

Universidad Católica de Santa María
Facultad de Ciencias Contables y Financieras
Escuela Profesional de Contabilidad



Correlación entre el costo de venta y los estados financieros de la empresa
SML PARTNERS, S.R.L. ubicada en Arequipa-Perú, 2023

Tesis presentada por los Bachilleres:

Rivera Alvarado, Steven Xavier

ORCID: 0009-0002-6389-9714

Riveros Quispe, Ismael Jesus

ORCID: 0009-0007-4163-2062

para optar el Título Profesional de Contador Público

Asesor (a):

Mg. Hernani Rodríguez, Leonidas Jorge

ORCID: 0000-0001-9163-3468

Arequipa - Perú

2025

UCSM-ERP

UNIVERSIDAD CATÓLICA DE SANTA MARÍA
CONTABILIDAD
TITULACIÓN CON TESIS
DICTAMEN APROBACIÓN DE BORRADOR

Arequipa, 18 de Noviembre del 2025

Dictamen: 010310-C-EPC-2025

Visto el borrador del expediente 010310, presentado por:

2015245501 - RIVEROS QUISPE ISMAEL JESUS

2015200911 - RIVERA ALVARADO STEVEN XAVIER

Titulado:

**CORRELACIÓN ENTRE EL COSTO DE VENTA Y LOS ESTADOS
FINANCIEROS DE LA EMPRESA SML PARTNERS, S.R.L. UBICADA EN
AREQUIPA-PERÚ, 2023**

Nuestro dictamen es:

APROBADO

Título Profesional/Título de Segunda Especialidad/Grado Académico a optar:

CONTADOR PÚBLICO

**29301445 - TORRES ABRIL JEINE MARIA ANTONIETA
DICTAMINADOR**



**29223437 - SUCLLA REVILLA JORGE LUIS
DICTAMINADOR**



**29582563 - TORRES SANCHEZ JULIO ALBERTO
DICTAMINADOR**



Correlación entre el costo de venta y los estados financieros de la empresa SML PARTNERS, S.R.L. ubicada en Arequipa-Perú, 2023

INFORME DE ORIGINALIDAD

8%

INDICE DE SIMILITUD

8%

FUENTES DE INTERNET

8%

PUBLICACIONES

10%

TRABAJOS DEL ESTUDIANTE

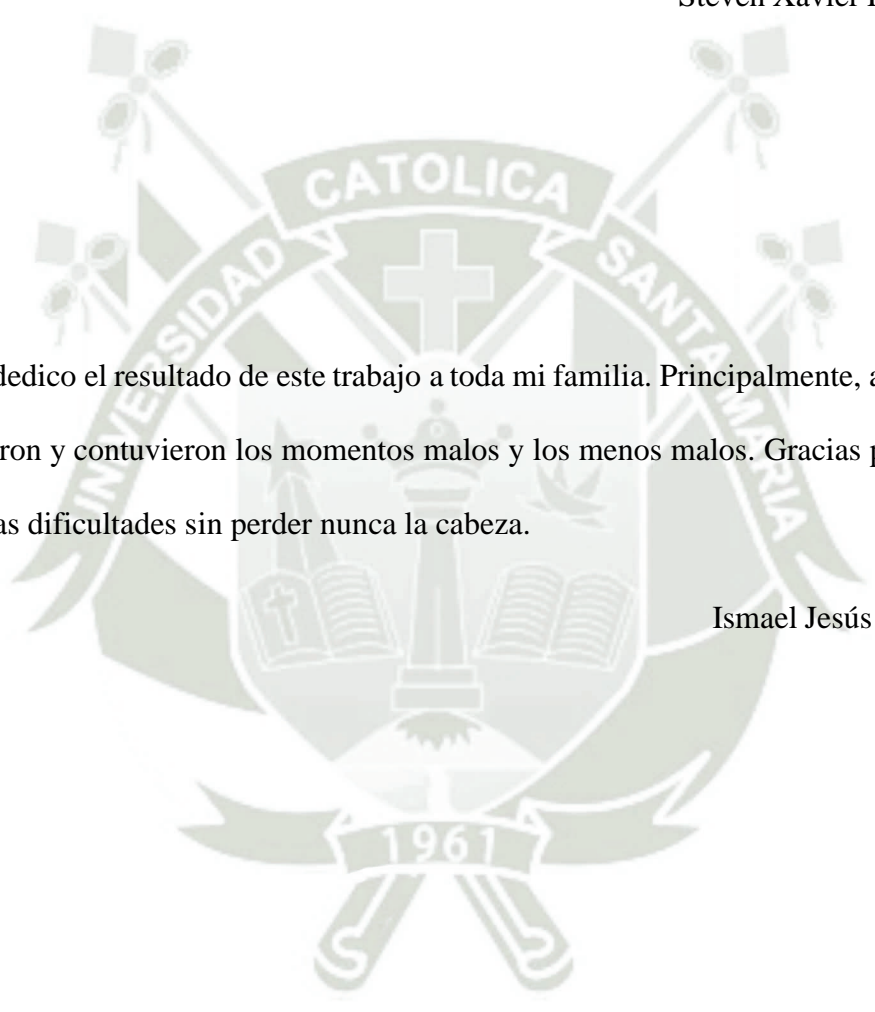
FUENTES PRIMARIAS

1	hdl.handle.net Fuente de Internet	2%
2	legal.legis.com.co Fuente de Internet	1%
3	repositorio.uwiener.edu.pe Fuente de Internet	1%
4	Submitted to Universidad Cesar Vallejo Trabajo del estudiante	1%
5	repositorio.ucv.edu.pe Fuente de Internet	1%
6	repositorio.autonoma.edu.pe Fuente de Internet	1%
7	Submitted to Universidad Católica de Santa María Trabajo del estudiante	1%
8	2pera2012.wikispaces.com Fuente de Internet	1%
9	Submitted to Unidades Tecnológicas de Santander Trabajo del estudiante	1%
10	repositorio.ucsm.edu.pe Fuente de Internet	1%

DEDICATORIA

A la memoria de mi padre Jaime Javier Rivera Vargas y a mi madre Teresa Alvarado Huerta que siempre estuvieron conmigo en los momentos difíciles y me apoyaron desinteresadamente, siendo en todo momento el motivo de mi lucha constante.

Steven Xavier Rivera Alvarado



Le dedico el resultado de este trabajo a toda mi familia. Principalmente, a mis padres que me apoyaron y contuvieron los momentos malos y los menos malos. Gracias por enseñarme a afrontar las dificultades sin perder nunca la cabeza.

Ismael Jesús Riveros Quispe

AGRADECIMIENTO

Queremos expresar nuestro más sincero agradecimiento a la Universidad Católica de Santa María y a los docentes de la facultad por su valiosa enseñanza en cada una de las clases, las cuales fueron fundamentales en mi desarrollo académico.

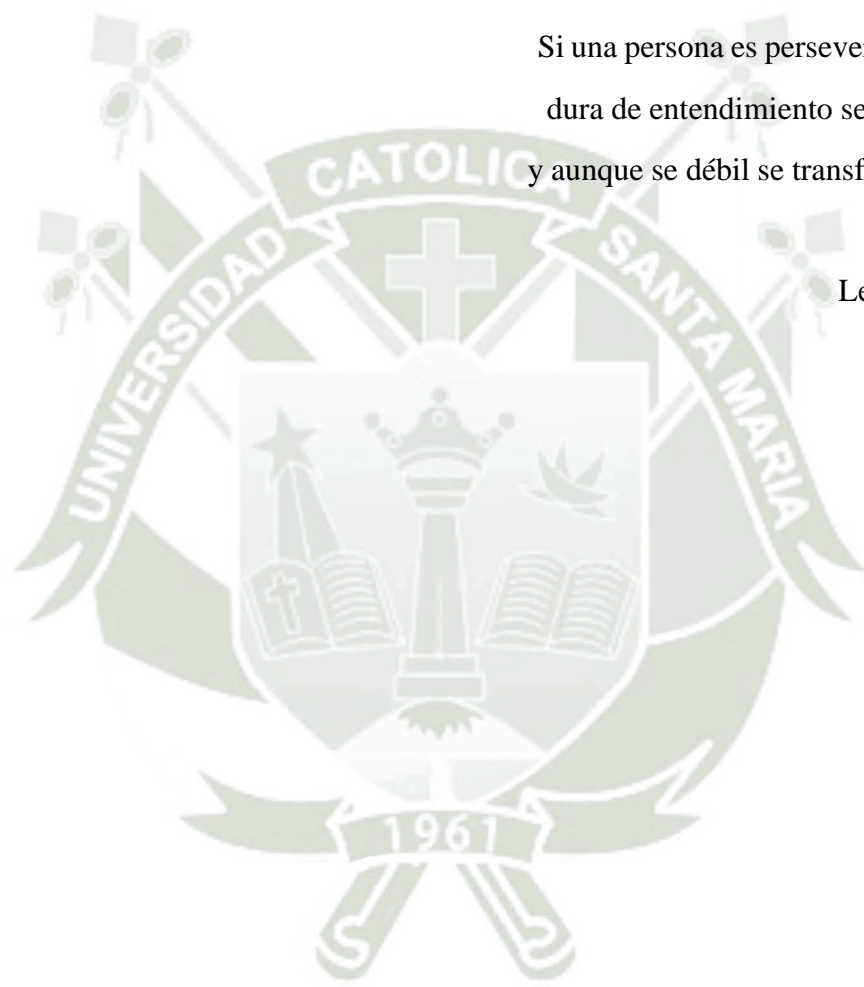
A la empresa Sml Partners S.R.L, por su invaluable apoyo por brindarnos de manera rápida la información necesaria para la elaboración de nuestra tesis. Su colaboración ha sido fundamental para el éxito de este trabajo.



EPÍGRAFE

Si una persona es perseverante, aunque sea
dura de entendimiento se hará inteligente;
y aunque se débil se transformara en fuerte.

Leonardo Da Vinci



RESUMEN

El objetivo de este estudio fue determinar la correlación entre el costo de venta y los estados financieros de la empresa SML PARTNERS, S.R.L. ubicada en Arequipa-Perú, 2023. La investigación aplicó una metodología descriptiva-cuantitativa y aplicada, ya que se enfoca en resolver problemas reales de la empresa SML PARTNERS S.R.L., específicamente relacionados con el costo de venta y su efecto en los estados financieros. Este estudio utiliza encuestas y análisis documental para comprender la percepción de los empleados del área financiera de SML PARTNERS, S.R.L. sobre el costo de venta y los estados financieros. Se ha confirmado una fuerte correlación positiva entre el costo de venta y los estados financieros, lo que indica que a medida que el costo de venta aumenta, los valores en los estados financieros también tienden a aumentar. Esta relación estadísticamente significativa proporciona una comprensión valiosa de cómo las operaciones de venta impactan en la situación financiera de la empresa.

Palabras clave: Costo de ventas, estados financieros, NIIF para PYMES.

ABSTRACT

The aim of this study was to determine the correlation between the cost of sales and the financial statements of SML PARTNERS, S.R.L., located in Arequipa-Peru, 2023. The research is classified as descriptive-quantitative and applied, as it focuses on solving real problems of the company SML PARTNERS S.R.L., specifically related to the cost of sales and its impact on the financial statements. This study uses surveys and documentary analysis to understand the perception of employees in the financial area of SML PARTNERS, S.R.L., regarding the cost of sales and financial statements. A strong positive correlation between the cost of sales and financial statements has been confirmed, indicating that as the cost of sales increases, the values in the financial statements also tend to increase. This statistically significant relationship provides valuable insight into how sales operations impact the financial situation of the company.

Keywords: Cost of sales, financial statements, IFRS for SMEs.

ÍNDICE

DEDICATORIA

AGRADECIMIENTO

EPÍGRAFE

RESUMEN

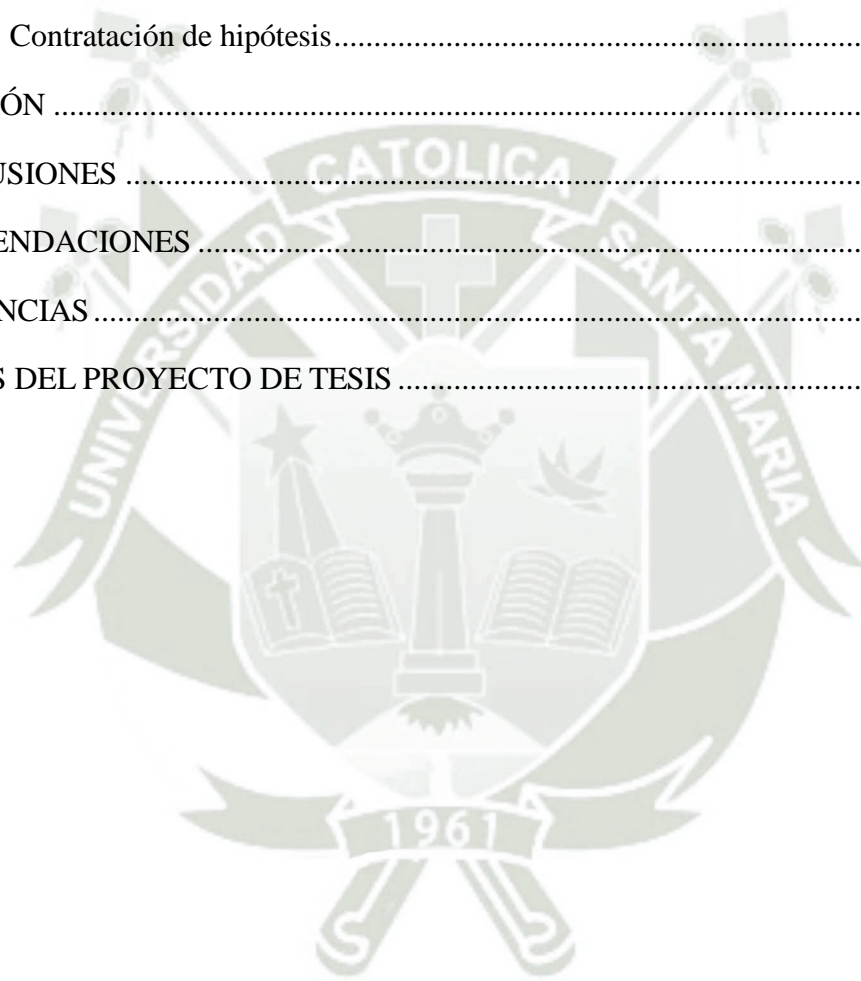
ABSTRACT

INTRODUCCIÓN	1
CAPITULO I.....	4
PLANTEAMIENTO TEÓRICO.....	5
1. El Problema de investigación	5
1.1. Determinación del problema.....	5
1.2. Enunciado del problema.....	10
1.3. Interrogantes para resolver.....	10
1.3.1. Pregunta Principal	10
1.3.2. Preguntas secundarias	10
2. Descripción.....	11
2.1. Área del conocimiento: Campo – Área – Línea.....	11
2.2. Tipo y nivel de investigación	11
2.2.1. Tipo de Investigación	11
2.2.2. Nivel de Investigación.....	11
3. Operacionalización y descripción de variables.....	12
3.1. Variables	12
3.2. Dimensiones.....	13
3.3. Indicadores	14
3.4. Cuadro de variables, indicadores y sub indicadores	15
4. Justificación del problema.....	17

4.1. Justificación práctica.....	17
4.2. Justificación metodológica.....	17
4.3. Profesional, académica y/o personal.....	17
5. Marco teórico	18
5.1. Antecedentes investigativos.....	18
5.2. Bases Teóricas.....	23
5.2.1. Costo de venta.....	23
5.2.2. Objetivos del costo de ventas.....	24
5.2.3. Componentes del costo de ventas	25
5.2.4. Dimensiones del costo de ventas	26
5.2.5. Teorías del costo de ventas.....	27
5.2.6. Cálculo del costo de ventas	27
5.2.7. Métodos de valoración del inventario	28
5.2.8. Estados financieros.....	29
5.2.9. Clasificación de los estados financieros.....	29
5.2.10. Objetivos de los estados financieros	30
5.2.11. Dimensiones de los estados financieros	31
5.2.12. Teorías de los estados financieros	33
5.3. Marco Conceptual.....	34
5.3.1. Sección 3: Presentación de Estados Financieros.....	34
5.3.2. Sección 13: Inventarios	37
5.3.3. Sección 10 Políticas Contables, Estimaciones y Errores.....	41
6. Objetivo.....	42
6.1. Objetivo general.....	42
6.2. Objetivos específicos	42
7. Hipótesis.....	43

7.1. Hipótesis general.....	43
7.2. Hipótesis específicas	43
CAPITULO II	44
PLANTEAMIENTO OPERACIONAL	45
1. Técnicas, instrumentos y matriz de consistencia.....	45
1.1. Técnicas	45
1.2. Instrumentos	45
1.3. Matriz de consistencia.....	52
2. Campo de verificación.....	54
2.1. Ubicación espacial	54
2.2. Ubicación temporal	54
2.3. Unidades de estudio	54
2.3.1. Universo	54
2.3.2. Muestra.....	54
2.3.3. Procedimiento de muestreo	55
3. Estrategias de recolección de datos	55
3.1. Organización	55
3.2. Recursos	55
3.2.1. Recursos Humanos.....	55
3.2.2. Recursos físicos.....	55
3.2.3. Recursos financieros	56
3.3. Validación del Instrumento	56
3.4. Criterio para el manejo de resultados.....	57
4. Cronograma de trabajo	58
CAPITULO III	59
RESULTADOS.....	60

1. Análisis de caso	60
1.1. Estados Financieros Comparativos	69
1.2. Ratios	72
1.2.1. Ratios de Inventarios	72
1.2.2. Ratios de Costo de Ventas.....	74
2. Análisis descriptivo.....	76
3. Contratación de hipótesis.....	84
DISCUSIÓN	88
CONCLUSIONES	91
RECOMENDACIONES	93
REFERENCIAS	94
ANEXOS DEL PROYECTO DE TESIS	99

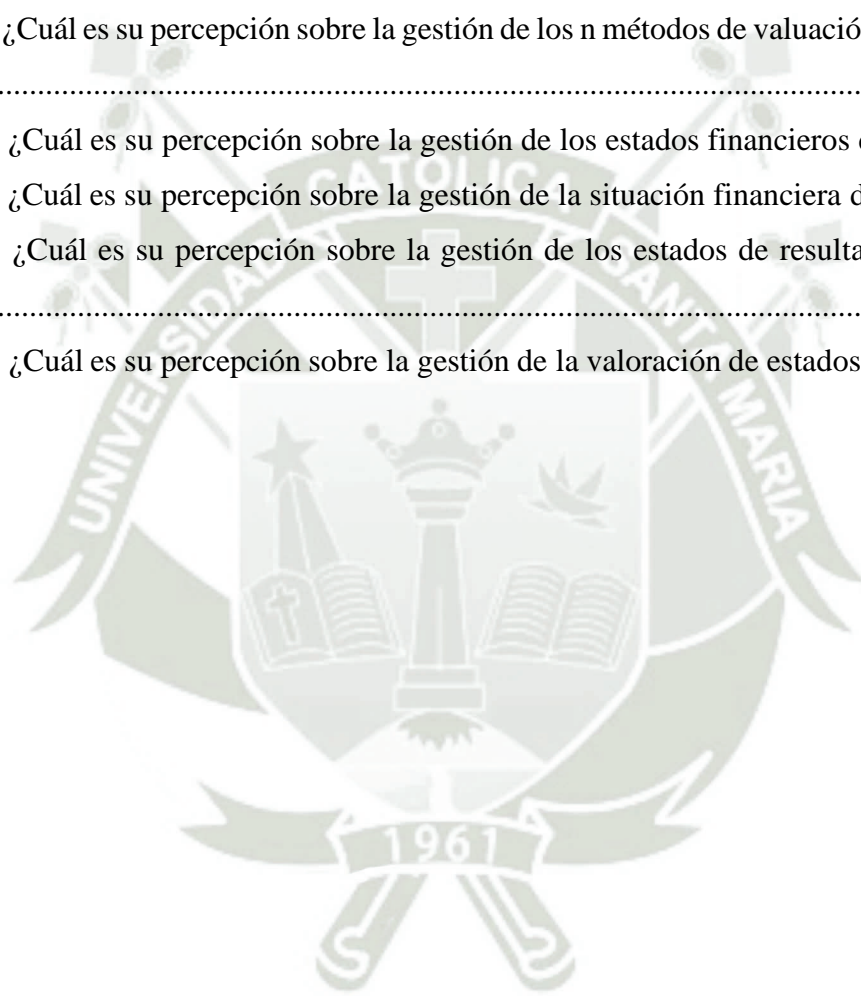


ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1 Operacionalización de Variables	15
Tabla 2 Matiz de consistencia.....	52
Tabla 3 Muestra	54
Tabla 4 Recursos financieros	56
Tabla 5 Cronograma	58
Tabla 6 Estado de situación financiera	61
Tabla 7 Estado de resultados	63
Tabla 8 Estado de costos	65
Tabla 9 Estado de costos de producción.....	66
Tabla 10 Estado de resultados en soles.....	67
Tabla 11 Estados de situación financiera comparativo.....	69
Tabla 12 Estado de resultados comparativo	71
Tabla 13 Contratación costo de venta y los estados financieros.....	84
Tabla 14 Contratación costos de producción y los estados financieros.....	85
Tabla 15 Contrastación inventarios y los estados financieros	86
Tabla 16 Contrastación métodos de valuación de inventarios y los estados financieros.....	87

ÍNDICE DE FIGURAS

Figura 1	Flujograma de determinación de costos.....	9
Figura 2	¿Cuál es su percepción sobre la gestión de los costos de venta de la empresa?	76
Figura 3	¿Cuál es su percepción sobre la gestión de los costos de producción de la empresa?	77
Figura 4	¿Cuál es su percepción sobre la gestión de inventarios de la empresa?.....	78
Figura 5	¿Cuál es su percepción sobre la gestión de los n métodos de valuación de inventarios?	79
Figura 6	¿Cuál es su percepción sobre la gestión de los estados financieros de la empresa?	80
Figura 7	¿Cuál es su percepción sobre la gestión de la situación financiera de la empresa?	81
Figura 8	¿Cuál es su percepción sobre la gestión de los estados de resultado integral de la empresa?.....	82
Figura 9	¿Cuál es su percepción sobre la gestión de la valoración de estados financieros? .	83



INTRODUCCIÓN

El propósito central de esta investigación consiste en establecer la correlación entre el costo de venta y los estados financieros de la empresa SML PARTNERS, S.R.L., localizada en Arequipa, Perú, durante el año 2023. Es así que el costo de ventas es un componente clave para la administración financiera de las empresas, al representar los desembolsos vinculados con la producción y comercialización de sus productos o servicios.

El costo de ventas es parte esencial en los estados financieros, ya que permite determinar el margen bruto y la rentabilidad. Asimismo, valora los inventarios mediante el cálculo de los artículos vendidos y de los costos empleados para producirlos. También proporciona información sobre la eficiencia operativa y la cadena de producción (Arias et al., 2020).

Los factores en los cuales influye el costo de ventas son la toma de decisiones estratégicas, la elección de proveedores, la planificación financiera, la evaluación de la rentabilidad, el control de los costos, la mejora en la eficiencia operativa, la detección de riesgos a largo plazo y la evaluación de la viabilidad financiera a largo plazo. Beneficios que a largo plazo permiten que las empresas incrementen su productividad, dándoles mayores márgenes de rentabilidad (Cando et al., 2020).

En este contexto, SML PARTNERS es una fábrica dedicada a la producción de estructuras metálicas. Sin embargo, ha presentado varios problemas en cuanto a la determinación del costo, el manejo del inventario y el establecimiento del precio de venta. Debido a que no existen controles específicos en cuanto al uso de la materia prima, la mano de obra directa y los gastos de fabricación para estas estructuras. También se consideran gastos operativos como administrativos, ventas y financieros, con una utilidad promedio del 35%. En la actividad comercial, se incorporan costos de adquisición, transporte, gastos

generales y una utilidad del 5%, sumando al costo de almacén y llegando al valor de la venta a facturar, para la valoración de los inventarios se utiliza el costo histórico.

Uno de los principales problemas reside en la falta de un registro y control adecuado de los suministros en nuestro almacén para la fabricación, afectando la precisión en la medición del costo de la materia prima utilizada en la producción de nuestras estructuras metálicas. Además, la carencia de un registro eficiente de los restos o desechos de productos terminados reciclados para fabricar nuevos productos lleva a una inexactitud en la valoración de los inventarios y, por ende, en el costo de ventas.

Asimismo, la empresa no ha aplicado ninguna metodología para determinar el costo de producción y el costo de ventas, lo que se observa una deficiencia, por la falta de identificación y distribución correcta de los costos de materia prima, mano de obra y costos indirectos, resultando en la subvaloración o sobrevaloración de los costos. Situación que ha comprometido la eficiencia operativa, ya que no existen controles para el ingreso y salida de los materiales en el proceso productivo. Otro de los principales problemas es que la empresa no lleva Kardex para el control de inventarios, lo cual, ha generado inconsistencias en los registros y en la determinación del costo de producción.

Otra de las deficiencias es que los estados financieros no plasman de manera adecuada los ingresos, lo cual dificulta el entendimiento de los ingresos y costos de cada proceso de producción. Esto dificulta la evaluación de la rentabilidad de las inversiones o tomar decisiones que afecten de manera positiva a la producción. Además, la falta de claridad en la información presentada en los estados financieros hace que la empresa no puede implementar decisiones estratégicas que le permitan a la empresa establecer mayores márgenes de ganancia a largo plazo.

Estas problemáticas se relacionan directamente con el incumplimiento de la sección 13 de las NIIF para PYMES. Norma que establece los lineamientos para valorar y inventarios

y además la determinación precisa del costo de producción. El problema más grave es la falta de un registro y control de la materia prima, además de la gran cantidad de desperdicios, lo cual hace imposible el cálculo de un precio de venta claro.

De igual forma, otra de las normas que se contravienen es la sección 10 de las NIIF para PYMES, que habla sobre las políticas de contabilidad y proyecciones financieras. Norma que hace referencia a la falta de registros claros, además de la falta de precisión y razonabilidad en la presentación de los estados financieros (International Financial Reporting Standard, 2015). Siendo necesario que la empresa revise y modifique sus políticas contables con la finalidad de que su información sea verídica.

Con base en todo lo anterior, resulta crucial establecer medidas correctivas para solucionar estas deficiencias, con la finalidad de cumplir con la sección 13 y 10 de las para PYMES. Por lo que esta investigación, proporciona una visión en donde se aplican estas normas y se puede tener una información objetiva y real que aporte a las necesidades de la empresa. Para lo cual la investigación se organizó en los siguientes capítulos:

En el capítulo I se describe la problemática, se determinan las variables y se justifica la ejecución de la investigación. Asimismo, se redacta el marco teórico y antecedentes investigativos.

El capítulo II contiene los procedimientos de herramientas y métodos para la ejecución del trabajo investigativo. Incluye la matriz de consistencia que permite visualizar de manera integral el proyecto investigativo.

Por último, el capítulo III, se presentan los resultados y la propuesta para comprobar o no las hipótesis planteadas en capítulos anteriores, además de redactar conclusiones y recomendaciones.



PLANTEAMIENTO TEÓRICO

1. El Problema de investigación

1.1. Determinación del problema

Actualmente, el costo de ventas cobra importancia en El Mundo empresarial, debido a que las empresas utilizan estos costos para generar una ventaja competitiva. Las empresas buscan establecer acciones para incrementar la rentabilidad, reducir costos y mejorar su calidad. Perspectiva que no solamente les permite reducir costos, sino también establecer un precio de venta exacto, establecer una ventaja competitiva y adaptarse a un entorno económico cambiante (Castelblanco, 2019).

En línea con esta perspectiva, Reveles (2019) mencionó que la determinación del costo de venta es esencial para cualquier empresa, pues que influye directamente en la rentabilidad y en la toma de decisiones estratégicas. La definición de costo de venta hace referencia a los desembolsos de materia prima, mano de obra y costos indirectos de fabricación utilizados para producir un bien o servicio. Una adecuada determinación del costo de ventas se plasma en estados financieros razonable.

Es así, que en el entorno empresarial actual el costo de ventas es un factor esencial en los estados financieros de las empresas. Para Cabrera (2018) su influencia sobre la rentabilidad y la producción lo convierte en un elemento crucial. El costo de ventas es el valor de un bien o servicio vendido en un periodo determinado, para el cual se requirió ciertos elementos para su fabricación.

La relación entre el costo de venta y los estados financieros dentro de una empresa es notoria y se debe tomar en consideración, ya que, dependiendo de una adecuada determinación de los costos, se establece la razonabilidad y credibilidad de la información financiera. Cuando los costos de ventas son adecuadamente determinados, la rentabilidad

suele ser superior y significan beneficios adicionales para los miembros de las empresas (Marvilianti et al., 2021).

Además, Sestri y Catur (2020) Señalan que el costo de ventas influye en otros indicadores financieros, como el margen de ganancia y el aporte margen deporte. En cuanto al margen neto de ganancia, se calcula al restar todos los costos operativos al margen bruto. Es así que las empresas que presentan un margen de ganancia reducido ven comprometida su rentabilidad presentando pérdidas financieras.

En lo que respecta a los inventarios, Pahmi (2021) afirmó que la determinación del costo de venta depende de una adecuada gestión de los mismos, además de que los resultados del estos son plasmados en el Estado de situación financiera como costos de adquisición o producción, por lo cual afectan directamente a los resultados obtenidos. Lo cual puede traducirse como un elevado costo de ventas se debe a un mal manejo de los inventarios.

La empresa SML PARTNERS tiene dos giros económicos, la primera es la fabricación de estructuras mecánicas y la segunda es la compra y venta de materiales centrados en metales y pintura. Fabricación de las estructuras mecánicas, se adquieren diferentes tipos de materia prima, además de contar con subcontratistas y mano de obra especializada. Con respecto al segundo giro de negocio, busca generar un 5% de ganancias.

Asimismo, estos problemas afectan a la credibilidad de la empresa y a la confianza de los skateholders con respecto a la razonabilidad de la información financiera. Con lo cual resulta necesario establecer mecanismos de control que permitan garantizar que la información plasmada en los estados financieros es real.

Para la empresa SML PARTNERS el período más crítico fue 2023, puesta acostado, precisar los costos de ventas de las estructuras metálicas, determinar la adecuada adquisición y uso de la materia prima y la gestión de mano de obra. Los problemas no terminan ahí, pues se extienden a la parte operativa debido a la falta de registro y control de los inventarios, lo

cual afecta a la determinación del precio de venta. Asimismo, la carencia de controles sobre los restos y desechos que se pueden utilizar para producciones o para la venta han hecho que la empresa sufra pérdidas.

Además de lo anterior, la deficiente gestión del inventario se ha traducido en problemas operativos y financieros. La causa es la falta de control que afecta directamente a la producción, ya que la paraliza y no permite que se cumpla con la demanda de los clientes de manera oportuna. Lo cual ha dado como resultado pérdida de ventas e insatisfacción del cliente, además de devoluciones por la falta de calidad. La causa de estos problemas es que no existe un adecuado control y seguimiento de los inventarios, lo cual ha llevado a errores en cuanto a la cantidad de recursos disponibles, lo cual no ha permitido que se realicen pedidos cuando ya se llega al stock mínimo de los inventarios. Dando como resultado que estas deficiencias afectan a la rentabilidad, competitividad, operatividad y generen pérdidas financieras considerables para la empresa.

Asimismo, la empresa no ha aplicado ninguna metodología para determinar el costo de producción y el costo de ventas, por la falta de identificación y distribución correcta de los costos de materia prima, mano de obra y costos indirectos resultado en la subvaloración o sobrevaloración de los costos. Situación que ha comprometido la eficiencia operativa, ya que no existen controles para el ingreso y salida de los materiales en el proceso productivo. Otro de los principales problemas es que la empresa no lleva Kardex para el control de inventarios, lo cual, ha generado inconsistencias en los registros y en la determinación del costo de producción. Haciendo que la empresa no determine claramente las variaciones de los precios y cantidad.

Uno de los problemas más graves que enfrenta la empresa es la falta de registros detallados en la parte comercial de la empresa, específicamente en la compra y venta de materia prima y los ingresos generados por el servicio de transporte. Estos ingresos no se

reflejan con precisión en los estados financieros, lo que dificulta entender los ingresos y gastos por cada operación realizada y afecta la correcta aplicación de la Sección 10 de las NIIF para PYMES en relación con políticas contables y estimaciones.

Es necesario resaltar que al ser una empresa manufacturera y de menor tamaño, se rige por las ni para PYMES, por lo cual se tomarán las siguientes normas para poder dar solución a los problemas que se han presentado.

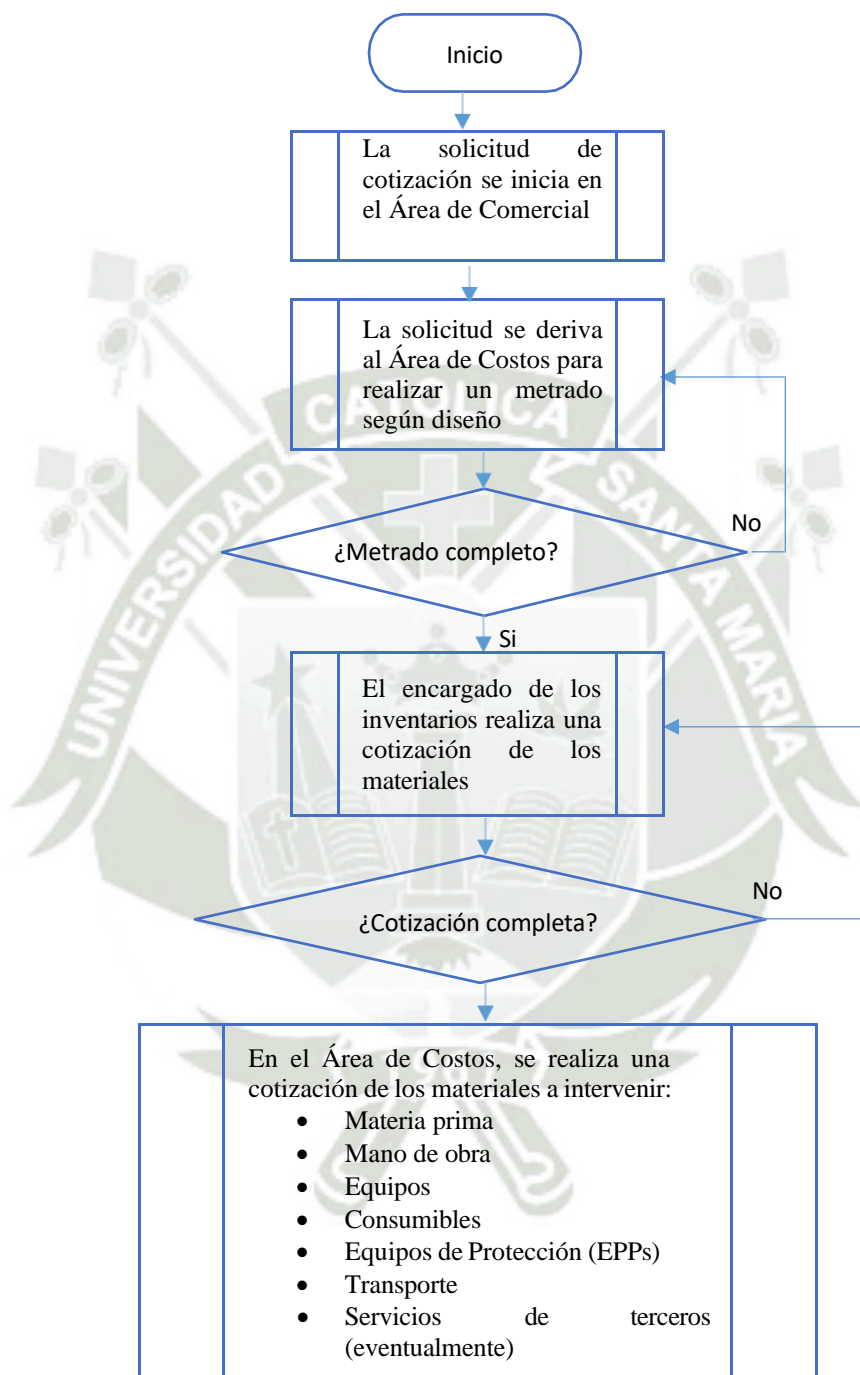
La sección 13 de las NIIF para PYMES se centra en la contabilización de los inventarios, establece los criterios para su medición, reconocimiento y baja. La norma establece todos los lineamientos, desde los procedimientos de adquisición hasta su contabilización, dependiendo de su uso o baja por alguna revalorización o pérdida de valor.

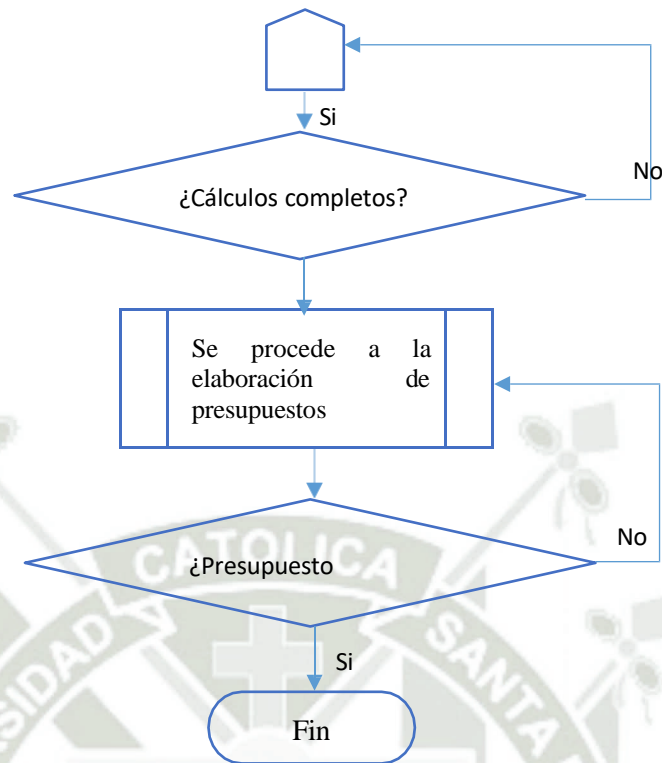
Con respecto a la sección 10 de la NIIF para Pymes, Ctra. En las políticas contables, estimaciones y errores. Es decir, esta normativa establece los lineamientos sobre los cuales el contador de las empresas debe diseñar las políticas contables para la empresa, además deberá realizar los cálculos de las estimaciones y deberá corregir los errores con la finalidad de que la información financiera sea objetiva y verídica.

Con la finalidad de resolver estos problemas, es necesario abordarlos de manera efectiva, garantizando que se apliquen estas dos normativas, además de que la información financiera sea precisa y permita tomar decisiones informadas y en beneficio de la empresa. El establecimiento de mecanismos y herramientas de control permitirá que el registro de las operaciones, además de la gestión de los inventarios y de la producción sean eficientes y permitan tener un adecuado control de los costos de producción.

Figura 1

Flujograma de determinación de costos





Nota. Proceso obtenido de SML PARTNERS, S.R.L. (2023). Elaboración propia

1.2. Enunciado del problema

La correcta determinación del costo de ventas permitirá mejorar los resultados financieros de la empresa SML PARTNERS, S.R.L., con sede en Arequipa, Perú, durante el año 2023.

1.3. Interrogantes para resolver

1.3.1. *Pregunta Principal*

¿Existe una correlación significativa entre el costo de venta y los estados financieros de la empresa SML Partners, S.R.L. ubicada en Arequipa, Perú, durante el año 2023?

1.3.2. *Preguntas secundarias*

¿Cómo se correlaciona el costo de producción con los estados financieros de la empresa SML PARTNERS, S.R.L. ubicada en Arequipa-Perú, 2023?

¿Cómo se correlacionan los inventarios con los estados financieros de la empresa SML PARTNERS, S.R.L. ubicada en Arequipa-Perú, 2023?

¿Cómo se correlacionan los métodos de valuación de inventarios con los estados financieros de la empresa SML PARTNERS, S.R.L. ubicada en Arequipa-Perú, 2023?

2. Descripción

2.1. Área del conocimiento: Campo – Área – Línea

- Campo: Ciencias Contables y Administración Financiera.
- Área: Costo de Venta y Estados Financieros
- Línea: Desarrollo Económico y Empresarial
- Especialidad: Contabilidad

2.2. Tipo y nivel de investigación

2.2.1. Tipo de Investigación

La presente investigación fue de tipo aplicada, pues se enfoca en ser práctica y busca una conexión con la resolución del problema que presenta la empresa SML PARTNERS S.R.L. Para lo cual se analizó los problemas y situaciones que enfrenta la organización relacionados con los inventarios y el costo de venta. Con la finalidad de generar conocimientos y acciones de mejora que puedan aplicarse a estas áreas de la empresa, así mejorar su situación, además de contribuir al desarrollo académico mediante el establecimiento de acciones que pueden ser aplicables en otras empresas en diferentes contextos.

2.2.2. Nivel de Investigación

En cuanto al nivel de estudio, la investigación es descriptiva, por lo cual el investigador se centra en describir las variables sin establecer relaciones entre ellas. En otras palabras, busca describir sus características y atributos en las situaciones del entorno que se está analizando. Para el enfoque se aplicó el método cuantitativo, que se define como el análisis y recolección de información numérica para determinar tendencias y probabilidades entre las variables analizadas (Baena, 2017).

La investigación descriptiva permitió comprender el entorno en el cual se desenvuelven estas variables, además de detectar cuáles son las causas, razones y efectos que están generando la situación problemática. En lo que respecta al enfoque cuantitativo, se analizó la información obtenida de los estados financieros de la empresa y se plasmaron las mejoras a esta situación financiera, con la finalidad de que cumplan con la sección 13 y 10 de las NIIF para PYMES.

3. Operacionalización y descripción de variables

De acuerdo con Hernández et al. (2014), la operacionalización de las variables, es la identificación de dimensiones e indicadores que permitirán medir dichas variables. Este procedimiento permitirá establecer las técnicas de recolección de información.

3.1. Variables

Variable independiente (V1): Costo de venta

Definición conceptual: Se refiere al monto total de los gastos directos y vinculados a la producción de bienes o servicios que se comercializan en un lapso específico. Engloba los desembolsos directos relacionados con la fabricación, el trabajo, los materiales y los costos con el propósito de su posterior venta (Castelblanco, 2019).

Definición operacional: Es el valor total de los recursos monetarios y no monetarios utilizados en la producción de un bien o servicio.

Variable dependiente (V2): Estados financieros

Definición conceptual: Son documentos contables que reflejan la situación financiera de una empresa en un ciclo contable. Estos estados son preparados y presentados por la empresa para comunicar información financiera relevante a sus *stakeholders*, como inversores, accionistas, proveedores, clientes y reguladores (Huamán, 2022).

Definición operacional: Son documentos que reflejan la realidad financiera de una empresa.

3.2. Dimensiones

V1: Costo de venta

De acuerdo con Choquehuanca y Ortiz (2021), las dimensiones que permiten evaluar el costo de venta se definen a continuación:

- **Costo de producción:** Es el total de gastos incurridos por una organización para la fabricación de un producto o servicio. Esta definición incluye los costos directos e indirectos desde la adquisición de materia prima y la gestión de mano de obra y el uso de costos indirectos de fabricación.
- **Inventarios:** Todos aquellos bienes, artículos o materias primas que la empresa utiliza para la fabricación o comercialización, y de los cuales espera obtener una ganancia.
- **Métodos de valuación:** Hace referencia a la metodología utilizada para valorar los inventarios y materias primas dentro de los estados financieros.

V2: Estados financieros

Asimismo, se toma en consideración los aportes de Huamán (2022) para definir las dimensiones de los estados financieros.

- **Situación financiera:** Permite analizar la situación financiera de la empresa durante el ciclo contable mediante el análisis de sus activos, pasivos y patrimonio.
- **Estado de resultados integrales:** Este documento presenta los resultados financieros de las empresas e incluye los ingresos y gastos derivados de las operaciones del negocio.
- **Valoración de los estados financieros:** Procedimiento que analiza el valor económico de una organización en función de su situación financiera actual. Este proceso implica la evaluación de los activos, pasivos, ingresos y gastos de una empresa, y la identificación de posibles riesgos y oportunidades.

3.3. Indicadores

Costo de venta

D1: Costos de producción

- Materia prima
- Mano de obra
- Costos indirectos de fabricación

D2: Inventarios

- Inventario inicial
- Inventario final

D3: Métodos de valuación

- Identificación específica
- Al detalle o por menor
- Existencias básicas
- PEPS
- Promedio ponderado

Estados financieros

D1: Situación financiera

- Activos
- Pasivo
- Patrimonio

D2: Estado de resultados integrales

- Ingresos
- Costo de ventas
- Utilidad bruta

- Utilidad operacional
- Otros ingresos y gastos
- Utilidad neta

D3: Valoración de estados financieros

- Análisis vertical
- Análisis horizontal
- Ratios financieros



3.4. Cuadro de variables, indicadores y sub indicadores

Tabla 1

Operacionalización de Variables

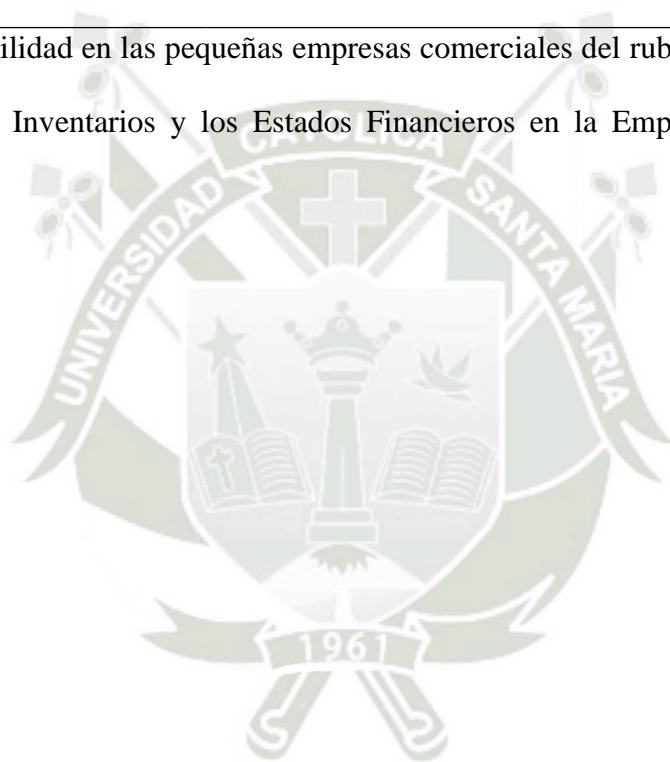
VARIABLES DE INVESTIGACIÓN	DEFINICIÓN CONCEPTUAL	DEFINICIÓN OPERACIONAL	DIMENSIONES	INDICADORES
Costo de venta	Se refiere al monto total de los costos relacionados con la producción o adquisición de bienes o servicios que se comercializan en un lapso específico. Engloba los desembolsos directos relacionados con la fabricación, el trabajo, los materiales y los costos de obtención de los bienes o servicios con el propósito de su posterior venta (Castelblanco, 2019).	Es el valor total de los recursos monetarios y no monetarios utilizados en la producción durante un período determinado. Esto incluye el análisis de materia prima, inventario y valuación de costos.	Costo de producción Inventario Métodos de valuación	Materia prima Mano de obra Costos indirectos de fabricación Inventario inicial Inventario final Identificación específica Al detalle o por menor Existencias básicas PEPS Promedio ponderado
Estados financieros	Los estados financieros son documentos contables que reflejan la situación financiera, los resultados operativos y los flujos de efectivo. Estos estados son preparados y presentados por la empresa para comunicar información financiera relevante a	Son documentos que reflejan la realidad financiera de una empresa durante un ejercicio contable y la valoración de los estados financieros.	Estado de la Situación financiera Estado de resultados integrales	Activos Pasivo Patrimonio Ingresos Costo de ventas Utilidad bruta Utilidad operacional Otros ingresos y gastos

sus stakeholders, como inversores, accionistas, proveedores (Huamán, 2022)

Valoración de estados financieros

Utilidad neta
Análisis vertical
Análisis horizontal
Ratios financieras

Nota: Adaptado de Costo de venta y la rentabilidad en las pequeñas empresas comerciales del rubro librerías del mercado de Arequipa, 2020, por Choquehuanca y Ortiz (2021) y Control de Inventarios y los Estados Financieros en la Empresa Negocios y Construcciones P&R EIRL, Chachapoyas -2021, por Huamán (2022)



4. Justificación del problema

4.1. Justificación práctica

Desde el punto de vista práctico, una determinación adecuada del costo de venta beneficiaría a SML PARTNERS S.R.L., al reducir costos innecesarios y reforzar su posición competitiva. Además, asegurar una determinación precisa del costo de ventas contribuye a presentar estados financieros confiables, brindando información sólida a las partes interesadas.

En el ámbito técnico, la investigación se justifica, ya que permite calcular el margen de beneficio bruto basado en costos reales e ingresos adecuadamente determinados. La información relevante debe ser manejada con cuidado, ya que debe ser evaluada por los entes de control.

4.2. Justificación metodológica

En el ámbito metodológico, la investigación permite recopilar información de importancia en lo que respecta a los costos y los estados financieros. Además, incluye el análisis y corrección de errores presentes en registros contables y estados financieros. En cuanto a las técnicas aplicadas, se utilizaron el análisis financiero y la aplicación de indicadores para reelaborar los estados financieros y determinar los niveles adecuados de rentabilidad.

4.3. Profesional, académica y/o personal

En lo que respecta al ámbito académico, la investigación busca incrementar el conocimiento y la formación de profesionales en contabilidad en lo que se relaciona con costos y estados financieros aplicados al mundo real. Los resultados podrán aplicarse a investigaciones, empresas y entornos similares.

Socialmente, la investigación permitirá mejorar y dar solución a los problemas que

presenta la empresa, por lo cual se incrementarán los niveles de rentabilidad y se reducirán los costos, lo que resultará en un incremento en el empleo, además de producción de calidad que aportará al beneficio y desarrollo de la comunidad.

5. Marco teórico

5.1. Antecedentes investigativos

Pahmi (2021) en su artículo titulado "Análisis del costo de ventas y ventas en el ingreso neto", este estudio tiene como objetivo analizar el costo de las ventas y las ventas de los ingresos netos en las empresas de comercio minorista que cotizan en la Bursa Efek Indonesia. La población y la muestra de este estudio son los estados financieros de 12 empresas de comercio minorista que cotizan en la Bursa Efek Indonesia para el período 2016-2018. Esta técnica de investigación utiliza la prueba clásica de suposición, el análisis de regresión lineal múltiple, la prueba de hipótesis y la prueba de coeficiente de determinación. La técnica de recolección utiliza los métodos de documentación y revisión de la literatura. Y después de que se recopilaron los datos, el análisis de prueba en este estudio se llevó a cabo con la ayuda de IBM SPSS 26 para Windows. Sobre la base de los resultados de la prueba F que el costo de ventas y ventas juntas tiene un efecto simultáneo en los ingresos netos en 12 empresas comerciales del subsector de comercio minorista que cotizan en la Bursa Efek Indonesia.

Suzan y Nabilah (2020) en su artículo titulado "Effect of production Costs and Sales on the Company's Net Profit", Tuvo como objetivo evaluar el costo de producción y las ventas en el sector farmacéutico en el período 2013 y 2018. Este análisis se basó en métodos cuantitativos de investigación, utilizando una muestra de 7 empresas durante seis años para obtener un total de 42 unidades de muestra. Los resultados obtenidos indican que los costos de producción y las ventas simultáneamente influyen en las utilidades de las empresas del

subsector farmacéutico. Al desglosar estos efectos, se observa que la probabilidad de que los costos de producción tengan un impacto positivo significativo en la utilidad neta, mientras que las ventas no muestran tener ningún efecto sobre la misma.

De Toni et al. (2017) en su artículo denominado “Pricing strategies and levels and their impact on corporate profitability”, el autor se propuso desarrollar y validar un modelo teórico que ilustrara los efectos de las políticas de precios en la rentabilidad de las empresas. El estudio se centró en 150 empresas del sector metalmeccánico ubicadas en el Nordeste del Estado de Rio Grande do Sul, Brasil. Se integraron estrategias de fijación de precios basadas en el valor para el cliente, estrategias competitivas y estrategias de costos con los niveles de precios (alto y bajo) y el rendimiento en relación con la rentabilidad. Los resultados revelaron que la rentabilidad de las empresas encuestadas se ve positivamente afectada por la estrategia de fijación de precios basada en el valor y los niveles de precios altos. Por otro lado, se observó una influencia negativa en la rentabilidad asociada a los niveles de precios bajos. Estos hallazgos subrayan la importancia de las políticas de precios en la rentabilidad organizacional, enfatizando que un enfoque más estratégico en el proceso de fijación de precios es esencial y no debe pasarse por alto por parte de los directivos.

Akbar y Yunina (2020) en su artículo titulado “The effect of sales, production costs, total debt and working capital on net profit of manufacturing companies pharmaceutical sub sector”, el autor se propuso investigar cómo las ventas, los costos de producción, la deuda total y el capital circulante afectan la utilidad neta de las empresas farmacéuticas que cotizan en la Bolsa de Indonesia durante el periodo 2017-2020. La muestra estuvo constituida por 10 farmacias que están en la bolsa. La información se obtuvo de 40 observaciones y estimaciones. Los datos revelaron que las ventas y el capital están completamente relacionados. En cambio, los costos de producción influyeron de manera positiva y

significativa en la utilidad neta. Además, se observó que la deuda total tuvo una influencia negativa y significativa en los ingresos netos de las empresas farmacéuticas que cotizan en el IDX durante el periodo 2017-2020.

Choon y Kumar (2023) en su artículo denominado “The Relevance of Standard Costing and Variance Analysis in Global Industries Today”, el autor se propuso explorar y evaluar críticamente la aplicabilidad de estas herramientas de contabilidad de gestión en diversas industrias a nivel mundial. Los resultados muestran que los métodos del cálculo de costos y el análisis de las desviaciones dependen de la calidad de la información financiera. Se concluye además que el cálculo del costo estándar permite tener un mayor control sobre los costos. Y el compararlo con los costos históricos de este permite obtener mayores ganancias.

Marvilianti et al. (2021) en su artículo denominado “Analysis of Cost of Sold and Production Costs on Company Profit”, el autor se propuso examinar los costos de producción son costos que deben ser calculados por la empresa debido a que los altos costos de producción tendrán un impacto en las ventas y las ganancias que se obtendrán. Este estudio tiene como objetivo determinar el efecto de los costos de producción y las ventas en el beneficio neto en las empresas manufactureras del subsector farmacéutico que cotizan en la Bolsa de Valores de Indonesia en el período 2013-2018, tanto simultánea como parcialmente. Esta investigación utiliza métodos de investigación cuantitativos. La muestra utilizada fue de 7 muestras de investigación en un periodo de seis años para obtener 42 unidades de muestra. Los resultados de la investigación muestran que los costos de producción y las ventas simultáneas afectan las ganancias. Además, señala que la probabilidad de los costos de producción tiene un efecto positivo significativo en la utilidad neta y las ventas no tienen ningún efecto en la ganancia neta.

Castrellón et al. (2021) en su artículo titulado “La importancia de los estados financieros en la toma de decisiones financiera-contables” el objetivo fue analizar la relevancia de los estados financieros en el proceso de toma de decisiones. Además, analizó cómo los estados financieros afectan en el proceso de toma de decisiones, para lo cual se aplica una investigación no experimental, analítica y cuantitativa. La muestra estuvo constituida por 300 estados financieros de diferentes empresas. Los resultados mostraron que en el 90% de las empresas los estados financieros son parte esencial en el proceso de toma de decisiones, ya que estos proporcionan información clave que permite establecer estrategias que se adapten a las necesidades de las empresas.

Sáenz (2020) en su artículo titulado “Estados financieros: competencia contable básica en la formación de contadores públicos autorizados”, el autor tuvo como objetivo determinar cómo la competencia contable básica influye en la elaboración de los estados financieros. La metodología aplicada fue cuantitativa, con análisis documental y revisión bibliográfica. Los resultados mostraron que cuando las empresas son solventes y tienen rentabilidad, presentan estados financieros confiables y su información les permite tomar decisiones que los beneficien a largo plazo, mientras que cuando existen bajos niveles de rentabilidad, sus estados financieros suelen presentar errores, lo cual afecta la toma de decisiones.

Espinoza (2020) en su artículo titulado “NIIF y su viabilidad en los estados financieros”, el autor se propuso determinar cómo las NIIF afectan en la elaboración de los estados financieros. La investigación aplicó una metodología cuantitativa, no experimental y descriptiva. Los resultados mostraron que la aplicación de las NIIF proporciona mayor confiabilidad en la información financiera. Además, se logró determinar que al establecer y aplicar políticas contables específicas para cada actividad económica, la contabilización y

registro de las operaciones es mucho más sencilla y sin errores. Dando como resultado estados financieros útiles para tomar informaciones precisas, claras, confiables y que presenten la realidad de las empresas de manera razonable. Asimismo, al tener criterios uniformes sobre la preparación, presentación y análisis de la información financiera, permite que las empresas puedan evaluar su desempeño en el transcurso del tiempo.

Parrales et al. (2020) en su artículo titulado “Los estados financieros y la toma de decisiones en las pymes”, tuvo como propósito analizar cómo los estados financieros influyen en las decisiones de las pequeñas y medianas empresas (PYMES). La investigación adoptó un enfoque cuantitativo, descriptivo, explicativo y bibliográfico, empleando correlación y diseño explicativo. El análisis de los estados financieros arrojó información crucial sobre aspectos como la rentabilidad, solvencia y liquidez de la empresa. También proporcionó una visión clara de la capacidad de la PYME para cumplir con sus obligaciones financieras y financiar operaciones y proyectos futuros. Inversionistas, prestamistas y accionistas utilizan esta información para evaluar la salud financiera de la empresa y tomar decisiones relacionadas con inversiones y financiamiento. La utilidad de los estados financieros va más allá, ya que ofrecen una guía para evaluar riesgos y oportunidades potenciales. Además, ayudan a identificar áreas de mejora, permitiendo tomar decisiones informadas y respaldadas por datos con el objetivo de mejorar la rentabilidad y el rendimiento financiero de las PYMES.

Elizalde (2019) en su artículo titulado “Los estados financieros y las políticas contables”, que tuvo por objetivo fue aportar los estados financieros mediante la aplicación de las normas Internacionales de información quisiera aplicarlo. Investigación fue de tipo cuantitativa, mediante la aplicación de indicadores financieros. Los resultados obtenidos indicaron que la mayoría de estados financieros no aplican cabalmente estas normas y, por lo tanto, presentan deficiencias e incumplimientos para su presentación final.

Sáenz y Sáenz (2019) en su artículo titulado “Razones financieras de liquidez: un indicador tradicional del estado financiero de las empresas”, que tuvo por objetivo proporcionar una forma sistemática y analítica de evaluar el desempeño financiero de una empresa. Las razones financieras son herramientas útiles para los analistas financieros, inversionistas, acreedores y otros interesados en la salud financiera de una empresa. La investigación fue de tipo cuantitativa, con enfoque analítico, a través de análisis documental y revisión bibliográfica. La muestra estuvo constituida por los estados financieros de la empresa LUSA S.A. Los resultados muestran que en el entorno económico actual es que los ciclos económicos son cada vez más impredecibles y volátiles. En un entorno económico cambiante, las empresas deben contar con información precisa que les permita tomar decisiones a largo plazo y adaptarse a estas nuevas realidades. Las decisiones que se podrán tomar basándose en la información financiera serán las relacionadas con las ventas, los costos y el margen de ganancia. Además, el factor liquidez es relevante en el momento de obtener inversiones o de acceder a fuentes de financiamiento, ya que, si las empresas no pueden cumplir con sus obligaciones a corto plazo, tampoco lo harán cuando se obtengan deudas mayores. Lo cual puede resultar en una caída del valor de las acciones, pérdidas financieras y, por último, el quiebre de la empresa.

5.2. Bases Teóricas

5.2.1. Costo de venta

La variable costo de ventas es importante en la gestión financiera de las empresas, hace referencia a los costos vinculados con la fabricación y venta de un producto o servicio (Castelblanco, 2019).

El costo de venta es definido como los gastos que están directamente vinculados a la producción y venta de un producto o servicio. Los costos de las materias primas, mano de

obra directa, costo indirecto de la fábrica, costos de envío y distribución, entre otros; se justifica la necesidad de diferenciar este tipo de costos de otros gastos administrativos o financieros que no son parte directa del proceso de producción y venta, incluyendo todos los costos de investigación y desarrollo y los gastos de publicidad (Franco y Terán, 2019).

Rincón et al. (2021) afirmó que la importancia del costo de venta se centra en su efectividad para la toma de decisiones de la compañía. Al enterarse y estudiar de cerca el costo de venta, las compañías pueden establecer y fijar un precio inicial al que venderán sus productos y de esta forma generar un margen de ganancia, saber si sus ganancias generales provienen de un producto o un servicio.

Existen diversos objetivos por cumplir por parte de costo de venta, entre los cuales cabe destacar la correcta administración de los recursos. Las empresas al tener conocimiento sobre los costos de venta pueden identificar áreas de derroche o ineficiencias y aplicar medidas para mejorarlas. Asimismo, el costo de venta sirve para calcular el punto de equilibrio, es decir, cuánto tiene que vender una empresa para cubrir todos los costos incurridos y comenzar a ganar utilidades. De esta forma, las empresas podrán ponerse metas y verificar la viabilidad de un proyecto o negocio (Reveles, 2019).

Asimismo, Casanova et al. (2021) señaló uno de los objetivos del costo de venta es garantizar la rentabilidad, por lo cual se debe tener un control de los costos asociados con la finalidad de tomar decisiones estratégicas sobre los precios, descuentos y promociones. Pérez (2021) que el costo de ventas es importante para leer el análisis de la rentabilidad, pues permite identificar aquellos productos que generan mayores ingresos de los que no.

5.2.2. Objetivos del costo de ventas

De acuerdo con Manosalva et al. (2023) el costo de venta tiene diversos objetivos dependiendo del tipo de organización. Sin embargo, los más importantes son:

- El costo de ventas permite fijar el precio de venta mediante un control adecuado del uso de materiales y del proceso de producción.
- Al realizar un análisis del costo de ventas, las empresas pueden tomar decisiones para mejorar la calidad de los productos o establecer un mejor precio de venta.
- El costo de ventas permite evaluar el desempeño financiero de las empresas, ya que está relacionada directamente con los ingresos y depende de los mismos para determinar la rentabilidad de la empresa.
- Una adecuada gestión de los costos de ventas permite reducir los gastos y mantener márgenes de rentabilidad elevados.
- Al establecer control sobre los costos de ventas, las empresas hacen mejor uso de sus recursos.

5.2.3. *Componentes del costo de ventas*

De acuerdo con Arias et al. (2020) el costo de ventas está compuesto por varios elementos, que pueden variar según el tipo de negocio y la industria. Los componentes son:

Costo de la materia prima o mercancía vendida: Este componente hace referencia al costo directo de los materiales o mercancías que se utilizan para producir los productos vendidos por la empresa. Esta definición incluye los recursos necesarios para la elaboración de productos dependiendo del tipo de negocio, sector económico en el que se enfoquen las empresas el tipo de materia prima puede variar y de igual manera la oferta y demanda los precios y las condiciones.

Costo de la mano de obra directa: La mano de obra se caracteriza por el personal que se involucra en la producción. Dentro de esta se incluye el sueldo de los trabajadores, las horas maquinaria y las horas extra. Para un control adecuado de estos costos se debe realizar una supervisión del trabajo realizado por el personal que está encargado del proceso

productivo.

Costos indirectos de producción: Son aquellos costos que están asociados, pero no de manera directa con la producción del bien o servicio, e incluyen alquiler del almacén, bodega o de las instalaciones en donde se realiza la producción. Controlar estos costos implica una gestión eficiente de los recursos y la optimización de los procesos para reducir los gastos generales sin comprometer la calidad o la eficiencia operativa.

Costos de distribución: Estos son los costos asociados con la distribución física de los productos terminados desde la empresa hasta los clientes finales. Estos pueden incluir gastos de transporte, almacenamiento, embalaje y gestión de inventario. Controlar estos costos implica optimizar las rutas de distribución, negociar tarifas competitivas con proveedores de transporte y logística, y gestionar eficientemente el inventario para minimizar los costos de almacenamiento y obsolescencia.

5.2.4. Dimensiones del costo de ventas

Según Choquehuanca y Ortiz (2021) la variable costo de ventas está compuesta por tres dimensiones, que permiten analizar su comportamiento, las cuales se definen a continuación:

Costos de producción: Incluye todos los costos asociados a la producción de un producto o servicio, abarcando tanto los costos directos, como los insumos y el trabajo directo, como los costos indirectos, como los costos generales y de conservación de la fábrica. El adecuado entendimiento y administración del costo de producción no solo posibilita a las compañías fijar precios competitivos, sino que también fomenta la optimización de recursos y la mejora constante.

Inventarios: Es un elemento clave en la administración de cualquier compañía, sin importar su magnitud o industria. Hace referencia a los productos o bienes que una compañía

tiene guardados y listos para su comercialización o utilización en el proceso productivo. El inventario puede abarcar desde materias primas hasta artículos finales, incluyendo componentes, recursos y otros bienes vinculados.

Métodos de valuación: Es el procedimiento de contabilizar y gestionar una empresa para gestionar sus inventarios. Es la valoración de los recursos utilizados en la producción y comercialización. Una adecuada evaluación de los costos permite tomar decisiones y presentar información financiera sobre el cumplimiento de las normas contables.

5.2.5. *Teorías del costo de ventas*

Según Burbano (2019) existen diversas teorías sobre el costo de ventas. Entre las más importantes se detallan las siguientes:

Teoría del Costo Histórico: Para registrar el costo de ventas se toman en consideración los costos incurridos en la producción y distribución de los productos, tales como materia prima, mano de obra y gastos indirectos de fabricación.

Teoría del Costo Estándar: La teoría se basa en el costo estándar para determinar el costo de venta, es decir, se establecen estándares en función del tipo de producción y de las cantidades utilizadas. Este costo estándar generalmente es utilizado en empresas cuyos niveles de producción son elevados y el control que se requiere es preciso.

Teoría del Costo de Oportunidad: En esta teoría, las empresas evalúan dos opciones de producción y sacrificarán aquella que les presente una menor rentabilidad, y altos niveles de costos. Esta teoría se basa en la idea en que la empresa debe producir aquello que le permita tener un control de los costos y, además, generar altos niveles de rentabilidad con el mínimo esfuerzo.

5.2.6. *Cálculo del costo de ventas*

La Sección 13, Inventarios, de las Normas Internacionales de Información Financiera

para Pequeñas y Medianas Empresas (NIIF para PYMES), es un elemento esencial en la determinación del costo de venta.

En primer lugar, la Sección 13 establece que los inventarios deben medirse al costo utilizando el método del valor neto realizable. Este lineamiento permite que las empresas evalúen sus inventarios, tanto en el momento de registrarlos como en el momento de usarlos en la producción y se refleje de manera real en los estados financieros. Para el cálculo del costo de ventas se utiliza lo establecido en la sección 13 de las NIIF para PYMES. Misma que señala que el valor de los inventarios finales se le añaden los inventarios iniciales (IFRS for SMEs, 2015).

Cuando las empresas aplican la sección 13, no solamente cumplen con estándares internacionales, sino que también propician la transparencia y la razonabilidad financiera. Asimismo, hacen uso de una herramienta que les permite tomar decisiones financieras adecuadas de presentar información contable que cumple con los lineamientos.

5.2.7. *Métodos de valoración del inventario*

El método PEPS, se fundamenta en que los productos o los materiales más antiguos son los primeros en abandonar el inventario, esto con la finalidad de evitar daños y pérdidas. Este método es beneficioso, ya que utiliza el costo de los productos más antiguos para sumarlos a la fabricación y en el caso de que existiesen incrementos de los mismos, permiten mantener un nivel alto de rentabilidad (Casanova et al., 2021).

En contraste, el método del promedio ponderado establece una un equilibrio al determinar un costo medio para el inventario, independientemente de la fecha de compra. Es un mecanismo que ofrece estabilidad, pues disminuye las variaciones en los costos del inventario, al establecer un nivel promedio en el cálculo de las entradas antiguas y las entradas nuevas. Este procedimiento generalmente se utiliza para aquellos productos que tienen una

mayor volatilidad y cuyos precios tienden a variar considerablemente en el tiempo.

5.2.8. *Estados financieros*

Los estados financieros son documentos que muestran la condición económica en un instante específico, además de sus rendimientos operativos y flujos de caja. Estos documentos resultan imprescindibles para tomar decisiones en el ámbito empresarial y para valorar la solidez financiera, rentabilidad y liquidez de la compañía (Huamán, 2022).

Para Estupiñán (2017), los estados financieros son documentos que reflejan la condición económica de una compañía. Estos reportes permiten tomar de decisiones en el ámbito empresarial, dado que proporcionan información sobre la rentabilidad, liquidez y solidez financiera. Además, los inversores hacen uso de los estados financieros para tomar decisiones de inversión.

Según Pérez (2018), los estados financieros son documentos que reflejan la información económica. Por lo tanto, deben ser exactos, fiables y claros para asegurar la adopción de decisiones justas y equilibradas. Es obligación de los contadores asegurarse de que los estados financieros sean exactos y se basen en los principios. Esta documentación financiera es esencial para satisfacer las regulaciones tributarias y establecer vínculos con inversores y otros elementos.

5.2.9. *Clasificación de los estados financieros*

Para Cando et al. (2020), los estados financieros, presentan información financiera que permiten evaluar la condición actual de las empresas. Estos informes pueden ser clasificados en:

Estado de Resultados: Muestra los ingresos y los costos de las empresas en el ciclo contable. Establece la obtención de los ingresos, además de los desembolsos en concepto de costos y gastos, para determinar la rentabilidad o pérdida del ejercicio contable.

Estado de Situación Financiera: Permite evaluar la condición financiera de una empresa en lo que respecta a activos pasivos y patrimonio. Es una visión general de todas las cuentas contables y de cómo éstas se encuentran distribuidas dependiendo del giro del negocio de la empresa.

Estado de Flujo de Efectivo: Presenta lo ingresos y salidas de efectivo en un período de tiempo específico; las actividades se dividen en operativas, de inversión y financiamiento. El estado de flujo de efectivo ayuda a los inversores y analistas a comprender cómo la empresa genera y utiliza efectivo.

Estado de Cambios en el Patrimonio Neto: Este documento plasma los cambios, incrementos o de crecimientos que ha habido en el patrimonio. La información que se incluye son las ganancias retenidas, las emisiones de acciones, los dividendos pagados y los cambios respecto al capital contable de la empresa.

Estos documentos financieros proporcionan información que es de utilidad para los inversores, acreedores, entidades reguladoras o financiadoras. El estado financiero, presenta información precisa y de diferentes aspectos económicos y contables.

5.2.10. Objetivos de los estados financieros

De acuerdo con Cerna (2018) los estados financieros al ser un elemento clave de las empresas, tienen diversos objetivos y que se enfocan de igual manera en diversas áreas:

- Los estados financieros proporcionan información clave sobre el desempeño en cuanto a ventas y permiten realizar proyecciones futuras.
- Los estados financieros proporcionan información sobre la rentabilidad, mediante un análisis integral de los resultados que se relacionan con la obtención de ingresos y el desembolso de gastos durante un período contable.
- Permiten analizar la liquidez y solvencia de la empresa, además de realizar un

análisis de sus activos y pasivos para determinar la capacidad financiera que tiene la empresa para hacer frente a sus obligaciones.

- Los estados financieros son documentos que se pueden leer en cualquier parte del mundo, pues al estar sujetos a normativas y regulaciones internacionales, estos pueden ser analizados y entendidos a nivel global.
- Los estados financieros también cumplen un papel importante en la rendición de cuentas de la empresa ante sus accionistas, inversionistas y otras partes interesadas. Al proporcionar una visión transparente y detallada de la situación financiera y el rendimiento de la empresa, los estados financieros ayudan a garantizar que la empresa sea responsable de sus acciones y decisiones financieras.

5.2.11. Dimensiones de los estados financieros

Según Huamán (2022) la variable estados financieros está compuesta por cuatro variables, que permiten analizar su comportamiento, las cuales se definen a continuación:

Situación financiera: Se refiere a su posición financiera en un momento determinado, y se evalúa mediante la comparación de sus activos, pasivos y patrimonio (Huamán, 2022).

Para Estupiñán (2017), la situación financiera es la evaluación de las finanzas de una entidad para determinar su capacidad para cumplir con sus obligaciones y alcanzar objetivos financieros a largo plazo. Una situación sólida significa decisiones acertadas y gestión efectiva, mientras que una situación débil puede significar problemas de liquidez, insolvencia o falta de gestión adecuada.

Para Villarroel (2017) la situación financiera es un reflejo de las condiciones económicas generales que afectan a una entidad, y puede ser afectada por fluctuaciones en

mercados financieros, cambios en los tipos de interés e inestabilidad económica. Es importante fortalecer información sobre estas tendencias, y tomar medidas adecuadas para proteger riesgos.

Estado de resultados integrales: El estado de resultados integral es una herramienta clave que enfoca en el desempeño financiero de una empresa, incluyendo ingresos y gastos que no son parte de las operaciones normales, como ganancias o pérdidas actuariales, ajustes por conversión de moneda extranjera y cambios en el valor justo de instrumentos financieros derivados (Cerna, 2018).

El estado integral de resultados es un indicador clave de una compañía eficaz y sostenible rendimiento financiero. Al incorporar resultados operativos, otros ingresos y gastos, ofreciendo una visión integral de cómo la empresa gestiona sus operaciones diarias y las repercusiones económicas de decisiones estratégicas, incluyendo revalorizaciones de propiedades, ajustes a la conversión de divisas, y resultados financieros positivos o negativos (Huamán, 2022).

Incluir estos elementos resulta esencial para comprender cómo las decisiones financieras y operativas influyen en la estabilidad y crecimiento de las empresas. Es así que el Estado de resultados integral no solamente evalúa la rentabilidad, sino también permite evaluar la liquidez y la sostenibilidad (Espinoza, 2020).

Valoración de los estados financieros: Es una metodología para analizar y determinar el valor económico de una empresa en si, en función de su situación económica. La valoración se realiza en los activos, pasivos, ingresos y gastos de una empresa para detectar riesgos a futuro (Huamán, 2022).

Según Estupiñán (2017) la evaluación de los estados financieros es clave para determinar el desempeño y tomar decisiones estratégicas. Sin embargo, es necesario tener en

cuenta que los estados financieros son documentos que permiten evaluar las acciones pasadas, y en base a ellas establecer acciones correctivas a futuro con la finalidad de obtener una imagen completa del rendimiento financiero.

Para Pérez (2018) al valorar los estados financieros, se analiza y evalúa la información que está presente para determinar ¿Cuáles han sido las decisiones acertadas y cuáles no? Este análisis implica que se evalúe el rendimiento y capacidad para generar ingresos y controlar los costos. Las técnicas frecuentemente utilizadas para la valoración financiera son el análisis financiero, aplicación de indicadores y comparación entre diferentes periodos.

5.2.12. Teorías de los estados financieros

Según Estupiñán (2017), teorías que dé explican la relevancia que tienen los estados financieros en la economía actual, además de su importancia dentro de las empresas:

- **Teoría de la información asimétrica:** La teoría señala que, dependiendo de las partes interesadas, ya sean inversores, empleados o acreedores, la información puede obtenerse y analizarse con diferentes perspectivas. Es decir, la información financiera dependerá del público al que esté direccionado.
- **Teoría de la agencia:** La teoría señala que los accionistas, como los dueños de la empresa, contratan a gerentes para que se encarguen de administrar el negocio y los estados financieros representan la herramienta por la cual pueden evaluar esta gestión, además de determinar cuál ha sido el crecimiento económico de la empresa.
- **Teoría de la señalización:** La teoría se enfoca en que los inversores o gerentes de las empresas utilicen la información de los estados financieros para captar la atención del público y de otros inversionistas, es decir, publican sus estados financieros cuando tienen altos niveles de rentabilidad en sus portales web.

- **Teoría de la contabilidad patrimonial:** Esta teoría señala que, para tomar decisiones relacionadas con la inversión y financiamiento, los estados financieros deben proporcionar una visión clara de la situación financiera. Por lo cual se centra en la importancia de la contabilidad del patrimonio, ya que de este depende el tipo y la cantidad de financiamiento al que pueden acceder las empresas.

5.3. Marco Conceptual

5.3.1. Sección 3: Presentación de Estados Financieros

De acuerdo con la IFRS for SMEs (2015) la presentación de los estados financieros debe considerar lo siguiente:

Alcance de esta sección: Estos lineamientos son aplicables a la presentación de los estados financieros de las PYMES, es decir, establece normas y lineamientos que deben seguir los estados financieros para que puedan ser claros y razonables.

Presentación razonable: Este principio implica que los estados financieros deben reflejar la realidad de la empresa sin ningún tipo de manipulación. Por lo tanto, la información presentada debe ser clara, objetiva y razonable.

Cumplimiento con las NIIF para las PYMES: Para un adecuado cumplimiento de esta sección de la NIIF para PYMES se debe considerar lo siguiente:

1. **Adopción de las NIIF para las PYMES:** Las empresas que apliquen las NIIF para PYMES deben cumplirlas al pie de la letra y en su totalidad, sin ningún tipo de omisión.
2. **Simplificación y flexibilidad:** Debido a que están direccionadas para un sector económico mucho más simple, las mismas que han sido diseñadas y simplificadas con la finalidad de que su aplicación sea mucho más fácil y que no tenga que recurrir a altos costos o a la ayuda de especialistas para su implementación.

3. **Requisitos simplificados:** Los requerimientos para la valoración, presentación y revelación de información son mucho más sencillos que las NIIF completas, pues estos se enfocan en un sector económico mucho más simplificado.
4. **Alineación con las mejores prácticas internacionales:** Las NIIF para PYMES se encuentran alineadas con estándares internacionales, lo que indica que los estados financieros que apliquen estas normativas podrían ser entendidos a nivel global. Esto significa que las empresas que siguen estas normas pueden mejorar su credibilidad y comparabilidad en los mercados nacionales e internacionales.
5. **Beneficios para los usuarios de la información financiera:** El cumplimiento con las NIIF para las PYMES beneficia a los usuarios de la información financiera al proporcionarles estados financieros que son más comparables, confiables y comprensibles.

Hipótesis de negocio en marcha: Esta premisa indica que la empresa seguirá operando en un futuro a largo plazo, por lo cual los estados financieros deben cumplir con cada una de las normativas descritas en las diferentes secciones.

Frecuencia de la información: La información financiera deberá presentada al cierre de un ciclo contable, es decir, un año.

Uniformidad en la presentación: La documentación debe presentar uniformidad, es decir, independientemente del sector económico al que pertenezca a la empresa, la información deberá considerar las mismas cuentas y códigos para la elaboración y presentación de los estados financieros.

Información comparativa: En las notas explicativas se realizará un análisis comparativo de diferentes cuentas, con la finalidad de dar mayor claridad a la situación financiera y evaluar el rendimiento de la misma.

Materialidad (importancia relativa) y agrupación de datos: La materialidad hace relevante referencia a la relevancia de una cuenta dentro de los estados financieros. Esto está relacionado con la agrupación de los datos para presentar información y financiera que pueda ser comprendida de mejor manera.

Conjunto completo de estados financieros: Este principio establece que los estados financieros estarán compuestos por el estado de situación financiera, el estado de resultados, el estado de cambios en el patrimonio neto y el flujo de efectivo. Estos estados financieros proporcionan información completa sobre la situación financiera, el rendimiento financiero y los flujos de efectivo de la empresa.

- a) Un estado de situación financiera a la fecha sobre la que se informa.
- b) Una u otra de las siguientes informaciones:
 - (i) Un solo estado del resultado integral para el periodo sobre el que se informa que muestre todas las partidas de ingresos y gastos reconocidas durante el periodo incluyendo aquellas partidas reconocidas al determinar el resultado (que es un subtotal en el estado del resultado integral) y las partidas de otro resultado integral, o
 - (ii) Un estado de resultados separado y un estado del resultado integral separado. Si una entidad elige presentar un estado de resultados y un estado del resultado integral, el estado del resultado integral comenzará con el resultado y, a continuación, mostrará las partidas de otro resultado integral.
- c) Un estado de cambios en el patrimonio del periodo sobre el que se informa.
- d) Un estado de flujos de efectivo del periodo sobre el que se informa.
- e) Notas, que comprenden un resumen de las políticas contables significativas y

otra información explicativa.

Identificación de los estados financieros: Cada estado financiero debe ser claramente identificado para evitar confusiones. Esto implica proporcionar títulos claros y descripciones adecuadas para cada estado financiero presentado.

Presentación de información no requerida por esta NIIF: Aunque las NIIF para las PYMES establecen requisitos específicos para la presentación de estados financieros, las empresas también pueden optar por incluir información adicional que consideren relevante para los usuarios. Sin embargo, esta información adicional no debe contradecir los principios y requisitos establecidos en las NIIF para las PYMES.

5.3.2. *Sección 13: Inventarios*

De acuerdo con la IFRS for SMEs (2015) la presentación de los inventarios debe considerar lo siguiente:

Alcance de esta sección: Esta sección establece los principios para el reconocimiento y medición de los inventarios. Los inventarios son activos:

- a) mantenidos para la venta en el curso normal de las operaciones;
- b) en proceso de producción con vistas a esa venta; o
- c) en forma de materiales o suministros, para ser consumidos en el proceso de producción, o en la prestación de servicios.

Medición de los inventarios: Una entidad medirá los inventarios al importe menor entre el costo y el precio de venta estimado menos los costos de terminación y venta.

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

Costos de adquisición: Los costos de adquisición de inventarios incluyen precio de

compra, aranceles, impuestos no recuperables, transporte y manipulación. Los descuentos comerciales se restan del precio de compra. Si hay pago aplazado con un elemento de financiación implícito, como una diferencia entre el precio normal y el pago aplazado, esta diferencia se reconoce como gasto por intereses durante el periodo de financiación, no se suma al costo de inventarios.

Costos de transformación: Los costos de transformación de inventarios incluyen mano de obra directa y una asignación de los costos indirectos de producción variables o fijos relacionados con la transformación de materias primas en productos terminados. Los costos indirectos fijos permanecen constantes independientemente del volumen de producción, como depreciación de equipos, mientras que los costos indirectos variables varían con el volumen de producción, como materiales indirectos y mano de obra indirecta.

Distribución de los costos indirectos de producción: La entidad distribuirá los costos indirectos fijos de producción basados en la capacidad normal de los medios de producción, que es la producción esperada en promedio a lo largo de varios periodos, considerando la pérdida de capacidad por mantenimiento planificado. Si la producción real se aproxima a la capacidad normal, se puede usar el valor del costo indirecto fijo por unidad de producción que no aumentará por bajo nivel de producción o capacidad ociosa. Los costos indirectos no distribuidos se reconocen como gastos en el periodo en que se incurren.

Producción conjunta y subproductos: Cuando varios productos se fabrican simultáneamente y sus costos no pueden identificarse por separado, se distribuirán entre ellos de manera coherente y razonable. Para subproductos insignificantes, se deducirá su valor de venta menos los costos de venta del costo del producto principal para mantener el costo del producto principal casi igual.

Otros costos incluidos en los inventarios: Una entidad incluirá otros costos en el costo de los inventarios solo en la medida en que se haya incurrido en ellos para dar a los mismos su condición y ubicación actuales.

Costos excluidos de los inventarios: Son ejemplos de costos excluidos del costo de los inventarios y reconocidos como gastos en el periodo en el que se incurren, los siguientes:

- a. Importes anormales de desperdicio de materiales, mano de obra u otros costos de producción.
- b. Costos de almacenamiento, a menos que sean necesarios durante el proceso productivo, previos a un proceso de elaboración ulterior.
- c. Costos indirectos de administración que no contribuyan a dar a los inventarios su condición y ubicación actuales.
- d. Costos de venta.

Costo de los inventarios para un prestador de servicios: Los prestadores de servicios medirán sus inventarios por los costos de producción, que incluyen mano de obra y otros costos directamente relacionados con la prestación del servicio. Los costos de ventas y de administración general no se incluirán en los costos de inventario, sino que se reconocerán como gastos en el periodo en que se incurran. No se incluirán márgenes de ganancia ni costos indirectos no atribuibles en los inventarios de un prestador de servicios.

Costo de los productos agrícolas recolectados de activos biológicos: La Sección 34 requiere que los inventarios que comprenden productos agrícolas, que una entidad haya cosechado o recolectado de sus activos biológicos, deben medirse, en el momento de su reconocimiento inicial, por su valor razonable menos los costos estimados de venta en el punto de su cosecha o recolección. Este será el costo de los inventarios en esa fecha, para la aplicación de esta sección.

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

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

Deterioro del valor de los inventarios: Los párrafos 27.2 a 27.4 requieren que una entidad evalúe al final de cada período si los inventarios están deteriorados, es decir, si su valor en libros no es totalmente recuperable debido a daños, obsolescencia o precios de venta decrecientes. Si se determina que un inventario está deteriorado, la entidad debe medirlo al precio de venta menos los costos de terminación y venta, reconociendo una pérdida por deterioro de valor. Además, en ciertas circunstancias, se puede requerir la recuperación de un deterioro anterior.

Reconocimiento como un gasto: Cuando los inventarios se venden, la entidad reconocerá su valor en libros como un gasto en el mismo periodo en que se reconocen los ingresos correspondientes. Además, algunos inventarios pueden ser distribuidos a otras cuentas de activo, como por ejemplo cuando se utilizan como componentes de propiedades,

planta y equipo en construcción.

Información a revelar: Una entidad revelará la siguiente información:

- a. Las políticas contables adoptadas para la medición de los inventarios, incluyendo la fórmula de costo utilizada.
- b. El importe total en libros de los inventarios y los importes en libros según la clasificación apropiada para la entidad.
- c. El importe de los inventarios reconocido como gasto durante el periodo.
- d. Las pérdidas por deterioro del valor reconocidas o revertidas en el resultado, de acuerdo con la Sección 27.
- e. El importe total en libros de los inventarios pignorados en garantía de pasivos.

5.3.3. *Sección 10 Políticas Contables, Estimaciones y Errores*

De acuerdo con la IFRS for SMEs (2015) el tratamiento de los errores y estimaciones debe considerar lo siguiente:

Alcance de esta sección: Este epígrafe establece el ámbito de aplicación de la Sección 10, delineando que su objetivo principal es proporcionar orientación sobre la selección, aplicación, y revelación de políticas contables, así como sobre la gestión de estimaciones.

Selección y aplicación de políticas contables: Esta sección establece de qué manera los principios y políticas contables deben aplicarse. Además, establece que estos serán seleccionados dependiendo del giro del negocio.

Uniformidad de las políticas contables: La presentación de los estados financieros debe ser consistente de un período a otro. Esto facilitará la comparabilidad de las cuentas en diferentes periodos para determinar su crecimiento o disminución. Además, establece que los cambios deben ser reflejados en las cuentas a las que se afecten y deben ser mencionados.

Cambios en políticas contables: Aquí explica de qué manera se debe registrar en el caso de que existan cambios en políticas contables. Se debe revelar y exponer los motivos por el cual se suscita el cambio, y cuál ha sido su afectación.

Información a revelar sobre un cambio de política contable: Esta sección establece los requisitos de revelación que una entidad debe cumplir al realizar un cambio en sus políticas contables. Estos requisitos incluyen la divulgación de la naturaleza del cambio, el impacto financiero del cambio en el período actual y en períodos futuros, y las razones subyacentes del cambio.

Cambios en las estimaciones contables: Se aborda cómo las entidades deben tratar los cambios en las estimaciones contables, incluida la necesidad de reflejar ajustes prospectivos en los estados financieros en el período en que se realice el cambio y, si es aplicable, en períodos futuros.

Correcciones de errores de periodos anteriores: Detalla cómo las entidades deben abordar y corregir los errores materiales en los estados financieros de periodos anteriores, incluido como se revelan y se ajustan.

6. Objetivo

6.1. Objetivo general

Determinar la correlación entre el costo de venta y los estados financieros de la empresa SML PARTNERS, S.R.L., ubicada en Arequipa-Perú, 2023.

6.2. Objetivos específicos

- Establecer la relación entre los costos de producción y los estados financieros de la empresa SML PARTNERS, S.R.L., ubicada en Arequipa-Perú, 2023.
- Analizar la relación entre los inventarios y los estados financieros de la empresa SML PARTNERS, S.R.L., ubicada en Arequipa-Perú, 2023.

- Identificar la relación entre los métodos de valuación de inventarios y los estados financieros de la empresa SML PARTNERS, S.R.L., ubicada en Arequipa-Perú, 2023.

7. Hipótesis

7.1. Hipótesis general

Existe una correlación significativa entre el costo de venta y los estados financieros de la empresa SML PARTNERS, S.R.L., ubicada en Arequipa-Perú, 2023.

7.2. Hipótesis específicas

- Existe una relación significativa entre los costos de producción y los estados financieros de la empresa SML PARTNERS, S.R.L., ubicada en Arequipa-Perú, 2023.
- Existe una relación significativa entre los inventarios y los estados financieros de la empresa SML PARTNERS, S.R.L., ubicada en Arequipa-Perú, 2023.
- Existe una relación significativa entre los métodos de valuación de inventarios y los estados financieros de la empresa SML PARTNERS, S.R.L., ubicada en Arequipa-Perú, 2023.



CAPÍTULO II

PLANTEAMIENTO OPERACIONAL

1. Técnicas, instrumentos y matriz de consistencia

1.1. Técnicas

Este estudio se basa en la aplicación de encuestas, que comprenden preguntas, procesos y metodologías destinadas a analizar datos sobre diversos aspectos. Aunque un cuestionario individual representa solo una pequeña parte de este proceso, el propósito general de una encuesta es obtener información más detallada sobre un grupo específico de personas (Carhuanchó et al., 2019).

La encuesta se utilizó para evaluar la percepción de los empleados del área financiera, con el objetivo de identificar deficiencias y entender cómo una adecuada determinación del costo de venta afecta los estados financieros de la empresa.

Asimismo, se ejecutó un análisis documental que “es el proceso en donde se analizan y comprenden documentos, a fin de obtener información relevante para el tema analizado” (Cohén y Gómez, 2019, p. 123).

Con la finalidad de determinar la salud financiera y el desempeño de la empresa SML PARTNERS, S.R.L., se realizó una comparación entre el período 2022 y 2023. Se pudo determinar las fluctuaciones y cambios que ha habido entre las principales cuentas de la empresa.

1.2. Instrumentos

Para la recopilación de información se utilizó el cuestionario, que “se define como el conjunto de preguntas sobre un tema en específico” (Baena, 2017, p. 129).

Este cuestionario constó de tres secciones. La primera sección abordó información general e incluye preguntas de filtro, como edad y género, para establecer el contexto del participante. La siguiente sección se centró en el costo de venta, permitiendo la evaluación de

aspectos relacionados con la materia prima, inventarios y valuación de costos. Por último, la sección dedicada a los estados financieros abordó dimensiones como la situación financiera, los resultados económicos, y la valuación de los estados financieros. Este enfoque estructurado ayudó a obtener datos específicos y detallados para nuestra investigación.



1.3. Matriz de consistencia

Tabla 2

Matiz de consistencia

Título: Sistema de control para optimizar la gestión logística de la empresa SML PARTNERS, S.R.L. ubicada en Arequipa-Perú, 2023.						
Pregunta General	Objetivo General	Hipótesis general	Variables de investigación	Dimensiones	Indicadores	Metodología
¿Cómo se relaciona el costo de venta con los estados financieros de la empresa SML PARTNERS, S.R.L. ubicada en Arequipa-Perú, 2023?	Determinar la relación entre el costo de venta y los estados financieros de la empresa SML PARTNERS, S.R.L. ubicada en Arequipa-Perú, 2023.	Existe una relación significativa entre el costo de venta y los estados financieros de la empresa SML PARTNERS, S.R.L. ubicada en Arequipa-Perú, 2023.		Costos de producción Inventarios	Materia prima Mano de obra Costos indirectos de fabricación Inventario inicial Inventario final	Enfoque: Cuantitativo Tipo: Aplicada Alcance: Descriptivo
¿Cómo se correlaciona el costo de producción con los estados financieros de la empresa SML PARTNERS, S.R.L. ubicada en Arequipa-Perú, 2023?	Establecer la relación entre los costos de producción y los estados financieros de la empresa SML PARTNERS, S.R.L. ubicada en Arequipa-Perú, 2023.	Existe una relación significativa entre los costos de producción y los estados financieros de la empresa SML PARTNERS, S.R.L. ubicada en Arequipa-Perú, 2023.	V1: Costo de ventas	Métodos de valuación	Identificación específica Al detalle o por menor Existencias básicas	Población Finita
¿Cómo se correlacionan los inventarios con los estados financieros de la empresa SML PARTNERS, S.R.L. ubicada en Arequipa-Perú, 2023?	Analizar la relación entre los inventarios y los estados financieros de la empresa SML PARTNERS, S.R.L. ubicada en Arequipa-Perú, 2023.	Existe una relación significativa entre los inventarios y los estados financieros de la empresa SML PARTNERS, S.R.L. ubicada en Arequipa-Perú, 2023.	V2: Estados financieros	Situación financiera Estado de resultados	PEPS Promedio ponderado Activos Pasivo Patrimonio Ingresos Costo de ventas	Muestra: 3 empleados Técnica: Cuestionario

¿Cómo se correlacionan los métodos de valuación de inventarios con los estados financieros de la empresa SML PARTNERS, S.R.L. ubicada en Arequipa-Perú, 2023?

Identificar la relación entre los métodos de valuación de inventarios y los estados financieros de la empresa SML PARTNERS, S.R.L. ubicada en Arequipa-Perú, 2023.

Existe una relación significativa entre los métodos de valuación de inventarios y los estados financieros de la empresa SML PARTNERS, S.R.L. ubicada en Arequipa-Perú, 2023.

integrales
Utilidad bruta
Utilidad operacional
Otros ingresos y gastos
Análisis vertical
Análisis horizontal
Ratios financieros

Valoración de estados financieros

Nota. Costo de venta y la rentabilidad en las pequeñas empresas comerciales del rubro librerías del cercado de Arequipa, 2020, por Choquehuanca y Ortiz (2021) y Control de Inventarios y los Estados Financieros en la Empresa Negocios y Construcciones P&R EIRL, Chachapoyas -2021, por Huamán (2022)

2. Campo de verificación

2.1. Ubicación espacial

Se realizará en la empresa SML PARTNERS, S.R.L.

2.2. Ubicación temporal

El periodo de análisis para la investigación comprenderá el año 2023.

2.3. Unidades de estudio

La unidad de estudio estuvo constituida por 32 empleados.

2.3.1. Universo

La población, según Baena (2017), se define como "el conjunto total de elementos que van a formar parte de la investigación" (p. 67). En este caso, la población estuvo compuesta por los 32 empleados de la empresa SML PARTNERS, S.R.L.

2.3.2. Muestra

De los 32 empleados de la empresa SML PARTNERS, S.R.L., se elegirá como muestra a los empleados, que tengan una conexión directa con las variables de costo de ventas y estados financieros, mismos que se detallan a continuación:

Tabla 3

Muestra

Componente	Descripción
Toma de decisiones para determinación de costos	Jefe de Logística – Tejada Polar Víctor Jefatura de Administración - Catherine Zevallos Jefatura de producción - Zevallos Rafael
Toma de decisiones de la elaboración de estados de situación financiera	Jefatura de Contabilidad – Zevallos Nina Estalin Rep. Legal - Barreda Cárdenas Jorge Juan

Nota. La información de la muestra se obtuvo de la empresa SML PARTNERS, S.R.L.

2.3.3. Procedimiento de muestreo

Se eligieron los participantes para la investigación mediante un muestreo no probabilístico por conveniencia. Esta técnica se basa en seleccionar aquellos elementos de la población que proporcionarán información crucial para la investigación.

Muestreo estratificado

La técnica de muestreo estratificado facilitó la elección de participantes con una conexión directa al tema en cuestión, específicamente el costo de venta y los estados financieros. Que cumplen con los siguientes criterios de inclusión:

- Empleados de la empresa SML PARTNERS, S.R.L.

3. Estrategias de recolección de datos

3.1. Organización

Como primer paso, se solicitó la aprobación del gerente de la empresa para ejecutar la aplicación de la encuesta. Asimismo, se acordaron fechas y horas para realizar el cuestionario sin interrumpir las labores del personal. Una vez que se obtuvo la autorización, se explicó a los participantes el objetivo de la encuesta y que el uso de la información sería confidencial y anónimo.

Posteriormente, se ejecutó un caso práctico (Anexo 6), en el cual se analizó la información financiera de la empresa y se evidenció la relación directa entre el costo de venta y los estados financieros, con el fin de comprobar las hipótesis planteadas por el investigador.

3.2. Recursos

3.2.1. Recursos Humanos

- Encuestadores
- Observadores

3.2.2. Recursos físicos

- Bolígrafos

- Cuestionarios impresos
- Mesas y sillas
- Carpetas

3.2.3. Recursos financieros

Como presupuesto para el desarrollo de la investigación se requiere un total de S/ 1,940.00, que se desglosa, a continuación:

Tabla 4

Recursos financieros

Descripción	Cantidad	Precio Unitario	Total
Transporte	5	100.00	500.00
Papel Bond	2 resmas	40.00	80.00
Bolígrafos	1 caja	15.00	15.00
Impresiones	100	0.05	5.00
Carpetas	100	5.00	500.00
Internet	6 meses	140.00	840.00
		Total	1,940.00

Nota. La tabla muestra los recursos financieros a utilizar en el desarrollo de la investigación.

3.3. Validación del Instrumento

De acuerdo con Hernández et al. (2014), la validez de un instrumento se basa en la confiabilidad de la información.

Una vez que las variables han sido identificadas y definidas, se desarrolla el instrumento de medición para abarcar el alcance que se desea evaluar.

Para determinar la validez del instrumento, se ejecutó una prueba piloto con 15 participantes, aplicando el coeficiente Alfa de Cronbach para medir la confiabilidad y validez de la información.

Además, con el objetivo de determinar la claridad, entendimiento y precisión de las preguntas, se realizó una validación por parte de expertos. Estos especialistas evaluarán la aplicabilidad del instrumento y sugerirán correcciones para garantizar su comprensión por

parte de los participantes.

Considerando que la implementación de cuestionarios para la obtención de los detalles correspondientes al costo de venta y los estados financieros de SML PARTNERS, S.R.L., Se confirmó que los resultados poseen altos niveles de credibilidad, ya que se obtuvo información desde múltiples perspectivas, lo que permitió un análisis más preciso en relación con las observaciones establecidas por los investigadores.

3.4. Criterio para el manejo de resultados

Para la presentación de los resultados se utilizarán los siguientes mecanismos:

Matrices: Las matrices de datos son una forma de mostrar datos cualitativos en un formato donde son fácilmente accesibles para el proceso de análisis e interpretación. Además, aunque el propósito principal de las matrices es ilustrar varios tipos de datos, también se pueden utilizar en el análisis de datos cualitativos.

Tratamiento estadístico: Implica aplicar cualquier método estadístico a los datos de la encuesta.

Se aplicaron dos tipos de estadísticas: las estadísticas descriptivas, que resumen sus datos de carácter general (edad, género, etc.) y la estadística inferencial, que hacen predicciones y prueban hipótesis sobre sus datos.

Entre las pruebas diferenciales que se aplicaron se tiene el análisis correlación que permitirá determinar el nivel y tipo de influencia de la variable independiente sobre la dependiente. También, se aplicó el coeficiente Alfa de compras que permitió analizar la consistencia interna del cuestionario con la finalidad de establecer la confiabilidad.

Tablas y gráficas: Son representaciones visuales para organizar la información y para mostrar patrones y relaciones. En esta investigación servirán para informar los hallazgos de la investigación.

Estudio de datos sistematizados: Incluye el análisis documental, la revisión de información y recopilación de datos a través de diferentes mecanismos, con la finalidad de dar una respuesta clara, concisa y precisa a las preguntas de investigación.

4. Cronograma de trabajo

Tabla 5

Cronograma

Actividades	Mes													
	Se pt.	Oc t.	No v.	Di c.	E n.	Fe b.	M ar.	Ab r.	Ma y.	Ju n.	Ju l.	A g.	Se p.	Oc t.
Diseño de tesis														
Introducción														
Capítulo 1: Redacción del planteamiento teórico														
1.1 Determinación del problema														
1.3 Interrogantes a resolver														
2.1 Descripción del tipo y nivel de investigación														
3. Operacionalización de variables														
4. Justificación del problema														
5.1 Antecedentes investigativos														
6. Objetivos														
7. Hipótesis														
Observaciones y correcciones														
Capítulo 2: Planteamiento Operacional														
1. Técnicas, instrumentos y materiales de verificación														
2. Campo de verificación														
3. Estrategia de recolección de datos														
3.1 Organización														
3.2 Recursos														
3.3 Validación del instrumento														
Aplicación de encuestas														
3.4 Criterio para el manejo de resultados														
Análisis de la medición resultante de las encuestas														
Organización de anexos														
Presentación del borrador final														

Nota. La tabla el cronograma de ejecución del proceso de elaboración de la investigación.



CAPÍTULO III

RESULTADOS

1. Análisis de caso

Con la finalidad de entender cómo el costo de ventas influye en los estados financieros. Para ello, se realizó un análisis de caso detallado utilizando la información de la empresa. Para lo cual se examinó como las variaciones en los costos de producción y las ventas afectaron en los resultados financieros. Asimismo, se desglosaron los componentes del costo de ventas como materiales mano de obra y costos indirectos de fabricación para determinar de qué manera las variables influyen en los resultados financieros. Dicho análisis permitió entender cómo se relacionan las variables, cuál es la fuerza y dirección de esta relación, además de que permitió tomar decisiones que afectarán de manera positiva a la empresa.

En el siguiente apartado se presentan las matrices en donde se analizaron la situación financiera y los resultados. Además, se pudo determinar el costo de ventas y de producción con la finalidad de aplicar tanto la NIIF 13 y la NIIF 10 para PYMES, contando con los estados financieros proporcionados por el contador de la empresa (Anexo 2).

Tabla 6

Estado de situación financiera

SML PARTNERS S.R.L.						
ESTADO DE LA SITUACION FINANCIERA						
AL 31 DE DICIEMBRE DE 2023 Y 2022						
(Expresado en Soles)						
			AÑO 2023	AÑO 2022	V. absoluta	V. relativa
		ACTIVO				
ACTIVO CORRIENTE						
10	Efectivo y equivalente de efectivo	Anexo # 01	270,371	237,082	33,289	14%
12	Cuentas por cobrar comerciales- terc	Anexo # 02	1 041,504	516,851	524,653	102%
21	Productos terminados	Anexo # 07	72,894	0	72,894	100%
23	Productos en proceso	Anexo #07	10,036	0	10,036	100%
24	Inventarios – Materia prima	Anexo # 07	179,300	147,019	32,281	22%
25	Materiales auxiliares, suministro y Rep.	Anexo # 08	56,497	3,795	52,702	1389%
26	Envases y embalajes	Anexo # 09	2,428	4,453	-2,025	-45%
Total, del Activo Corriente			1,633,030	909,200	598,404	80%
ACTIVO NO CORRIENTE						
30	Inversiones Mobiliarias	Anexo # 10	0	0		
33	Inmuebles maquinaria y equipo	Anexo # 11	120,700	109,251	11,449	10%
39	Depreciación y Amort. acumulada	Anexo # 12	- 56,012	-32,417	-23,596	73%
34	Intangibles	Anexo # 13	8,288	5,304	2,984	56%
37	Activos diferidos	Anexo # 13	128,859	32,139	96,720	301%
Total, del Activo No Corriente			201,835	114,277	87,558	77%
Total, del Activo			1,834,865	1,023,477	681,910	60%

PASIVO Y PATRIMONIO

PASIVO

PASIVO CORRIENTE

40	Tributos y aportes sistema pens y salud	Anexo # 15	248,576	156,010	92,566	59%
41	Remuneración y Particip. por pagar	Anexo # 16	5,028	2,787	2,241	80%
42	Cuentas por pagar comerciales Terceros	Anexo # 17	190,908	155,943	34,966	22%
46	Cuentas por pagar diversas - Terceros	Anexo # 18	42,434	-	42,434	0%
Total, del Pasivo Corriente			486,945	314,740	117,858	37%

PASIVO NO CORRIENTE

47	Cuentas por pagar diversas - Relacionadas	Anexo #19	649,151	282,286	366,865	130%
Total, pasivo no corriente			649,151	282,286	366,865	130%
Total, pasivo			1,136,096	597,026	488,770	82%

PATRIMONIO

50	Capital	Anexo # 20	50,000	50,000	-	0%
58	Reservas	Anexo # 21	469,805	309,769	160,036	52%
59	Resultados acumulados	Anexo # 22	178,963	66,682	112,281	168%
Total, del Patrimonio			698,739	426,451	272,288	64%
Total, Pasivo y Patrimonio			1,834,865	1,023,477	811,388	79%

Nota. La tabla muestra el estado de situación. Elaboración Propia

Tabla 7

Estado de resultados

SML PARTNERS S.R.L. ESTADO DE RESULTADOS DEL 01 DE ENERO AL 31 DE DICIEMBRE DE 2023 Y 2022 (Expresado en Soles)					
		AÑO 2023	AÑO 2022	V. absoluta	V. relativa
INGRESOS					
70	Ventas	603,078	574,464	28,614	5%
		603,078	574,464	28,614	5%
COSTOS Y GASTOS					
69	Costo de Ventas	-233,644	-381,667	148,023	-39%
	UTILIDAD BRUTA	369,433	192,797	176,637	92%
94	Gastos de Administración	-65,220	-70,625	5,405	-8%
95	Gastos de Ventas	-17,510	-16,119	-1,391	9%
	RESULTADOS DE OPERACIÓN	286,703	105,953	180,751	171%
OTROS INGRESOS Y GASTOS					
77	Ingresos Financieros	4,861	38	4,823	12692%
97	Gastos Financieros	-58,253	-40,041	-18,212	45%
	RESULTADOS ANTES DEL REI	233,311	65,970	167,342	254%
	RESULTADOS ANTES DE PARTICIPAC. Y DEDUC. E IMPUESTO A LA RENTA	233,311	65,970	167,342	254%
	Impuesto a la Renta (1)	-54,348	-6,597	-47,751	724%
	RESULTADOS ANTES DE PARTIDAS EXTRAORDINARIAS	178,963	59,373	119,590	201%
	Ingresos y Egresos extraordinarios	0	0		
	Utilidad del Ejercicio	178,963	59,373	119,590	201%

Nota. La tabla muestra el estado de resultados de la empresa. Elaboración Propia

SML PARTNERS S.R.L., el costo de ventas se calculó considerando varios elementos relacionados con sus operaciones productivas y comerciales. Para la parte productiva se consideran los costos de materia prima directa, mano de obra directa y los costos de fabricación indirectos. Por otro lado, para la parte comercial, se consideraron costos de compra de materiales (no incluye transporte, ya que es el proveedor quien asume en valor), transporte y arriendo del lugar en donde funciona la planta (de enero a septiembre el valor fue de 4,000 soles mensuales, mientras que de octubre a diciembre por cuestiones internas el valor se incrementó a 12,000 mensuales). Para determinar el costo final, además, también se tomó en cuenta el margen de utilidad que la empresa establece para sus productos.

La Empresa SML PARTNERS S.R.L. dedicada a la elaboración metalúrgica, busca determinar el costo de ventas del periodo 2023.

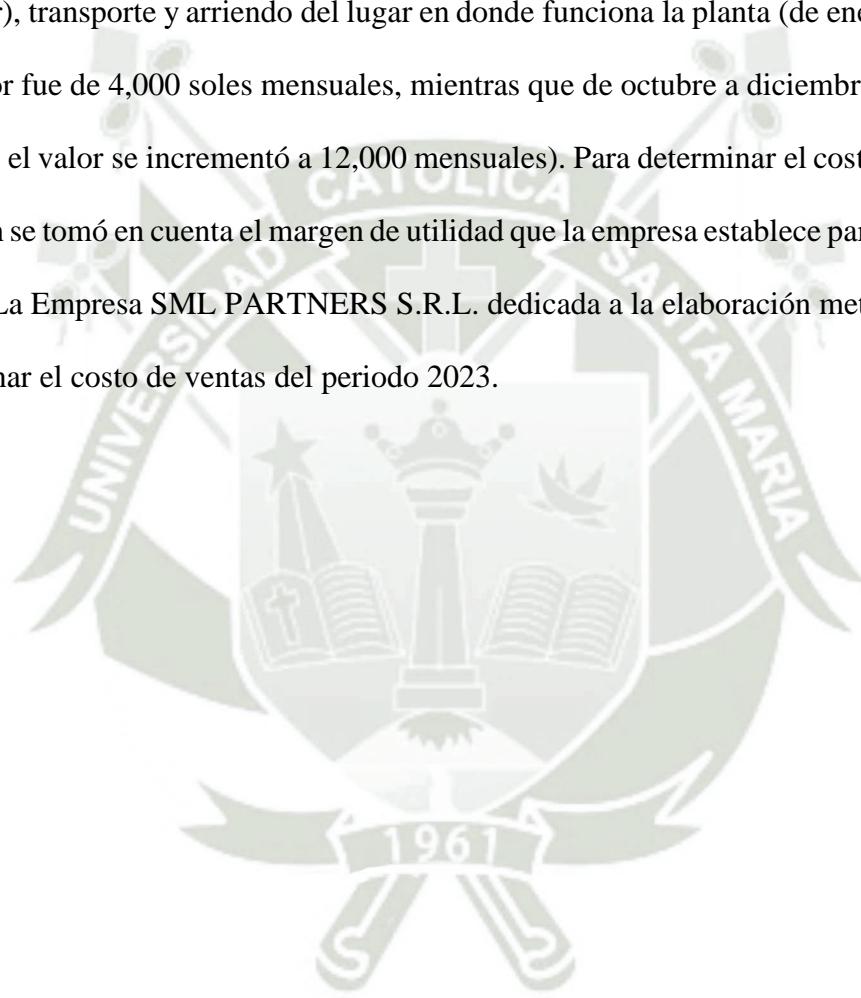


Tabla 8

Estado de costos

ESTADO DE COSTOS DE PRODUCCION Y VENTAS	
Al 31 de diciembre del 2023	
VENTAS	603,078.00
Menos: COSTO DE LOS ARTICULOS VENDIDOS:	
Inventario Inicial de MATERIAS PRIMAS	147,019.00
+ Compra de Materias Primas recibidas	180,420.00
(=) Materias Primas en Disponibilidad	327,439.00
- Inventario Final de Materias Primas	179,300.00
(=) Costo de Materias Primas Utilizadas	148,139.00
+ GASTOS	
+ MANO DE OBRA	145,786.00
+ COSTOS INDIRECTOS (1)	22,649.50
(=) Costo de la Producción Procesada	316,574.50
+ Inventario inicial de Productos en Proceso	0.00
(=) Producción en Proceso en Disponibilidad	316,574.50
- Inventario Final de Productos en Proceso	10,036.00
(=) Costo de la PRODUCCION TERMINADA	306,538.50
+ Inventario Inicial de Artículos Terminados	0.00
(=) Artículos Terminados en Disponibilidad	306,538.50
- Inventario Final de Artículos Terminados	72,894.00
(=) Costo de LOS ARTICULOS Terminados	233,644.50
UTILIDAD BRUTA	369,433.50

Nota. La tabla muestra el estado de costos de producción de la empresa. Elaboración Propia.

La evaluación del costo de venta y la rentabilidad de SML PARTNERS S.R.L., para el año 2023, al desglosar sus elementos, evidencia la existencia de un control eficiente en cuanto a la producción y administración. Los 3 elementos del costo representan una parte significativa del costo de ventas, además de que se muestra un uso eficiente de los recursos.

En cuanto a los costos indirectos de fabricación, se refleja que la empresa requiere invertir en infraestructura, servicios y personal con la finalidad de mantener la operatividad a largo plazo. A pesar de que estos costos pueden parecer innecesarios, beneficiarán a futuro, pues permitirán a la empresa a largo plazo reducir los costos adicionales en cuanto al rendimiento de la infraestructura en donde funciona la planta operativa. Sin embargo, resulta necesario que la empresa siga monitoreando los costos con la finalidad de establecer controles aún más precisos que le permitan reducir los mismos e incrementar el margen de ganancia.

Tabla 9

Estado de costos de producción

SML PARTNERS S.R.L.
ESTADO DE COSTOS DE PRODUCCION Y VENTAS
DEL 01 DE ENERO AL 31 DE DICIEMBRE DE 2023
(Expresado en Soles)

Cuenta	Valor
Inventario inicial de materia prima (material directo)	147,019.00
Compras netas de materia prima (material directo)	180,420.00
MATERIA PRIMA DIRECTA DISPONIBLE	327,439.00
-Inventario final de materia prima (material directo)	179,300.00
MATERIA PRIMA DIRECTA UTILIZADA (MP)	148,139.00
+Mano de obra directa (MOD)	145,786.00
COSTOS PRIMO	293,925.00
+Costos indirectos de producción (CIF)	22,649.00
Inventario final de productos terminados	72,894.00
Inventario final de productos en proceso	10,036.00
Compras netas de productos terminados	0.00
COSTO DE LOS ARTÍCULOS TERMINADOS	233,644.50

Nota. La tabla muestra el estado de costos de producción de la empresa. Elaboración Propia

Pera el periodo 2023, el costo de ventas incluye los valores de artículos terminados en proceso y los gastos que se asocian a la producción. El valor del costo de ventas es un

elemento esencial para determinar la utilidad bruta, pues al restarlo de los ingresos permite saber con cuánto dispone la empresa para hacer frente a gastos. Al tener un costo elevado se reduce la utilidad bruta y por lo tanto se le dificulta a la empresa obtener ganancias.

En los estados financieros de SML Partners, S.R.L., el costo de ventas se relaciona directamente con la utilidad y la rentabilidad que obtiene la empresa. Un alto costo de ventas significa una rentabilidad muy baja e incluso pérdidas económicas que dan como resultado una reducción de la capacidad para cubrir gastos a largo plazo. En cambio, si el costo de ventas es reducido la rentabilidad bruta que obtendrá la empresa será mayor, por lo cual al finalizar el periodo se observarán altos niveles de rentabilidad, indicando que la empresa posee liquidez y que puede hacer frente a sus obligaciones a largo plazo.

Tabla 10

Estado de resultados en soles

SML PARTNERS S.R.L.		
ESTADO DE RESULTADOS		
DEL 01 DE ENERO AL 31 DE DICIEMBRE DE 2023		
(EXPRESADO EN SOLES)		
Descripción	Valores	Porcentaje
VENTAS TOTALES	603,078	100%
Ventas netas	603,078	100%
COSTO DE VENTAS	-233,644.50	38,74%
Utilidad Bruta	369,433.50	61,26%
Gastos de Administración	-65,220	10,81%
Gastos de Ventas	-17,510	2,90%
UTILIDAD OPERACIONAL	286,703.50	47,54%
Utilidad (antes interés-impuesto)	286,703.50	47,54%
Gastos financieros (Intereses)	-58,253	9,66%
Ingresos financieros	4,861	0,81%
Utilidad (antes de impuestos)	233,311.50	38,69%
Impuestos de Renta	-54,348.14	9,01%
Utilidad Neta	178,963	29,67%

Nota. La tabla muestra el estado de costos de producción de la empresa. Elaboración Propia

El análisis de los estados financieros de SML PARTNERS S.R.L., para el año 2023 muestra el desempeño económico y financiero con ventas que ascienden a 603,078; y constituyen el 100% de los ingresos de la empresa. En cuanto a los costos de producción y ventas, representan el 38,74% de las ventas siendo significativo en relación a los ingresos. Aún así, la empresa logra una utilidad bruta del 61.26%, indica que existe una gestión eficiente de los costos de producción y hay controles que permiten mantenerlos a niveles óptimos.

Los gastos administrativos representan el 10,81% de las ventas y los gastos de ventas son el 2.90%, siendo bajos en comparación con la utilidad bruta. La utilidad operacional, que se calcula después de deducir los gastos operativos de la utilidad bruta, asciende a 286,703.50. Esto indica una sólida capacidad para generar beneficios a partir de las operaciones comerciales principales de la empresa. Sin embargo, al considerar los gastos financieros, que representan el 9.66% de las ventas totales, y los ingresos financieros, se observa que la empresa incurre en costos significativos asociados con la financiación de sus operaciones.

1.1. Estados Financieros Comparativos

Tabla 11

Estados de situación financiera Comparativo

SML PARTNERS S.R.L.						
ESTADO DE LA SITUACION FINANCIERA COMPARATIVO						
AL 31 DE DICIEMBRE DE 2023						
(Expresado en Soles)						
		AÑO 2023	AÑO 2023	V. absoluta	V. relativa	
		Elaboración Propia	Según Empresa			
ACTIVO						
ACTIVO CORRIENTE						
10	Efectivo y equivalente de efectivo	Anexo # 01	270,371	270,371	-	0.00%
12	Cuentas por cobrar comerciales- terc.	Anexo # 02	1,041,504	1,041,504	-	0.00%
21	Productos terminados	Anexo # 07	72,894		72,894	100.00 %
23	Productos en proceso	Anexo #07	10,036		10,036	100.00 %
24	Inventarios – Materia prima	Anexo # 07	179,300	179,300	-	0.00%
25	Materiales auxiliares, suministro y Rep.	Anexo # 08	56,497	43,794	-	29.01%
26	Envases y embalajes	Anexo # 09	2,428	2,428	-	0.00%
	Total, del Activo Corriente		1,633,030	1,537,397	95,633	6.22%
ACTIVO NO CORRIENTE						
30	Inversiones Mobiliarias	Anexo # 10	0	0		
33	Inmuebles maquinaria y equipo	Anexo # 11	120,700	120,700	-	0.00%
39	Depreciación y Amort. acumulada	Anexo # 12	-56,012	-56,012	-	0.00%
34	Intangibles	Anexo # 13	8,288	8,288	-	0.00%
37	Activos diferidos	Anexo # 13	128,859	128,859	-	0.00%
	Total, del Activo No Corriente		201,835	201,835		
	Total, del Activo		1,834,865	1,739,232	95,633	5.50%

PASIVO Y PATRIMONIO

PASIVO

PASIVO CORRIENTE

40	Tributos y aportes sistema pens y salud	Anexo # 15	248,576	193,421	55,155	28.52%
41	Remuneración y Particip. por pagar	Anexo # 16	5,028	5,028	-	0.00%
42	Cuentas por pagar comerciales Terceros	Anexo # 17	190,908	190,908	-	0.00%
46	Cuentas por pagar diversas - Terceros	Anexo # 18	42,434	42,434	-	0.00%
Total, del Pasivo Corriente			486,945	431,791	55,154	12.77%

PASIVO NO CORRIENTE

47	Cuentas por pagar diversas - Relacionadas	Anexo #19	649,151	649,151	-	0.00%
Total, pasivo no corriente			649,151	649,151	-	0.00%

Total, pasivo **1,136,096** **1,080,942** **55,154** **5.10%**

PATRIMONIO

50	Capital	Anexo # 20	50,000	50,000	-	0.00%
58	Reservas	Anexo # 21	469,805	469,805	-	0.00%
59	Resultados acumulados	Anexo # 22	178,963	138,485	40,478	29.23%
Total, del Patrimonio			698,739	658,290	40,449	6.14%
Total, pasivo y Patrimonio			1,834,865	1,739,232	95,633	5.50%

Nota. La tabla muestra el estado de situación financiera comparativa de la empresa y la Elaboración Propia.

Tabla 12

Estado de resultados comparativo

SML PARTNERS S.R.L.				
ESTADO DE RESULTADOS COMPARATIVO				
DEL 01 DE ENERO AL 31 DE DICIEMBRE DE 2023				
(Expresado en Soles)				
	AÑO 2023	AÑO 2023	V. absoluta	V. relativa
	Elaboración Propia	Según Empresa		
INGRESOS				
70 Ventas	603,078	603,078	-	0.00%
	603,078	603,078	-	0.00%
COSTOS Y GASTOS				
69 Costo de Ventas	-233,645	-291,061	57,417	-19.73%
	UTILIDAD BRUTA	369,434	57,417	18.40%
94 Gastos de Administración	-65,220	-65,220	-	0.00%
95 Gastos de Ventas	-17,510	-17,510	-	0.00%
	RESULTADOS DE OPERACIÓN	286,704	57,416	25.04%
OTROS INGRESOS Y GASTOS				
77 Ingresos Financieros	4,861	4,861	-	0.00%
97 Gastos Financieros	-58,253	-58,253	-	0.00%
	RESULTADOS ANTES DEL REI	233,312	57,416	32.64%
	RESULTADOS ANTES DE PARTICIPAC. Y DEDUC. E IMPUESTO A LA RENTA	233,312	57,416	32.64%
Impuesto a la Renta (1)	-54,348	-37,411	-16,938	45.27%
	RESULTADOS ANTES DE PARTIDAS EXTRAORDINARIAS	178,963	40,478	29.23%
Ingresos y Egresos extraordinarios	0	0		
	Utilidad del Ejercicio	178,963	40,478	29.23%

Nota. La tabla muestra el estado de resultados comparativos de la empresa. Elaboración Propia.

1.2. Ratios

1.2.1. Ratios de Inventarios

a) Rotación de inventarios

$$\text{Rotación de inventarios} = \frac{\text{Costo de ventas}}{\text{Inventario promedio}}$$

Según Empresa	Elaboración Propia
291,061/248,578=1,17	233,645/163,160=1,43

La mejor situación en este caso es la rotación de inventarios calculada por el investigador (1.43), que representa una mayor eficiencia en la gestión del inventario en comparación con SML Partners (1.17). Una rotación más alta indica que el inventario se mueve más rápidamente, permitiendo a la empresa reponer los productos con mayor frecuencia en función de la demanda y optimizar los costos asociados al inventario. Por lo tanto, un valor de rotación de 1.43 sería la situación preferible.

b) Días de inventario

$$\text{Días de inventario} = \frac{365}{\text{Rotación de inventarios}}$$

Según Empresa	Elaboración Propia
365/1,17=312 días	365/1,43=255 días

La situación más favorable es la del cálculo del investigador (255 días), ya que implica que el inventario se mantiene por menos tiempo en comparación con SML Partners (312 días). Esto refleja una mayor eficiencia en la rotación del inventario, lo cual es ventajoso para reducir costos de almacenamiento y mejorar el flujo de caja.

c) **Tasa de inventario sobre ventas**

$$\text{Tasa de inventario} = \frac{\text{Inventario promedio}}{\text{Ventas netas}} * 100$$

Según Empresa	Elaboración Propia
248,578/603,078=41,2%	163,160/603,078=27,1%

La mejor situación sigue siendo la del investigador (27.1%), ya que una rotación de inventario más baja implica una gestión más eficiente del inventario. Esto significa que la empresa mantiene menos inventario para sostener el nivel de ventas, lo cual ayuda a optimizar los recursos de la empresa y a reducir los costos de almacenamiento en comparación con SML PARTNERS, cuya tasa es del 41.2%.

d) **Cobertura de inventario**

$$\text{Cobertura de inventario} = \frac{\text{Inventario Promedio}}{\frac{\text{Costo de ventas}}{365}}$$

Según Empresa	Elaboración Propia
182,120/ (603,078/365) =110,2 días	163,160/ (603,078/365) =98,7 días

Si el objetivo es reducir costos de almacenamiento, la cobertura calculada por el investigador (98.7 días) resulta más eficiente, ya que mantiene un nivel de inventario más bajo y optimiza los costos asociados. Sin embargo, si la empresa busca evitar desabastecimiento para satisfacer la demanda, la cobertura de SML PARTNERS (110.2 días) sería más favorable.

1.2.2. Ratios de Costo de Ventas

a) Margen bruto

$$\text{Margen bruto} = \frac{\text{Ventas netas} - \text{Costo de ventas}}{\text{Ventas netas}} * 100$$

Según Empresa	Elaboración Propia
$((603,078-291,061) / 603,078)$	$((603,078-233,645) / 603,078)$
*100=51,7%	*100=61,3%

La situación más favorable es la del cálculo del investigador (61.3%), ya que un margen bruto más alto indica que una mayor proporción de las ventas netas se retiene como ganancia bruta. Esto sugiere que los costos de ventas son más bajos en relación con las ventas, lo cual refleja una mayor rentabilidad operativa en comparación con el margen bruto de SML PARTNERS (51.7%).

b) Porcentaje de costo de ventas sobre ventas

$$\text{Costo de ventas sobre ventas} = \frac{\text{Costo de ventas}}{\text{Ventas netas}} * 100$$

Según Empresa	Elaboración Propia
$(291,061/603,078) * 100=48,3\%$	$(233,645/603,078) * 100=38,7\%$

La mejor situación es la del cálculo del investigador (38.7%), ya que un menor porcentaje de costo de ventas sobre ventas muestra que se está gastando menos en costos de ventas en relación con los ingresos generados. Esto sugiere una eficiencia y un mejor control de costos en comparación con SML PARTNERS, cuyo porcentaje es del 48.3%.

c) Cobertura de costo de ventas

$$\text{Cobertura de costo de ventas} = \frac{\text{Ventas netas}}{\text{Costo de ventas}}$$

Según Empresa	Elaboración Propia
291,061/603,078=2,07	233,645/603,078=2,58

La mejor situación es la del cálculo del investigador (2.58), ya que una mayor cobertura de costo de ventas indica que las ventas netas son significativamente superiores al costo de ventas, lo que refleja una mayor eficiencia en comparación con SML PARTNERS, cuya cobertura es de 2.07.

Al realizar una comparación entre los estados financieros según empresa y los de elaboración propia (corregida) se llegó a determinar que existe una variación y que afecta en los estados financieros y se refleja en el costo de ventas, esto hace que según la empresa y según nosotros al haber una diferencia significativa existe una correlación significativa entre el costo de venta y los estados financieros de la empresa SML PARTNERS, S.R.L.

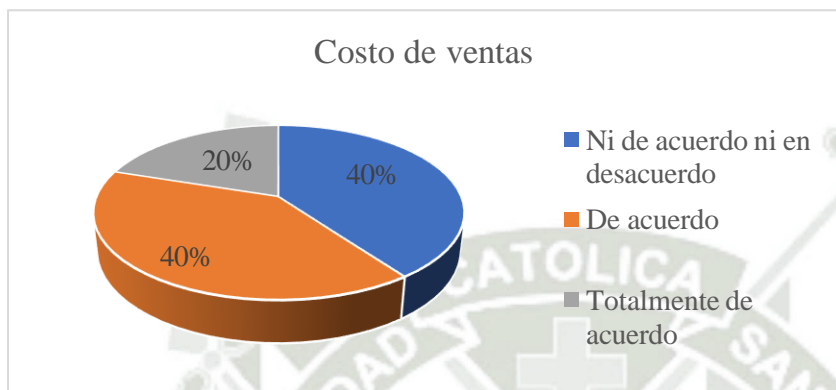
Nota: Al realizar una comparación entre los estados financieros según empresa y la de elaboración propia (corregida) se llegó a determinar que existe una variación y que afecta en los estados financieros y se refleja en el costo de ventas, esto hace que los Estados financieros según la empresa y los Estados financieros según el trabajo encuentren una diferencia significativa. Donde existe una correlación significativa entre el costo de venta y los estados financieros de la empresa SML PARTNERS, S.R.L.

2. Análisis descriptivo

Variable costo de ventas

Figura 2

¿Cuál es su percepción sobre la gestión de los costos de venta de la empresa?



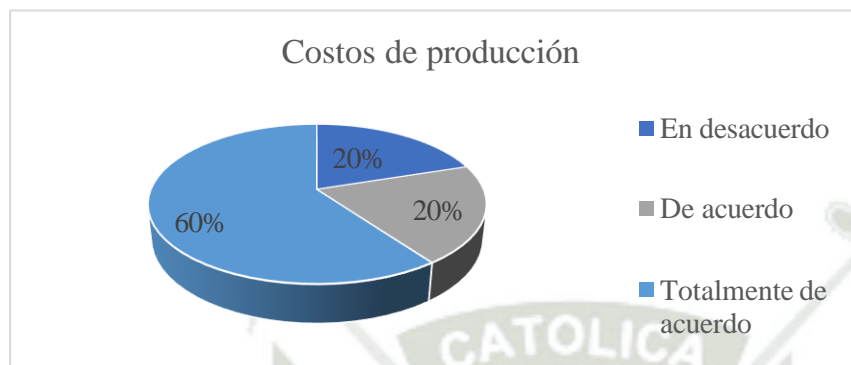
Nota. Resultados de la encuesta aplicada y analizada en SPSS V.26

La figura refleja la percepción de los encuestados sobre el costo de ventas en la empresa. Un 40% está neutral en su opinión, lo que sugiere que no tienen una postura clara sobre si el costo de ventas está adecuadamente gestionado. Otro 40% está de acuerdo con la gestión del costo de ventas, indicando cierta satisfacción con cómo se maneja este aspecto. El restante 20% está totalmente de acuerdo, lo que muestra una percepción positiva pero no mayoritaria.

Dimensión costos de producción

Figura 3

¿Cuál es su percepción sobre la gestión de los costos de producción de la empresa?



Nota. Resultados de la encuesta aplicada y analizada en SPSS V.26

La figura muestra que la mayoría de los encuestados (60%) está "totalmente de acuerdo" con la gestión de los costos de producción en la empresa, lo que indica una percepción muy positiva. Un 20% adicional está "de acuerdo", señalando satisfacción moderada, mientras que otro 20% está "en desacuerdo", indicando algunas áreas de descontento. En general, se percibe que la empresa maneja bien aspectos clave como la calidad de las materias primas, las relaciones con proveedores, la gestión de costos laborales y la implementación de medidas para reducir costos, aunque es importante abordar las áreas específicas que generan desacuerdo para mejorar aún más.

Dimensión inventarios

Figura 4

¿Cuál es su percepción sobre la gestión de inventarios de la empresa?



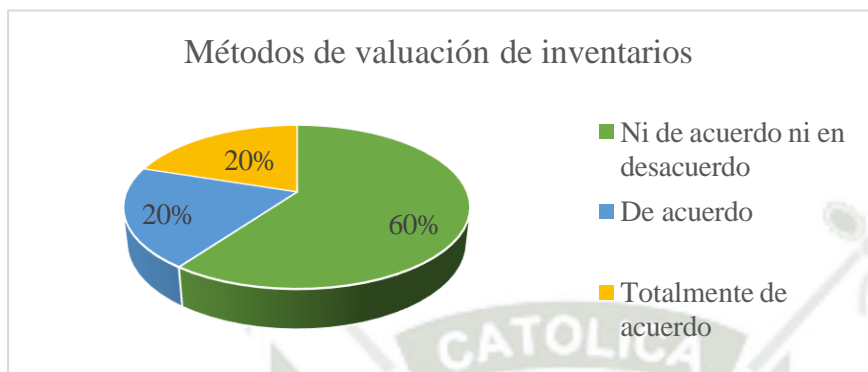
Nota. Resultados de la encuesta aplicada y analizada en SPSS V.26

La figura muestra que la mayoría de los encuestados 40% tiene una percepción positiva sobre la gestión de inventarios en la empresa, valorando aspectos como la correcta valoración y manejo del inventario inicial y final, la regularidad y precisión de las auditorías, y las políticas efectivas para el manejo de inventarios obsoletos o dañados. Sin embargo, un 20% muestra neutralidad y otro 20% está en desacuerdo y un 20% totalmente de acuerdo, sugiriendo que existen áreas que podrían beneficiarse de mejoras adicionales para optimizar la gestión de inventarios.

Dimensión métodos de valuación de inventarios

Figura 5

¿Cuál es su percepción sobre la gestión de los n métodos de valuación de inventarios?



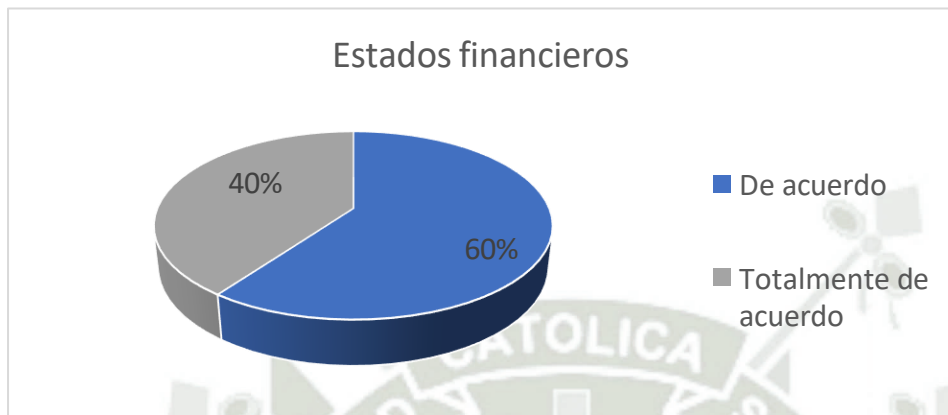
Nota. Resultados de la encuesta aplicada y analizada en SPSS V.26

La figura muestra que la mayoría de los encuestados 60% no tienen una opinión definida sobre la eficacia de los métodos de valuación de inventarios utilizados en la empresa, mientras que un 20% muestra una percepción positiva. Este grupo considera que métodos como la identificación específica, evaluación al detalle, PEPS y promedio ponderado son efectivos y se revisan periódicamente para mantener su eficacia. Sin embargo, la falta de una opinión clara de la mayoría sugiere la necesidad de una mayor comunicación o familiarización con los métodos de valuación de inventarios dentro de la empresa.

Variable estados financieros

Figura 6

¿Cuál es su percepción sobre la gestión de los estados financieros de la empresa?



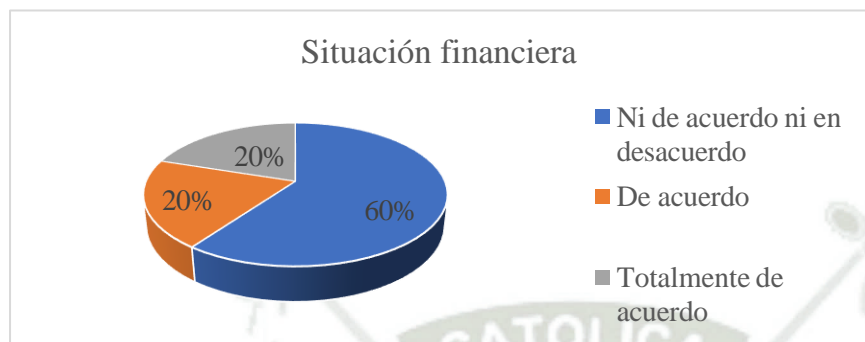
Nota. Resultados de la encuesta aplicada y analizada en SPSS V.26

La tabla refleja una percepción positiva mayoritaria 60% de acuerdo y 40% totalmente de acuerdo entre los encuestados respecto a los estados financieros de la empresa. Este grupo considera que los métodos de análisis, como el análisis vertical y horizontal, las ratios financieras, y los métodos de valoración, son efectivos y útiles para comprender la estructura financiera y tomar decisiones estratégicas. Además, se reconoce la importancia de la precisión, consistencia y revisión regular de estos métodos, lo que sugiere un enfoque proactivo hacia la mejora continua en la evaluación financiera de la empresa. Aunque la falta de una opinión clara por parte de la mayoría en algunos aspectos puede indicar la necesidad de una mayor comunicación o transparencia en los aspectos financieros, las percepciones positivas señalan elementos favorables en la gestión financiera general de la empresa.

Dimensión situación financiera

Figura 7

¿Cuál es su percepción sobre la gestión de la situación financiera de la empresa?



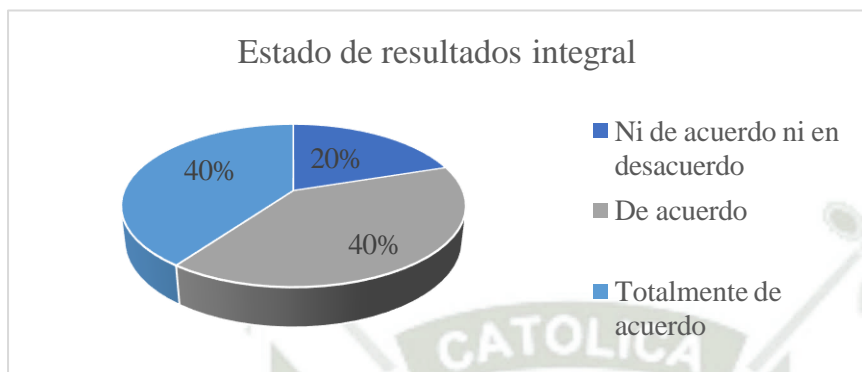
Nota. Resultados de la encuesta aplicada y analizada en SPSS V.26

La figura refleja una percepción mayoritariamente neutra 60% sobre la situación financiera de la empresa entre los encuestados, mientras que un 40% muestra una percepción positiva. Este grupo considera que la empresa gestiona eficientemente sus activos, controla adecuadamente sus pasivos, posee una sólida posición financiera, y mantiene un equilibrio saludable entre activos, pasivos y patrimonio. Aunque la falta de una opinión clara por parte de la mayoría puede indicar la necesidad de una mayor comunicación o transparencia, las percepciones positivas señalan que existen elementos favorables en la gestión financiera.

Dimensión estados de Resultado Integral

Figura 8

¿Cuál es su percepción sobre la gestión de los estados de resultado integral de la empresa?



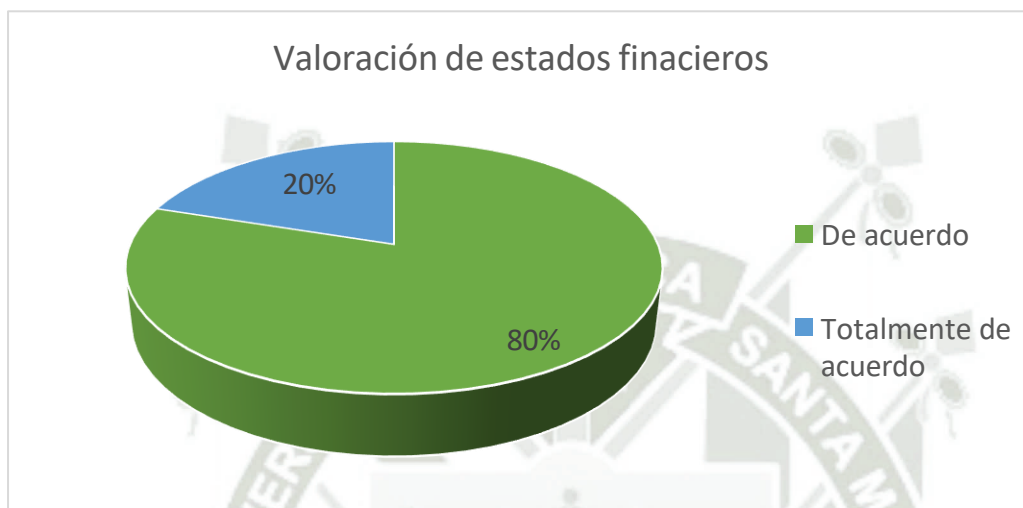
Nota. Resultados de la encuesta aplicada y analizada en SPSS V.26

La figura refleja una percepción mayoritariamente positiva 80% sobre el estado de resultados integral entre los encuestados. La mayoría considera que los ingresos están en crecimiento constante, el costo de ventas está bien gestionado, la utilidad bruta es suficiente para cubrir gastos operativos y generar beneficios, la eficiencia operacional es alta, otros ingresos y gastos están correctamente contabilizados sin afectar negativamente los resultados, la utilidad neta es representativa del desempeño financiero real, y el estado de resultados integral proporciona una visión clara y completa del desempeño financiero.

Dimensión valoración de estados financieros

Figura 9

¿Cuál es su percepción sobre la gestión de la valoración de estados financieros?



Nota. Resultados de la encuesta aplicada y analizada en SPSS V.26

La figura indica una percepción mayoritariamente positiva 80% entre los encuestados respecto a la valoración de estados financieros en la empresa. La mayoría está de acuerdo en que el análisis vertical y horizontal, las ratios financieras, y los métodos de valoración son útiles y efectivos para comprender la estructura financiera y tomar decisiones estratégicas. Además, se reconoce la importancia de la precisión, consistencia y revisión regular de estos métodos, reflejando una cultura de mejora continua.

3. Contratación de hipótesis

Hipótesis general

H1: Existe una correlación significativa entre el costo de venta y los estados financieros de la empresa SML PARTNERS, S.R.L. ubicada en Arequipa-Perú, 2023.

H0: No existe una correlación significativa entre el costo de venta y los estados financieros de la empresa SML PARTNERS, S.R.L. ubicada en Arequipa-Perú, 2023.

Tabla 13

Contratación costo de venta y los estados financieros

		Correlaciones	
		Costo de ventas	Estados financieros
Rho de Spearman	Costo de ventas	Coeficiente de correlación	1,000
		Sig. (bilateral)	.
		N	5
	Estados financieros	Coeficiente de correlación	0,804
		Sig. (bilateral)	0,001
		N	5

Nota. Resultados de la encuesta aplicada y analizada en SPSS V.26

El análisis de la correlación de Spearman revela una fuerte correlación positiva (0.804) entre el costo de ventas y los estados financieros, con un p-valor de 0.001, indicando una relación estadísticamente significativa. Aunque basado en una pequeña muestra de 5 observaciones, los hallazgos indican que conforme se incrementa el costo de las ventas, los valores en los estados financieros suelen incrementarse también, confirmando una relación consistente y significativa entre estas dos variables. Por lo tanto, se acepta la hipótesis alternativa y se rechaza la hipótesis nula.

Hipótesis específica 1

H1: Existe una relación significativa entre los costos de producción y los estados financieros de la empresa SML PARTNERS, S.R.L. ubicada en Arequipa-Perú, 2023.

H0: No existe una relación significativa entre los costos de producción y los estados financieros de la empresa SML PARTNERS, S.R.L. ubicada en Arequipa-Perú, 2023.

Tabla 14

Contratación costos de producción y los estados financieros

		Correlaciones		
			Costos de producción	Estados financieros
Rho de Spearman	Costos de producción	Coefficiente de correlación	1,000	0,645
		Sig. (bilateral)	.	0,000
		N	5	5
	Estados financieros	Coefficiente de correlación	0,645	1,000
		Sig. (bilateral)	0,000	.
		N	5	5

Nota. Resultados de la encuesta aplicada y analizada en SPSS V.26

El análisis de la correlación de Spearman muestra una correlación positiva moderada (0.645) entre los costos de producción y los estados financieros, con un p-valor de 0.000, lo que indica una relación estadísticamente significativa. Basado en una muestra de 5 observaciones, los resultados sugieren que a medida que aumentan los costos de producción, los valores en los estados financieros también tienden a aumentar, confirmando así una relación consistente y significativa entre estas dos variables. Por lo tanto, se acepta la hipótesis alternativa y se rechaza la hipótesis nula.

Hipótesis específica 2

H1: Existe una relación significativa entre los inventarios y los estados financieros de la empresa SML PARTNERS, S.R.L. ubicada en Arequipa-Perú, 2023.

H0: No existe una relación significativa entre los inventarios y los estados financieros de la empresa SML PARTNERS, S.R.L. ubicada en Arequipa-Perú, 2023.

Tabla 15

Contrastación inventarios y los estados financieros

		Correlaciones	
		Inventarios	Estados financieros
Rho de Spearman	Inventarios	Coefficiente de correlación	1,000
		Sig. (bilateral)	.
		N	5
	Estados financieros	Coefficiente de correlación	0,444
		Sig. (bilateral)	0,004
		N	5

Nota. Resultados de la encuesta aplicada y analizada en SPSS V.26

El análisis de la correlación de Spearman muestra una correlación positiva moderada (0.444) entre los inventarios y los estados financieros, con un p-valor de 0.004, lo que indica una relación estadísticamente significativa. Basado en una muestra de 5 observaciones, los resultados sugieren que a medida que aumentan los inventarios, los valores en los estados financieros también tienden a aumentar, confirmando así una relación consistente y significativa entre estas dos variables. Por lo tanto, se acepta la hipótesis alternativa y se rechaza la hipótesis nula.

Hipótesis específica 3

H1: Existe una relación significativa entre los métodos de valuación de inventarios y los estados financieros de la empresa SML PARTNERS, S.R.L. ubicada en Arequipa-Perú, 2023.

H0: No existe una relación significativa entre los métodos de valuación de inventarios y los estados financieros de la empresa SML PARTNERS, S.R.L. ubicada en Arequipa-Perú, 2023.

Tabla 16

Contrastación métodos de valuación de inventarios y los estados financieros

		Correlaciones		
			Métodos de valuación de inventarios	Estados financieros
Rho de Spearman	Métodos de valuación de inventarios	Coefficiente de correlación	1,000	0,345
		Sig. (bilateral)	.	,000
		N	5	5
	Estados financieros	Coefficiente de correlación	0,345	1,000
		Sig. (bilateral)	0,000	.
		N	5	5

Nota. Resultados de la encuesta aplicada y analizada en SPSS V.26

El análisis de la correlación de Spearman muestra una correlación positiva débil (0.345) entre los métodos de valuación de inventarios y los estados financieros, con un p-valor de 0.000, lo que indica una relación estadísticamente significativa. Basado en una muestra de 5 observaciones, los resultados sugieren que hay una relación consistente y significativa entre los métodos de valuación de inventarios y los estados financieros, aunque la fuerza de esta relación es débil. Por lo tanto, se acepta la hipótesis alternativa y se rechaza la hipótesis nula.

DISCUSIÓN

El coeficiente de correlación de Spearman mostró una correlación positiva de 0.804 entre el costo de ventas y los estados financieros, con un p-valor de 0.001, estos resultados señalan que conforme se incrementa el costo de ventas, los valores en los estados financieros también suelen incrementarse, dando como resultado una disminución de la rentabilidad. Hallazgos que concuerdan con Suzan y Nabilah (2020) quienes en su investigación a empresas manufactureras encontraron una correlación positiva y alta entre el costo de ventas y la comprensión de los estados financieros. Así mismo, Pahmi (2021) también encontró una relación favorable en el sector de la construcción entre las variables analizadas, mencionando que aquí es mucho más fuerte debido a que los estados financieros deben ser presentados ante autoridades competentes antes de iniciar cualquier proceso. No obstante, De Toni et al. (2017) encontraron que, en PYMES del sector de servicios, la relación no era significativa y que el costo de ventas no está directamente relacionado con los estados financieros, pero estos resultados pueden variar dependiendo del contexto empresarial. Concluyendo, que la hipótesis alternativa se acepta y se establece la relación entre el costo de ventas y los estados financieros, aunque su fuerza y dirección depende del sector económico que se analice.

En lo que respecta a la primera hipótesis, específica, el coeficiente de Spearman mostró una correlación positiva moderada 0.645 entre los costos de producción y los estados financieros, con un p-valor de 0.000; esto quiere decir que, a mayor control de los costos de producción, mejores resultados financieros se plasmarán en los estados financieros. Resultados que concuerdan con los hallazgos de Akbar y Yunina (2020), quienes encontraron una correlación positiva entre las variables en el sector de la construcción. Igualmente, Choon y Kumar (2023) señalaron la existencia de una correlación muy fuerte en el sector industrial, indicando que, a mayores controles en los costos de producción,

mejores resultados financieros se obtienen. Por otro lado, Marvilianti et al. (2021) observaron una correlación moderada en el sector agrícola, lo que refuerza los resultados obtenidos, ya que dependiendo del sector económico variará el tipo de relación entre las variables.

Con respecto a la segunda hipótesis específica, se mostró una correlación positiva moderada 0.444 entre los inventarios y los estados financieros, con un p-valor de 0.000, es decir, cuando existen mejores controles sobre los inventarios, los datos financieros presentados en los estados financieros son razonables y reales. Resultados que concuerdan con Castellón et al. (2021), quienes encontraron una correlación muy fuerte en empresas del sector retail, en donde el manejo de los inventarios y los estados financieros, se relacionan de mejor manera debido a la cantidad de existencias que estas empresas gestionan. Sin embargo, Sáenz (2020) señaló la existencia de una correlación débil en el sector tecnológico, lo cual apoya los resultados obtenidos en la presente investigación. Mientras que, Espinoza (2020) no encontró ningún tipo de relación entre los inventarios y los estados financieros. Concluyendo que todos estos autores respaldan los resultados obtenidos, indicando que existe una relación débil entre las variables, pero que esta puede variar dependiendo del sector económico.

En lo que respecta a la tercera hipótesis específica, se mostró una correlación positiva débil con un coeficiente de 0.345 entre los métodos de valuación de inventarios y los estados financieros, con un p-valor de 0.000. En contraste con estos resultados, Parrales et al. (2020) determinaron que no existe ningún tipo de relación entre estos dos elementos. Sin embargo, Sáenz y Sáenz (2019) observaron una correlación positiva débil en las empresas del sector manufacturero. Además, Elizalde (2019) encontró una relación consistente pero débil entre las variables. Concluyendo que los resultados de dichos autores respaldan los encontrados

en esta investigación y de igual manera, la fuerza y dirección de las relaciones dependerá del sector económico al cual se esté analizando.

Es así que la investigación confirma que existe una relación entre el costo de venta y los estados financieros. Además, es necesario considerar otros elementos como el costo de producción, los inventarios y el método de evaluación, que son factores que sí influyen en determinar si los datos financieros son confiables y razonables. La dirección y la fuerza de las relaciones van a depender del contexto económico que se esté analizando. Es así que en varias de las investigaciones que respaldan el estudio se ha demostrado que existe una relación moderada, lo cual quiere decir que se deben implementar mecanismos y acciones de mejora con la finalidad de mantener un control sobre los costos que permitan incrementar los niveles de venta y además de obtener información financiera precisa para poder elaborar y presentar los estados financieros.

CONCLUSIONES

PRIMERA. -, se ha logrado confirmar una fuerte correlación positiva entre el costo de venta y los estados financieros con un coeficiente de 0.804, a medida que se implementen los controles en el costo de venta, también se garantizará la calidad de la información de los estados financieros. Esta información es relevante, ya que establece una comprensión integral, sobre todo los elementos que afectan a la elaboración y presentación de los estados financieros, por lo cual se acepta la hipótesis alternativa: Existe una correlación significativa entre el costo de venta y los estados financieros de la empresa SML PARTNERS, S.R.L., ubicada en Arequipa-Perú, 2023.

SEGUNDA. -, se ha logrado determinar una correlación positiva moderada entre los costos de producción y los estados financieros de SML PARTNERS, S.R.L., con un coeficiente de 0.645. Esto quiere decir que, si se implementan controles a los costos de producción, la información de los estados financieros tendrá un impacto positivo al permitir a la empresa tomar decisiones estratégicas a largo plazo. Por lo cual se acepta la hipótesis alternativa: Existe una relación significativa entre los costos de producción y los estados financieros de la empresa SML PARTNERS, S.R.L. ubicada en Arequipa-Perú, 2023.

TERCERA. -, se ha logrado determinar una correlación positiva moderada entre los inventarios y los estados financieros de la empresa con un coeficiente de 0.444. Es decir, cuando se implementan controles para el ingreso y salida de los inventarios, la información que se plasma en los estados financieros es precisa. Esa sí que se acepta la hipótesis alternativa: Existe una relación significativa entre los inventarios y los estados financieros de la empresa SML PARTNERS, S.R.L. ubicada en Arequipa-Perú, 2023.

CUARTA. -, se ha logrado determinar una correlación positiva débil entre los métodos de valuación de inventarios y los estados financieros de la empresa con un

coeficiente de 0.345. Es decir, cuando se utilizan métodos de valuación de inventarios que permitan determinar la cantidad exacta y realizar la revalorización en los diferentes contextos, los estados financieros permitirán obtener información clara y precisa. Por lo cual se acepta la hipótesis alternativa: Existe una relación significativa entre los métodos de valuación de inventarios y los estados financieros de la empresa SML PARTNERS, S.R.L. ubicada en Arequipa-Perú, 2023.



RECOMENDACIONES

PRIMERA. -, se recomienda a la empresa realizar evaluaciones periódicas de sus costos de ventas y revisar la elaboración y presentación de los estados financieros, con la finalidad de identificar áreas de mejora en cuanto a la gestión y elaboración de estados financieros para optimizar la rentabilidad y poder presentar información confiable.

SEGUNDA. -, se recomienda que SML PARTNERS, S.R.L. Diseñe y aplique mecanismos para monitorear y controlar los costos de producción con la finalidad de reducir costos, reducir mermas y mantener un control en el ingreso y salida de materia prima para la producción.

TERCERA. -, se recomienda optimizar la gestión de inventarios mediante la implementación de mecanismos de control, con la finalidad de cumplir con la sección 13 de PYMES y establecer su reconocimiento inicial y final, además de realizar los ajustes necesarios en caso de revalorizaciones.

CUARTA. -, Se recomienda revisar y evaluar los métodos de valuación de inventarios con la finalidad de que estén adaptados al cambio a los cambios actuales, y que estos proporcionen información confiable sobre los valores de ingresos y entradas que se han realizado para la producción de las estructuras metálicas, con la finalidad de mejorar la transparencia y el uso de la materia prima.

REFERENCIAS

- IFRS Foundation. (2003). *NIC 2: Inventarios*. Deloitte. <https://www2.deloitte.com/content/dam/Deloitte/cr/Documents/audit/documentos/niif-2019/NIC%202%20-%20Inventarios.pdf>
- Akbar, I., y Yunina, M. (2020). The effect of sales, production costs, total debt and working capital on net profit of manufacturing companies pharmaceutical sub sector. *IJERLAS*, 2(3), 399-412. <https://radjapublika.com/index.php/IJERLAS>
- Arias, A. S. (2020). *Rentabilidad*. <https://economipedia.com/definiciones/rentabilidad.html>
- Arias, I., Vallejo, M., y Ibarra, M. (2020). Los costos de producción industrial en el Ecuador. *Revista Espacios*, 41(7), 8-16. <https://www.revistaespacios.com/a20v41n07/a20v41n07p08.pdf>
- Baena, G. (2017). *Metodología de la investigación: Serie integral por competencias*. México: Grupo Editorial Patria, S.A. de C.V. http://www.biblioteca.cij.gob.mx/Archivos/Materiales_de_consulta/Drogas_de_Abuso/Articulos/metodologia%20de%20la%20investigacion.pdf
- Burbano, A. (2019). *Costos y presupuestos: Conceptos fundamentales para la gerencia* (4ta ed.). Alpha Editorial.
- Cabrera, M. (2018). La contabilidad de costos en la producción de bienes y servicios. *En contexto*, 6(9), 203-221. <https://www.redalyc.org/articulo.oa?id=551857283010>
- Cando, J., Cunuhay, L., Tualombo, M., Y Toaquiza, S. (2020). Impactos de las NIC y las NIIF en los estados financieros. 5(16), 328-340. <https://doi.org/Impactos de las NIC y las NIIF en los estados financieros>
- Carhuancho, I., Nolzco, F., Monteverde, L., Guerrero, M., y Casana, K. (2019). *Metodología para la investigación holística*. UIDE.
- Casanova, C., Núñez, R., Navarrete, C., y Proaño, E. (2021). Gestión y costos de producción. *Revista de ciencias sociales*, 27(1), 302-314. <https://dialnet.unirioja.es/servlet/articulo?codigo=7817700>
- Castelblanco, O. (2019). *Costos empresariales: Manejo financiero y gerencial*. México: Eco Ediciones .
- Castrellón, X., Cuevas, G., y Calderón, R. (2021). La importancia de los estados financieros en la toma de decisiones financiera-contables. *FAECOSAPIENS*, 4(2), 82-96. https://revistas.up.ac.pa/index.php/faeco_sapiens/article/view/2179

- Cerna, N. (2018). *Los Estados Financieros y su impacto en la toma de decisiones financieras de las pequeñas empresas rurales de la región Cajamarca*. Lima: [Tesis de Grado, Universidad César Vallejo].
https://repositorioacademico.upc.edu.pe/bitstream/handle/10757/623542/Carlos_PD.pdf?sequence=13
- Choon, T., y Kumar, J. (2023). The Relevance of Standard Costing and Variance Analysis in Global Industries Today. *East Asian Journal of Multidisciplinary Research*, 2(2), 525-542. <https://doi.org/10.0.218.119/eajmr.v2i2.2840>
- Choquehuanca, L., y Ortiz, P. (2021). *Costo de venta y la rentabilidad en las pequeñas empresas comerciales del rubro librerías del mercado de Arequipa, 2020*. [Tesis de grado, Universidad César Vallejo].
https://repositorio.ucv.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12692/66065/Choquehuanca_VLA-Ortiz_CPG-SD.pdf?sequence=1&isAllowed=y
- Cohén, N., y Gómez, G. (2019). *Metodología de la investigación ¿Para qué?* Buenos Aires: Editorial Teseo.
- De Toni, D., Sperandio, G., Busata, E., y Larentis, F. (2017). Pricing strategies and levels and their impact on corporate profitability. *Revista de Administração*, 52(2), 120-133. <https://doi.org/10.1016/j.rausp.2016.12.004>
- Elizalde, L. (2019). Los estados financieros y las políticas contables. *593 Digital Publisher CEIT*, 4(5), 217-226. <https://dialnet.unirioja.es/servlet/articulo?codigo=7144051>
- Espinoza, A. (2020). NIIF y su viabilidad en los estados financieros. *Capacitación, Investigación y Publicación*, 5(3), 45-59. <https://doi.org/https://doi.org/10.23857/fipcaec.v5i3.268>
- Estupiñan, R. (2017). *Estados financieros básicos Bajo NIC/NIIF* (3era ed.). Colombia: ECOE Ediciones.
- Franco, L., y Terán, D. (2019). *Costo de venta y su incidencia en el nivel de resultados de una ferretería*. Guayaquil: [Tesis de Maestría, Universidad Laica Vicente Rocafuerte]. <http://repositorio.ulvr.edu.ec/handle/44000/2662>
- Hernández, R. (2014). *Metodología de la Investigación*. México: McGraw-Hill Interamericana Editores, S.A. DE C.V.
- Hernández, R., Fernández, C., y Baptista, M. (2014). *Metodología de la investigación* (6ta ed.). México: Mc Graw Hill.
- Huamán. (2022). *Control de inventarios y los estados financieros en la empresa Negocios y Construcciones R&R EIRL, Chachapoyas-2021*. [Tesis de Grado, Universidad César Vallejo].

- IFRS Foundation. (2001). *NIC 1: Presentación de Estados Financieros*. Deloitte. <https://www2.deloitte.com/content/dam/Deloitte/cr/Documents/audit/documentos/niif-2019/NIC%201%20-%20Presentaci%C3%B3n%20de%20Estados%20Financieros.pdf>
- IFRS Foundation. (2001). *NIC 8: Políticas Contables, Cambios en las Estimaciones Contables y Errores*. Deloitte. <https://www2.deloitte.com/content/dam/Deloitte/cr/Documents/audit/documentos/niif-2019/NIC%208.pdf>
- International Financial Reporting Standard for Small and Medium-sized Entities (IFRS for SMEs). (2015). *Norma NIIF® para las PYMES*. IFRS Foundation. https://www.aplicaciones-mcit.gov.co/adjuntos/niif/98200_IFRS_for_SMEs_BV_spanish_Part_B_Website.pdf
- Manosalva, L., Yalta, L., y Pérez, R. (2023). Costos de ventas y rentabilidad de una industria molinera en Cajamarca – Perú. *Región Científica*, 2(1), 23-31. <https://doi.org/https://doi.org/10.58763/rc202316>
- Marvilanti, P. E., Devi, S., y Masdiantini, P. R. (2021). Analysis of Cost of Sold and Production Costs on Company Profit. *Atlantis Press*, 197, 388-391. [/https://www.atlantispress.com/article/125964272.pdf](https://www.atlantispress.com/article/125964272.pdf)
- Matteucci, M. (2020). El costo de ventas: ¿cuándo reconocerlo sin tener problemas con el fisco? *Área Tributaria*, 2(453), 1-6. <http://blog.pucp.edu.pe/blog/blogdemarioalva/wp-content/uploads/sites/320/2020/09/EL-COSTO-DE-VENTAS-CUANDO-RECONOCERLO-SIN-TENER-PROBLEMAS-CON-EL-FISCO.pdf>
- Ochoa, M., y Palacios, G. (2018). *Costo de venta basado en actividades y su efecto en la rentabilidad*. [Tesis de Maestría, Universidad Laica Vicente Rocafuerte de Guayaquil]. <http://repositorio.ulvr.edu.ec/bitstream/44000/2159/1/T-ULVR-1960.pdf>
- Pahmi, M. (2021). Analysis of cost of sales and sales on net income. *INOVBIZ*, 9, 138-140. <http://dx.doi.org/10.35314/inovbiz.v9i1.1900>
- Palacio, A. M. (2002). *Conceptos modernos de Administración de Compras*. Bogotá: Norma.
- Parrales, V., Aguirre, M., Velasco, Á., y Bastidas, T. (2020). Los estados financieros y la toma de decisiones en las pymes. *Journal Science and Research*, 5(1), 1-15. <https://revistas.utb.edu.ec/index.php/sr/article/view/1107>
- Pérez, D. (2021). *Los costos por procesos y el costo de ventas en una empresa industrial del rubro lubricantes*. [Tesis de Maestría, Universidad de Ciencias y Humanidades]. https://repositorio.uch.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12872/616/La%20Chira_CJ_tesis_contabilidad_finanzas_2021.pdf?sequence=1&isAllowed=y

- Pérez, J. (2018). *Análisis de estados financieros: fundamentos, análisis prospectivo e interpretación bajo distintas perspectivas* (3era ed.). Córdoba: EDUCC.
- Polo, J. (2020). *Implementación de la NIIF para las PYMES y su incidencia en la presentación razonable en los Estados Financieros de la Empresa Multiservicios Echevarría SAC. S.J.L. Lima-2016*. Lima: [Tesis de Grado, Universidad Peruana de las Américas]. <http://190.119.244.198/bitstream/handle/upa/859/IMPLEMENTACI%c3%93N%20DE%20LA%20NIF%20PARA%20LAS%20PYMES%20Y%20SU%20INCIDENCIA%20EN%20LA%20PRESENTACI%c3%93N%20RAZONABLE%20EN%20LOS%20ESTADOS%20FINANCIEROS%20...pdf?sequence=1&isAllowed=y>
- Puchulú T., P. (2018). *Los costos de cumplimiento tributarios para pequeñas y medianas empresas*. Chile.
- Quispe, P. (2018). *Estructura de costos para fijar el precio de venta del café de la cooperativa de servicios múltiples SOL & CAFÉ Ltda. JAÉN 2018*. [Tesis de Grado, Universidad Señor de Sipán]. <https://repositorio.uss.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12802/5307/Quispe%20Estela.pdf?sequence=1&isAllowed=y>
- Ramos, J. (2019). *La influencia del análisis financiero de los estados financieros y su interpretación en la toma de decisiones gerenciales en una empresa de telecomunicaciones en Lima*. Lima: [Tesis de Grado, Universidad Ricardo Palma]. https://repositorio.urp.edu.pe/bitstream/handle/20.500.14138/3252/CONT-T030_41631946_T%20%20%20RAMOS%20ESPINOZA%20JUDITH%20JACQUELINE.pdf?sequence=1&isAllowed=y
- Rincón, C., Molina, F., y Villareal, F. (2021). *Contabilidad de costos I: Componentes del costo con aproximaciones a las NIC 02 y NIIF 08*. Ediciones de la U.
- Rodríguez, A. M. (2013). *Modelo teórico y validación experimental de una bomba de calor de expansión directa con asistencia solar: eficiencia energética*. Leganés.
- Sáenz, L. (2020). Estados financieros: competencia contable básica en la formación de contadores públicos autorizados. *Revista Saberes APUDEP*, 3(2), 69-81. <https://doi.org/10.48204/j.saberes.v3n2a6>
- Sáenz, L., y Sáenz, L. (2019). Razones financieras de liquidez: un indicador tradicional del estado financiero de las empresas. *Orbis Cognita*, 3(1), 81-90. <http://portal.amelica.org/ameli/jatsRepo/213/2131217005/>
- Sanz, R. (2005). *Gestión del cobro de las operaciones de venta internacional*. España: Club Universitario.

- Sestri, F., y Catur, C. (2020). Significance Effect Cost of Goods Sold and Inventory on Sales PT. Nippon Indosari Corpindo Tbk. *ICMEB*(120), 200-205.
<http://dx.doi.org/10.2991/aebmr.k.200205.037>
- Suzan, L., y Nabilah, S. (2020). Effect of production Costs and Sales on the Company's Net Profit. *Jurnal Akuntansi*, 24(2), 169-186.
<https://ecojoin.org/index.php/EJA/article/download/689/669/1735>
- Torres, P., Mendoza, G., y Ramírez, P. (2019). Control de los inventarios y su incidencia en los estados financieros. *Eumed*, 1(1), 24-31.
<https://www.eumed.net/rev/oel/2019/06/inventarios-estados-financieros.html>
- Villarroel, E. (2017). *Análisis de Estados Financieros* (2da ed.). España: CreateSpace Independent Publishing Platform.



ANEXOS DEL PROYECTO DE TESIS

Anexo 1. Cuestionario

VARIABLE COSTO DE VENTAS

Nº	Pregunta	1	2	3	4	5
	COSTOS DE PRODUCCIÓN					
1	Las materias primas adquiridas por la empresa son de alta calidad.					
2	La empresa mantiene relaciones sólidas y confiables con sus proveedores de materias primas.					
3	El costo de la mano de obra está bien gestionado en la empresa.					
4	Los empleados reciben capacitación adecuada para mejorar su eficiencia en el trabajo.					
5	La empresa implementa medidas efectivas para reducir los costos indirectos de fabricación.					
6	Los costos de mantenimiento y reparación de equipos son razonables y bien controlados.					
7	El análisis detallado de los costos de producción ayuda a mejorar la rentabilidad de la empresa.					
	INVENTARIO					
8	El inventario inicial está correctamente valorado al comienzo del periodo.					
9	El manejo del inventario inicial es eficiente y preciso.					
10	El inventario final está adecuadamente gestionado y valorado al cierre del periodo.					
11	Las auditorías del inventario final se realizan con regularidad y precisión.					
12	La empresa tiene políticas efectivas para el manejo de inventarios obsoletos o dañados.					
13	La rotación de inventarios es adecuada para evitar excesos y faltantes.					
	MÉTODOS DE VALUACIÓN DE INVENTARIOS					
14	El método de identificación específica proporciona una valoración precisa del inventario.					
15	El método de evaluación al detalle es efectivo para nuestra empresa					
16	Las existencias básicas se gestionan adecuadamente mediante el método correspondiente.					
17	El método PEPS es efectivo para mantener la frescura de nuestros productos					
18	El método de promedio ponderado es adecuado para la valoración de nuestros inventarios					
19	La empresa utiliza el método de evaluación de inventarios más adecuado según las necesidades del negocio.					
20	Los métodos de valuación de inventarios se revisan periódicamente para asegurar su eficacia.					

VARIABLE ESTADOS FINANCIEROS

N°	Pregunta	1	2	3	4	5
	SITUACIÓN FINANCIERA					
1	La empresa tiene una gestión eficiente de sus activos.					
2	El nivel de pasivos de la empresa está bien controlado y gestionado					
3	El patrimonio de la empresa refleja una sólida posición financiera					
4	La situación financiera de la empresa es estable y sostenible a largo plazo					
5	Los activos de la empresa están adecuadamente valorados					
6	La relación entre activos, pasivos y patrimonio es equilibrada y saludable					
	ESTADO DE RESULTADOS INTEGRAL					
7	Los ingresos de la empresa han mostrado un crecimiento constante.					
8	El costo de ventas está bien gestionado y controlado					
9	La utilidad bruta es suficiente para cubrir los gastos operativos y generar beneficios.					
10	La empresa tiene una alta eficiencia en la generación de utilidad operacional.					
11	Otros ingresos y gastos están correctamente contabilizados y no afectan negativamente a los resultados					
12	La utilidad neta de la empresa es representativa de su verdadero desempeño financiero.					
13	El estado de resultados integral proporciona una visión clara y completa del desempeño financiero de la empresa.					
	MÉTODOS DE VALUACIÓN DE INVENTARIOS					
14	El análisis vertical es útil para entender la estructura de los estados financieros.					
15	El análisis horizontal ayuda a identificar tendencias en el desempeño financiero de la empresa.					
16	Las ratios financieras son indicadores fiables del estado financiero de la empresa.					
17	La empresa utiliza métodos de valoración de estados financieros que son apropiados y efectivos.					
18	La valoración de los estados financieros se realiza de manera precisa y consistente.					
19	El análisis financiero proporciona información útil para la toma de decisiones estratégicas.					
20	Los métodos de valoración de estados financieros se revisan y actualizan regularmente para mantener su relevancia.					

Anexo 2. Estados Financieros

PERIODO 2022

SML PARTNERS S.R.L.

RUC : 20606330821

ESTADO DE SITUACION FINANCIERA

AL 31 DE DICIEMBRE DEL 2022

(expresado en soles)

Activo		Pasivo y Patrimonio	
Activo Corriente		Pasivo Corriente	
Efectivo y Equivalenes de efectivo	208,469	Remuneraciones y Beneficios por Pagar	2,787
Cuentas por cobrar comerciales	516,851	Cuentas por Pagar Comerciales	155,943
Materias Primas	147,019	Tributos, contraprestaciones y aportes al	
Materiales Aux y Suministros varios	3,795	sist. De pensiones y salud por pagar	128,107
Embalajes	403		
Total del Activo Corriente	<u>876,537</u>	Total Pasivo Corriente	<u>286,837</u>
Activo no corriente		Pasivo no Corriente	
Activos Fijos			
Equipo Montacargas	56,420	BCP	179,860
Equipo de Soldar	17,719	Scotiabank	70,872
equipos de explotacion - otros	21,817	interes	27,506
Muebles Costo	1,345		<u>278,238</u>
Equipo de Computacion	10,560	Total Pasivo no Corriente	<u>278,238</u>
Otros equipos Costo	1,390		
depreciacion	-32,417	Total Pasivo	<u>565,075</u>
Otros Activos Fijos		Patrimonio	
Pagos a Cuenta Renta	5,236	Capital	50,000
Saldo a Favor IGV	68	Resultados acumulados	309,769
Activos diferidos	32,139	Resultado del ejercicio	65,970
Total activo no corriente	<u>114,277</u>	Total Patrimonio Neto	<u>425,739</u>
TOTAL ACTIVO	<u>990,814</u>	TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO	<u>990,814</u>

PERIODO 2023

SML PARTNERS S.R.L.
RUC : 20606330821
ESTADO DE SITUACIÓN FINANCIERA
DEL 01 DE ENERO AL 31 DE DICIEMBRE DEL 2023
(expresado en soles)

ACTIVO		PASIVO Y PATRIMONIO	
Activo Corriente		Pasivo Corriente	
Efectivo y Equivalentes de efectivo	270,371	Remuneraciones y Beneficios por Pagar	5,028
Cuentas por cobrar comerciales	1041504	Cuentas por Pagar Comerciales	190,908
Materias Primas	179,300	Tributos, contraprestaciones y aportes al	
Materiales Aux y Suministros varios	43,794	sist. De pensiones y salud por pagar	193,421
Embalajes	2,428	Fraccionamiento	42,434
Total del Activo Corriente	1,537,397	Total Pasivo Corriente	431,791
Activo no corriente		Pasivo no Corriente	
Activos Fijos		Deuda a Largo Plazo	
Equipo Montacargas	44,480	Banco de Crédito del Perú	88,559
Equipos de explotación - otros	55,360	BBVA Perú	292,164
Muebles Costo	3,388	Scotiabank	142,985
Equipo de Computación	16,082	Interes	125,443
Otros equipos Costo	1,390		649,151
	120,700	Total Pasivo no Corriente	649,151
Depreciación	-56,012	Total Pasivo	1,080,942
Otros Activos Fijos		Patrimonio	
Pagos a Cuenta de Renta MYPE	7,234	Capital	50,000
ITAN	1,054	Resultados acumulados	469,805
Intereses no devengados en transacciones	128,859	Resultado del ejercicio	138,485
Total activo no corriente	201,835	Total Patrimonio Neto	658,290
TOTAL ACTIVO	1,739,232	TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO	1,739,232

PERIODO 2022

SML PARTNERS S.R.L.

RUC: 20606330821

ESTADO DE RESULTADOS

DEL 01 DE ENERO AL 31 DE DICIEMBRE DEL 2022

(expresado en soles)

Ventas Mercadería	15,025
Ingresos por Prestación de Servicios	-
Ingreso por fabricación de Estructuras	559,439
Descuentos	-
Costo de Ventas	<u>-181,850</u>
Utilidad Bruta	392,614
Gastos Operativos	-199,817
Gastos de venta	-16,199
Gastos de administración	<u>-70,625</u>
Utilidad Operativa	105,973
Ingresos Financieros	38
Gastos Financieros	<u>-40,041</u>
UTILIDAD DEL EJERCICIO	65,970

PERIODO 2023

SML PARTNERS S.R.L.

RUC: 20606330821

**ESTADO DE RESULTADO POR FUNCIÓN
DEL 01 DE ENERO AL 31 DE DICIEMBRE DEL 2023
(expresado en soles)**

Ingresos por de Ventas Mercadería	108,247
Ingresos por Prestación de Servicios	52,708
Ingreso por fabricación de Estructuras	442,123
Descuentos	-
Costo Operativo	-291,061
Utilidad Bruta	312,017
Gastos de venta	-17,510
Gastos de administración	-65,220
Utilidad Operativa	229,288
Ingresos Financieros por diferencia de cambio	4,861
Gastos Financieros (Intereses y Diferencia de Cambio)	-58,253
UTILIDAD DEL EJERCICIO	175,896