Determinar la manera en que la valuación de existencias influye en los costos relevantes en las Empresas del Régimen General de Renta del Distrito de Huacho.

Determinar la manera en que la valuación de existencias influye en los costos irrelevantes en las Empresas del Régimen General de Renta del Distrito de Huacho.

1.4. Justificación de la Investigación

Justificación Práctica

A través del presente trabajo se está develando el manejo práctico que aplican las empresas que se encuentran acogidas al régimen General de Renta cuando realizan la valuación de las existencias lo cual se ve reflejada en el costeo que están vinculadas con las

decisiones, con la información que se ha obtenido sobre estos hechos, se están presentando recomendaciones sobre el tratamiento de la valuación de existencias las cuales redundarán en la optimización de los costos lo cual como conocemos, generaría un mayor margen de rentabilidad en las empresas.

Justificación teórica

En la investigación se ha citado el marco teórico sobre la valuación de las existencias y además se ha recogido las percepciones de los gestores de los negocios, esa información fue analizada con la finalidad de identificar cuáles son los métodos de valuación más utilizados con resultados más adecuados en función a la actividad comercial, y toda esa información está permitiendo proponer recomendaciones que contribuirán a la optimización del costeo de las existencias y consecuentemente se mejorarán la toma de decisiones en las empresas.

Justificación metodológica

Los gestores de los negocios buscan la maximización de las ganancias de sus inversiones, es por ello que a través de sus experiencias sobre la aplicación de una adecuada valuación de sus existencias, ellos toman decisiones adoptando metodologías producto del conocimiento del marco teórico y un bagaje de experiencias que repotencian una adecuada generación de los resultados financieros en las empresas; tal información ha sido recabada y con la información se están proponiendo recomendaciones que buscan optimizar el proceso del costeo de las existencias, a su vez para que la metodología del costeo sea la más adecuada para la optimización de los resultados financieros.

1.5. Delimitaciones del estudio

Delimitación espacial

La información se ha obtenido de las empresas que desarrollan sus actividades en el Distrito de Huacho.

Delimitación temporal

La temporalidad se enmarcó en los procesos financieros del período 2023.

Delimitación conceptual

Se realizó el estudio de la valuación de existencias y el costeo para las decisiones.

Capítulo II Marco Teórico

2.1. Antecedentes de la investigación

Ante la necesidad de realizar un contraste de los resultados del presente informe final se ha recabado investigaciones a nivel internacional y nacional.

2.1.1. Investigaciones internacionales

En el trabajo de Fernández (2019) denominado: Sistema de Costeo, toma de decisiones y competitividad Caso: Empresa comercial y fraccionadora de productos de goma. San Juan, Argentina, cuyo objetivo fue plantear un sistema de costeo de existencias, entre sus conclusiones se asevera que, para poder realizar ventas a escala, así como hacer competencia con empresas de mayor capital, es necesario determinar la ganancia neta por cada línea de producto que se comercializa.

En la investigación de Beltrán (2019) denominado: Control de inventarios y la rentabilidad en la constructora Pinrove S.A., del Cantón Salinas, Provincia de Santa Elena, año 2018, la cual desarrolló el objetivo de formular lineamientos estandarizados para el manejo de los inventarios y lograr la optimización de los beneficios en la empresa, en sus conclusiones indicaron que: cuando no se aplica un método de valorización de las existencias no se tiene una gestión adecuada ni la cuantificación de la inversión realizada lo cual recae en la afectación de la utilidad.

2.1.2. Investigaciones nacionales

En la investigación de Urbina (2021) sobre: La gestión del inventario y su impacto en la rentabilidad de la empresa “Comercial Kam Liberia EIRL”, Sullana 2019, tuvo como objetivo el exponer que la gestión de las existencias influye en para la obtención de la rentabilidad; y como conclusión vinculante puntualizan que cuando se consolidan los gastos de transporte y seguro con el valor de compra se puede establecer el costo de adquisición de las existencias.

En la investigación de Malpartida y Olazabal, (2021) sobre NIC 2: Inventarios y su impacto en la gestión financiera de empresas comercializadoras de productos electrónicos en Lima 2020, la cual se centró en el objetivo el develar cual es el procedimiento contable de las existencias y en sus conclusiones señalaron que las valorizaciones inadecuadas de las existencias provocan tomar decisiones inadecuadas, así como es equivocada la forma de determinar el precio de cada producto.

2.2. Bases teóricas

Valuación de existencias

Las empresas se constituyen buscando una rentabilidad sobre su inversión, para ello el área contable formula el Estado de Resultados donde consolida los ingresos a los cuales le ha descontado el consolidado de los egresos; la inversión en cuestión proviene de la adquisición de productos que serán ofrecidos en el mercado, de ello el egreso habrá de registrarse contablemente, este proceso consiste en determinar la acumulación de los egresos que no solo lo representa el valor de adquisición del bien, sino que también habrá que adicionarle los gastos que sean necesarios e imprescindibles y además que se encuentren directamente vinculados con la compra, y para que adquieran ese calificativo es necesario verificar si la motivación del desembolso, es la puesta a disposición de los productos desde las instalaciones de los proveedores hasta el almacén del adquirente; de esta manera el procedimiento está determinando el costo de las existencias, sin embargo, la asignación de los valores tienen particularidades que se encuentran detallados en la NIC 2 y es ahí donde se conceptualiza el costo neto de adquisición y el valor neto de realización, sobre el particular Ferrer (2017) indicó que la valuación de las existencias al término del periodo y conforme a la NIC 2 prioritariamente se valorará según el valor más bajo entre el costo de adquisición o el valor neto de realización y si el valor registrado en libros sea superior el exceso será reconocido como efecto de la desvalorización consecuentemente se reconocería como una diferencia temporaria según el impuesto a la renta.

Costo de adquisición

Como se había referido anteriormente el costo de una existencia es la consolidación de varios desembolsos y entre ellos podemos identificar al valor propiamente del bien y a los demás valores asumidos por necesidad para que las existencias estén disponibles en los almacenes de los compradores entre ellos podemos encontrar al gasto por seguro, almacenes, estiba, transporte, embalajes, entre otros; cabe señalar que todos estos desembolsos se registran a valor de compra es decir no se incluyen tributos como el IGV, lo cual no se debe de confundir con los tributos que se atribuyen a los bienes por ejemplo en el caso de la nacionalización de un bien como es el caso del arancel respectivo el cual si constituye parte del costo de adquisición, como notamos es conveniente tener claro las condiciones que conllevan a una correcta determinación del costo en la medida de que se podría atentar contra las utilidades proyectadas en los casos cuando la empresa busca que dinamizar la rotación de las existencias y recurre a la aplicación de descuentos y/o

bonificaciones, los cuales se proyectan teniendo como límite el costo de la existencia y si éste se determinó de forma insuficiente al aplicarse un descuento podría estar comprometiendo la inversión reduciendo el capital de trabajo de la empresa en la medida de que no se recuperaría el costo real en su total integridad; caso contrario sucedería ante una determinación del costo de manera excesiva el margen de utilidad se vería disminuido indebidamente a su vez la oferta en el mercado podría ser poco atractiva en relación a la competencia; sobre el particular Cajo y Álvarez en el año 2016, señalaron que para establecer el costo de adquisición de las existencias se deberá sumar el precio de compra así como los desembolsos referidos al arancel de importación e impuestos vinculados, se agrega también los gastos por el transporte, almacenaje así como los gastos relacionados a la adquisición, a todo ello también habrá de deducir el descuento, la rebaja y similares.

Por lo tanto, la valuación del costo de las existencias debe de estar exactamente ajustada a la inversión que realiza cada empresa en la medida de un costo en exceso o de manera insuficiente, permitirá que la gerencia adopte políticas acertadas para la venta.

Valor neto realizable

Las inversiones en la adquisición de existencias que realizan las empresas están ligadas a una estructurada política que monitoree a través de sus medios de control, la rotación de los inventarios para que de acuerdo a criterios como por ejemplo la velocidad de rotación, el nivel de stock mínimo del producto, la temporada, la capacidad de endeudamiento, entre otros, realice la reposición de inventarios; esta adquisición de producto es registrada contablemente teniendo en consideración el valor de venta del producto y de los gastos considerados como vinculados con la compra; sin embargo, el mercado a través de la demanda determinarán un precio lo cual inducirá a una determinada utilidad sobre el producto, nos referimos a que no es viable considerar por ejemplo que en cada producto que se comercialice el margen de ganancia debe ser un X% porque, podría resultar en el peor de los casos, que el precio sea considerado elevado según la percepción de los compradores; de ello entenderemos que se propone un valor de mercado. En el contexto citado se aprecia que la demanda influye en la determinación del precio de los productos, frente al precio determinado de manera contable, de ellos como entendemos no necesariamente son iguales; entonces los bienes pueden valorarse conforme a un valor neto realizable el cual se determina de un valor promedio que el mercado estaría dispuesto a pagar por el producto, a tal monto se le deducirán los costos implicados en la venta; y para el caso del valor contable su determinación será el valor del bien menos la amortización

que haya realizado la empresa por el producto; sobre lo expuesto concordamos con Valdivia y Ferrer quienes en el año 2016; señalaron que los inventarios se valoran tomando el menor valor entre el costo o el valor neto de realización; para tal efecto el valor neto de realización se obtiene de restar del precio de venta del productos, los costos necesarios para habilitar la disposición de los productos, los gastos que implica comercializarlos así como distribuirlos.

Costeo para las decisiones

El costeo representa la correcta identificación de los desembolsos que se encuentran vinculados a la compra para ello la empresa podrá emplear el método de costeo por absorción o también el costeo variable; de ellos las empresas deben de adoptar un método que más se adecue a la actividad comercial que desarrolla, y en el marco del principio contable de uniformidad el método deberá mantenerse mínimamente durante todo el ejercicio. Es conocido que la demanda valorará el precio del producto y los servicios agregados sobre ellos, para tomar la decisión de compra en tal contexto es necesario que las empresas administren adecuadamente sus costos con la finalidad de ofrecer un producto con precio competitivo, ello dota de trascendencia al costeo de los productos lo cual será el soporte de las decisiones principalmente para realizar las inversiones en existencias pues las adquisiciones estarán enmarcadas en la liquidez y la capacidad de endeudamiento de las empresas puesto que una desarticulada decisión podría agregar sobrecostos por incumplimiento en el pago de las deudas o por la adquisición de créditos para cubrir la deuda lo que a su vez reduciría el margen de la ganancia proyectada por los gestores; sobre el particular en el año 2008, Cruz y Torres indicaron que por efecto de la exigente competitividad del mercado, las empresas han tenido que dinamizar la administración, el control y los costos, y esto ha provocado que se tenga que reestructurar el contenido de la información financiera, para que con ello se tomen decisiones con un alto grado de efectividad y en el más breve plazo, lo cual es propio de un mercado competitivo.

Costos relevantes

En la toma de decisiones son denominados costos relevantes a aquellos que se verán afectados por las decisiones, de esta manera los gestores de las empresas tienen la alternativa de moderar los costos en la intención de optimizar la inversión, por ello basándose en el costeo de los productos tendrá un referente a los cuales se identificarán a los costos hundidos, que son aquellos que ya han sido incurridos y los que aún están por

incurrir constituirán los costos relevantes, su aplicación podría evidenciarse cuando éstos últimos son suprimidos por ejemplo cuando el gestor de negocios detecta una potencial pérdida en la inversión y para menguar que el efecto de la pérdida sea muy significativa toma la decisión de suspender la comercialización en ese caso los desembolsos pendientes representarían los costos relevantes; otro caso podría suceder cuando se optimizan los procesos por ejemplo si una empresa asume costos de transporte para la entrega de sus ventas y decide asumir el servicio pues le presentará un desembolso menor al que venía pagando. Sobre lo expresado encontramos concordancia con la apreciación de Vega, 2019, (et. al), señalaron que, a los costos futuros esperados, se les denomina costos relevantes, mientras que a los costos alternos son aquellos que se pueden suprimir en caso de que la empresa modifique o elimine alguna actividad económica.

Costos irrelevantes

Cuando los efectos por la toma de una decisión no afectan a determinados costos se les denominan costos irrelevantes en ese sentido podríamos indicar de que se trata de costos que no podrán ser recuperados, los costos ya desembolsados como también los costos fijos en la medida de que los nombrados no podrán ser omitidos. Cabe señalar que la identificación como costo relevante o irrelevante dependerá de la decisión que se tomará. Como ejemplo de costos irrelevante podremos citar a los gastos generales y los gastos administrativos; aquellos gastos que no representan desembolsos como lo es la depreciación, amortización, etc.; también tenemos los costos comprometidos a los cuales no se pueden renunciar por compromisos contractuales específicos; además son aquellos gastos que ya han sido incurridos durante el desarrollo de las actividades comerciales. Sobre lo conceptualizado y con la debida pertinencia Lucero, 2017, (et. al), indicaron que los costos irrelevantes no se afectan ante la toma decisiones y como ejemplo podría citarse a un gasto fijo.

2.3. Bases filosóficas

Como bases filosóficas para la variable valuación de existencias creemos conveniente citar a la contabilidad de costos para ello Chambergo (2014) señaló que la contabilidad de costos representa un sistema vinculado al proceso de producción donde se clasifica, establece, consolida y controla el costo de cada actividad, proceso y línea de producción con lo cual permite tomar decisiones, realizar un planeamiento adecuado y controlar las operaciones en una empresa. Para el caso de la variable costeo para la toma de

decisiones consideramos a la toma de decisiones, como fuente filosófica en ese sentido Marcó (et. al) (2019) indicó que las organizaciones se desarrollan en función a las decisiones que en ella se toman, las cuales están vinculadas con la gestión administrativa; como también en las distintas áreas y niveles en las empresas; por la trascendencia es conveniente que se manejen procesos adecuados para dar sostenibilidad a la gestión de la toma de decisiones.

2.4. Definición de términos básicos

Arancel de importación

Gravamen que se afecta por la nacionalización de un producto.

Costo de absorción

Comprende la atribución de una proporción de los costos fijos a cada uno de los productos que se comercializan.

Costo de distribución

Comprende los desembolsos cuya naturaleza obedece a la entrega de los productos a los clientes.

Costo de producción

Comprende los desembolsos necesarios para la fabricación de productos.

Costo fijo

Desembolsos realizados independientemente del volumen de comercialización.

Costo histórico

Desembolsos realizados durante el proceso de producción o comercialización.

Costo indirecto de fabricación

Desembolsos que contribuyen en la fabricación o comercialización, pero no son parte del producto.

Costo variable

Desembolsos que realizan dependiendo del volumen de la actividad de fabricación o comercialización.

Desmedro en existencias

Deterioro de las características de un producto que conlleva a la reducción del precio de comercialización.

Existencias

Bienes adquiridos en calidad de inversión los cuales buscan la obtención de ganancias.

Gastos no monetarios

Componente del costeo que no representa desembolso monetario.

Importación

Ingreso al país de productos adquiridos en el extranjero; pudiendo ser de manera temporal o definitiva,

Impuesto a la Renta

Tributo que graba la ganancia generada por sujetos domiciliados y no domiciliados.

Margen de utilidad

Componente del valor de venta proveniente del rédito esperado por los inversionistas.

Merma en existencias

Reducción del volumen de un producto por efecto del uso y/o manipuleo.

Políticas empresariales

Lineamientos internos que son diseñados para el logro de los objetivos empresariales.

Precio de compra

Consolidación del costo más los tributos que el adquiriente pagar para asumir la titularidad de un producto.

Precio de venta

Consolidación del costo, margen de utilidad y tributos a cobrar por un producto.

Rotación de existencias

Número de veces que un producto es capaz de comercializarse en un período de tiempo.

Valor de compra

Importe libre de tributos en la adquisición de un producto y que constituirá base para la conformación del costo en el momento de su comercialización.

2.5. Hipótesis de la investigación

La investigación en busca del cumplimiento de cada objetivo trazados plantea hipótesis para efectos de realizar la contrastación de las mismas.

2.5.1. Hipótesis general

La valuación de existencias influye en el costeo para las decisiones en las Empresas del Régimen General de Renta del Distrito de Huacho.

2.5.2. Hipótesis específicas

La valuación de existencias influye en los costos relevantes en las Empresas del Régimen General de Renta del Distrito de Huacho.

La valuación de existencias influye en los costos irrelevantes en las Empresas del Régimen General de Renta del Distrito de Huacho.

2.6. Operacionalización de las variables

Variable: Valuación de Existencias

Está representado por el proceso técnico para la realización de la atribución de valor a las existencias enmarcados en la NIC 2.

Variable: Costeo para las decisiones

Reconocimiento de los costos bajo el contexto de su afectación por la toma de decisiones conformando el costo relevante, además se identifican a los costos irrelevantes cuando la toma de las decisiones no tiene impacto en determinados costos.

Tabla 1

Variable valuación de existencias

DIMENSIÓN	INDICADORES	ÍTEMS	ESCALA	NIVELES	RANGOS
Costo de adquisición	Valor de compra	01 – 04			7 - 16 17 - 26 27 - 35
	Gastos vinculados con la compra	05 – 07			
Valor neto realizable	Valor estimado de venta	08 – 11	Nunca Casi nunca A veces Casi siempre Siempre	Costo mínimamente competitivo Costo moderadamente competitivo Costo altamente competitivo	10 - 23 24 - 37 38 - 50
	Costo estimado de terminación	12 – 13			
	Costo estimado de venta	14 – 17			

Nota. Operacionalización de la variable. Fuente: elaboración propia

Tabla 2

Variable costeo para las decisiones

DIMENSIÓN	INDICADORES	ÍTEMS	ESCALA	NIVELES	RANGOS
Costos relevantes	Flujos de efectivo futuros	18 – 20			
	Costos evitables	21 – 23			11 - 26 27 - 42 43 - 55
	Costos de oportunidad	24 – 25			
	Costos incrementales	26 – 28	Nunca Casi nunca A veces Casi siempre Siempre	Precio poco competitivo Precio moderadamente competitivo Precio competitivo	
Costos irrelevantes	Costos de instalación	29 – 31			
	Costos comprometidos	32 – 34			12 - 28 29 - 45 46 - 60
	Costos no monetarios	35 – 37			
	Gastos generales	38 – 40			

Nota. Operacionalización de la variable. Fuente: elaboración propia

Capítulo III Metodología

3.1. Diseño Metodológico

En la presente investigación se ha empleado el diseño metodológico correlacional que según Arias (2016), tiene el propósito de establecer el nivel de relación o en su caso el nivel de asociación que presentan dos o más variables, para tal efecto el estudio se inicia midiendo las variables y a través de la estadística se ejecutan las pruebas de las hipótesis; en tal sentido el trabajo ha desarrollado el estudio de la variable: valuación de existencias así como de la variable costeo para las decisiones, sobre las cuales se han propuesto las relaciones que fueron materia de contrastación.

Tipo de Investigación

Para desarrollar el trabajo se tuvo en consideración el marco de una investigación de tipo básico, relacionado a ello citamos a Moisés (2018) quien señaló que este estudio toma como punto de partida el marco teórico y se mantiene en él, debido a que busca establecer nuevas teorías o incrementar la consistencia de las existentes sin recurrir a aspectos prácticos.

Nivel de Investigación

En relación al nivel del trabajo se ha considerado el desarrollo de un estudio descriptivo en el cual se está develando la extensión de las variables y sus dimensiones debidamente detalladas en el cuadro de operacionalización de las variables; todo ello enmarcado en la definición formulada por Fuentes-Doria, (et. al) (2020) donde indica que en los casos cuando se emplea una investigación descriptiva se contextualiza una situación o fenómeno observable y con ello se busca resolver el problema generado en la investigación.

Método de Investigación

En cuanto a métodos empleados que han viabilizado el desarrollo de la investigación ellos se utilizaron dependiendo de la necesidad de conocer ya sea de manera inductiva partiendo de conocimiento básico para lograr una generalización, o de manera deductiva partiendo de la generalidad y buscando las particularidades; asimismo con la intención de la formulación de las conclusiones se ha aplicado el método de análisis interactuando con la síntesis para los temas en estudio.

3.2. Población y muestra

Las variables en estudio tenían que ser analizadas con información provenientes de los representantes de las empresas comerciales que se encuentran situadas en el Distrito de Huacho, escenario que representaba una cantidad considerable de entrevistas a realizar, en tal sentido, y dentro del marco estadístico, se considera posible que se extraiga información solo de una porción de la población a lo cual se le denomina muestra.

3.2.1. Población

Enmarcado en el ámbito de la investigación y consultada la web de la SUNAT en relación a las empresas comerciales registradas en el Distrito de Huacho, sobre lo cual se determinó que se encuentran registradas 325 que tributan bajo el Régimen General de Renta, las cuales fueron tomadas como población en estudio, sin embargo, alcanzar a visitar a todas resulta amplio por lo cual se considera pertinente determinar una muestra.

3.2.2. Muestra

La muestra representa una proporción de la población y su determinación busca viabilizar el trabajo de consultas referidas a las variables, concordante con lo que conceptualiza Navarro (2014) señalando que la muestra es parte de la población seleccionada para obtener información que será analizada.

Por lo señalado anteriormente es necesario determinar el tamaño de la muestra para ello se tomó en consideración lo planteado por Bernal (2006),

$$n = \frac{Z^2 P \cdot Q \cdot N}{\varepsilon^2 (N - 1) + Z^2 \cdot P \cdot Q}$$

Dónde:

Z (1,96) : Valor de la distribución normal, (nivel de confianza de 95%)

P (0,5) : Proporción de éxito.

Q (0,5) : Proporción de fracaso (Q = 1 – P)

ε (0,05) : Tolerancia al error

N : Tamaño de la población.

n : Tamaño de la muestra. (p.171)

Reemplazando valores:

$$n = \frac{325(1.96)^2(0.5)(0.5)}{(0.05)^2(325 - 1) + (1.96)^2(0.5)(0.5)}$$

$$n = \frac{312.13}{1.7704} = 176.3048$$

$$n = 176$$

En el contexto de que las conclusiones se basaran en la información que se extrae de la muestra, se considera conveniente medir la proporcionalidad aplicando la fórmula:

$$\frac{n_0}{N} \times 100$$

Reemplazando

$$\frac{176}{325} \times 100 = 54.15\%$$

El resultado señala el valor de 54.15% y conociendo que el porcentaje limite recomendado es del 10%; a continuación, se calcula el ajuste del valor de la muestra:

$$n = \frac{n}{1 + \frac{n}{N}}$$

Reemplazando:

$$n = \frac{176}{1 + \frac{176}{325}} = 114.1745$$

$$n = 114$$

Ante la necesidad de la determinación de una muestra confiable estadísticamente, se determinó un valor de 114 el cual representa el número de sujetos cuya característica común es la comercialización en el Distrito de Huacho y que se encuentran tributando bajo el Régimen General del Impuesto a la Renta.

3.3. Técnicas de recolección de datos

Técnica de muestreo

El proceso de muestreo se realizó a comerciantes que se encontraron ubicados en el Distrito de Huacho y que tributan en el Régimen General de Renta; por lo tanto, constituyó a su vez, la muestra determinada para el desarrollo del presente trabajo.

Técnica de recolección de información

El recojo de la información que sustenta las conclusiones se logró a través de la aplicación de un cuestionario el cual para la recepción de las respuestas a la Escala de Likert; las preguntas se elaboraron en referencia a los indicadores de cada variable y es así que se cuestionó sobre los ítems: valor de compra, gastos vinculados con la compra, valor estimado de venta, costo estimado de terminación, costo estimado de venta, flujos de efectivo futuros, costos evitables, costos de oportunidad, costos incrementales, costos de instalación, costos comprometidos, costos no monetarios y gastos generales.

Instrumento

Como herramienta de acopio de información pertinente para la investigación se utilizó un cuestionario que contenía 40 preguntas, el mismo que fue aplicado visitando aleatoriamente a los representantes de los sujetos que contribuyen en el Régimen General de Renta por sus actividades comerciales que desarrollan en el Distrito de Huacho; en él se valoró cada respuesta en función a la escala de Likert lo cual se utilizó para medir la contundencia de las respuestas a las preguntas planteadas; y es así que cuando en el cuestionario respondieron la alternativa nunca el valor asignado fue de 1; si respondieron casi nunca se valoró la respuesta con 2, en el caso que hubieran respondido la alternativa a veces se le asignó a la respuesta el valor de 3, si la respuesta fue casi siempre el valor asignado fue de 4 y cuando el entrevistado marcó como respuesta la alternativa siempre se le valoró con 5.

3.4. Técnicas para el procesamiento de la información

Con la información del desarrollo del cuestionario, en el software SPSS, se tabularon las respuestas en función al peso específico asignado, es decir se registraron las respuestas en un rango de 1 a 5; con la data completa en primera instancia se procedió a desarrollar la estadística descriptiva, para tal efecto se procedió a convertir los 5 niveles trabajados con la escala de Likert a una escala agrupada de solo 3 estados con lo cual se viabilizó el análisis de las frecuencias y su equivalencia porcentual de las variables así como de sus dimensiones.

En segunda instancia se trabajó la validación de las hipótesis para ello se empleó la estadística inferencial, utilizando el coeficiente de correlación de Spearman el cual permitió conocer las correlaciones, así como la intensidad de la misma.

Capítulo IV Resultados

4.1. Análisis de resultados

Conforme a la dimensión de la muestra determinada se ha logrado recoger las opiniones de 114 representantes de los sujetos acogidos al régimen del impuesto a la renta, a quienes se les visitó de manera aleatoria, con la finalidad de que nos compartan sus apreciaciones sobre las 40 preguntas que contenía el cuestionario formulado en función a los indicadores considerados en cada una de las variables en estudio.

Buscando conocer la contundencia de la respuestas se plantearon respuestas bajo la escala de Likert en un rango de 1 a 5 donde el valor inferior señalado, representaba una negación contundente, mientras que el valor más alto significaba una aprobación absoluta a la pregunta planteada; en ese sentido, bajo los procedimientos determinados por la estadística descriptiva y con la intención de presentar el análisis de las frecuencias y porcentajes de las variables así como de sus respectivas sub variables, se optó por la agrupación de las respuestas para lo cual solo se consideraron tres alternativas calificando a los extremos en el aspecto favorable y desfavorable, asimismo se incluyó un valor intermedio; en ese aspecto para la variable valuación de existencias así como a sus dimensiones costo de adquisición y valor neto razonable sus niveles fueron: costo mínimamente competitivo, costo moderadamente competitivo y costo altamente competitivo; para el análisis de la variable: costo de adquisición, así como para sus dimensiones denominadas: costos relevantes y costos irrelevantes, sus niveles utilizados para desarrollar el análisis de los resultados fueron: incorrecto, parcialmente correcto y correcto.

Tabla 3

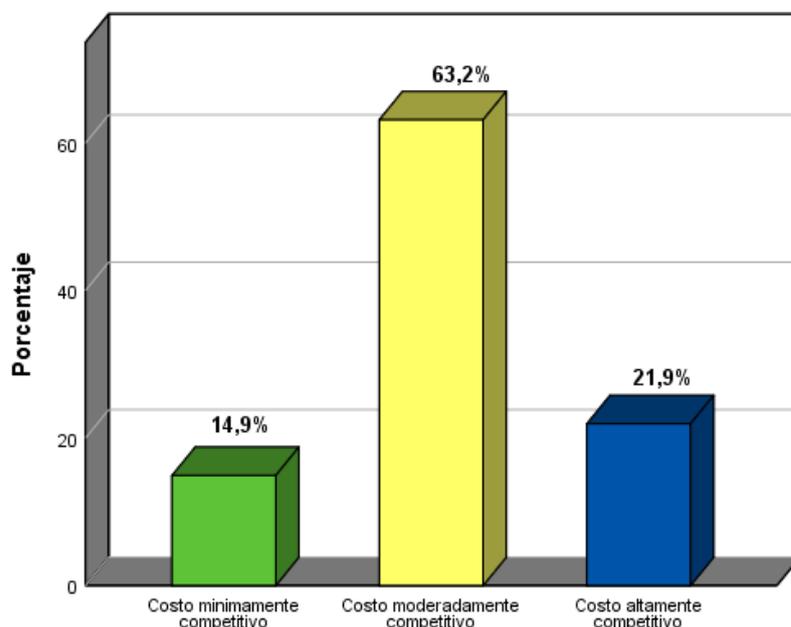
Variable valuación de existencias

	Frecuencia	Porcentaje
Costo mínimamente competitivo	17	14,9
Costo moderadamente competitivo	72	63,2
Costo altamente competitivo	25	21,9
Total	114	100,0

Nota. Frecuencias y porcentajes. Fuente: elaboración propia

Figura 1

Variable valuación de existencias



Nota. Porcentajes. Fuente: elaboración propia

En la tabla y figura anterior se muestra la consolidación de las respuestas cuando se realizó la consulta sobre la valuación de las existencias en las empresas que tributan en el régimen general de renta del Distrito de Huacho y se estableció que el 63,2% de los consultados revelaron que la valuación practicada a sus existencias permitió establecer un costo moderadamente competitivo, el 21,9% realizó una valuación de existencias cuyo costo fue altamente competitivo y un 14,9% de los entrevistados realizaron una valuación de existencias y el costo resultó mínimamente competitivo. La valuación debe ajustarse a las normas, sin embargo, la gestión de los mismos marcará la diferencia en función a la competitividad que promueve la toma de decisiones en las empresas.

Tabla 4

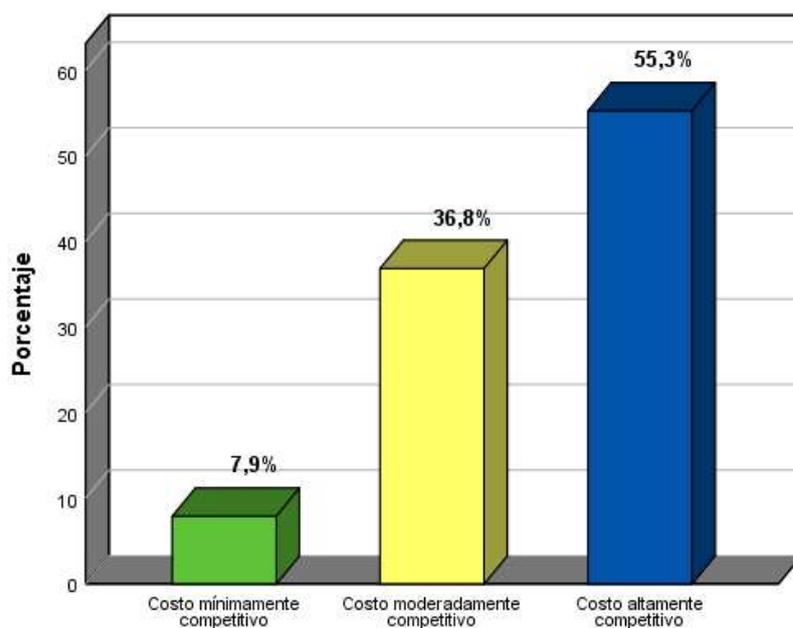
Subvariable costo de adquisición

	Frecuencia	Porcentaje
Costo mínimamente competitivo	9	7,9
Costo moderadamente competitivo	42	36,8
Costo altamente competitivo	63	55,3
Total	114	100,0

Nota. Frecuencias y porcentajes. Fuente: elaboración propia

Figura 2

Subvariable costo de adquisición



Nota. Porcentajes. Fuente: elaboración propia

En la tabla y figura anterior se muestra la consolidación de las respuestas cuando se realizó la consulta sobre la valuación de las existencias basado en el costo de adquisición en las empresas que tributan en el régimen general de renta del Distrito de Huacho y se determinó que el 55,3% de los consultados indicaron que realizaron una valuación de sus existencias cuyo costo resultó altamente competitivo, el 36,8% que realizó una valuación de sus existencias cuyo costo resultó moderadamente competitivo y un 7,9% de los entrevistados que la valuación de sus existencias determinaron un costo mínimamente competitivo. Para la subsistencia de los negocios es necesario que desarrollen sus actividades comerciales enfocados en la competitividad basados en sus costos.

Tabla 5

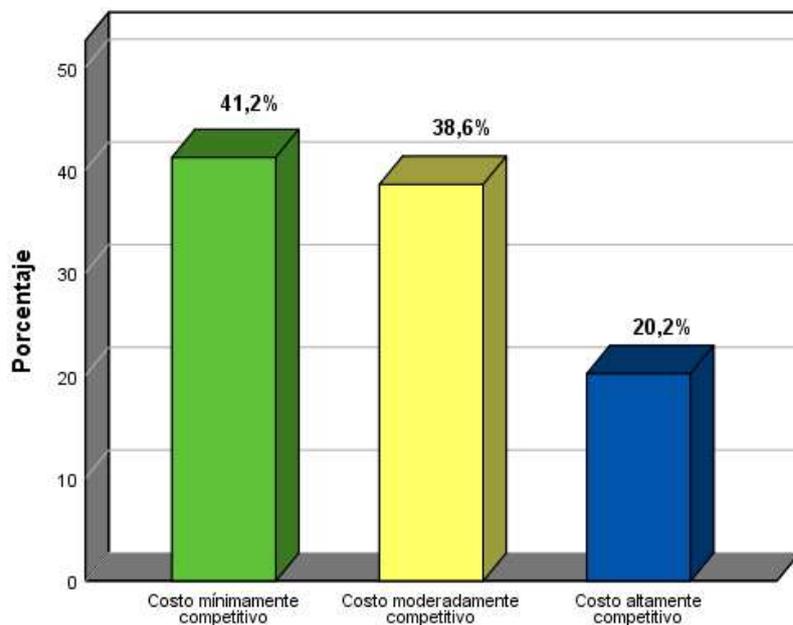
Subvariable valor neto realizable

	Frecuencia	Porcentaje
Válido Costo mínimamente competitivo	47	41,2
Válido Costo moderadamente competitivo	44	38,6
Válido Costo altamente competitivo	23	20,2
Total	114	100,0

Nota. Frecuencias y porcentajes. Fuente: elaboración propia

Figura 3

Subvariable valor neto realizable



Nota. Porcentajes. Fuente: elaboración propia

En la tabla y figura anterior se expone la consolidación de las respuestas cuando se realizó la consulta sobre la valuación de las existencias basado en el valor neto realizable en las empresas acogidas en el régimen general de renta del Distrito de Huacho y se estableció que el 41,2% de los consultados revelaron que cuando realizaron una valuación de sus existencias en base al costo neto realizable el costo resultó mínimamente competitivo, el 38,6% que realizó una valuación de sus existencias en base al costo neto realizable el costo resultó moderadamente competitivo y un 20,2% de los entrevistados que utilizaron la valuación de sus existencias en base al valor neto realizable el costo resultó altamente competitivo. La determinación del costo trasciende al logro de las utilidades.

Tabla 6

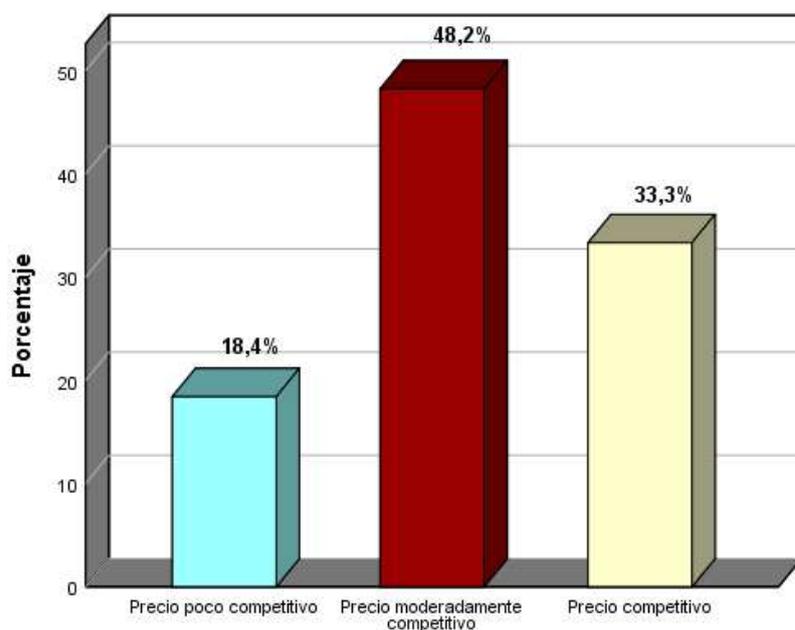
Variable costeo para las decisiones

	Frecuencia	Porcentaje
Precio poco competitivo	21	18,4
Precio moderadamente competitivo	55	48,2
Precio competitivo	38	33,3
Total	114	100,0

Nota. Frecuencias y porcentajes. Fuente: elaboración propia

Figura 4

Variable costeo para las decisiones



Nota. Porcentajes. Fuente: elaboración propia

En la tabla y figura anterior se muestra la consolidación de las respuestas cuando se realizó la consulta sobre el costeo para las decisiones en los negocios acogidos en el régimen general de renta del Distrito de Huacho y se estableció que el 48,2% de los consultados revelaron que cuando realizaron la valuación el precio resultó moderadamente competitivo, el 33,3% que realizó una valuación de sus existencias y el precio de sus productos resultaron competitivos y un 18,4% de los entrevistados señalaron que con la valuación de sus existencias sus precios resultaron poco competitivos. Los precios se establecen en función a los costos, a los cuales se les agrega el margen de utilidad y sobre tal valor se aplican los tributos para la determinación del precio.

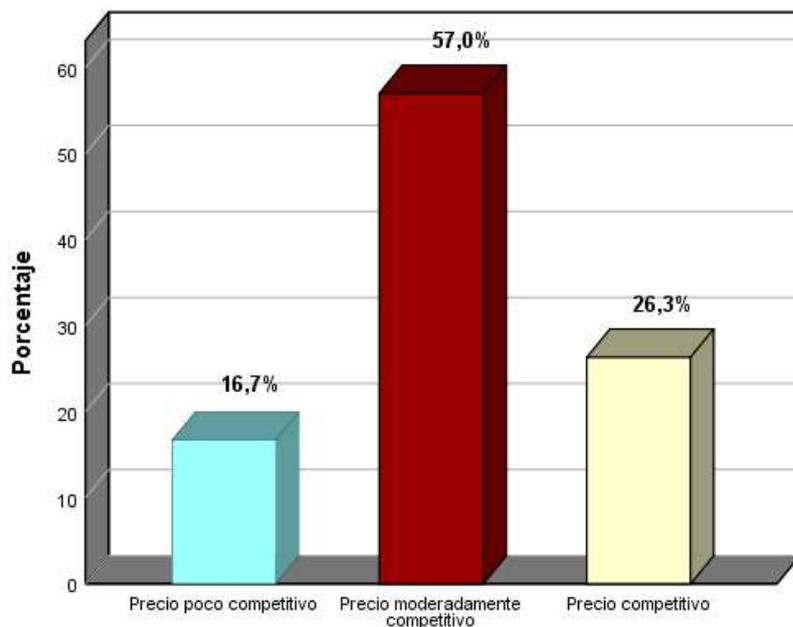
Tabla 7

Subvariable costos relevantes

	Frecuencia	Porcentaje
Precio poco competitivo	19	16,7
Precio moderadamente competitivo	65	57,0
Precio competitivo	30	26,3
Total	114	100,0

Nota. Frecuencias y porcentajes. Fuente: elaboración propia

Figura 5

Subvariable costos relevantes

Nota. Porcentajes. Fuente: elaboración propia

En la tabla y figura anterior se muestra la consolidación de las respuestas cuando se realizó la consulta sobre los costos relevantes en el costeo para las decisiones en los negocios acogidos al régimen general de renta del Distrito de Huacho y se estableció que el 57,0% de los consultados revelaron que a consecuencia de sus costos relevantes han determinado precio de sus productos que han resultado moderadamente competitivos en el mercado, el 26,3% sus costos relevantes permitieron ofrecer precios competitivos y un 16,7% de los entrevistados señalaron que con la valuación de sus existencias sus precios resultaron poco competitivos.

Tabla 8

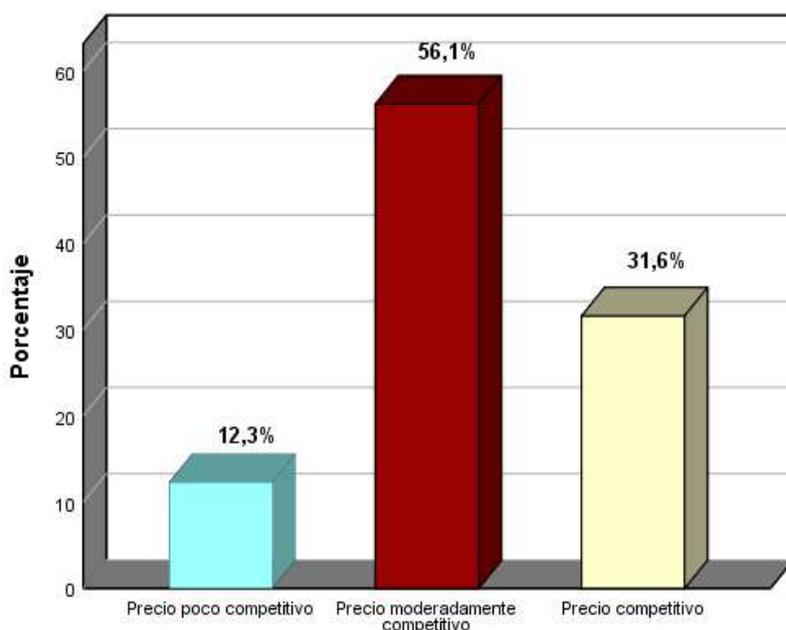
Subvariable costos irrelevantes

	Frecuencia	Porcentaje
Precio poco competitivo	14	12,3
Precio moderadamente competitivo	64	56,1
Precio competitivo	36	31,6
Total	114	100,0

Nota. Frecuencias y porcentajes. Fuente: elaboración propia

Figura 6

Subvariable costos irrelevantes



Nota. Porcentajes. Fuente: elaboración propia

En la tabla y figura anterior se expone la consolidación de las respuestas cuando se realizó la consulta sobre los costos irrelevantes en el costeo para las decisiones en los negocios acogidos al régimen general de renta del Distrito de Huacho y se comprobó que el 56,1% de los consultados revelaron que por efecto de sus costos irrelevantes el precio de sus productos que han determinado les han resultado moderadamente competitivos en el mercado, el 31,6% sus costos irrelevantes permitieron ofrecer precios competitivos y un 12,3% de los entrevistados señalaron que con la valuación de sus existencias sus precios fueron poco competitivos.

4.2. Contrastación de la hipótesis

Para alcanzar los objetivos propuestos es necesario que se realice la validación de las hipótesis, para lo cual se aplicará el Rho de Spearman; es por ello que a la hipótesis formulada se le denominará alterna y partiendo de ella se establecerá la hipótesis nula (H_0).

Hipótesis general de la investigación

H_0 : La valuación de existencias no influye en el costeo para las decisiones en las Empresas del Régimen General de Renta del Distrito de Huacho.

H_G : La valuación de existencias influye en el costeo para las decisiones en las Empresas del Régimen General de Renta del Distrito de Huacho.

Tabla 9

La valuación de existencias y el costeo para las decisiones en las empresas del Régimen General de Renta del Distrito de Huacho

		Valuación de existencias	Costeo para las decisiones
Rho de Spearman	Valuación de existencias	Coefficiente de correlación	1,000
		Sig. (bilateral)	,000
		N	114
	Costeo para las decisiones	Coefficiente de correlación	,774**
		Sig. (bilateral)	,000
		N	114

** . La correlación es significativa en el nivel 0,01 (bilateral).

Nota. Grado de correlación y nivel de significación. Fuente: elaboración propia

La tabla anterior contiene resultados que permiten determinar la existencia una alta influencia de la valuación de existencias ante el costeo para las decisiones; (sig. bilateral = $0,000 < 0,01$; $Rho = 0,774$); en base a ello se procede a rechazar la hipótesis nula y se acepta la hipótesis alterna señalando que la valuación de existencias tiene una alta influencia frente al costeo para las decisiones en las Empresas del Régimen General de Renta del Distrito de Huacho. Es conveniente añadir que, si bien es cierto que se ha determinado la influencia entre las variables, hay que tener en consideración que los procedimientos de valuación determinarán la calidad del costeo y por ende el nivel de influencia que ella ejerza en las decisiones.

Hipótesis específica de la investigación

Resuelta la validación de la hipótesis general se procederá de la misma forma con las hipótesis específicas.

Primera hipótesis específica:

H_0 : La valuación de existencias no influye en los costos relevantes en las Empresas del Régimen General de Renta del Distrito de Huacho.

H_{E1} : La valuación de existencias influye en los costos relevantes en las Empresas del Régimen General de Renta del Distrito de Huacho.

Tabla 10

La valuación de existencias y los costos relevantes en las empresas del Régimen General de Renta del Distrito de Huacho

		Valuación de existencias	Costos relevantes
Rho de Spearman	Valuación de existencias		
	Coeficiente de correlación	1,000	,731**
	Sig. (bilateral)	.	,000
	N	114	114
	Costos relevantes		
	Coeficiente de correlación	,731**	1,000
	Sig. (bilateral)	,000	.
	N	114	114

** . La correlación es significativa en el nivel 0,01 (bilateral).

Nota. Grado de correlación y nivel de significación. Fuente: elaboración propia

La tabla anterior contiene resultados que permiten determinar la existencia de una alta influencia de la valuación de existencias ante los costos relevantes; (sig. bilateral = $0,000 < 0,01$; $Rho = 0,731$); en base a ello se procede a rechazar la hipótesis nula y se acepta la hipótesis alterna señalando que la valuación de existencias tiene una alta influencia frente a los costos relevantes en las Empresas del Régimen General de Renta del Distrito de Huacho. La influencia de la valuación de las existencias sobre los costos relevantes determinada, se presenta ante el dinamismo de las necesidades que se pueden presentar durante el proceso de comercialización, en tal sentido la valuación correcta y oportuna de los egresos serán trascendentes para que las empresas puedan conocer el contexto real sobre el cual se va a tomar una decisión, es así que para un planeamiento adecuado de los costos, se debe de partir con la identificación de los mismos, debiendo cuantificar el nivel de incidencia para que con ello se pueda atribuir la proporción de costo que le corresponde asumir en la valuación de las existencias.

Segunda hipótesis específica:

H_0 : La valuación de existencias no influye en los costos irrelevantes en las Empresas del Régimen General de Renta del Distrito de Huacho.

H_{E2} : La valuación de existencias influye en los costos irrelevantes en las Empresas del Régimen General de Renta del Distrito de Huacho.

Tabla 11

La valuación de existencias y los costos irrelevantes en las empresas del Régimen General de Renta del Distrito de Huacho

			Valuación de existencias	Costos irrelevantes
Rho de Spearman	Valuación de existencias	Coefficiente de correlación	1,000	,773**
		Sig. (bilateral)	.	,000
		N	114	114
	Costos irrelevantes	Coefficiente de correlación	,773**	1,000
		Sig. (bilateral)	,000	.
		N	114	114

** . La correlación es significativa en el nivel 0,01 (bilateral).

Nota. Grado de correlación y nivel de significación. Fuente: elaboración propia

La tabla anterior contiene resultados que permiten determinar la existencia de una alta influencia entre la valuación de existencias ante los costos irrelevantes; (sig. bilateral = $0,000 < 0,01$; $Rho = 0,773$); en base a ello se procede a rechazar la hipótesis nula y se acepta la hipótesis alterna señalando que la valuación de existencias tiene una alta influencia frente a los costos irrelevantes en las Empresas del Régimen General de Renta del Distrito de Huacho. Los costos irrelevantes están enfocados en aquellos donde no incide el volumen de los productos comercializados es decir se tomarán en consideración aquellos que la empresa debe de desembolsar necesariamente, en tal sentido la influencia de la valuación de las existencias se justifica por la necesidad de contar con un costeo adecuado.

Capítulo V Discusión

5.1. Discusión de resultados

Los negocios se constituyen con la finalidad de poder incrementar la inversión que realizan, en tal sentido la gestión de las existencias permitirán recuperar el capital invertido acompañado de las ganancias incorporadas en el valor de venta que el cliente paga por las existencias o servicios recibidos, tales procesos son realizados de forma repetitiva, en tal sentido el capital se encuentra en constante rotación y es así que cuando se alcanza una alta rotación de las existencias consecuentemente se obtendrán más ganancias. Para la determinación del valor de venta de un producto básicamente deben de considerarse el costo al cual debe de agregarse el margen de ganancia que la empresa estima en función a una proporción del costo o a un valor fijo proveniente de la influencia del mercado; en tal sentido el establecimiento del costo de los productos o servicios que se comercializan, resultan trascendentes para el negocio, pues un sobre costo encarece un producto o servicio lo cual podría reflejarse de manera negativa para los intereses del negocio, cuando se manifieste una baja en la demanda lo cual significará una reducción de la velocidad de rotación del producto; en su defecto un costo insuficiente podría poner en riesgo el proceso de generar rentabilidad en el negocio, debido a que el importe de la ganancia agregada al producto se vería reducida por los costos no advertidos al momento de la valoración del producto; entonces, por todo lo anteriormente señalado, es trascendente realizar una determinación correcta de los costos de los productos, lo cual permitirá sustentar decisiones con un alto nivel de certidumbre sobre el beneficio que recaerá sobre el negocio, concordante con lo anterior el presente trabajo se enfocó en establecer la forma en que la valuación de existencias influye en el costeo para las decisiones en las Empresas del Régimen General de Renta del Distrito de Huacho, para el sustento del estudio se recurrió a los representantes de las empresas para que expresen sus experiencias sobre las variables y es así que se logró determinar que el 63,2% de los entrevistados indicaron que la valuación practicada a sus existencias les permitió establecer un costo moderadamente competitivo, con los datos también se estableció que el 48,2% de los sujetos consultados revelaron que cuando realizaron una valuación de sus existencias el precio establecido para sus productos resultaron moderadamente competitivos; el estudio realizó la contrastación de la hipótesis general y se alcanzó a determinar que la valuación de existencias tiene una alta influencia frente al costeo para las decisiones en las empresas acogidas en el Régimen General de Renta del Distrito de Huacho, resultado que debe de valorarse bajo el enfoque

tributario en la medida de que la investigación ha tenido como contexto a los contribuyentes del Régimen General de Renta, y es así que dentro de las normas se ha considerado la forma de como valorar las existencias dependiendo de las circunstancias en que se incorporan a la disponibilidad para su comercialización de parte de la empresa, en ese sentido la inobservancia del tratamiento fiscal estaría acarreado de un lado, un costeo inapropiado que repercutirá sobre la obtención de la ganancia esperada, hecho que es concordante con el resultado del trabajo de Beltrán (2019) quien concluyó que cuando no se aplica un método de valorización de las existencias no se tiene una gestión adecuada ni la cuantificación de la inversión realizada, lo cual recae en la afectación de la utilidad; el otro efecto sería de que la empresa deberá de asumir sanciones fiscales ante las imputaciones de parte de la SUNAT; lo expuesto sustenta el resultado de la alta influencia identificada, recalcado de que la determinación de los costos son una fuente importante para la toma de decisiones en las empresas, resultados que concuerdan con la conclusión del trabajo de investigación de Malpartida y Olazabal, (2021) quienes señalaron que las valorizaciones inadecuadas de las existencias provocan tomar decisiones inadecuadas, así como es equivocada la forma de determinar el precio de cada producto.

El trabajo también formuló un primer objetivo específico el mismo que buscó el determinar la manera en que la valuación de existencias influye en los costos relevantes en las empresas del Régimen General de Renta del Distrito de Huacho; para ello teniendo como fuente las respuestas de los entrevistados se determinó que el 57,0% de ellos indicaron que a consecuencia de la determinación de sus costos relevantes han podido determinar el precio de sus productos que les han resultado moderadamente competitivos en el mercado; y cuando se evaluó la hipótesis se estableció que la valuación de existencias tiene una alta influencia frente a los costos relevantes; el resultado confirma la importancia que tienen los costos relevantes en la medida de que aquellos, representan los costos que se incurrirán a futuro como consecuencia directa de las decisiones que se adopten en los negocios, en tal sentido su valuación será distinta en función a la decisión que se adopte, por lo tanto el costeo de los componentes del costo es relativo, por estar vinculado a las decisiones financieras, lo cual permite que en un ámbito de planeamiento estructurado cualquier elemento conformante del costo puede ser reajustado a su nivel de participación en el costo total, vinculado a lo anterior en la investigación de Urbina (2021) se señaló que cuando se consolidan los gastos de transporte y seguro con el valor de compra se puede establecer el costo de adquisición de las existencias; aseveración que tiene la connotación de gastos vinculados con la compra cuyo costo depende del volumen de la adquisición.

El segundo objetivo establecido se enfocó en establecer la forma en que la valuación de existencias influye en los costos irrelevantes en las empresas; de los datos acopiados se obtuvo como información que, el 56,1% de los consultados indicaron que por efecto de sus costos irrelevantes han determinado el precio de sus productos que han resultado moderadamente competitivos en el mercado; asimismo cuando se contrastó la hipótesis se estableció que la valuación de existencias tiene una alta influencia frente a los costos irrelevantes en las empresas; los resultados permiten conocer que más de la mitad de los entrevistados han determinado de manera adecuada sus costos irrelevantes lo cual ha influido en la determinación del precio moderadamente competitivo ello implica que el efecto tributario también ha sido moderadamente favorable puesto que la valoración debe de adoptar los criterios fiscales sobre aquellos egresos que han sido identificados como costos sobre los cuales la decisión que se adopte no serán alterados, en ese sentido es trascendente entender que los gestores del negocio deben de ser capaces de identificar correctamente a aquellos costos irrelevantes para que la decisión cuente con un alto grado de certeza sobre los efectos que se esperan obtener; otra característica de los costos irrelevantes es que aquellos no tendrán impacto en el resultado de la decisión, en la medida de que aquellos no guardan relación con las fuentes que contribuyen a tomar una decisión porque se conoce la dimensión por ser considerados dentro de los costos históricos; por lo antes indicado, en un contexto que requiere de una correcta valuación de las existencias que servirán para establecer la magnitud de una inversión, resulta trascendente que los gestores de negocios puedan identificar acertadamente a los costos relevantes y a los costos irrelevantes, puesto que la asignación de los costos no siempre debe de aplicarse en cantidades uniformes en cada una de las líneas de productos que comercializan las empresas, al respecto Fernández (2019) en su investigación concluyó que para poder realizar ventas a escala, así como hacer competencia con empresas de mayor capital, es necesario determinar la ganancia neta por cada línea de producto que se comercializa.

Capítulo VI Conclusiones y recomendaciones

6.1. Conclusiones

Atendiendo los objetivos formulados en la investigación a continuación se presentan las conclusiones.

Primera conclusión

La valuación de existencias tiene una alta influencia frente al costeo para las decisiones en las Empresas del Régimen General de Renta del Distrito de Huacho (sig. bilateral = $0,000 < 0,01$; $Rho = 0,774$); el resultado se vincula con la normativa del impuesto a la renta donde se ha puntualizado la metodología que se debe emplear para la valuación de las existencias, con lo cual teniendo un costeo correctamente adecuado el gestor de negocios podrá tomar decisiones con mayor margen de asertividad para la obtención de utilidades en favor de las empresas.

Segunda conclusión

La valuación de existencias mantiene una alta influencia frente a los costos relevantes en las Empresas del Régimen General de Renta del Distrito de Huacho (sig. bilateral = $0,000 < 0,01$; $Rho = 0,731$); los costos relevantes deben de ser oportunamente identificados por el gestor de negocios, con el propósito de valorar el efecto que asumirán dependiendo de las alternativas de decisiones propuestas; de las cuales se deberá de elegir a aquella que permita adecuarse a los lineamientos fiscales y que a su vez permita obtener las ganancias que esperan los inversionistas.

Tercera conclusión

La valuación de existencias mantiene una alta influencia frente a los costos irrelevantes en las empresas del Régimen General de Renta del Distrito de Huacho (sig. bilateral = $0,000 < 0,01$; $Rho = 0,773$); de lo anterior es conveniente señalar que los costos irrelevantes si bien es cierto que son aquellos que ya han sido concretados al momento en que se requiere tomar una decisión, resulta conveniente que el gestor del negocio los valore adecuadamente en la medida de que al momento de que se deba de determinar el costo total de un producto, habrá que agregarse a los costos relevantes los cuales dependen directamente del efecto que ocasione la decisión que tomen los gestores; por todo ello la metodología de la valuación resulta trascendente para determinar un costo y una decisión.

6.2. Recomendaciones

Teniendo como fuente las conclusiones a continuación se proponen recomendaciones.

Primera recomendación

Conociendo la existencia de una alta influencia de parte de la valuación de existencias frente al costeo se recomienda que se mantenga actualizada la metodología para el cálculo del costeo de los productos, en la medida que la normativa tributaria es dinámica como también lo es la forma de comercializar los productos; en ese contexto, con un costo bien determinado permite mantener un alto nivel de asertividad en las decisiones en las empresas, además reduce la probabilidad de una imputación fiscal que pueda desestabilizar la liquidez de la empresa.

Segunda recomendación

De acuerdo al resultado donde se estableció que existe una alta influencia de la valuación de existencias ante los costos relevantes; la recomendación es que las empresas tengan personal capacitado en los criterios establecidos en el impuesto a la renta en cuanto a la valuación de las existencias, ello incidirá en la identificación y valuación de los costos relevantes los cuales están directamente influenciados por los efectos de la toma de decisiones de los gestores de negocio; pues con un costeo acertado que constituya una fuente confiable de información para la toma de decisiones adecuadas, hará más factible el logro de los objetivos de las empresas.

Tercera recomendación

En la presente investigación se ha determinado que la valuación de las existencias tiene una alta influencia frente a los costos irrelevantes en las empresas, se recomienda que se mantenga un estudio actualizado de la incidencia de los costos irrelevantes en la toma de decisiones, en la medida de que tales costos se deben de asumir conforme a la real necesidad de la empresa, para que no lleguen a representar un sobre costo al momento de establecer el costo total del producto, estas acciones permitirán una valuación y gestión de existencias adecuada para la generación de ganancias en la empresa.

REFERENCIAS

7.1. Referencias Bibliográficas

Arias, F. (2016). *El proyecto de investigación introducción a la metodología científica*.

(7ma. Ed.). Venezuela: Ediciones El Pasillo 2011, CA.

BCR. (2020). *Perú y su largo camino a la Libertad*. Perú: Autor.

Beltrán, M. (2019). *Control de inventarios y la rentabilidad en la constructora Pinrove S.A.,*

del Cantón Salinas, Provincia de Santa Elena, año 2018. (Tesis para optar el título profesional). Ecuador: Universidad Estatal Península de Santa Elena.

Bernal, A. (2006). *Metodología de la Investigación*. México: Pearson.

Cajo, J. y Álvarez, J. (2016). *Manual práctico de las NIIF tratamiento contable tributario*.

Perú: Instituto Pacífico SAC.

CEPAL, (2022). *Balance Preliminar de las Economías de América Latina y el Caribe*.

Santiago: Autor.

Chambergo, I. (2014). *Contabilidad de costos para la toma de decisiones aplicación*

práctica. Perú: Instituto Pacífico SAC.

Cruz, A. y Torres, M. (2008). *Tratado de Contabilidad de Costos*. Perú: Instituto Pacífico

SAC.

- Fernández, I. (2019). *Sistema de Costeo, toma de decisiones y competitividad Caso: Empresa comercial y fraccionadora de productos de goma. San Juan, Argentina.* (Tesis para optar el Título Profesional). Argentina: Universidad Siglo 21.
- Ferrer, A. (2017). *Análisis y aplicación del PCGE concordado con las NIIF.* Perú: Instituto Pacífico SAC.
- Fuentes-Doria, D., Toscano-Hernández, A., Malvaceda-Espinoza, E., Díaz, J. y Díaz, L. (2020). *Metodología de la investigación: conceptos, herramientas y ejercicios prácticos en las ciencias administrativas y contables.* Colombia: Editorial Universidad Pontificia Bolivariana.
- Lucero, B., Luparia, Z., Medina, S. y Pérez, M. (2017). *Costos para la gestión.* Argentina: Melina Caraballo – EdUNLPam.
- Marcó, F., Loguzzo, H. y Fedi, J. (2019). *Introducción a la Gestión y Administración en las Organizaciones.* Argentina: Universidad Nacional Arturo Jauretche.
- Malpartida, D. & Olazabal, C. (2021). *NIC 2: Inventarios y su impacto en la gestión financiera de empresas comercializadoras de productos electrónicos en Lima 2020.* (Tesis para optar el Título Profesional). Perú: Universidad Peruana de Ciencias Aplicadas
- Moisés, B. (2018). *Diseño del proyecto de investigación científica.* Perú: Editorial San Marcos EIRL.

Navarro, C. (2014). *Epistemología y metodología*. México: Grupo Editorial Patria, S.A. de C.V.

OCDE/OMC (2016). *La ayuda para el comercio en síntesis 2015: Reducir los costos del comercio con miras a un crecimiento inclusivo y sostenible*. Paris: Autor.

Urbina, K. (2021). *La gestión del inventario y su impacto en la rentabilidad de la empresa “Comercial Kam Liberia EIRL”, Sullana 2019*. (Tesis para optar el Título Profesional). Perú: Universidad Nacional de Piura.

Valdivia, C. y Ferrer, A. (2016). *Todo sobre activos aplicación de las NIIF y el PCGE*. Perú: Instituto Pacífico SAC.

Vega, V., Pinda, B., Paredes, R. y Domínguez, J. (2019). *Contabilidad de costos y gestión*. Ecuador: Editorial Jurídica del Ecuador.

ANEXOS



UNIVERSIDAD NACIONAL
“JOSÉ FAUSTINO SÁNCHEZ CARRIÓN”



FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS, CONTABLES Y FINANCIERAS
ESCUELA PROFESIONAL DE CIENCIAS CONTABLES Y FINANCIERAS

CUESTIONARIO

Estimado señor(ita):

Por medio del presente cuestionario se busca conocer la percepción que usted tiene sobre hechos relacionados con la valuación de las existencias con incidencia en el costeo, la información será recibida de manera anónima, y servirá como insumo para el desarrollo del trabajo de investigación titulado **“VALUACIÓN DE EXISTENCIAS Y EL COSTEO PARA LAS DECISIONES EN EMPRESAS DEL RÉGIMEN GENERAL DE RENTA DEL DISTRITO DE HUACHO”**; por la atención prestada al presente le agradecemos anticipadamente.

Marca con una *X* el recuadro de la opción que consideres acorde con la realidad.

VALOR DE COMPRA		Siempre	Casi Siempre	A veces	Casi Nunca	Nunca
01	Las compras son registradas contablemente en el mes de devengue en que se realizó					
02	Ante la variación del valor de compra se reajusta el precio de venta de los productos					
03	El valor de compra del producto a comercializar es el único importe que se considera para establecer el costo					
04	Se evalúan el precio que oferta la competencia para establecer el precio de los productos a comercializar					
GASTOS VINCULADOS CON LA COMPRA		Siempre	Casi Siempre	A veces	Casi Nunca	Nunca
05	Se incorporan en el costeo de los productos aquellos gastos que califican como vinculados con la compra.					

06	Antes de incorporar a los gastos vinculados con la compra, éstos son evaluados bajo los criterios señalados en la NIC 2 para establecer la pertinencia.					
07	Los gastos considerados como vinculados con la compra son incorporados al costo de las existencias.					
VALOR ESTIMADO DE VENTA		Siempre	Casi Siempre	A veces	Casi Nunca	Nunca
08	Se evalúan los costos para determinar el valor estimados de los productos.					
09	Se reajusta el valor de venta por la reformulación de los costos.					
10	Para determinar el valor estimado de la venta se consulta el valor que ofrece la competencia.					
11	Por un error en el valor estimado de la venta han surgido pérdidas en la comercialización de productos.					
COSTO ESTIMADO DE TERMINACIÓN		Siempre	Casi Siempre	A veces	Casi Nunca	Nunca
12	Proyectan sus costos antes de realizar la inversión en el producto a comercializar.					
13	Se proyecta el costo estimado de terminación para optimizar el margen de ganancia en los productos.					
COSTO ESTIMADO DE VENTA		Siempre	Casi Siempre	A veces	Casi Nunca	Nunca
14	Se calcula el costo estimado de los productos para la determinación del precio de venta.					
15	Se reajusta el costo estimado de la venta conforme a los precios propuestos por la competencia.					
16	El costo estimado de la venta es superior al promedio del sector.					
17	El costo estimado de la venta es inferior al promedio del sector.					
FLUJOS DE EFECTIVO FUTUROS		Siempre	Casi Siempre	A veces	Casi Nunca	Nunca
18	Las decisiones sobre los costos adoptadas por la empresa han generado una reducción de efectivo					

19	Las decisiones sobre los costos adoptadas por la empresa han generado un incremento de efectivo					
20	La toma de decisiones sobre los costos vela por no incidir negativamente en los flujos de efectivo					
COSTOS EVITABLES		Siempre	Casi Siempre	A veces	Casi Nunca	Nunca
21	La toma de decisiones se enfoca en reducir los costos evitables					
22	En forma periódica de evalúa el costeo de los productos para identificar los costos evitables					
23	En el costeo se incluyen algunos costos evitables para poder ser eliminados si la demanda requiere ajuste de precios					
COSTOS DE OPORTUNIDAD		Siempre	Casi Siempre	A veces	Casi Nunca	Nunca
24	En la comercialización se incluyen costos que pueden ser reemplazados con otros sin alterar el producto					
25	Los componentes del costeo no incluyen costos susceptibles a ser considerados costo de oportunidad					
COSTOS INCREMENTALES		Siempre	Casi Siempre	A veces	Casi Nunca	Nunca
26	Proyectan sus costos en función a una demanda específica					
27	Cuando proyectan su inversión no consideran la probabilidad de incurrir en costos incrementales					
28	Cuando proyectan su inversión consideran la probabilidad de incurrir en costos incrementales					
COSTOS DE INSTALACIÓN		Siempre	Casi Siempre	A veces	Casi Nunca	Nunca
29	Se identifican oportunamente los costos de instalación de los activos.					
30	Los costos de instalación se incorporan al valor de los activos					
31	Contablemente a los costos de instalación de los activos se registran la amortización progresiva.					

COSTOS COMPROMETIDOS		Siempre	Casi Siempre	A veces	Casi Nunca	Nunca
32	Sus compras son comprometidas contractualmente antes de su ejecución.					
33	Los costos comprometidos se enmarcan en el corto plazo					
34	Los costos comprometidos se enmarcan en el largo plazo					
COSTOS NO MONETARIOS		Siempre	Casi Siempre	A veces	Casi Nunca	Nunca
35	Periódicamente se contabilizan las depreciaciones de los activos					
36	Periódicamente se contabilizan las amortizaciones de los activos intangibles					
37	Los costos no monetarios son incorporados en el costeo de los productos.					
GASTOS GENERALES		Siempre	Casi Siempre	A veces	Casi Nunca	Nunca
38	Los gastos generales se incorporan en el costeo de los productos.					
39	Los gastos generales son considerados como costos relevantes en la toma de decisiones					
40	Los gastos generales son considerados como costos irrelevantes en la toma de decisiones					

MATRIZ DE CONSISTENCIA

TITULO: Valuación de existencias y el costeo para las decisiones en empresas del régimen general de renta del Distrito de Huacho

AUTORA: Bch. Jhenicer Yajaira Ventocilla Ferrer

PROBLEMA GENERAL	OBJETIVO GENERAL	HIPÓTESIS GENERAL	VARIABLES, DIMENSIONES E INDICADORES			
¿De que manera la valuación de existencias influye en el costeo para las decisiones en las empresas del Régimen General de Renta del Distrito de Huacho?	Determinar la manera en que la valuación de existencias influye en el costeo para las decisiones en las empresas del Régimen General de Renta del Distrito de Huacho.	La valuación de existencias influye en el costeo para las decisiones en las empresas del Régimen General de Renta del Distrito de Huacho.	Variable 1: VALUACIÓN DE EXISTENCIAS			
			Dimensiones	Indicadores	Ítems	Niveles
			Costo de adquisición	Valor de compra Gastos vinculados con la compra	01 – 04 05 – 07	Nunca Casi nunca
			Valor neto realizable	Valor estimado de venta Costo estimado de terminación Costo estimado de venta	08 – 11 12 – 13 14 – 17	A veces Casi siempre Siempre
<ul style="list-style-type: none"> ▪ ¿De que manera la valuación de existencias influye en los costos relevantes en las empresas del Régimen General de Renta del Distrito de Huacho? ▪ ¿De que manera la valuación de existencias influye en los costos irrelevantes en las empresas del Régimen General de Renta del Distrito de Huacho? 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Determinar la manera en que la valuación de existencias influye en los costos relevantes en las empresas del Régimen General de Renta del Distrito de Huacho. ▪ Determinar la manera en que la valuación de existencias influye en los costos irrelevantes en las empresas del Régimen General de Renta del Distrito de Huacho. 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ La valuación de existencias influye en los costos relevantes en las empresas del Régimen General de Renta del Distrito de Huacho. ▪ La valuación de existencias influye en los costos irrelevantes en las empresas del Régimen General de Renta del Distrito de Huacho. 	Variable 2: COSTEO PARA LAS DECISIONES			
			Dimensiones	Indicadores	Ítems	Niveles
			Costos relevantes	Flujos de efectivo futuros	18 – 20	Nunca Casi nunca A veces Casi siempre Siempre
				Costos evitables	21 – 23	
Costos irrelevantes	Costos de oportunidad	24 – 25				
	Costos incrementales	26 – 28				
Costos irrelevantes	Costos de instalación	29 – 31				
	Costos comprometidos	32 – 34				
	Costos no monetarios	35 – 37				
	Gastos generales	38 – 40				