



**UNIVERSIDAD CÉSAR VALLEJO**

**FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES  
ESCUELA PROFESIONAL DE CONTABILIDAD**

Costo de venta y la rentabilidad en las pequeñas empresas  
comerciales del rubro librerías del cercado de Arequipa, 2020

**TESIS PARA OBTENER EL TÍTULO PROFESIONAL DE:**

Contador Público

**AUTORAS:**

Luz Angela Choquehuanca Veliz (ORCID: 0000-0002-5505-8336)

Patricia Gabriela Ortiz Cuti (ORCID: 0000-0002-4267-8376)

**ASESOR:**

Mg. C.P.C Alberto Alvarez López (ORCID: 0000-0003-0806-0123)

**LÍNEA DE INVESTIGACIÓN:**

Finanzas

**LIMA - PERÚ**

**2021**

## AGRADECIMIENTO

*Mi agradecimiento es a Dios, quien me dirige y forja mi camino, es quien está en todo momento protegiéndome y guiándome en mi destino. Gracias a Dios por permitirme tener a mi familia en especial en esta coyuntura social que nos tocó pasarla, será un recuerdo amargo, donde he aquí donde se demuestra el verdadero valor de la familia.*

*A mi familia por el apoyo y cariño demostrado, dándome aliento para seguir adelante y poder alcanzar mis metas, enseñándome a enfrentar los retos tanto personales y laborales. Ustedes me impulsan con su ejemplo a superarme. No es fácil, eso lo sé, ya que de ustedes aprendí a no darme por vencida, intentar una y otra vez hasta lograrlo.*

*Agradezco a la Universidad Cesar Vallejo por permitirme ser parte de su casa de estudios, por la confianza que depositaron en mí.*

*Luz Choquehuanca*

## DEDICATORIA

*Dedico la presente tesis y toda mi carrera Universitaria a Dios por guiarme y fortalecer mi camino.  
A mis queridos padres Julio y Eva por todo su amor, enseñanzas, apoyo y guía que he necesitado  
a lo largo de mi vida.  
A mi hija Lucía por ser la personita que más amo en este mundo, por ser mi orgullo, mi motivación  
para seguir adelante cada día.  
A mi esposo Robert, por ser mi compañero de vida, mi soporte. Por creer siempre en mí y apoyar  
mi realización profesional.  
Patricia Ortiz*

*Quiero dedicar esta presente tesis a mis padres Fredy y Luzmila porque ellos han dado  
sentido a mi vida, por sus consejos, su apoyo y su paciencia.  
A mi hermano Yderf quien me motiva a seguir adelante y darle un buen ejemplo como  
hermana mayor.  
A mis tías Carmen, Maria, Patricia y toda mi familia que siempre confió en mí, mi familia es  
lo mas valioso que nuestro Señor me podio dar. Por ellos soy, lo que soy obteniendo  
perseverancia, empeño, carácter, valores, coraje para seguir adelante y no rendirme.  
A mis amigas Gabriela y Patricia que me apoyaron y permitieron que esté en sus vidas, por  
su amistad incondicional, por sus consejos, por el aliento de seguir y no rendirme.  
Gracias por permitirme estar en sus vidas.*

*Luz Angela Choquehuanca Veliz*

## Índice de Contenidos

Resumen .....	xii
Abstract .....	xiii
I. INTRODUCCIÓN .....	1
II. MARCO TEORICO.....	4
II. METODOLOGIA DE LA INVESTIGACIÓN.....	22
3.1. Tipo, nivel y diseño de investigación .....	22
3.2. Variables y operacionalización .....	23
3.2.1. Variables de Investigación .....	23
3.2.2. Matriz de Operacional de variables.....	23
3.3. Población, muestra, muestreo.....	24
3.3.1. Población .....	24
3.3.2. Muestra .....	24
3.3.3. Muestreo .....	26
3.4. Técnicas e instrumentos de recolección de datos.....	28
3.4.1. Técnicas.....	28
3.4.2. Instrumentos .....	28
3.4.3. Validación y confiabilidad del instrumento .....	29
3.5. Procedimientos de Recolección de Datos.....	30
3.6. Métodos de análisis de Datos .....	31
3.7. Aspectos éticos .....	31
IV. RESULTADOS .....	33
4.1. Análisis de confiabilidad del instrumento.....	33
4.2. Tablas de Frecuencia .....	45
4.3. Validación de Hipótesis .....	71
V. DISCUSIÓN.....	80
5.1. Discusión de resultados .....	80
VI. CONCLUSIONES.....	86
VII. RECOMENDACIONES.....	88

Referencias Bibliográficas .....	89
ANEXOS.....	92
Anexo Nro. 1 Matriz de Consistencia .....	93
Anexo Nro. 2 Matriz Operacional.....	94
Anexo Nro. 3 Cuestionario al personal de las empresas comercializadoras del rubro de librerías.....	95
Anexo Nro. 4 Validación del Instrumento por Juicio de Experto .....	98

## Índice de Tablas

Tabla 1 Población de la investigación.....	24
Tabla 2 Cuadro de Estratificación de la muestra .....	27
Tabla 3 Interpretación de coeficiente de Alfa.....	30
Tabla 4 Alfa de Cronbach variable 1: Costo de Ventas.....	33
Tabla 5 Alfa de Cronbach ítems de la variable 1 .....	34
Tabla 6 Alfa de Cronbach variable 2: Rentabilidad .....	37
Tabla 7 Alfa de Cronbach ítems variable 2 .....	38
Tabla 8 Alfa de Cronbach para Costo de Ventas y Rentabilidad .....	40
Tabla 9 Alfa de Cronbach para ítems de las Variables Costo de Ventas y Rentabilidad.....	41
Tabla 10 El Valor Neto Realizable permite establecer el importe neto que la entidad espera obtener por la venta de los inventarios .....	46
Tabla 11 Valor Razonable determina el importe por el cual puede ser intercambiado un activo o cancelado un pasivo en condiciones de independencia mutua determinando el costo de ventas .....	47
Tabla 12 La desvalorización de existencias permite describir aquellos bienes que han perdido valor, por ello es necesario realizar un ajuste contable. Obsolescencia en las mercaderías. ....	48
Tabla 13 El almacén determina el espacio en la cual están almacenadas estratégicamente y adecuadamente las mercaderías de la empresa. ....	49
Tabla 14 El inventario inicial permite establecer los valores de un ejercicio contable, previo cálculo de variaciones de los inventarios.....	50
Tabla 15 El inventario final se determina al final del cierre del ejercicio económico y por lo general se realiza el último día del año. ....	51
Tabla 16 El inventario físico es realizado por la persona encargada de realizar el conteo, peso, medida o características de todos y cada uno de las mercaderías ubicados en el almacén .....	52
Tabla 17 El inventario máximo determina el máximo requerido por la empresa para abastecer la demanda futura. ....	53
Tabla 18 Inventario mínimo determina la cantidad de mercadería mínima que debe existir en el almacén.....	54

Tabla 19 Inventario en tránsito determina las mercaderías que se ha comprado, pero todavía no ha ingresado al almacén. ....	55
Tabla 20 Primeras entradas primeras salidas permite dar salida al inventario de aquellos productos que se adquirieron primero, por lo que quedarán aquellos productos comprados más recientemente. ....	56
Tabla 21 Costo promedio determina un nuevo costo unitario, este puede ser más alto o más bajo que el costo medio existente y nivela las fluctuaciones de los costos unitarios establecidos. ....	57
Tabla 22 Identificación específica determina el costo de inventario final, cuando se encuentra esta información, la cantidad de bienes se multiplica por su costo de compra en la fecha de compra, para obtener un número para el inventario final. ....	58
Tabla 23 El inventario al detalle o por menor se utiliza al final del año, no requiere llevar un kardex valorado, solo físico en cantidades. ....	59
Tabla 24 Existencias básicas permite realizar al costo histórico y se costean utilizando uno de los otros métodos de valuación. ....	60
Tabla 25 Rentabilidad sobre activos permite analizar la rentabilidad económica de la empresa relacionando el resultado neto con las inversiones totales realizadas en el activo. ....	61
Tabla 26 Rentabilidad operativa del activo permite medir el éxito empresarial en el proceso de generación de valor de la empresa. ....	62
Tabla 27 Rotación de activos permite reflejar la capacidad de la empresa para generar ingresos respecto de un volumen determinado de activos. ....	63
Tabla 28 Rentabilidad sobre capital determina la rentabilidad obtenida por los propietarios de la empresa, es el indicador más importante pues les revela cómo será retribuido su aporte de capital. ....	64
Tabla 29 Margen comercial determina la rentabilidad sobre las ventas de la empresa considerando solo los costos de producción ....	65
Tabla 30 Rotación neta sobre las ventas determina cuánto dinero equivale cada acción de la empresa, considerando los gastos operacionales, financieros, tributarios y laborales de la empresa. ....	66
Tabla 31 Estado de situación financiera refleja los efectos financieros de las transacciones y otros sucesos, agrupándolos en grandes categorías los activos, los pasivos y el patrimonio. ....	67

Tabla 32 Estado de resultados muestra el resultado neto de las operaciones de un ente económico, durante el periodo contable. ....	68
Tabla 33 Estado de cambios en el patrimonio neto brinda información sobre las variaciones de las cuentas de patrimonio neto producto de las diferentes operaciones comerciales que rigen en una organización. ....	69
Tabla 34 Estado de flujo de efectivo muestra las variaciones de los cambios de efectivo y equivalentes de efectivo en un periodo determinado. ....	70
Tabla 35 Prueba de Normalidad Shapiro Wilk Variable Costo de Venta.....	71
Tabla 36 Prueba de Normalidad Shapiro Wilk Dimensión Mercadería – Variable Costo de Venta.....	71
Tabla 37 Prueba de Normalidad Shapiro Wilk Dimensión Inventarios – Variable Costo de Venta.....	72
Tabla 38 Prueba de Normalidad Shapiro Wilk Dimensión Valuación de Costos – Variable Costo de Venta .....	72
Tabla 39 Prueba de Normalidad Shapiro Wilk Variable Rentabilidad.....	73
Tabla 40 Prueba de Normalidad Shapiro Wilk Dimensión Rentabilidad Económica – Variable Rentabilidad .....	73
Tabla 41 Prueba de Normalidad Shapiro Wilk Dimensión Rentabilidad Financiera – Variable Rentabilidad .....	73
Tabla 42 Prueba de Normalidad Shapiro Wilk Dimensión Estados Financieros – Variable Rentabilidad .....	74
Tabla 43 Niveles de correlación de Rho. Spearman.....	74
Tabla 44 Correlación de Rho. Spearman Contrastación de Hipótesis General.....	76
Tabla 45 Correlación de Rho. Spearman Contrastación de Hipótesis específica 1 .....	77
Tabla 46 Correlación de Rho. Spearman Contrastación de Hipótesis específica 2.....	78
Tabla 47 Correlación de Rho. Spearman Contrastación de Hipótesis específica 3.....	79

## Índice de Figuras

Figura 1. Matriz de operacionalización de variables.....	¡Error! Marcador no definido.
Figura 2 El Valor Neto Realizable permite establecer el importe neto que la entidad espera obtener por la venta de los inventarios .....	46
Figura 3 Valor Razonable determina el importe por el cual puede ser intercambiado un activo o cancelado un pasivo en condiciones de independencia mutua determinando el costo de ventas.....	47
Figura 4 La desvalorización de existencias permite describir aquellos bienes que han perdido valor, por ello es necesario realizar un ajuste contable. Obsolescencia en las mercaderías.....	48
Figura 5 El almacén determina el espacio en la cual están almacenadas estratégicamente y adecuadamente las mercaderías de la empresa.....	49
Figura 6 El inventario inicial permite establecer los valores de un ejercicio contable, previo cálculo de variaciones de los inventarios .....	50
Figura 7 El inventario final se determina al final del cierre del ejercicio económico y por lo general se realiza el último día del año. ....	51
Figura 8 El inventario físico es realizado por la persona encargada de realizar el conteo, peso, medida o características de todos y cada uno de las mercaderías ubicados en el almacén.....	52
<i>Figura 9</i> El inventario máximo determina el máximo requerido por la empresa para abastecer la demanda futura.....	53
<i>Figura 10</i> Inventario mínimo determina la cantidad de mercadería mínima que debe existir en el almacén.....	54
<i>Figura 11</i> Inventario en tránsito determina las mercaderías que se ha comprado, pero todavía no ha ingresado al almacén.....	55
<i>Figura 12</i> Primeras entradas primeras salidas permite dar salida al inventario de aquellos productos que se adquirieron primero, por lo que quedarán aquellos productos comprados más recientemente.....	56

*Figura 13* Costo promedio determina un nuevo costo unitario, este puede ser más alto o más bajo que el costo medio existente y nivela las fluctuaciones de los costos unitarios establecidos. .... 57

*Figura 14* Identificación específica determina el costo de inventario final, cuando se encuentra esta información, la cantidad de bienes se multiplica por su costo de compra en la fecha de compra, para obtener un número para el inventario final. .... 58

*Figura 15* El inventario al detalle o por menor se utiliza al final del año, no requiere llevar un kardex valorado, solo físico en cantidades. .... 59

*Figura 16* Existencias básicas permite realizar al costo histórico y se costean utilizando uno de los otros métodos de valuación. .... 60

*Figura 17* Rentabilidad sobre activos permite analizar la rentabilidad económica de la empresa relacionando el resultado neto con las inversiones totales realizadas en el activo. .... 61

*Figura 18* Rentabilidad operativa del activo permite medir el éxito empresarial en el proceso de generación de valor de la empresa..... 62

*Figura 19* Rotación de activos permite reflejar la capacidad de la empresa para generar ingresos respecto de un volumen determinado de activos..... 63

*Figura 20* Rentabilidad sobre capital determina la rentabilidad obtenida por los propietarios de la empresa, es el indicador más importante pues les revela cómo será retribuido su aporte de capital. .... 64

*Figura 21* Margen comercial determina la rentabilidad sobre las ventas de la empresa considerando solo los costos de producción ..... 65

*Figura 22* Rotación neta sobre las ventas determina cuánto dinero equivale cada acción de la empresa, considerando los gastos operacionales, financieros, tributarios y laborales de la empresa..... 66

*Figura 23* Estado de situación financiera refleja los efectos financieros de las transacciones y otros sucesos, agrupándolos en grandes categorías los activos, los pasivos y el patrimonio. .... 67

*Figura 24* Estado de resultados muestra el resultado neto de las operaciones de un ente económico, durante el periodo contable. .... 68

Figura 25 Estado de cambios en el patrimonio neto brinda información sobre las variaciones de las cuentas de patrimonio neto producto de las diferentes operaciones comerciales que rigen en una organización. .... 69

Figura 26 Estado de flujo de efectivo muestra las variación de los cambios de efectivo y equivalentes de efectivo en un periodo determinado. .... 70

## Resumen

La presente investigación titulada “Costo de venta y la rentabilidad en las pequeñas empresas comerciales del rubro librerías del cercado de Arequipa, 2020” tiene como objetivo “Demostrar que la determinación del costo de venta incide en la rentabilidad de las pequeñas empresas comerciales del rubro librerías del cercado de Arequipa, 2020”, el cual se formula debido a la carencia e inadecuada aplicación de los costos de ventas en el registro de la mercadería, ocasionando un incorrecto cálculo de los precios unitarios, mostrando de manera inexacta el costo de cada uno de los items que la empresa comercializa, ocasionando un erróneo cálculo de los precios unitarios, perjudicando de esta manera el bienestar económico y financiero de las empresas.

El tipo de investigación que se ha desarrollado es básica - descriptivo – correlacional, el diseño de investigación que se emplea es no experimental - transversal. La población está conformada por las 7 pequeñas empresas del rubro librerías del cercado de Arequipa y la muestra esta agrupada por los 41 trabajadores, quienes laboran en dichas empresas. Los resultados del presente estudio determinan la importancia de tener implementado un sistema de costeo propio y adecuado, que permita determinar el costo real de la mercadería, incluidos aquellos productos que cuentan un tratamiento especial, tales como son los productos importados.

Se concluye que el costo de venta tiene incidencia directa en la rentabilidad de las pequeñas empresas comerciales del rubro librerías, permitiendo con ello una correcta toma de decisiones con respecto a la determinación del costo unitario y el precio de venta, los cuales contribuyen a obtener mejores márgenes de ganancia y con ello el bienestar empresarial.

**Palabras claves:** Costo, Rentabilidad, mercadería, inventario, utilidad.

## **Abstract**

The present research entitled "Cost of sale and profitability in small commercial companies in the bookstores of the fenced area of Arequipa, 2020" aims to "Show that the determination of the cost of sale affects the profitability of small commercial companies in the bookstores sector del Cercado de Arequipa, 2020 ", which is formulated due to the lack and inadequate application of sales costs in the haberdashery register, causing an incorrect calculation of unit prices, inaccurately showing the cost of each of the items that the company sells, causing an erroneous calculation of unit prices, thus damaging the economic and financial well-being of the companies.

The type of research is basic, the research level is descriptive - correlational, and the research design is non-experimental - cross-sectional. The population is made up of 7 small companies in the bookstores of the Arequipa area and the sample is grouped by 41 workers who work in these companies. The results of this study determine the importance of having a proper and adequate costing system implemented, which allows determining the real cost of the merchandise, including those products that have a special treatment, such as imported products.

It is concluded that the cost of sale has a direct impact on the profitability of small commercial companies in the sector, thereby allowing correct decision-making regarding the determination of the unit cost and the sale price, which contribute to obtaining better margins. profit and with it business welfare.

**Keywords:** Cost, Profitability, merchandise, inventory, utility.

## I. INTRODUCCIÓN

En el Perú las empresas del rubro comercial se encuentran ante la alta probabilidad al cese de sus actividades presentando una baja en el I trimestre del 2020, representadas por el 36% de cese de negocios a nivel nacional, según fuente (INEI, 2015) se debe a tres predominantes factores: El primero a la demanda limitada a causa de la informalidad (36,7%), segundo falta de ingresos para acceder a un financiamiento (34,8%), y el tercero debido a una excesiva regulación tributaria (28,5%). Los dos primeros factores pueden reducirse cuantitativamente a favor de la empresa, si esta identifica el costo de venta de cada producto mediante un software o registro manual, a través de la toma de inventarios acorde a las exigencias de cada empresa, los cuales permiten establecer el precio de venta de los productos, trayendo como resultado tener el control de las actividades, información real de la mercadería, posicionamiento en el mercado, y la obtención de mejores ingresos económicos que permitirán la toma de decisiones en beneficio de la empresa (INEI, 2020).

El costo de venta está involucrado directamente con la existencia de los productos, permitiendo conocer de manera fidedigna cuántos recursos monetarios deben invertir la empresa (costos, gastos e impuestos) para conseguir el producto final, y a partir de ese punto añadir el margen de ganancia esperado, además de influir en realizar el adecuado cálculo del impuesto a la renta. En este sentido, el costo de ventas es determinante en la obtención de utilidades o pérdidas en el resultado del ejercicio, asimismo, la fijación del costo de venta incide en la planificación tributaria, evitando sanciones y multas, los cuales son canceladas a la Administración Tributaria, el mismo que originaría erogaciones de dinero en perjuicio de la empresa.

Para la obtención de un margen de ganancia favorable es necesario y obligatorio contar con el correcto cálculo del costo de venta, considerando que es un factor trascendental para todas aquellas empresas que deseen incrementar su rentabilidad permitiendo una visión global y adecuada en la fijación del precio de

venta, considerando qué si la empresa no genera utilidades, es debido a que los precios son muy bajos o que los costos son muy altos (Produce, 2020).

Para ello es necesario que las empresas fijen su utilidad a un precio de venta razonable, no calcular correctamente el costo de venta puede ocasionar desventajas a la hora de vender sus productos. Una cantidad monetaria alta puede alejar a los clientes, por consiguiente, una cantidad monetaria baja incurriría en el en la quiebra del negocio. Es en este punto, es donde existen algunas dificultades por parte de algunas empresas, ya que, si el costo de ventas aumentase, los ingresos netos disminuirán, aunque este movimiento es beneficioso sobre el pago del impuesto a la renta, sin embargo generaría menos beneficios para sus accionistas, gerentes o dueños, y si los costos de ventas se reducen los beneficios netos serían más altos (Vergara, 2014). La empresa comercial del rubro librería no cuenta con un adecuado sistema de costo que permita identificar el costo real de la mercadería vendida a consecuencia de ello existen desvalorización de existencias en diversas mercaderías, no rebajando el costo al Valor Neto realizable (VNR), además existen faltantes de inventarios, por lo que no son como deducibles en la determinación del impuesto a la Renta, estas falencias ocasionan un detrimento en la rentabilidad, sin embargo, si se ejecuta un sistema de costeo estas pérdidas se evitarían y con ello la obtención de una mayor rentabilidad para la empresa (Verastegui, 2018).

En referencia a ello surge la problemática de investigación: ¿De qué manera el costo de venta incide en la rentabilidad de las pequeñas empresas comerciales del rubro librerías del mercado de Arequipa, 2020?.

El objetivo general del presente estudio es: Demostrar que el costo de venta incide en la rentabilidad de las pequeñas empresas comerciales del rubro librerías del mercado de Arequipa, 2020. Y sus objetivos específicos son:

- Identificar qué efectos genera el registro correcto de la adquisición de mercaderías en la rentabilidad económica en las pequeñas empresas comerciales del rubro librerías del mercado de Arequipa, 2020.
- Establecer como la toma de inventarios influye en la rentabilidad financiera en las pequeñas empresas comerciales del rubro librerías del mercado de Arequipa, 2020.

- Determinar la relación entre la valuación de los costos con la información de los Estados Financieros en las pequeñas empresas comerciales del rubro librerías del mercado de Arequipa, 2020.

Para ello se desarrolla la hipótesis de investigación el cual se considera como un pronóstico por anticipado al cual la investigadora pretende llegar se menciona: Existe relación entre el costo de venta y la rentabilidad en las pequeñas empresas comerciales del rubro librerías del mercado de Arequipa, 2020.

La presente investigación justifica su relevancia e importancia, debido a que la carencia de un sistema de costeo, el cual imposibilita mostrar los saldos reales de cada uno de los ítems que la empresa comercializa, debido a que los métodos que actualmente utilizan no son los apropiados, y la contabilización de sus costos se ha realizado en forma tradicional, no mostrando la información real asociada a la mercadería y no en función de los costos establecidos como son el sistema de primeras en entrar, primeras en salir; costo promedio; identificación específica; inventario al detalle o por menor; existencias Básicas. De esta manera es necesario que la alta gerencia, dueños, socios y gerentes den la debida importancia a este tema trascendental que tiene repercusión directa con los ingresos que la empresa percibe, ya que ello incide en el margen de ganancia y la utilidad al culminar el periodo contable, puesto que, la determinación del costo de venta permite tomar decisiones favorables y significativas que repercuten de manera directa en la rentabilidad económica y financiera de la empresa, finalmente el desarrollo del estudio permite brindar nuevos aportes afines a las variables de estudio, para que en función a ello otros investigadores puedan corroborar sus estudios en función al informe de investigación.

## II. MARCO TEORICO

Los antecedentes de investigación internacionales están representados por el autor(Ochoa & Palacios, 2018) autoras de la tesis relacionada al costo de venta basado en actividades y su efecto en la rentabilidad” en donde se establece el objetivo de la investigación, el cual es “Evaluar los costos de venta de la empresa Merst S.A., basado en actividades y su efecto en la rentabilidad”. En la investigación el desarrollo de la metodología es descriptiva, el enfoque de investigación es cualitativa, el método de investigación es analítico, empírico, documental. La población la conforma la empresa Merst S.A., y la muestra son: Gerente General, Contador, Jefe de producción, entre sus principales conclusiones señala: El sistema de costo tradicional permite medir y evaluar los costos de los productos adquiridos, sin embargo, no registra las actividades desarrolladas en función de los costos indirectos comerciales y de fabricación. La aplicación del costeo tradicional permite establecer un porcentaje concerniente a los gastos generales de fabricación en función al costo, como son la cantidad de horas de trabajo para la fabricación de un producto, los cuales son elementales dentro del proceso productivo como para asignar el adecuado costo en la comercialización de los productos, los cuales permiten incrementar la rentabilidad (p. 75).

(Tomalá, 2019) autora de la tesis sobre los costos de ventas y sus efectos en los Estados Financieros, refiere que su objetivo es: Demostrar como la asignación actual de la materia prima, mano de obra y costos indirectos de fabricación incide en el costo de venta. Para el desarrollo de la investigación se aplicó el tipo de investigación inductivo – descriptivo - analítico, el método de investigación es: cualitativo – de campo. La población y muestra está conformada por los 7 empleados, de la empresa Kuriquímica S.A., entre sus principales conclusiones menciona que: Los cambios realizados en el actual proceso productivo fueron favorables, ya que, de esta manera se pudo verificar como el costo de venta y el

estado de resultado se ven afectado al no realizar el correcto proceso que se debe aplicar en un proceso productivo. La propuesta planteada es factible, clara y es variable en su ejecución ya que mejoró significativamente los resultados de la empresa. El análisis realizado en el estado de resultado fue de mucha utilidad, ya que de esta manera se pueden tomar decisiones a tiempo y tomar decisiones adecuadas para la empresa (p. 71).

(Franco & Terán, 2019) autores de la tesis relacionada al costo de venta y su incidencia en el nivel de resultados de una ferretería, señala que su objetivo es: Analizar como el costo de venta incide en el nivel de resultados. El tipo de investigación es documental, descriptivo, analítico, el enfoque de la investigación es cuantitativo. La población y muestra la conforma la compañía ferretera, el cual abarca 12 empleados, entre sus principales conclusiones menciona: El monto de las adquisiciones importadas estaba siendo registrado contablemente por el valor FOB de la factura sin embargo no se estaba considerando los gastos incurridos por concepto de flete, seguro, Ad valorem y otros impuestos no recuperables al costo del producto. El inventario al término del ejercicio fiscal se encontró subvaluado debido que al cierre del año no fueron ingresadas facturas por concepto de compras, sino que fueron registradas al día hábil del año siguiente cuando se recibió el comprobante lo cual produjo una diferencia entre lo registrado al cierre del mes (p. 80).

(Bosque & Ruiz, 2016) autores de la tesis sobre el control interno y su incidencia en la rentabilidad, señala que su objetivo es: Analizar la incidencia que genera el sistema de control interno en el área de compras. La Metodología utilizada es descriptivo, correlacional. La población objeto de la investigación queda integrada por el personal de la empresa Centro Motor S.A. y muestra está constituida por 16 personas que guardan una relación directa con el caso en estudio, entre sus principales conclusiones destacan: La importancia y el aporte significativo que genera la productividad en las empresas, comercialización o servicios, ya que, en base a las negociaciones comerciales se realizan las transacciones de dinero,

producto de la compra y venta de productos y servicios prestados, considerando que todo ahorro en la productividad conlleva a mejorar de manera oportuna y eficiente la liquidez inmediata de la empresa a corto tiempo y con ello se obtengan mejores resultados en la rentabilidad de la empresa, fundamentales para su crecimiento económico (p. 109).

(Villafuerte, 2019) autora de la tesis relacionada al costo de venta en empresas comerciales, señala que su objetivo es: Analizar los inventarios y su incidencia en la determinación del Costo de Venta. La Metodología es descriptiva, el tipo de investigación es documental de campo, el enfoque de investigación es cualitativo. La población y muestra está integrado por 8 personas de la empresa, en sus principales conclusiones señala: La empresa materia de estudio realiza de manera periódica y constante los inventarios que permiten identificar los productos de la empresa en referencia a sus características, peso y fecha de vencimiento, de inicio a fin, dentro del periodo contable, sin embargo se evidencio que es necesario tener un mayor control con respecto a los bienes que la empresa oferta, debido a que existen varias manipulaciones de la mercadería por parte de los trabajadores, los mismos que no tienen conocimiento de los productos que deben ser vendidos primero, debido a la fecha de caducidad que presentan estas mercaderías, los cuales tienen incidencia directa sobre la rentabilidad de la empresa y con su solvencia económica (p. 72).

Los antecedentes de investigación nacionales están conformados por el autor (Ricopa, 2019) quien realizo su investigación sobre la auditoría y su incidencia en la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas nacionales del sector comercio, donde señala que su objetivo es: "Determinar las principales características de la auditoría, tributación, finanzas y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas nacionales sector comercio, rubro librerías del distrito de Callería, 2019". El tipo de investigación es cuantitativo, el nivel de investigación es descriptivo, el diseño de investigación es no experimental, transversal, retrospectivo. La población y muestra lo conforman las 30 micro y pequeñas empresas del rubro librerías, entre sus conclusiones destacan: La importancia de realizar de manera constantes las

auditorias sobre los procedimientos, políticas y objetivos de las empresas comerciales, los cuales permiten realizar sus actividades de manera adecuada y conveniente, los cuales podrán ser medidos de manera cuantificable en la presentación de los estados financieros en donde se podrá mostrar de manera razonable los saldos actuales y reales de la empresa, lo que derivara a la adecuada toma de daciones que permitan maximizar las ganancias y con ello la rentabilidad de la empresa (p. 181).

(Sanchez M. , 2018) autora de la tesis relacionada al apalancamiento financiero en la rentabilidad de las Mypes del rubro librerías, quien señala como su objetivo: Determinar la influencia del apalancamiento financiero en la rentabilidad de las librerías. El diseño de investigación que se utilizó en el estudio es aplicativo - cuantitativo, el nivel es descriptivo, el diseño es no experimental, transaccional. La población y muestra lo integran las Micro y pequeñas empresas del rubro librerías, entre sus principales conclusiones señala: Que existe correlación significativa sobre la variable apalancamiento financiero y la rentabilidad. Debido a que mediante el apalancamiento financiero la empresa puede dinamizar sus operaciones comerciales, ya que, ese efectivo permite incrementar la línea comercial, es decir incrementar los artículos y productos para atender a mayores mercados, los cuales a través de un control adecuado y mediante una gestión favorable se obtiene mejores resultados, los cuales permitirán que la empresa se posicione en el mercado y por ende obtenga un mayor margen de ganancia (p. 89).

(Enrique, Mamani, & Mendoza, 2019) autores de la tesis el costo de venta y la utilidad en la línea comercial, señala que su objetivo es: Identificar de qué manera el alto costo de venta incide en la utilidad de la línea comercial de laboratorio en la empresa Proyectos Pesacon SAC". El tipo de investigación es aplicada, el diseño de investigación es no experimental, longitudinal, el método de investigación es deductivo. La población y muestra está conformado por la Empresa Proyectos Pesacon S.A.C. y sus estados financieros, durante el periodo 2016-2017, entre sus conclusiones señala: El costo de venta de la línea comercial del laboratorio determina una disminución en la utilidad bruta de la Empresa, debido al alto costo de

venta que posee la línea comercial de laboratorio. Se recomienda llevar un control de almacén por cada línea comercial, de esta manera se podría controlar y analizar el costo de venta por cada línea comercial de forma oportuna y con mayor precisión. Además, se debe realizar un análisis previo de los gastos operativos que generan sus líneas comerciales, para anticipar si estos gastos son elevados y así, poder reducir los gastos operativos a través del ajuste de sueldos y/o tercerización de algunos departamentos de la empresa (p. 69).

(Aguilar & Cano, 2017) autoras de la tesis relacionada a las fuentes de financiamiento para el incremento de la rentabilidad, señala que su objetivo es: Desarrollar las fuentes de financiamiento que permiten incrementar la rentabilidad. El tipo de investigación es aplicada, el nivel de investigación es descriptivo, el método e investigación es deductivo, estadístico. La población y muestra está conformado por las MYPES de la provincia de Huancayo, entre sus principales conclusiones destacan: Es necesario realizar las fuentes de financiamiento para poder mejorar la rentabilidad y los aportes de capital de los socios, contribuyendo a dinamizar los recursos financieros de la empresa, generando con ello a obtener mayor liquidez a corto y largo plazo, por lo que el financiamiento es considerado como una herramienta de gestión que permite alcanzar los objetivos planteados en la empresa y con ello el posicionamiento en el mercado nacional (p. 114).

(Aguilar & Cruz, 2019) autores de la tesis relacionada a la implementación del control de inventarios para la determinación del costo de venta, señala que su objetivo es: Determinar el Costo de Ventas a través de la implementación del control de inventarios. En el desarrollo de su investigación empleo el diseño de investigación pre – experimental. La población y muestra lo conforma la documentación contable sobre las compras y ventas de mercadería, costos de venta y estados financieros, de la empresa Tiendas Tía S.A.C., del año 2018, entre sus conclusiones señala: Al realizar al finalizar el periodo contable el costo de las ventas se determinó que no existe un registro adecuado y eficiente que permita registrar los ingresos y salidas de la mercadería, ya que, los costos presentados no permiten identificar la cantidad de mercadería que se encuentra desvalorizada y deterioradas, además no se toma en

consideración los productos en desmedro de las existencias motivo por el cual no se logra obtener un dato real de las existencias; por consiguiente se determina un costo no fiable que perjudica los interés de la empresa (p. 54).

En referencia a las bases teóricas se mencionan los siguientes conceptos que forman parte de las variables de investigación, las dimensiones y los indicadores que definen cada concepto, contribuyendo a formular nuevas teorías de contexto teórico, en referencia a la variable 1 de investigación Costo de Ventas se menciona:

### **Costo de Ventas**

En el costo de venta se acumulan todos los importes que representan costos para la empresa como consecuencia de la compra de bienes y servicios o producción de bienes los cuales deben ser comercializados de una manera onerosa. A medida que se venden ciertos artículos estos se retiran del inventario y se transfieren al costo de los bienes vendidos, los cuales se compensan con el ingreso de ventas en el estado de resultados. Por lo tanto, el costo de ventas está dado por el costo de adquisición de un producto que está en condiciones de ser vendido, transformado o construido (Zevallos, 2012).

### **Dimensión 1: Mercaderías**

Una mercadería es todo bien que puede ser vendido o comercializado de manera física o no, a través de transacciones de compra – venta. Cabe mencionar que para obtener el costo real de las mercaderías es necesario considerar todas las erogaciones de dinero que la empresa ha desembolsado para la adquisición del bien. Asimismo, es necesario registrar el valor neto realizable de las existencias en el supuesto caso intervenga alguna variación o estimación en el precio al valor neto razonable para registra la venta. De existir alguna

desvalorización de existencias estos tendrán que ser notificados a la Administración tributaria para su incineración y/o destrucción. Es necesario que todas las mercaderías estén ubicadas adecuadamente y correctamente en el almacén de la empresa, los mismos que deberán dar el cuidado y protección que merecen (Aguilar & Cruz, 2019).

### **Indicadores de la dimensión Mercaderías**

- **Valor Neto Realizable:** Es el precio de venta o precio del mercado, en el que se consigna realizar la venta de un producto mediante un precio de venta pactado entre el vendedor y el comprador. Por consiguiente es el precio por el cual la empresa espera obtener ingresos económicos por la transacción comercial (Norma Internacional de Contabilidad 2, 2017)
  
- **Valor Razonable:** Es la cantidad monetaria por la que se acuerda concretar una operación comercial, en condiciones de libre voluntad, entre partes interesadas y que están informadas sobre las condiciones en una transacción (Norma Internacional de Contabilidad 2, 2017).
  
- **Desvalorización de existencias:** Se genera cuando las mercaderías sufren una variación negativa en su costo actual, debido a una desvalorización por causa de haber sufrido algún daño o deterioro, perjudicando de esta manera que estos productos sean vendidos al inferior de su costo de adquisición, ocasionando pérdidas económicas en la empresa, se debe tomar en cuenta las diferencias del valor en libros y los saldos de existencias en el almacén (Muñoz, 2011).
  
- **Almacén:** Es el área del local o el espacio en el cual están almacenadas estratégicamente y adecuadamente las mercaderías, suministros, repuestos o activos de la empresa con el propósito de la buena marcha y operatividad de

la empresa. Los mismos que estarán sujetos bajo los estándares de los inventarios sobre sus ingresos, salida, ubicación, entre otros (Muñoz, 2011).

## **Dimensión 2: Inventarios**

Los inventarios son las existencias físicas que cuenta una empresa en su almacén, ya sean estos bienes muebles e inmuebles. Estos bienes son para ser comercializados, o consumidos dentro del proceso de fabricación. Entre los principales inventarios en empresas comercializadoras se menciona: Inventario Inicial, inventario final, inventario físico, inventario máximo, inventario mínimo y el inventario en transito (Actualidad Empresarial, 2017, p. 29).

### **Indicadores de la dimensión Inventarios**

- **Inventario Inicial:** Es aquel inventario que realiza la empresa en el inicio de sus actividades o al empezar un periodo contable, en el cual se registran detalladamente los bienes, activos y pasivos que tiene la empresa para dar inicio a sus actividades comerciales (Apaza, 2020).
- **Inventario Final:** Es aquel inventario que se realiza por lo habitual el último día del año, su finalidad es estimar los bienes o existencias que tiene la empresa al finalizar el año contable, para proporcionar en base a ellos el estado de Resultados Integrales y el Estado de Situación Financiera (Soriano, 2011)
- **Inventario Físico:** “Es aquel inventario real, en la cual la persona encargada realiza el conteo, peso, medida o características de todos y cada uno de los artículos, mercaderías, productos que se encuentran ubicados en el almacén” (Aguilar & Cruz, 2019)
- **Inventario Máximo:** “Es el inventario que se utiliza para poder abastecer la demanda futura. Este inventario lo calculamos considerando cada uno de los

meses de la demanda y la variación que sufren en los meses posteriores” (Ricopa, 2019)

- **Inventario Mínimo:** “Está representado por la cantidad de mercadería existente en el almacén de los cuales no puede existir menos de esa cantidad porque podría ocasionar diversos inconvenientes a la empresa para temas de venta” (Lizcano, 2004).
- **Inventario en Transito:** Lo conforman aquellas mercaderías, productos o bienes que han sido comprado o pedido pero debido a factores externos aún no han ingresado a almacén o todavía no han sido recibidos, para ello es necesario que a la hora de practicar el inventario los encargados de dicha aplicación tengan en consideración este tipo de mercadería (Metcaf, 2011).

### **Dimensión 3: Valuación de Costos**

El objetivo más importante en la valuación de costos es el de tener pleno conocimiento del costo unitario de los productos para saber identificar el valor real de los productos, pero la principal finalidad es saber cuál es el costo de venta, y a partir de ello la empresa podrá definir y calcular cuál será el precio final del producto para el cliente, teniendo en consideración el margen de ganancia conocida también como utilidad (Soriano, 2011). “La administración Tributaria, les recuerda a los contribuyentes que deben llevar el control de sus inventarios, según lo señala el artículo 62° del TUO de la Ley del IR” (Ley del IR, Artículo 62).

La valuación de costos en las empresas se da de acuerdo al modelo PEPS, Costo promedio, identificación específica, costeo de existencias básicas y finalmente inventario al detalle o por menor, según la actividad o requisitos de la empresa, puede optar por uno de los métodos antes mencionados, además se menciona que la empresa podrá cambiar del sistema de valuación en los primeros días de un año comercial.

## Indicadores de la dimensión Valuación de Costos

- **Primeras en Entrar Primeras en Salir (PEPS):** Este método permite dar salida del almacén a aquellas existencias que se compraron primero, de esta manera quedan en el almacén los productos que ingresaron más recientemente, este método por lo general se utiliza en empresas que tienen sus productos fecha de vencimiento o productos afines a la salud (Actualidad Empresarial, 2017).
- **Costo Promedio:** El Costo Promedio Ponderado nos indica realizar el promedio de los costos es decir del costo total entre las unidades o cantidad, para con ello poder obtener el costo unitario, según la revista (Actualidad Empresarial, 2017) añade que este método permite estandarizar el valor de todos los productos en un mismo valor, es decir regula las fluctuaciones de los costos en uno solo (p.13).
- **Identificación Específica:** Es el costo atribuible a los bienes los cuales son debidamente identificados, según las características o descripciones mínimas que tienen los productos y/o mercaderías. Según la revista (Actualidad Empresarial, 2017) refiere que no es adecuado realizar este método si existen un gran número de mercaderías que pueden intercambiarse entre sí, por lo que es imposible asignar debidamente el costeo, este método por lo general se utilizan en farmacias, obras de arte, repuestos o en empresas que tengan alta demanda de mercaderías, las cuales es necesario distinguir las, atribuyéndoles a cada una de ellas su respectivo costo (p.22).
- **Al detalle o por menor:** Este método se utiliza al final del año, no es necesario que se utilice un registro de inventario valorizado, solo debe ser este físico para corroborar las existencias actuales que existen y que están aptos para la venta. Con esta información obtenida se realiza el cálculo del

costo y el precio de venta para poder establecer el inventario final, asignando para ello el costo aproximado a la mercadería.

- **Existencias Básicas:** Estas existencias permiten ser valoradas a su costo histórico de adquisición, sin considerar la fecha de su compra o fecha de adquisición. Este método presume que las compras ejercidas por la empresa son empleados o utilizados en el proceso productivo, empleando para ello alguno de los otros métodos de valuación.

En referencia a las bases teóricas de la variable 2: Rentabilidad se mencionan los siguientes conceptos que permiten identificar y definir cada concepto, contribuyendo a formular nuevas teorías de contexto teórico, para lo cual se menciona:

## **Rentabilidad**

La Rentabilidad es el porcentaje por el cual el dinero invertido por los socios, accionistas, dueños o gerentes es más rentable que en otro negocio o empresa. Por lo que es importante considerar antes de invertir el dinero si los excedentes podrán brindar las expectativas económicas que se espera obtener en un periodo determinado. Para ello es necesario poder realizar la distinción de la rentabilidad económica y rentabilidad financiera, ya que el resultado contable será presentado en los Estados Financieros (Lizcano, 2004, p. 23).

La Rentabilidad se refiere al resultado de la combinación de trabajo y capital, en el cual intervienen los recursos materiales, humanos y financieros con el propósito de ejercer sus actividades, está representado como la ganancia al finalizar una actividad o al término de un ejercicio contable.

## **Dimensión 1: Rentabilidad Económica**

El término de rentabilidad económica o de las inversiones, se refiere a la medida del rendimiento de los activos que cuenta una organización o empresa independientemente como haya sido su financiación, en el periodo contable adquirido. Los indicadores más representativos de la rentabilidad económica son: Rentabilidad sobre activos (ROA), rentabilidad operativa del activo y el indicador de rotación de activos (Sanchez J. , 2002).

### **Indicadores de la dimensión Rentabilidad Económica**

- **Rentabilidad sobre Activos (ROA):** Este ratio analiza la estructura económica de un ente económico, en relación a su activos. Para obtener este resultado se relaciona el resultado neto con las inversiones realizados por el activo. De este manera, permite demostrar la eficacia y la productividad que tuvieron los administradores con los recursos y activos que le fueron asignados (Actualidad Empresarial, 2020).
- **Rentabilidad operativa del activo:** Este indicador mide el éxito que tuvo la empresa, considerando de esta manera los factores que incidieron favorablemente o desfavorablemente durante las operaciones comerciales, de esta manera permite medir el proceso para generación un valor agregado al negocio (Muñoz, 2011).
- **Rotación de activos:** Es un indicador financiero por excelencia que tiene la capacidad de mostrar la rentabilidad de los productos que comercializa la empresa y si estos son vendidos constantemente, por lo que aquellos productos que no son vendidos de manera periódica tendrán un menor índice de rotación que aquellos que tengan alta demanda en el mercado (Enrique, Mamani, & Mendoza, 2019).

## Dimensión 2: Rentabilidad Financiera

La definición de la rentabilidad financiera es procedente a la liquidez y solvencia inmediata que tienen los accionistas, socios, gerentes y dueños de las empresas, los cuales tienen la facultad de invertir o posicionar su marca, mediante la ampliación de sus productos o agencias a mercados exteriores. Este indicador es el más solicitado por la alta gerencia y a los directivos, ya que denota si el dinero aportado a la empresa, pudo otorgar un porcentaje razonable y significativo de ingresos económicos.

Para poder analizar la rentabilidad financiera se tiene como fuente de información los Estados Financieros de la empresa debidamente cualificados con la finalidad de obtener la mejor información de análisis para la dirección de la compañía. Los indicadores más representativos en la rentabilidad financiera son: Rentabilidad sobre capital (ROE), Margen comercial y el indicador de Rotación neta sobre las ventas. (Aguirre et al, 2017).

### Indicadores de la dimensión Rentabilidad Financiera

- **Rentabilidad sobre capital (ROE):** Este indicador indica los movimientos financieros que realizó una empresa para obtener la rentabilidad el mismo que será redistribuida entre sus propietarios de la empresa. Para los accionistas es el indicador que tiene mayor expectativa, ya que, a través de él se puede determinar cómo será repartida el capital social, el mismo que fue aportado para la empresa (Apaza, 2020).
- **Margen Comercial:** Este indicador permite mostrar la utilidad que tiene la empresa productos de sus actividades comerciales, y se deduce los gastos generados para poder vender un producto o mercadería de la inversión que se utilizó producto de su adquisición, por lo que quedará como diferencia el margen comercial, el mismo que se utiliza para calcular la ganancia de la empresa (Soriano, 2011).

- **Rotación neta sobre las ventas:** Es un índice que permite determinar la ganancia de la empresa en función de las ventas concretadas; es decir muestra cuantos soles gana la empresa por cada sol vendido, este indicador financiero engloba todos los gastos operacionales, financieros, tributarios y laborales de la empresa para poder obtener en calculo correcto que se requiere (Actualidad Empresarial, 2020).

### **Dimensión 3: Estados Financieros**

En referencia de la NIC 1 (2013) son informes financieros que permiten mostrar una imagen fiel expresada en términos monetarios, por los que la empresa se basa para poder expresar una opinión sobre el manejo y estabilidad económica que tiene la empresa en coordinación a una fecha determinada, mostrando con ello los bienes y derechos que tiene la empresa, así como las deudas que tiene con el estado, proveedores y con sus mismos inversionistas. Los Estados Financieros son elaborados de acuerdo de los Principios de Contabilidad Generalmente Aceptados en el Perú (PCGA).; es decir en concordancia de las NIIF, y las NIC. Se menciona los cuatro estados financieros trascendentales:

#### **Indicadores de la dimensión Estados Financieros**

- **Estado de Situación Financiera:** Muestra los saldos de las cuentas del activo, pasivo y patrimonio, es decir los activos y pasivos corrientes y no corrientes, producto de las transacciones propias de la empresa; así como la de sucesos pasados. En este estado financiero se puede observar cómo está llevando a cabo la gestión de la empresa, si las decisiones que fueron tomadas le permitieron poder maximizar sus utilidades para poder incrementar sus ganancias; asimismo tiene la característica de ser acumulativo es decir puede agrupar dos o más periodos para poder realizar una comparación de los saldos y de la gestión realizada (Salmerón, 2016).

- **Estado de Resultados:** Muestra la utilidad de la empresa; es decir la utilidad bruta que es la diferencia de las ventas y los costos; la utilidad operativa, que es la diferencia de la utilidad bruta y todos los gastos que involucro la empresa dentro de sus operaciones, tales como gastos administrativos, de ventas, de financiamientos; utilidad antes de impuestos que resulta la ganancia que obtuvo la empresa sin la deducción de los impuestos y la utilidad neta, que represente el dinero líquido que cuenta la empresa para poder reinvertir en compra de mercaderías o para realizar una distribución entre sus socios (Villafuerte, 2019).
- **Estado de cambios en el patrimonio Neto:** Permite mostrar las variaciones correspondientes a las cuentas del elemento 5 “patrimonio” debido a las actividades y las transacciones comerciales que realizó la empresa u organización. Este estado financiero se realiza por lo general en un periodo contable es decir del 01 de enero al 31 de diciembre, y su finalidad es el proporcionar información clara, valida y confiable a los gerentes, dueños y directivos para que puedan estimar como será redistribuido su capital y las decisiones que deben tomar para el bienestar empresarial de su negocio (Apaza, 2020).
- **Estado de flujo de efectivo:** Este estado financiero registra los movimientos correspondientes al efectivo desde el inicio al final de un periodo, es decir, muestra las variaciones de los cambios de efectivo y equivalentes de efectivo en un año comercial; es decir puede mostrar los saldos de las cuentas que contienen dinero, así como fue su distribución y salida, este estado financiero se constituye como una herramienta financiera útil, efectiva e indispensable para tomar decisiones a corto plazo en favor de la empresa (Norma Internacional de Contabilidad Nro.7, 2014).

## Marco Conceptual

- **Asignación del Costo.** - Es la atribución de todos los gastos que se realizan en la adquisición de la mercadería de manera acumulativa asignado los respectivos centros de costos específicos (Guerrero, 2020).
- **Capital de Trabajo.** - Representa la utilización de los recursos económicos a corto plazo para poder realizar sus actividades acordes a su planificación. Queda representado por el saldo del activo corriente y el pasivo corriente (Aguirre et al, 2017).
- **Control.** - Representa aquellas acciones y procesos que se siguen en la empresa para alinear las operaciones de acuerdo a las exigencias de la organización para lograr los objetivos y metas propuestos en la empresa. Es la evaluación que se realiza de manera periódica para evitar y prevenir futuros daños y perjuicios en la empresa (Villafuerte, 2019).
- **Costeo Directo o Variable.** – Lo conforman aquellos productos o mano de obra directa el cual tiene una relación directa con la productividad en al empresa, se refiere a todos los elementos que son participes directos para la obtención de un bien o servicio (Zevallos, 2012).
- **Flujo de Caja.** - Conocido también como Estado de Flujo de Efectivo es el informe en la cual se muestra las entradas y salidas de efectivo en un determinado tiempo y con ello se puede observar cuales es la cantidad de efectivo cobrado al final de cada período (Soriano, 2011).
- **Costo del inventario.** - Es el costo de adquisición del producto pagado para agregar luego el margen de utilidad que se llamará en lo posterior precio de venta. El costo del inventario incluye el costo del producto, impuestos y demás

gastos realizados hasta obtener el producto en el almacén de la empresa (Apaza, 2020).

- **Estados Financieros Comparativos.** - Está representado por la comparación de los saldos de las cuentas de los estados financieros en más de dos periodos, con el fin de observar y comparar la gestión realizada en cada año y en base a ello tomar decisiones futuras para mejorar la eficacia de las operaciones (Tomalá, 2019).
- **Factura.** - Es el comprobante que se otorga cuando se concreta una venta en la cual se especifica todas las características, tipo de servicio y precio de venta. La factura es un documento original otorgado por el vendedor quien entrega un duplicado del documento para que el comprador o adquirente obtenga saldo a favor del IGV para ser descontadas en lo posterior a las ventas que este realice (Aguilar & Cruz, 2019).
- **Hoja de trabajo.** - Es un documento en el cual se muestran los saldos contables de la empresa, los cuales son diseñados para corroborarlos los movimientos de las cuentas utilizadas por la empresa. Es una hoja en Excel diseñado para preparar de manera correcta y eficiente los Estados Financieros y el trabajo de ajuste y cierre de las cuentas respectivas (Vergara, 2014).
- **Pasivos.** - Está conformado por el conjunto de obligaciones, deudas que tiene la empresa con los proveedores, personal o el estado, también se conoce como todas las deudas que tiene la empresa con terceros (Sanchez M. , 2018).
- **Ratios de liquidez.** - La Liquidez representa el efectivo inmediato que tiene la empresa para solventar sus gastos a corto plazo, por lo cuales sería inviable poder realizar sus actividades; asimismo, está asociado a la capacidad

económica que cuenta la empresa para solventar sus gastos de manera inmediata (Verastegui, 2018).

- **Saldo.** – Es la diferencia entre los ingresos y las salidas de dinero; es decir es el resultado que se obtiene entre una cuenta debe y el haber. Además, es la cantidad que se añade al débito o crédito, para saldar la cuenta (Ricopa, 2019).
  
- **Utilidad bruta.** - Es el resultado de las ventas netas menos los descuentos, rebajas y bonificaciones concedidas y menos los costos realizados, también se le conoce como margen bruto (Salmerón, 2016).
  
- **Utilidad neta.** - Es el resultado económico y financiero al terminar el ejercicio contable y muestra la eficacia de los recursos asignados a la empresa para el bienestar financiero de la empresa en el mercado (Ochoa & Palacios, 2018).

### III. METODOLOGIA DE LA INVESTIGACIÓN

#### 3.1. Tipo, nivel y diseño de investigación

##### a) Tipo de Investigación

La presente investigación cuenta con un tipo de investigación básica, tiene como propósito el estudio del marco teórico y sus variables, su objetivo es incrementar los conocimientos o teorías ya conocidos, pero sin compararlos o contrastarlos una con otra, es decir que su objetivo es el conocimiento ya existente y en base a ello proponer nuevos conocimientos científicos. El autor (Baena, 2017) señala que “la investigación básica permite entender las bases teóricas de otros investigadores, con el propósito de entender las teorías y las leyes, de esta manera se obtiene una interpretación las mismas (p.49).

##### b) Nivel de Investigación

El desarrollo del presente estudio tiene un nivel de investigación descriptivo - correlacional. Es descriptivo porque permite investigar los factores que trascienden en los estados financieros debido al análisis, revisión y control en el costo de venta y la rentabilidad, además de realizar una evaluación de las características de las dimensiones e indicadores de cada una de las variables de estudio, es decir el estudio descriptivo realiza una descripción sistemática de cada uno de las dimensiones e indicadores de las variables 1 y 2. Es correlacional por que busca medir el grado de relación de la variable 1 “Costo de venta” y la variable 2 “Rentabilidad” sin influencia de ninguna variable extraña. Según (Hernández, 2014) refiere que los estudios descriptivos “buscan especificar las propiedades, las características y los perfiles de personas, grupos, comunidades, procesos, objetos o cualquier otro fenómeno que se someta a un análisis” (p. 63) y “los estudios correlacionales tienen como finalidad conocer la relación o grado de asociación

que exista entre dos o más conceptos, categorías o variables en un contexto en particular” (p. 85).

### c) Diseño de investigación

El diseño de investigación es no experimental – Transversal - Cuantitativo. Es No experimental porque las variables de estudio fueron analizadas y observadas más no se manipularon, ni se tuvo alguna injerencia en ellas. Es decir, no existió alguna alteración, modificación entre las variables de estudio. Según (Hernandez et al, 2014) refiere que el estudio no experimental “se realizan sin la manipulación deliberada de variables y en los que solo se observan los fenómenos en su ambiente natural para después analizarlos” (p. 149). Los estudios no experimentales cuentan con dos diseños, sin embargo, de ellos el que se utilizó es el diseño transversal ya que la investigación se realiza en un solo momento, tomando en consideración el año 2020, mostrando la incidencia significativa que general la adecuada determinación de costo unitario en los ítem comercializados, en referencia con el autor (Hernandez et al, 2014) señala que el estudio transversal o transeccional son “investigaciones que recopilan datos en un momento único” (p. 151).

## **3.2. Variables y operacionalización**

### **3.2.1. Variables de Investigación**

- Variable 1: Costo de Ventas
- Variable 2: Rentabilidad

### **3.2.2. Matriz de Operacional de variables**

Es una técnica metodológica que consiste en descomponer deductivamente las variables de estudio, para convertir un concepto abstracto en uno empírico, este proceso va de lo general a lo específico (Ver Anexo 2).

### 3.3. Población, muestra, muestreo

#### 3.3.1. Población

Según Hernández (2010) la población de la investigación es todo el universo que se quiere estudiar y de las cuales se obtiene una muestra de investigación. En referencia a ello se menciona que la población en el presente estudio lo conforman los 92 trabajadores, los cuales quedan agrupadas en las 7 pequeñas empresas comercializadoras del rubro librerías en el mercado de Arequipa.

Tabla 1  
Población de la investigación

Item	Ruc	Nombre de la empresa	Actividad Económica	Condición	N° de Trabaj
1	20555146583	Comercial Luciano Arequipa S.A.C.	Vta. May Y Menor De Otros Productos.	Habido - Activo	28
2	20455456283	Importadora Segmil S.A.C.	Otras Actividades Empresariales Ncp.	Habido - Activo	2
3	20455306478	Librería Victoria S.R.L.	Venta Al Por Mayor No Especializada	Habido - Activo	18
4	20537795221	Import Export Mundisur S.A.C.	Venta Al Por Menor De Libros, Periódicos Y Artículos De Papelería En Comercios Especializados	Habido - Activo	11
5	20558284073	Centro Papelero Y Útiles San Román S.A.C.	Venta Al Por Menor De Otros Productos Nuevos En Comercios Especializados	Habido - Activo	4
6	20369819110	Librería Distribuidora Codice Srl.	Venta Al Por Menor De Otros Productos Nuevos En Comercios Especializados	Habido - Activo	11
7	20455306478	Librería Victoria S.R.L.	Venta Al Por Mayor No Especializada	Habido - Activo	18
<b>TOTAL DE TRABAJADORES</b>					<b>92</b>

Fuente: Elaboración Propia.

#### 3.3.2. Muestra

Según (Bernal, 2010) menciona que es la parte que se elige como materia de investigación, la misma que pertenece a la población de una determinada investigación. Es por ello que, en el presente estudio, para obtener información

confiable se solicitó la opinión de la gerencia general, contador, administrador, auditor, logística, almacén, tesorería, asistentes contables de las demás empresas comercializadoras del rubro librerías en el cercado de Arequipa.

### **Criterios de Inclusión**

- Se incluye a aquellas empresas que cuenten con más de 2 trabajadores inscritos de manera formal, que hayan presentado su (DJ) en los últimos 12 y que tengan la condición de habido y activo. De esta manera la población de investigación queda enmarcado con las 7 pequeñas empresas comercializadoras del rubro librerías, ubicadas en el cercado de Arequipa, en referencia a la tabla 1, por consiguiente, hace posible el desarrollo de la investigación.
- La aplicación del instrumento fue exclusivamente al personal que labora de estas empresas y la aplicación del instrumento fue para ambos sexos.
- Se utilizó artículos científicos y tesis de investigación en inglés y en español en referencia a las variables de estudio.
- Los artículos y tesis no tienen una antigüedad mayor a los 5 años.
- Se consideró libros trascendentales en referencia a la problemática.
- La información presentada en el estudio es acorde a la normativa APA 7ma. edición.

### **Criterios de Exclusión**

- No se tomó en consideración al personal que no trabaja en estas empresas seleccionadas, previstas según la tabla 1.
- No se considera al personal que no tome importancia y que marquen de manera inadecuada el cuestionario.
- No se considera información de sitios webs y periódicos.
- Se excluye las investigaciones que excedan los 5 años.
- Se excluye al personal que no es a fin al desarrollo de la investigación.

### 3.3.3. Muestreo

Para el presente estudio de Investigación se utilizó el muestreo probabilístico utilizando la fórmula estadística el cual permite tener una muestra representativa en base a la población de la investigación.

$$n = \frac{(p \cdot q) Z^2 \cdot N}{E^2 (N - 1) + (p \cdot q) Z^2}$$

Donde:

n = Tamaño de la muestra

N = Tamaño de la población

Z = Valor de la distribución normal estandarizada correspondiente al nivel de confianza; para el 95%, z = 1.96

E = Máximo error permisible, es decir un 5%

p = Proporción de la población que tiene características que nos interesa medir, es igual a 0.50.

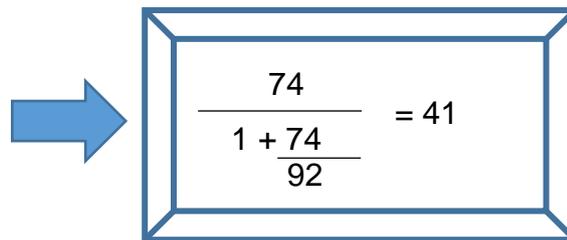
q = proporción de la población que no tiene características que nos interesa medir, es igual a 0.50.

$$n = \frac{(1.96^2) (0.5) (0.5) (92)}{(92-1) (0.05^2) + (1.96^2) (0.5) (0.5)}$$

$$n = 74.38 = 74 \rightarrow \text{Muestra}$$

## Estratificación

La muestra resultante al aplicar la fórmula es de 74 personas, como se prevé que no todas han de estar disponibles o aceptar ser interrogadas, en esta investigación se utilizara el muestreo probabilístico al tamaño del estrato, de la siguiente manera:


$$\frac{74}{1 + \frac{74}{92}} = 41$$

Al realizar la aplicación de la fórmula estadística, se tuvo como resultado una muestra final de 41 encuestados, los mismos a los que se aplicó el instrumento para obtener información relevante en la investigación, las cuales conforman y representan a 7 empresas comercializadoras del rubro librerías en el mercado de Arequipa.

Tabla 2  
Cuadro de Estratificación de la muestra

N°	EMPRESAS COMERCIALIZADORAS DEL RUBRO LIBRERIAS	N° DE PERSONAL
1	Comercial Luciano Arequipa S.A.C.	7
2	Importadora Segmil S.A.C.	2
3	Librería Victoria S.R.L.	7
4	Import Export Mundisur S.A.C.	5
5	Centro Papelero y Útiles San Román S.A.C.	6
6	Librería Distribuidora Codice Srl.	7
7	Librería Victoria S.R.L.	7
	TOTAL	41

Fuente: Elaboración propia

### **3.4. Técnicas e instrumentos de recolección de datos**

#### **3.4.1. Técnicas**

**Encuesta:** A través de la ficha técnica se recopiló la opinión de las unidades de estudio “encuestados” sobre la problemática de estudio, teniendo en consideración que los encuestados son trabajadores a fines a la investigación contando con el conocimiento, expertiz y acceso a proporcionar información para poder establecer el grado de asociación de los costos de importación con la rentabilidad de la empresa.

**Análisis Estadístico:** Después de la recolección de datos, utilizando la técnica de la encuesta se procedió a realizar el análisis y discusión de los resultados estadísticos, es decir, se tomó en consideración el análisis de toda la información expuesta en el presente informe de investigación, así como los datos de primera fuente como es la información procedente de los encuestados los cuales a través de gráficos estadísticos basados en la información, criterio, constructo y contenido de la toma de datos, se procedió a evaluar la confiabilidad y validez del instrumento analizando ambas variables de investigación, aplicando la estadística descriptiva.

#### **3.4.2. Instrumentos**

El instrumento de medición es el cuestionario que pertenece a la técnica de la encuesta, el mismo que faculta la recolección de datos de las variables de estudio, basadas en preguntas cerradas, de esta manera se ha desarrollado 25 interrogantes relacionados al tema de investigación con una escala de medición Likert. El autor Hernandez et al, afirma que la escala de medición Likert permite al encuestado optar por una de las cinco alternativas de respuesta en función a un orden numérico (2014, p .214).

### 3.4.3. Validación y confiabilidad del instrumento

a) Validez: Según (Hernández, 2014) señala la validez de expertos está asociado a la aprobación del instrumento por los profesionales con grado académico de magister y doctor, los mismos permiten medir la validez del instrumento (p. 204). Es por ello que, en la presente investigación para mostrar la validez en la información presentada, fue calificado por tres expertos de la facultad de Ciencias Empresariales y Educación con el grado de Doctor y Magister de la Universidad Cesar Vallejo, logrando con ello proporcionar la información válida y comprobada.

b) Confiabilidad

Según (Hernández , Fernández , & Baptista, 2014) hace referencia que la confiabilidad es la certeza en la que el instrumento ha sido elaborado, teniendo presente la redacción adecuada y clara de las proposiciones o interrogantes claras por el encuestado, ya que, si las interrogantes no son adecuadas podría tener como consecuencia un sesgo en la investigación, debido a la recopilación errónea de los datos procesados (p. 200). De esta manera el instrumento expuesto en el presente trabajo de investigación fue sometido al Alfa de Cronbach, cuya fórmula de cálculo es la siguiente:

$$\infty = \frac{K}{K - 1} \left[ 1 - \frac{\sum S_i^2}{S_T^2} \right]$$

Donde:

$\infty$  = Coeficiente de confiabilidad

$S_i^2$  = Es la varianza del ítem i

$S_T^2$  = Es la varianza de la suma de todos los ítems

K= Es el número de preguntas o ítems

### 3.5. Procedimientos de Recolección de Datos

Es aquel procedimiento en el cual se recolectaron los datos de manera adecuada, estos datos contaron de manera fundamental con los siguientes procesos para la obtención de información:

- **Alfa de Cronbach:** Este estadístico permite mostrar la validez y confiabilidad del instrumento, en tal sentido los rangos oscilan:

- No aplicable	-1 a 0
- Baja confiabilidad	0.01 a 0.49
- Moderna confiabilidad	0,5 a 0,75
- Fuerte confiabilidad	0,76 a 0,89
- Alta Confiabilidad	0,9 a 1

Asimismo, Hernández et al. (2014), indica los valores del Alfa de Cronbach:

Tabla 3  
Interpretación de coeficiente de Alfa

Coeficiente Alfa	
Resultado	Interpretación
0.9	Total o perfecta
0.8	Elevada
0.7	Regular
0.6	Baja
0.5	Muy Baja
Coeficiente de Alfa < 5 es inaceptable	

Fuente: *Elaboración propia*

- **SPSS:** A través del estadístico SPSS para ciencias sociales versión 24 se obtuvo los datos procesados del instrumento mediante tablas y gráficas, los mismos que a través de su interpretación brindarán información relevante al estudio.

### **3.6. Métodos de análisis de Datos**

Los datos obtenidos a través de las técnicas e instrumentos han sido procesados a través del paquete estadístico para Ciencias Sociales SPSS V. 24, los cuales a través de las tablas y gráficas se obtuvo la información relevante para proceder seguidamente a los resultados de información de los siguientes estadísticos:

- Prueba de normalidad
- Tabla cruzada
- Correlación de Rho de Spearman

### **3.7. Aspectos éticos**

El presente trabajo de investigación, se basa de acuerdo al código de ética dispuesto por la Universidad Cesar Vallejo, acorde a los lineamientos y principios de ética de investigación como son la autonomía para la selección del tema, transparencia en la presentación de información, libertad para poder expresar sin restricción alguna los acontecimientos que suscitaron en el desarrollo respectivo de la investigación, responsabilidad para la recolección de datos, análisis y procesamiento de información, y la probidad absoluta e integral desde el inicio a fin del estudio.

Por consiguiente, estos principios de ética permitieron brindar la orientación respectiva y necesaria para proteger la confiabilidad de los participantes involucrados en el instrumento para poder obtener los hallazgos significativos, los mismos que probaron los resultados adquiridos al final del informe de investigación, comprobando de esta manera las teorías de otros investigadores en referencia a las variables de investigación.

De esta manera la redacción y elaboración de la presente investigación, fue elaborada de manera real sin alterar, manipular, o adulterar la información, por lo que es considerado como un trabajo original con validez y confiabilidad en todo su contenido, siendo realizada con los criterios de discreción, confidencialidad y objetividad en todo el proceso hasta la presentación de la información sobre el costo de venta y la rentabilidad en las pequeña empresa comercializadora del

rubro de librerías, asimismo, la información para el desarrollo del presente estudio es información veraz, los mismos que proporcionan las bases teóricas para ser consultada por futuras investigaciones y trabajos académico de carácter científico. Asimismo, se respetó la autoría de los autores presentes en el marco teórico, siendo estos citados adecuadamente según las normas APA séptima edición, finalmente el marco metodológico está siendo elaborado bajo los enfoques y métodos de investigación.

## IV. RESULTADOS

### 4.1. Análisis de confiabilidad del instrumento

#### COSTO DE VENTA

Se realiza la validación en el estudio para corroborar que el instrumento aplicado sea adecuado para la toma de datos, ya que este incide de manera directa en la obtención de información de primera mano por parte de los encuestados, de esta manera la aplicación del cuestionario fue válido y mediante el Alfa de Cronbach para obtener la información estadística. En función a ello se concretó la comprobación a las interrogantes agrupadas por 15 proposiciones correspondientes a la primera variable con un tamaño de muestra de 41 personas encuestadas.

#### Resultados de la Variable 1:

Tabla 4  
Alfa de Cronbach variable 1: Costo de Ventas

Resumen del procesamiento de la información		
Casos	N	%
Incluido	41	100,0
Excluido	0	,0
Totales	41	100,0

Estadísticas de validez	
	Total de elementos
Alfa de Cronbach	,984
	15

Fuente: *Elaboración propia*

## Discusión:

En el presente estudio se consideró que el valor del Alfa de Cronbach tiene que ser mayor a 0.800 para considerar el instrumento como aceptable, en tal efecto el valor estimado a la primera variable fue de 0.984, por lo cual se concluye que la confiabilidad y validez del instrumento es fuerte y es factible la aplicación del instrumento.

Tabla 5  
Alfa de Cronbach ítems de la variable 1

Estadísticas de total de elemento				
	Media de escala	Varianza de escala	Correlación de elementos corregida	Alfa de Cronbach por elemento
El Valor Neto Realizable permite establecer el importe neto que la entidad espera obtener por la venta de los inventarios	17,68	59,422	,825	,984
Valor Razonable determina el importe por el cual puede ser intercambiado un activo o cancelado un pasivo en condiciones de independencia mutua determinando el costo de ventas	17,78	60,226	,831	,983
La desvalorización de existencias permite describir aquellos bienes que han perdido valor, por ello es necesario realizar un ajuste contable. Obsolescencia en las mercaderías.	17,78	59,676	,891	,982

El almacén determina el espacio en la cual están almacenadas estratégicamente y adecuadamente las mercaderías de la empresa.	17,78	60,026	,917	,982
El inventario inicial permite establecer los valores de un ejercicio contable, previo cálculo de variaciones de los inventarios	17,80	60,411	,889	,982
El inventario final se determina al final del cierre del ejercicio económico y por lo general se realiza el último día del año.	17,85	60,228	,954	,982
El inventario físico es realizado por la persona encargada de realizar el conteo, peso, medida o características de todos y cada uno de las mercaderías ubicados en el almacén.	17,73	59,551	,880	,983
El inventario máximo determina el máximo requerido por la empresa para abastecer la demanda futura.	17,78	60,176	,900	,982
Inventario mínimo determina la cantidad de mercadería mínima que debe existir en el almacén	17,85	60,228	,954	,982
Inventario en tránsito determina las mercaderías que se ha comprado, pero todavía no ha ingresado al almacén.	17,80	60,211	,913	,982

<p>Primeras entradas primeras salidas permite dar salida al inventario de aquellos productos que se adquirieron primero, por lo que quedarán aquellos productos comprados más recientemente.</p>	17,73	59,551	,880	,983
<p>Costo promedio determina un nuevo costo unitario, este puede ser más alto o más bajo que el costo medio existente y nivela las fluctuaciones de los costos unitarios establecidos.</p>	17,80	60,211	,913	,982
<p>Identificación específica determina el costo de inventario final, cuando se encuentra esta información, la cantidad de bienes se multiplica por su costo de compra en la fecha de compra, para obtener un número para el inventario final.</p>	17,83	60,195	,935	,982
<p>El inventario al detalle o por menor se utiliza al final del año, no requiere llevar un kardex valorado, solo físico en cantidades.</p>	17,78	60,126	,905	,982
<p>Existencias básicas permite realizar al costo histórico y se costean utilizando uno de los otros métodos de valuación.</p>	17,68	59,772	,791	,984

## RENTABILIDAD

Se realiza la validación en el estudio para corroborar que el instrumento aplicado sea adecuado para la toma de datos, ya que este incide de manera directa en la obtención de información de primera mano por parte de los encuestados, de esta manera la aplicación del cuestionario fue válido y mediante el Alfa de Cronbach para obtener la información estadística. En función a ello se concretó la comprobación a las interrogantes agrupadas por 10 proposiciones correspondientes a la primera variable con un tamaño de muestra de 41 personas encuestadas.

### Resultados de la Variable 2: Rentabilidad

Tabla 6  
Alfa de Cronbach variable 2: Rentabilidad

Resumen de procesamiento de casos		
Casos	N	%
Incluido	41	100,0
Excluido <sup>a</sup>	0	,0
Totales	41	100,0

a. La eliminación por lista se basa en todas las variables del procedimiento.

Estadísticas de fiabilidad	
Alfa de Cronbach	Total de elementos
,974	10

Fuente: *Elaboración propia*

### Discusión:

En el presente estudio se consideró que el valor del Alfa de Cronbach tiene que ser mayor a 0.800 para considerar el instrumento como aceptable, en tal efecto el valor estimado a la primera variable fue de 0.974, por lo cual se concluye que la confiabilidad y validez del instrumento es fuerte y es factible la aplicación del instrumento a los 41 trabajadores afines a la investigación.

Tabla 7  
Alfa de Cronbach ítems variable 2

Estadísticas de total de elemento				
	Media de escala	Varianza de escala	Correlación de elementos corregida	Alfa de Cronbach por elemento
Rentabilidad sobre activos permite analizar la rentabilidad económica de la empresa relacionando el resultado neto con las inversiones totales realizadas en el activo.	11,49	25,606	,923	,970
Rentabilidad operativa del activo permite medir el éxito empresarial en el proceso de generación de valor de la empresa	11,44	25,452	,913	,970
Rotación de activos permite reflejar la capacidad de la empresa para generar ingresos respecto de un volumen determinado de activos.	11,39	25,094	,828	,973
Rentabilidad sobre capital determina la rentabilidad obtenida por los propietarios de la empresa, es el indicador más importante pues les revela cómo será retribuido su aporte de capital	11,46	25,605	,903	,970
Margen comercial determina la rentabilidad sobre las ventas de la empresa considerando solo los costos de producción	11,49	25,556	,933	,969

Rotación neta sobre las ventas determina cuánto dinero equivale cada acción de la empresa, considerando los gastos operacionales, financieros, tributarios y laborales de la empresa.	11,44	25,502	,904	,970
Estado de situación financiera refleja los efectos financieros de las transacciones y otros sucesos, agrupándolos en grandes categorías los activos, los pasivos y el patrimonio.	11,41	25,149	,829	,973
Estado de resultados muestra el resultado neto de las operaciones de un ente económico, durante el periodo contable.	11,46	25,455	,931	,969
Estado de cambios en el patrimonio neto brinda información sobre las variaciones de las cuentas de patrimonio neto producto de las diferentes operaciones comerciales que rigen en una organización.	11,41	25,399	,842	,972
Estado de flujo de efectivo muestra las variación de los cambios de efectivo y equivalentes de efectivo en un periodo determinado.	11,37	25,138	,812	,974

*Fuente: Elaboración propia*

## COSTO DE VENTAS Y RENTABILIDAD

Para poder establecer el grado de validez del instrumento aplicado, se tuvo que emplear el Alfa de Cronbach para corroborar que la elaboración de los indicadores de ambas variables es la adecuada y factible, para lo cual se utilizó el software SPSS versión 24, al total de las proposiciones conformadas por los 25 ítems, correspondiente a las 41 personas encuestadas, las cuales son muestra representativo del estudio.

Resultados Globales: Variable 1 y Variable 2

Tabla 8  
Alfa de Cronbach para Costo de Ventas y Rentabilidad

<b>Resumen de procesamiento de casos</b>			
		N	%
Casos	Incluido	41	100,0
	Excluido	0	,0
	Totales	41	100,0

<b>Estadísticas de fiabilidad</b>	
Total de	
Alfa de Cronbach elementos	
,990	25

*Fuente: Elaboración propia*

### Discusión:

Después de proceder con la validación, se obtuvo un valor del Alfa de Cronbach de 0.990; de esta manera el instrumento aplicable para ambas variables materias de estudio es aceptable, ya que presente un grado de correlación muy fuerte, siendo factible la aplicación respectiva a los 41 encuestados.

Tabla 9  
Alfa de Cronbach para ítems de las Variables Costo de Ventas y Rentabilidad

Estadísticas de total de elemento				
	Media de escala	Varianza de escala	Correlación de elementos corregida	Alfa de Cronbach por elemento
El Valor Neto Realizable permite establecer el importe neto que la entidad espera obtener por la venta de los inventarios	30,39	176,094	,834	,990
Valor Razonable determina el importe por el cual puede ser intercambiado un activo o cancelado un pasivo en condiciones de independencia mutua determinando el costo de ventas	30,49	177,806	,819	,990
La desvalorización de existencias permite describir aquellos bienes que han perdido valor, por ello es necesario realizar un ajuste contable.	30,49	176,556	,896	,990
Obsolescencia en las mercaderías. El almacén determina el espacio en la cual están almacenadas estratégicamente y adecuadamente las mercaderías de la empresa.	30,49	177,006	,931	,990

El inventario inicial permite establecer los valores de un ejercicio contable, previo cálculo de variaciones de los inventarios	30,51	177,856	,891	,990
El inventario final se determina al final del cierre del ejercicio económico y por lo general se realiza el último día del año.	30,56	177,552	,954	,989
El inventario físico es realizado por la persona encargada de realizar el conteo, peso, medida o características de todos y cada uno de las mercaderías ubicados en el almacén.	30,44	176,452	,879	,990
El inventario máximo determina el máximo requerido por la empresa para abastecer la demanda futura.	30,49	177,306	,911	,990
Inventario mínimo determina la cantidad de mercadería mínima que debe existir en el almacén	30,56	177,552	,954	,989
Inventario en tránsito determina las mercaderías que se ha comprado, pero todavía no ha ingresado al almacén.	30,51	177,406	,922	,990

<p>Primeras entradas primeras salidas permite dar salida al inventario de aquellos productos que se adquirieron primero, por lo que quedarán aquellos productos comprados más recientemente.</p>	30,44	176,502	,876	,990
<p>Costo promedio determina un nuevo costo unitario, este puede ser más alto o más bajo que el costo medio existente y nivela las fluctuaciones de los costos unitarios establecidos.</p>	30,51	177,406	,922	,990
<p>Identificación específica determina el costo de inventario final, cuando se encuentra esta información, la cantidad de bienes se multiplica por su costo de compra en la fecha de compra, para obtener un número para el inventario final.</p>	30,54	177,405	,941	,990
<p>El inventario al detalle o por menor se utiliza al final del año, no requiere llevar un kardex valorado, solo físico en cantidades.</p>	30,49	177,256	,915	,990
<p>Existencias básicas permite realizar al costo histórico y se costean utilizando uno de los otros métodos de valuación.</p>	30,39	176,494	,811	,990

Rentabilidad sobre activos permite analizar la rentabilidad económica de la empresa relacionando el resultado neto con las inversiones totales realizadas en el activo.	30,54	177,455	,938	,990
Rentabilidad operativa del activo permite medir el éxito empresarial en el proceso de generación de valor de la empresa	30,49	177,206	,918	,990
Rotación de activos permite reflejar la capacidad de la empresa para generar ingresos respecto de un volumen determinado de activos.	30,44	176,152	,845	,990
Rentabilidad sobre capital determina la rentabilidad obtenida por los propietarios de la empresa, es el indicador más importante pues les revela cómo será retribuido su aporte de capital	30,51	177,506	,915	,990
Margen comercial determina la rentabilidad sobre las ventas de la empresa considerando solo los costos de producción	30,54	177,355	,945	,990
Rotación neta sobre las ventas determina cuánto dinero equivale cada acción de la empresa, considerando los gastos operacionales, financieros, tributarios y laborales de la empresa.	30,49	177,306	,911	,990

Estado de situación financiera refleja los efectos financieros de las transacciones y otros sucesos, agrupándolos en grandes categorías los activos, los pasivos y el patrimonio.	30,46	176,255	,849	,990
Estado de resultados muestra el resultado neto de las operaciones de un ente económico, durante el periodo contable.	30,51	177,206	,935	,990
Estado de cambios en el patrimonio neto brinda información sobre las variaciones de las cuentas de patrimonio neto producto de las diferentes operaciones comerciales que rigen en una organización.	30,46	176,705	,874	,990
Estado de flujo de efectivo muestra las variación de los cambios de efectivo y equivalentes de efectivo en un periodo determinado.	30,41	176,599	,812	,990

*Fuente: Elaboración propia*

#### **4.2. Tablas de Frecuencia**

Después de ingresar toda la data en el estadístico se procede a analizar la información y a proceder a realizar la frecuencia de cada una de ellas, obteniendo de este modo las tablas y figuras que demuestran de manera ilustrativa los resultados obtenidos mediante la aplicación del instrumento.

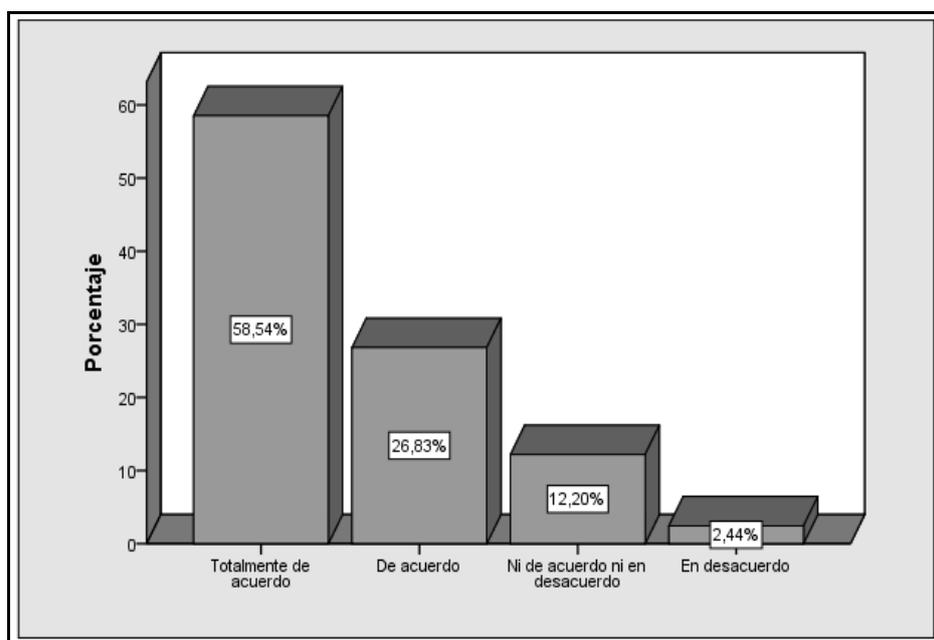
Tabla 10

El Valor Neto Realizable permite establecer el importe neto que la entidad espera obtener por la venta de los inventarios

Válido	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Totalmente de acuerdo	24	58,5	58,5	58,5
De acuerdo	11	26,8	26,8	85,4
Ni de acuerdo ni en desacuerdo	5	12,2	12,2	97,6
En desacuerdo	1	2,4	2,4	100,0
Total	41	100,0	100,0	

Fuente: *Elaboración propia*

Figura 1 El Valor Neto Realizable permite establecer el importe neto que la entidad espera obtener por la venta de los inventarios



Fuente: *Tabla N° 10*

**Interpretación:** Se presenta la información obtenida de la encuesta realizada al personal de las empresas comercializadoras del rubro librerías, se obtuvo como resultado que un 58.54% de los encuestados se encuentran de acuerdo y totalmente de acuerdo al considerar que el valor neto realizable permite establecer el importe que la entidad espera obtener por la venta de los inventarios, ya que el VNR es el precio del mercado y por el cual es posible vender la mercadería al público, por otro lado un 12.20% se sienten indecisos al asegurar que debe ser la empresa quien decida el precio de mercado y otro pequeño porcentaje representado por el 2,44% se encuentran en desacuerdo debido quizás a la carencia de información con respecto al tema.

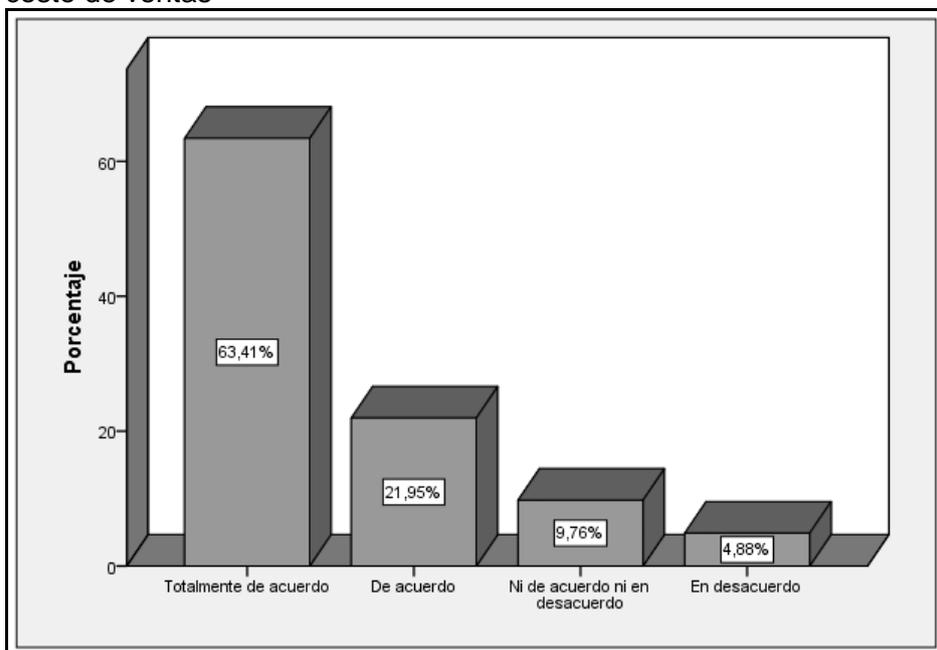
Tabla 11

Valor Razonable determina el importe por el cual puede ser intercambiado un activo o cancelado un pasivo en condiciones de independencia mutua determinando el costo de ventas

Válido	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Totalmente de acuerdo	26	63,4	63,4	63,4
De acuerdo	9	22,0	22,0	85,4
Ni de acuerdo ni en desacuerdo	4	9,8	9,8	95,1
En desacuerdo	2	4,9	4,9	100,0
Total	41	100,0	100,0	

Fuente: *Elaboración propia*

Figura 2 Valor Razonable determina el importe por el cual puede ser intercambiado un activo o cancelado un pasivo en condiciones de independencia mutua determinando el costo de ventas



Fuente: *Tabla N° 11*

**Interpretación:** Se exhibe la información obtenida de la encuesta realizada a las empresas comercializadoras del rubro librerías, permiten reflejar que el 63.41% encuestados se encuentran de acuerdo y totalmente de acuerdo al considerar que el valor razonable determina el importe por el cual puede ser intercambiado un activo o cancelado un pasivo en condiciones de independencia mutua determinando el costo de venta, por otro lado un 9.76% se sienten indecisos al asegurar que los precios se generan inmediatamente y no es necesario realizar acuerdos de compra y venta, y otro pequeño porcentaje representado por el 4,88% se encuentran en desacuerdo debido a la falta de conocimiento sobre el tema en mención.

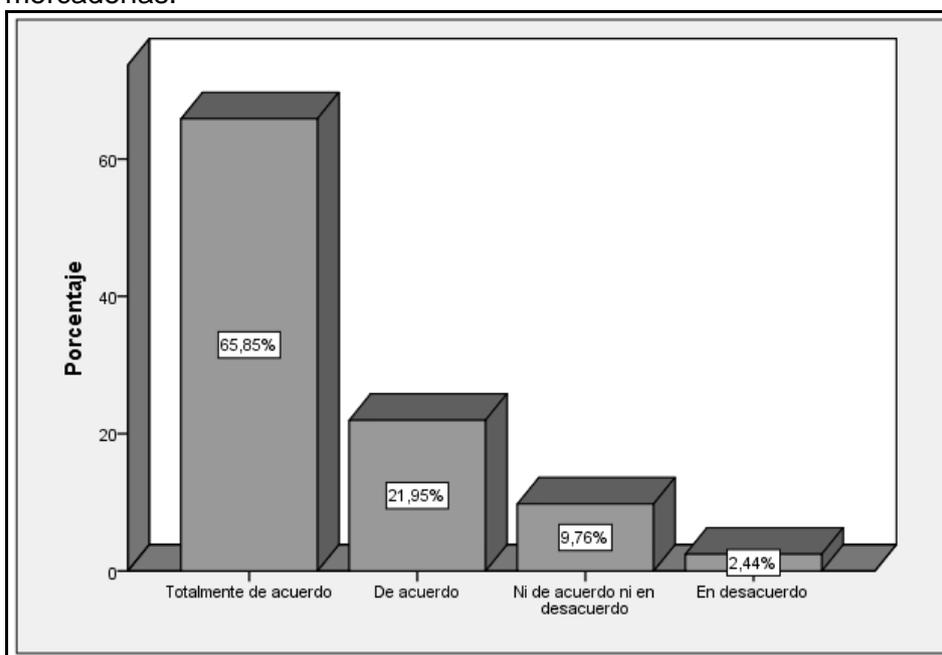
Tabla 12

La desvalorización de existencias permite describir aquellos bienes que han perdido valor, por ello es necesario realizar un ajuste contable. Obsolescencia en las mercaderías.

Válido	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Totalmente de acuerdo	27	65,9	65,9	65,9
De acuerdo	9	22,0	22,0	87,8
Ni de acuerdo ni en desacuerdo	4	9,8	9,8	97,6
En desacuerdo	1	2,4	2,4	100,0
Total	41	100,0	100,0	

Fuente: *Elaboración propia*

Figura 3 La desvalorización de existencias permite describir aquellos bienes que han perdido valor, por ello es necesario realizar un ajuste contable. Obsolescencia en las mercaderías.



Fuente: *Tabla N° 12*

**Interpretación:** De la información obtenida de la encuesta realizada a las empresas comercializadoras del rubro librerías, permiten reflejar que el 65.85% de encuestados se encuentran de acuerdo y totalmente de acuerdo al considerar que la desvalorización de existencias permite describir aquellos bienes que han perdido valor, por ello es necesario realizar un ajuste contable. Obsolescencia en las mercaderías, por otro lado, un 9.76% se sienten indecisos al asegurar que en la empresa no existe desvalorización de existencias, ya que, los bienes son vendidos al precio de venta establecido, otro pequeño porcentaje representado por el 2,44% se encuentran en desacuerdo debido a la falta de cultura contable relacionado al tema de investigación.

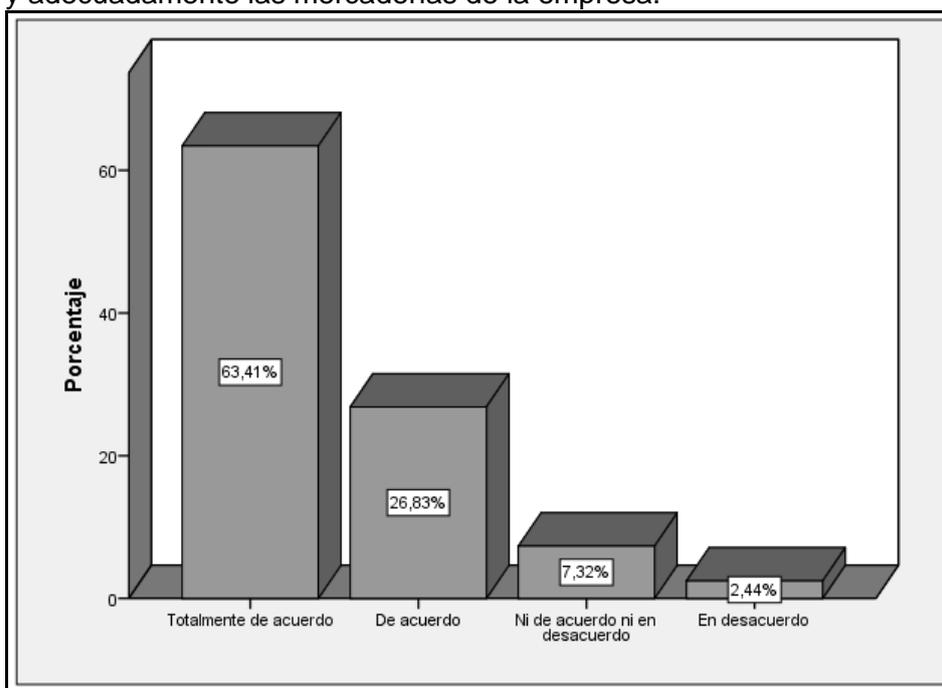
Tabla 13

El almacén determina el espacio en la cual están almacenadas estratégicamente y adecuadamente las mercaderías de la empresa.

Válido	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Totalmente de acuerdo	26	63,4	63,4	63,4
De acuerdo	11	26,8	26,8	90,2
Ni de acuerdo ni en desacuerdo	3	7,3	7,3	97,6
En desacuerdo	1	2,4	2,4	100,0
Total	41	100,0	100,0	

Fuente: *Elaboración propia*

Figura 4 El almacén determina el espacio en la cual están almacenadas estratégicamente y adecuadamente las mercaderías de la empresa.



Fuente: *Tabla N° 13*

**Interpretación:** Se presenta la información obtenida de la encuesta al personal de las empresas comercializadoras del rubro librerías, se obtuvo como resultado que un 63,41% de los encuestados se encuentran de acuerdo y totalmente de acuerdo al considerar que el almacén determina el espacio en la cual están almacenadas estratégicamente y adecuadamente las mercaderías de la empresa, por otro lado un 7,32% se sienten indecisos al asegurar que no es necesario contar con un almacén espacioso, basta con codificar la mercadería en grupos, otro pequeño porcentaje representado por el 2,44% se encuentran en desacuerdo debido a la poca información del tema.

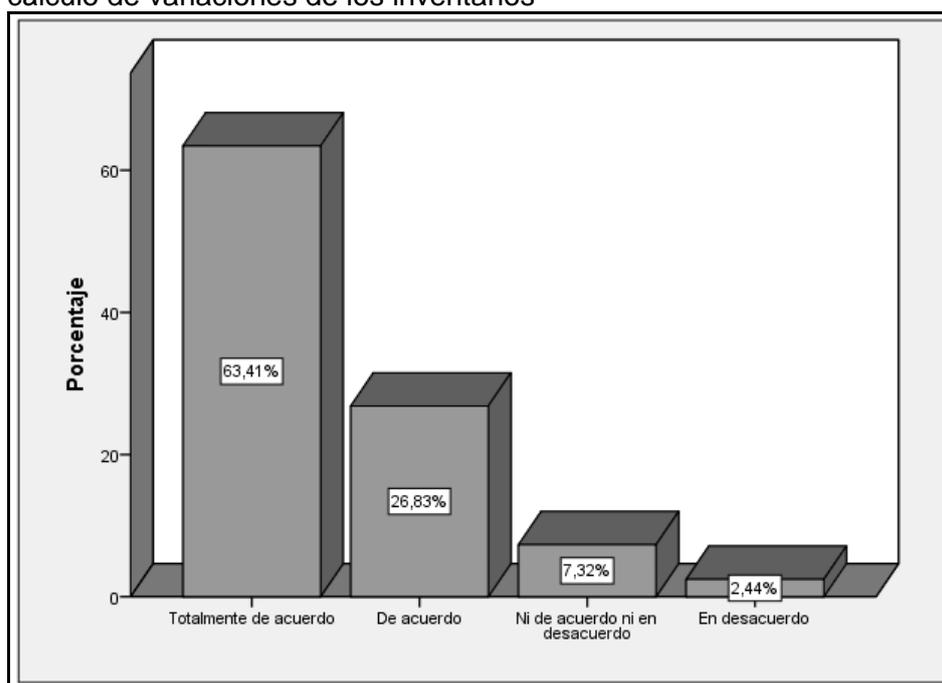
Tabla 14

El inventario inicial permite establecer los valores de un ejercicio contable, previo cálculo de variaciones de los inventarios

Válido	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Totalmente de acuerdo	26	63,4	63,4	63,4
De acuerdo	11	26,8	26,8	90,2
Ni de acuerdo ni en desacuerdo	3	7,3	7,3	97,6
En desacuerdo	1	2,4	2,4	100,0
Total	41	100,0	100,0	

Fuente: *Elaboración propia*

Figura 5 El inventario inicial permite establecer los valores de un ejercicio contable, previo cálculo de variaciones de los inventarios



Fuente: *Tabla N° 14*

**Interpretación:** Se muestra la información obtenida de la encuesta realizada a las empresas comercializadoras del rubro librerías, permiten reflejar que el 63.41% de encuestados se encuentran de acuerdo y totalmente de acuerdo al considerar que el inventario inicial permite establecer los valores de un ejercicio contable, previo cálculo de variaciones de los inventarios, por otro lado, un 7.32% se sienten indecisos al asegurar que los saldos del inventario inicial son sumados a las compras que tiene la empresa para estimar un nuevo importe aplicable, otro pequeño porcentaje representado por el 2,44% se encuentran en desacuerdo debido al poco conocimiento en el tema planteado.

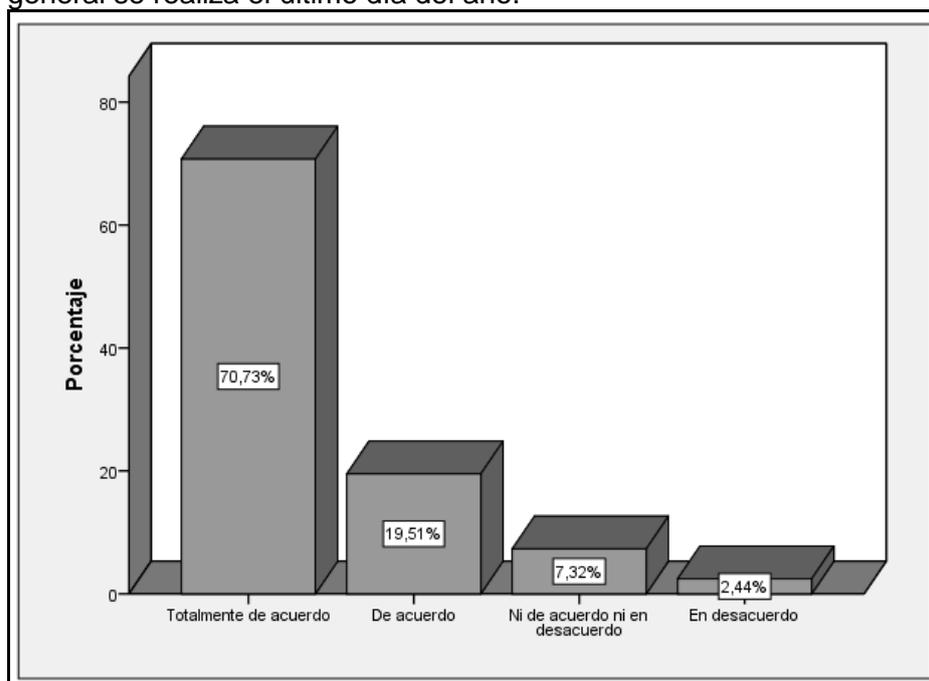
Tabla 15

El inventario final se determina al final del cierre del ejercicio económico y por lo general se realiza el último día del año.

Válido	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Totalmente de acuerdo	29	70,7	70,7	70,7
De acuerdo	8	19,5	19,5	90,2
Ni de acuerdo ni en desacuerdo	3	7,3	7,3	97,6
En desacuerdo	1	2,4	2,4	100,0
Total	41	100,0	100,0	

Fuente: *Elaboración propia*

Figura 6 El inventario final se determina al final del cierre del ejercicio económico y por lo general se realiza el último día del año.



Fuente: *Tabla N° 15*

**Interpretación:** De la información obtenida de la encuesta realizada al personal de las empresas comercializadoras del rubro librerías, se obtuvo como resultado que el 70,73% de los encuestados se encuentran de acuerdo y totalmente de acuerdo al considerar que el inventario final se determina al final del cierre del ejercicio económico y por lo general se realiza el último día del año, por otro lado un 7,32% se sienten indecisos al asegurar que en su empresa no realizan inventario final al terminar el periodo contable, otro pequeño porcentaje representado por el 2,44% se encuentran en desacuerdo debido a la poca información del tema.

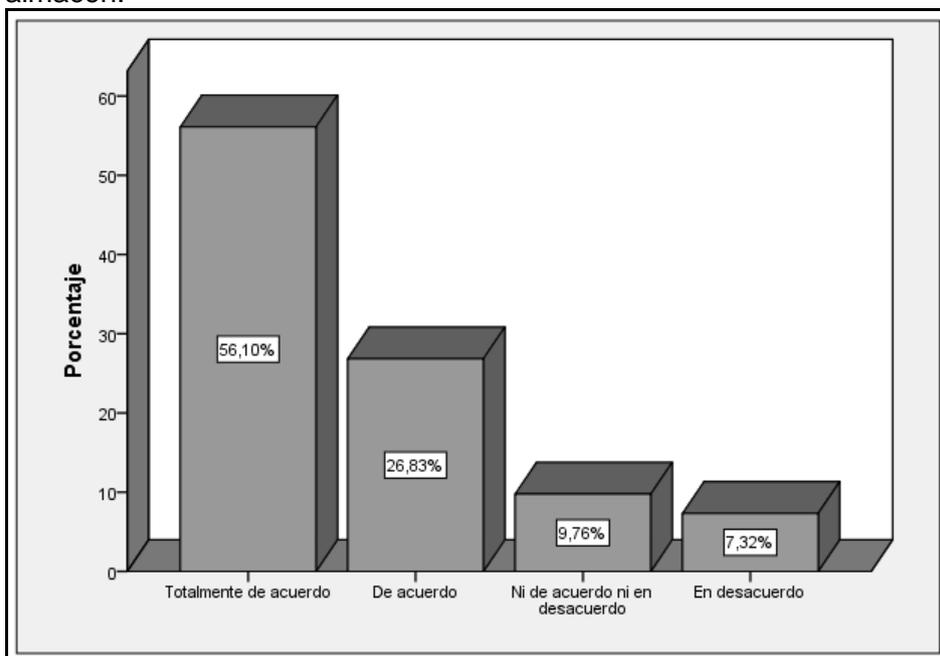
Tabla 16

El inventario físico es realizado por la persona encargada de realizar el conteo, peso, medida o características de todos y cada uno de las mercaderías ubicados en el almacén

Válido	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Totalmente de acuerdo	23	56,1	56,1	56,1
De acuerdo	11	26,8	26,8	82,9
Ni de acuerdo ni en desacuerdo	4	9,8	9,8	92,7
En desacuerdo	3	7,3	7,3	100,0
Total	41	100,0	100,0	

Fuente: *Elaboración propia*

Figura 7 El inventario físico es realizado por la persona encargada de realizar el conteo, peso, medida o características de todos y cada uno de las mercaderías ubicados en el almacén.



Fuente: *Tabla N° 16*

**Interpretación:** Se presenta la información obtenida de la encuesta realizada a las empresas comercializadoras del rubro librerías, permiten reflejar que el 56.10% de encuestados se encuentran de acuerdo y totalmente de acuerdo al considerar que el inventario físico es realizado por la persona encargada de realizar el conteo, pero, medida o características de todos y cada uno de las mercaderías ubicados en el almacén, por otro lado, un 9,76% se sienten indecisos al asegurar que en su empresa no realizan toma de inventario físico por lo que no saben con seguridad la cantidad de mercaderías existentes en almacén, otro pequeño porcentaje representado por el 7,32% se encuentran en desacuerdo por falta de conocimiento en el tema.

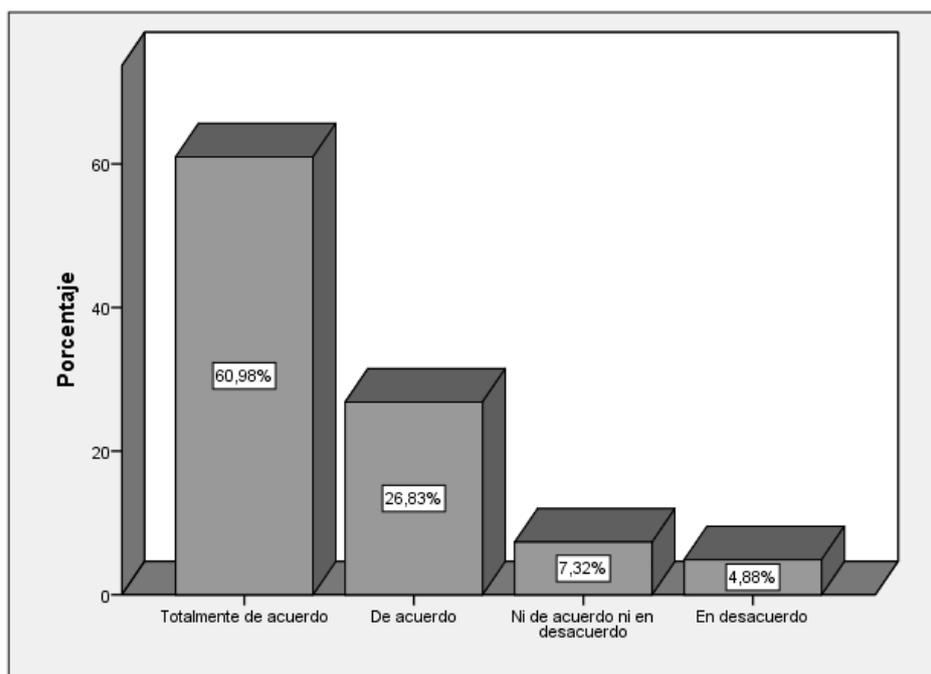
Tabla 17

El inventario máximo determina el máximo requerido por la empresa para abastecer la demanda futura.

Válido	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Totalmente de acuerdo	25	61,0	61,0	61,0
De acuerdo	11	26,8	26,8	87,8
Ni de acuerdo ni en desacuerdo	3	7,3	7,3	95,1
En desacuerdo	2	4,9	4,9	100,0
Total	41	100,0	100,0	

Fuente: Elaboración propia

Figura 8 El inventario máximo determina el máximo requerido por la empresa para abastecer la demanda futura.



Fuente: Tabla N° 17

**Interpretación:** Se presenta la información obtenida de la encuesta realizada al personal de las empresas comercializadoras del rubro librerías, se obtuvo como resultado que el 60,98% de los encuestados se encuentran de acuerdo y totalmente de acuerdo al considerar que el inventario máximo determina el máximo requerido por la empresa para abastecer la demanda futura, por otro lado un 7,32% se sienten indecisos al asegurar que en la empresa donde laboran no existe inventario máximo, por lo que no tienen mercadería adicional en caso la demanda suba, otro pequeño porcentaje representado por el 4,88% se encuentran en desacuerdo debido a la poca información sobre el tema.

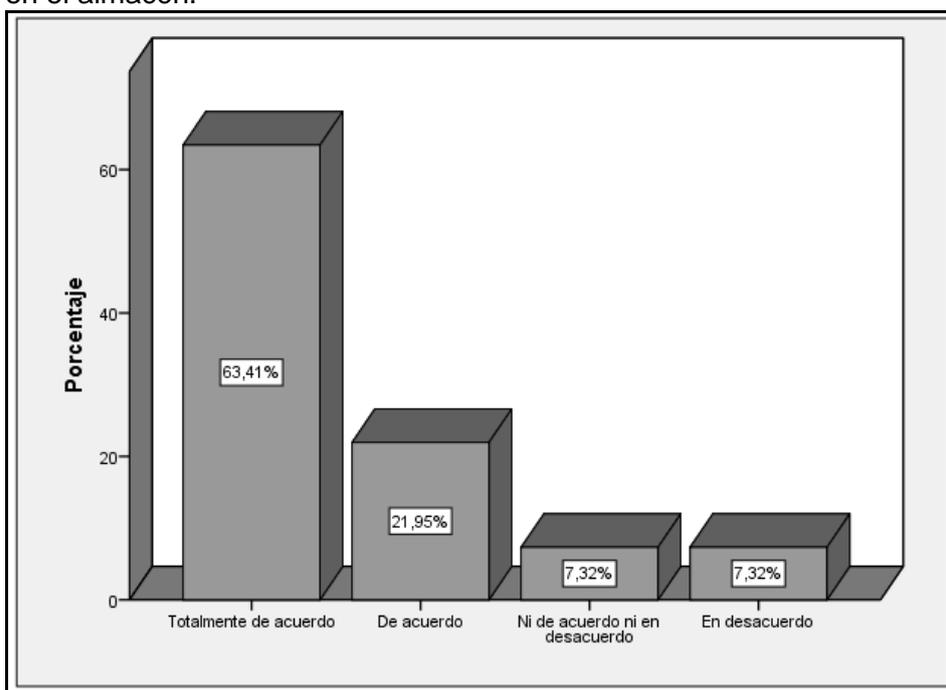
Tabla 18

Inventario mínimo determina la cantidad de mercadería mínima que debe existir en el almacén

Válido	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Totalmente de acuerdo	26	63,4	63,4	63,4
De acuerdo	9	22,0	22,0	85,4
Ni de acuerdo ni en desacuerdo	3	7,3	7,3	92,7
En desacuerdo	3	7,3	7,3	100,0
Total	41	100,0	100,0	

Fuente: *Elaboración propia*

Figura 9 Inventario mínimo determina la cantidad de mercadería mínima que debe existir en el almacén.



Fuente: *Tabla N° 18*

**Interpretación:** Se presenta la información obtenida de la encuesta realizada al personal de las empresas comercializadoras del rubro librerías, se obtuvo como resultado que el 63,41% de los encuestados se encuentran de acuerdo y totalmente de acuerdo al considerar que el inventario mínimo determina la cantidad de mercadería mínima que debe existir en el almacén, por otro lado un 7,32% se sienten indecisos al asegurar que no es necesario contar con un inventario mínimo ya que de manera manual solicitan la mercadería cuando su stock se encuentra en cero, otro pequeño porcentaje representado por el 7,32% se encuentran en desacuerdo debido a la carencia de información para la toma de decisiones.

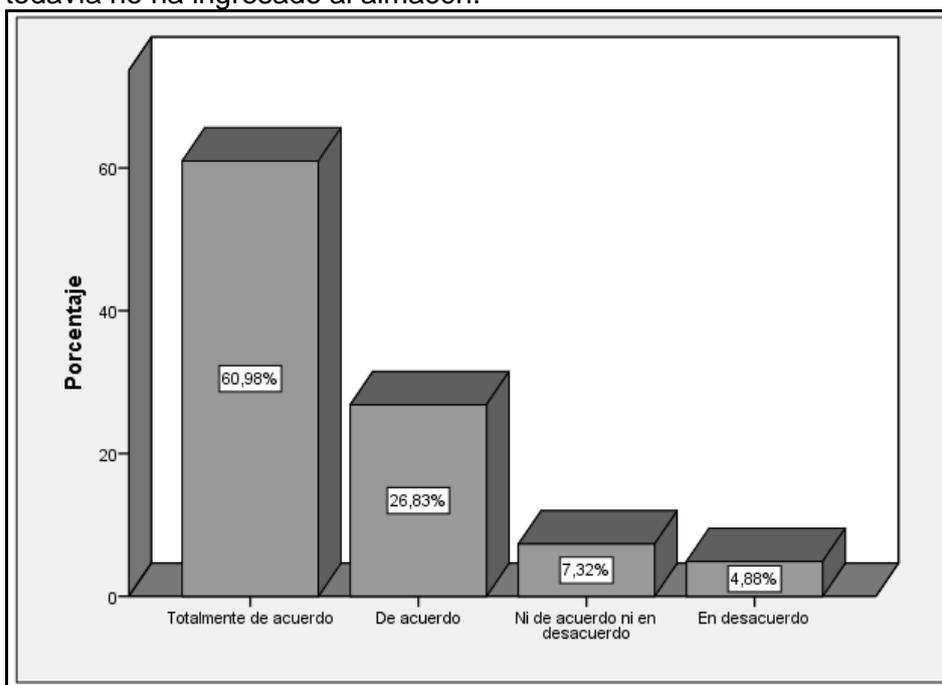
Tabla 19

Inventario en tránsito determina las mercaderías que se ha comprado, pero todavía no ha ingresado al almacén.

Válido	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Totalmente de acuerdo	25	61,0	61,0	61,0
De acuerdo	11	26,8	26,8	87,8
Ni de acuerdo ni en desacuerdo	3	7,3	7,3	95,1
En desacuerdo	2	4,9	4,9	100,0
Total	41	100,0	100,0	

Fuente: Elaboración propia

Figura 10 Inventario en tránsito determina las mercaderías que se ha comprado, pero todavía no ha ingresado al almacén.



Fuente: Tabla N° 19

**Interpretación** De la información obtenida de la encuesta realizada a las empresas comercializadoras del rubro librerías, permiten reflejar que el 60,98% de encuestados se encuentran de acuerdo y totalmente de acuerdo al considerar que el inventario en tránsito determina las mercaderías que se ha comprado, pero todavía no ha ingresado al almacén, por otro lado, un 7,32% se sienten indecisos al asegurar que en la empresa donde laboran no se toma inventarios y por ende no tienen registros de los inventarios en tránsito, otro pequeño porcentaje representado por el 4,88% se encuentran en desacuerdo por falta de conocimiento en el tema.

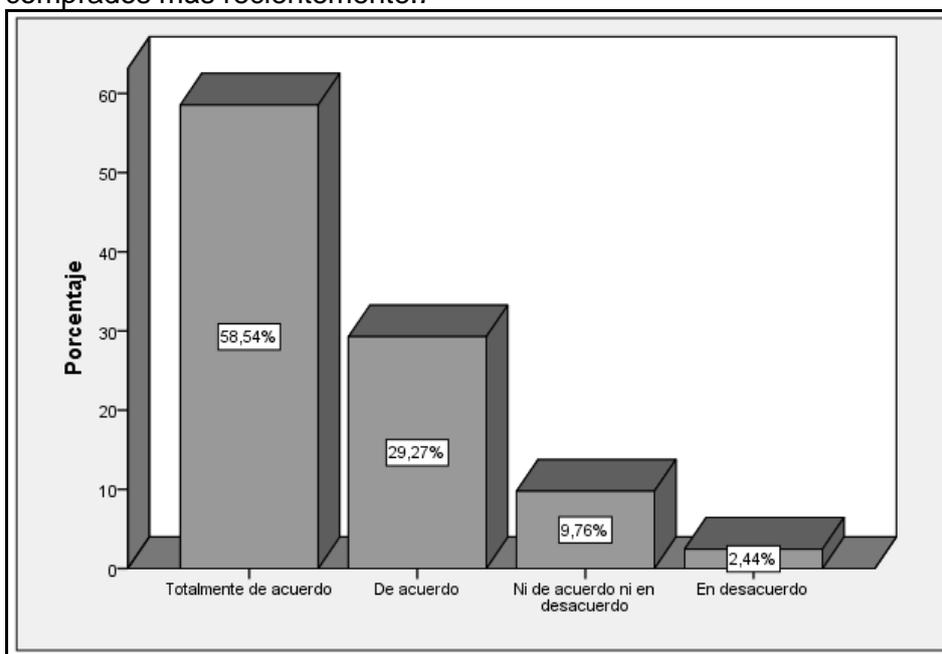
Tabla 20

Primeras entradas primeras salidas permite dar salida al inventario de aquellos productos que se adquirieron primero, por lo que quedarán aquellos productos comprados más recientemente.

Válido	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Totalmente de acuerdo	24	58,5	58,5	58,5
De acuerdo	12	29,3	29,3	87,8
Ni de acuerdo ni en desacuerdo	4	9,8	9,8	97,6
En desacuerdo	1	2,4	2,4	100,0
Total	41	100,0	100,0	

Fuente: *Elaboración propia*

Figura 11 Primeras entradas primeras salidas permite dar salida al inventario de aquellos productos que se adquirieron primero, por lo que quedarán aquellos productos comprados más recientemente..



Fuente: *Tabla N° 20*

**Interpretación:** De la información obtenida de la encuesta realizada al personal de las empresas comercializadora del rubro librerías, se logró identificar que la mayor parte de encuestados se encuentran de acuerdo y totalmente de acuerdo al asegurar que el sistema de primeras entradas primeras salidas permite dar salida al inventario de aquellos productos que se adquirieron primero, por lo que quedarán aquellos productos comprados más recientemente, por otro lado, un 9,76% se sienten indecisos al asegurar que en la empresa donde laboran no toman en consideración los sistemas de valuación de inventario, sin embargo existe un 9,76% del total de encuestados que se encuentran en desacuerdo por falta de información.

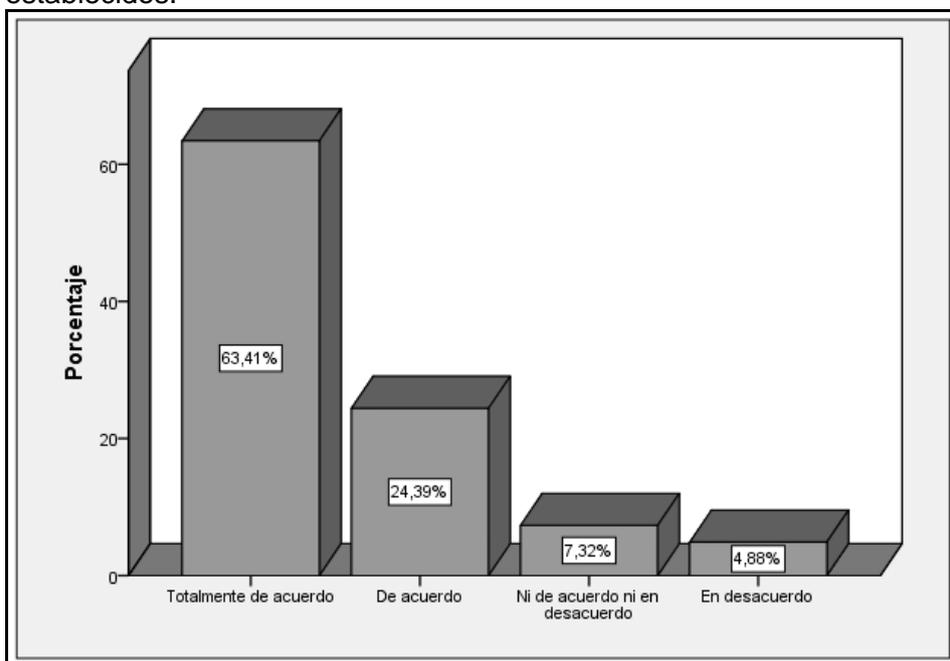
Tabla 21

Costo promedio determina un nuevo costo unitario, este puede ser más alto o más bajo que el costo medio existente y nivela las fluctuaciones de los costos unitarios establecidos.

Válido	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Totalmente de acuerdo	26	63,4	63,4	63,4
De acuerdo	10	24,4	24,4	87,8
Ni de acuerdo ni en desacuerdo	3	7,3	7,3	95,1
En desacuerdo	2	4,9	4,9	100,0
Total	41	100,0	100,0	

Fuente: *Elaboración propia*

Figura 12 Costo promedio determina un nuevo costo unitario, este puede ser más alto o más bajo que el costo medio existente y nivela las fluctuaciones de los costos unitarios establecidos.



Fuente: *Tabla N° 21*

**Interpretación:** De la información obtenida de la encuesta realizada al personal de las empresas comercializadora del rubro librerías, se logró identificar que la mayor parte de encuestados se encuentran de acuerdo y totalmente de acuerdo al asegurar que el costo promedio determina un nuevo costo unitario, este puede ser más alto o más bajo que el costo medio existente y nivela las fluctuaciones de los costos unitarios establecidos, por otro lado, un 7,32% se sienten indecisos al asegurar que en la empresa donde laboran no costean sus inventarios con el costo promedio, otro pequeño porcentaje representado por el 4,88% del total de encuestados se encuentran en desacuerdo por falta de información sobre el tema.

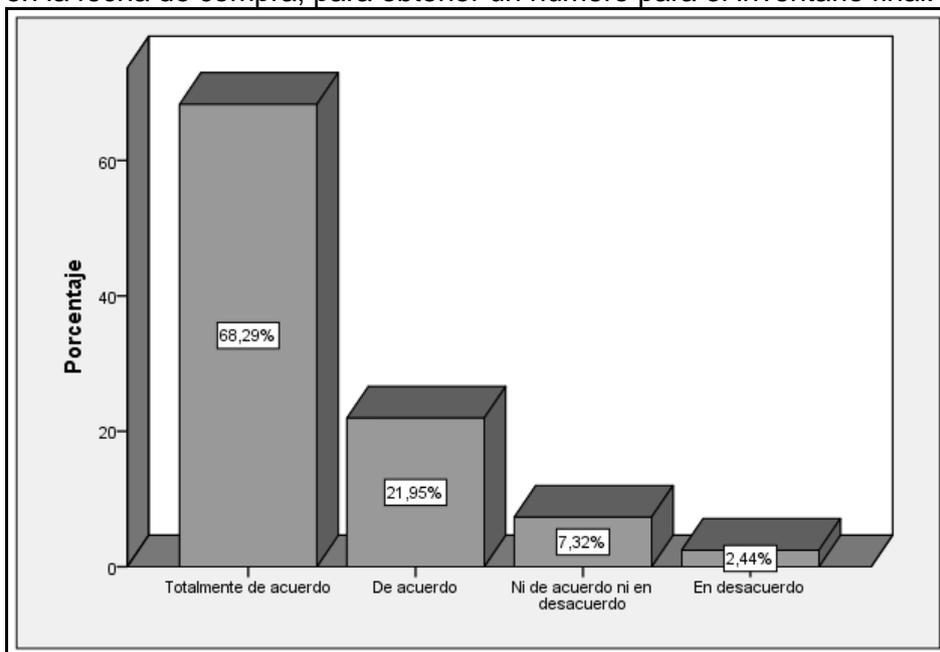
Tabla 22

Identificación específica determina el costo de inventario final, cuando se encuentra esta información, la cantidad de bienes se multiplica por su costo de compra en la fecha de compra, para obtener un número para el inventario final.

Válido	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Totalmente de acuerdo	28	68,3	68,3	68,3
De acuerdo	9	22,0	22,0	90,2
Ni de acuerdo ni en desacuerdo	3	7,3	7,3	97,6
En desacuerdo	1	2,4	2,4	100,0
Total	41	100,0	100,0	

Fuente: Elaboración propia

Figura 13 Identificación específica determina el costo de inventario final, cuando se encuentra esta información, la cantidad de bienes se multiplica por su costo de compra en la fecha de compra, para obtener un número para el inventario final.



Fuente: Tabla N° 22

**Interpretación:** Se presenta la información obtenida de la encuesta obtenida del personal de las empresas comercializadores del rubro librerías, se obtuvo que un 68,29% del total de encuestados se encuentran de acuerdo y totalmente de acuerdo al considerar que el método de costeo identificación específica determina el costo de cada producto de la empresa de manera específica; es decir la empresa tienen conocimiento que no todos sus bienes tienen el mismo costo, por otro lado, un 7,32% se sienten indecisos al asegurar que en la empresa donde laboran no existe el método de costeo denominado identificación específica, finalmente el 2,44% de encuestados desconoce el tema.

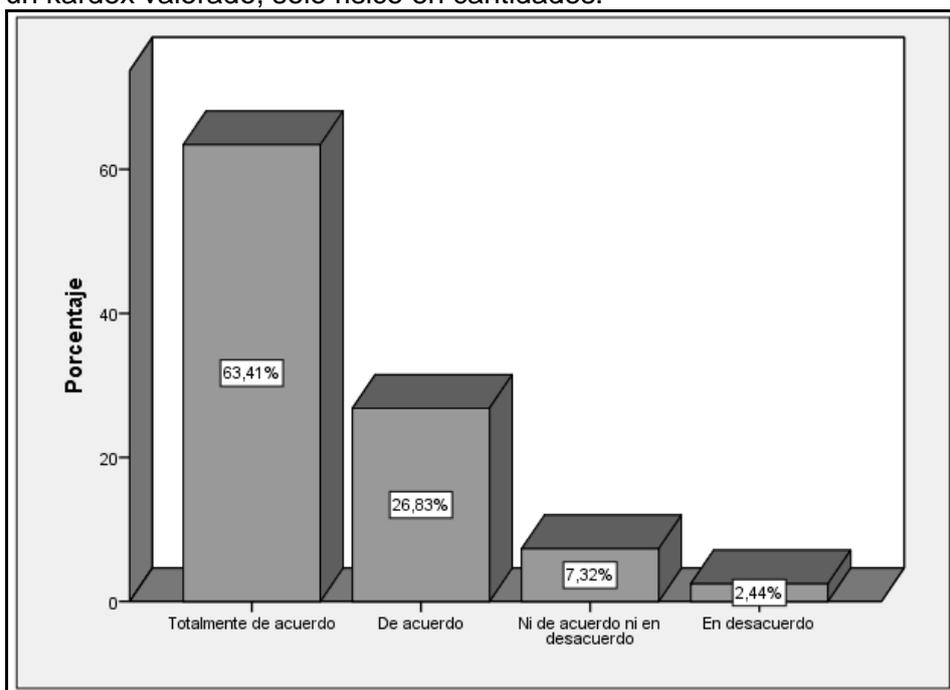
Tabla 23

El inventario al detalle o por menor se utiliza al final del año, no requiere llevar un kardex valorado, solo físico en cantidades.

Válido	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Totalmente de acuerdo	26	63,4	63,4	63,4
De acuerdo	11	26,8	26,8	90,2
Ni de acuerdo ni en desacuerdo	3	7,3	7,3	97,6
En desacuerdo	1	2,4	2,4	100,0
Total	41	100,0	100,0	

Fuente: Elaboración propia

Figura 14 El inventario al detalle o por menor se utiliza al final del año, no requiere llevar un kardex valorado, solo físico en cantidades.



Fuente: Tabla N° 23

**Interpretación:** Se presenta la información obtenida de la encuesta realizada al personal de las empresas comercializadora del rubro librerías, se logró identificar que el 63,41% de encuestados se encuentran de acuerdo y totalmente de acuerdo al asegurar que el inventario al detalle o por menor se utiliza al final del año y no es necesario llevar un kardex, por otro lado, un 7,32% se sienten indecisos al asegurar que en la empresa donde laboran no cuentan con inventarios al detalle o por menor, otro pequeño porcentaje representado por el 2,44% del total de encuestados se encuentran en desacuerdo por falta de información sobre el tema.

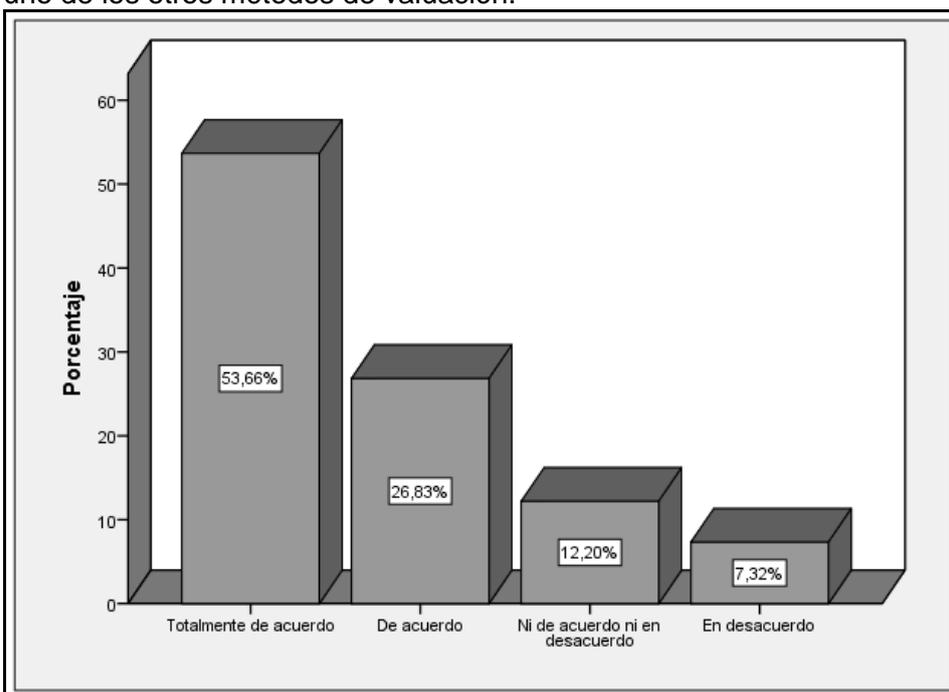
Tabla 24

Existencias básicas permite realizar al costo histórico y se costean utilizando uno de los otros métodos de valuación.

Válido	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Totalmente de acuerdo	22	53,7	53,7	53,7
De acuerdo	11	26,8	26,8	80,5
Ni de acuerdo ni en desacuerdo	5	12,2	12,2	92,7
En desacuerdo	3	7,3	7,3	100,0
Total	41	100,0	100,0	

Fuente: *Elaboración propia*

Figura 15 Existencias básicas permite realizar al costo histórico y se costean utilizando uno de los otros métodos de valuación.



Fuente: *Tabla N° 24*

**Interpretación:** Se presenta la información obtenida de la encuesta realizada al personal de las empresas comercializadora del rubro librerías, se logró identificar que el 53,66% de encuestados se encuentran de acuerdo y totalmente de acuerdo al asegurar que el inventario existencias básicas permite registrar al costo histórico utilizando alguno de los métodos de valuación de inventarios, por otro lado, un 12,20% se sienten indecisos al asegurar que no tienen información sobre este sistema de valuación de inventario, otro pequeño porcentaje representado por el 7,32% del total de encuestados se encuentran en desacuerdo debido a la carencia de información sobre el tema.

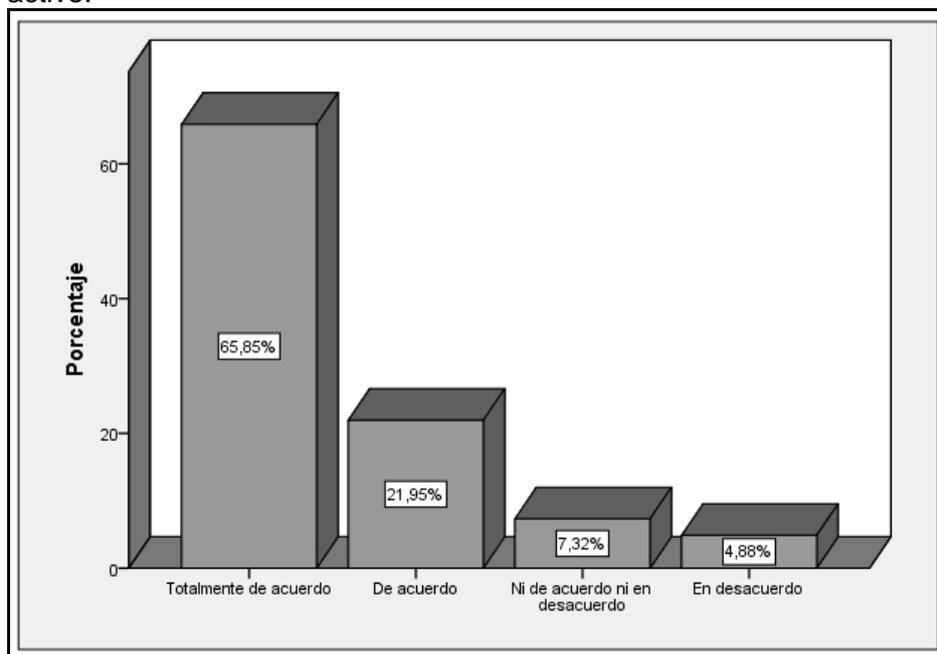
Tabla 25

Rentabilidad sobre activos permite analizar la rentabilidad económica de la empresa relacionando el resultado neto con las inversiones totales realizadas en el activo.

Válido	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Totalmente de acuerdo	27	65,9	65,9	65,9
De acuerdo	9	22,0	22,0	87,8
Ni de acuerdo ni en desacuerdo	3	7,3	7,3	95,1
En desacuerdo	2	4,9	4,9	100,0
Total	41	100,0	100,0	

Fuente: Elaboración propia

Figura 16 Rentabilidad sobre activos permite analizar la rentabilidad económica de la empresa relacionando el resultado neto con las inversiones totales realizadas en el activo.



Fuente: Tabla N° 25

**Interpretación:** De la información obtenida de la encuesta realizada al personal de las empresas comercializadora del rubro librerías, se logró identificar que el 65,65% de encuestados se encuentran de acuerdo y totalmente de acuerdo al asegurar que la rentabilidad sobre activos permite analizar la rentabilidad económica de la empresa relacionando el resultado neto con las inversiones totales realizadas en el activo, por otro lado, un 7,32% se sienten indecisos al asegurar que la empresa donde laboran no elaboran los indicadores de rentabilidad los cuales permitan mostrar su gestión, otro pequeño porcentaje representado por el 4,88% del total de encuestados se encuentran en desacuerdo debido a que no tienen información sobre el tema.

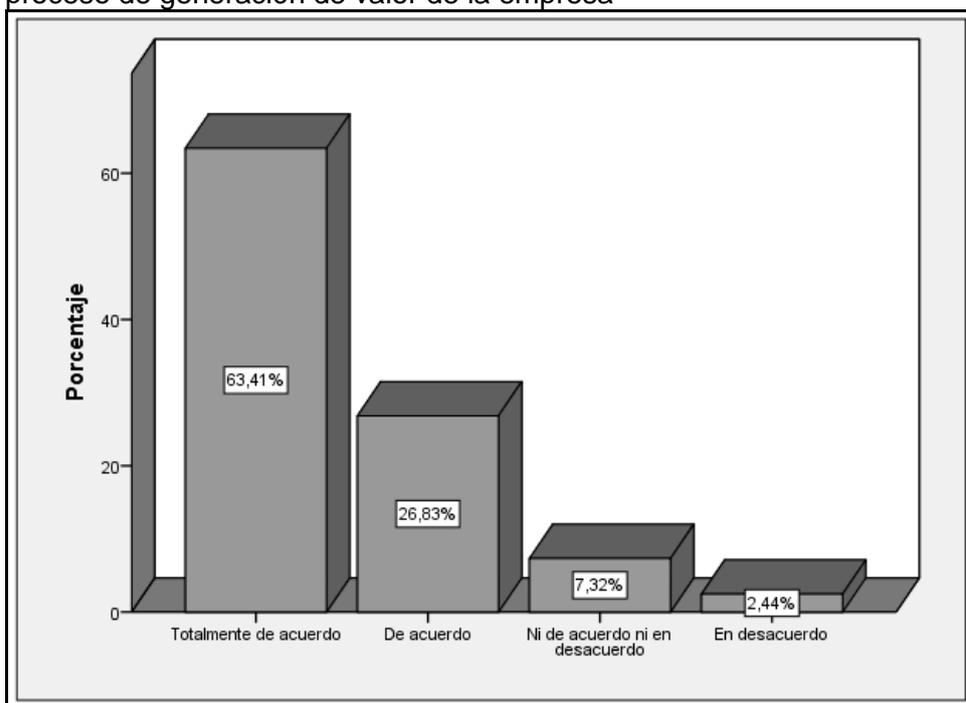
Tabla 26

Rentabilidad operativa del activo permite medir el éxito empresarial en el proceso de generación de valor de la empresa

Válido	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Totalmente de acuerdo	26	63,4	63,4	63,4
De acuerdo	11	26,8	26,8	90,2
Ni de acuerdo ni en desacuerdo	3	7,3	7,3	97,6
En desacuerdo	1	2,4	2,4	100,0
Total	41	100,0	100,0	

Fuente: Elaboración propia

Figura 17 Rentabilidad operativa del activo permite medir el éxito empresarial en el proceso de generación de valor de la empresa



Fuente: Tabla N° 26

**Interpretación:** Se presenta la información obtenida de la encuesta realizada a las empresas comercializadoras del rubro librerías, permiten reflejar que el 63,41% de encuestados se encuentran de acuerdo y totalmente de acuerdo al considerar que la rentabilidad operativa del activo permite medir el éxito empresarial en el proceso de generación de valor de la empresa, por otro lado, un 7,32% se sienten indecisos al asegurar que no saben si la rentabilidad operativa permite medir el éxito empresarial en la empresa, otro pequeño porcentaje representado por el 2,44% se encuentran en desacuerdo debido a su falta de información.

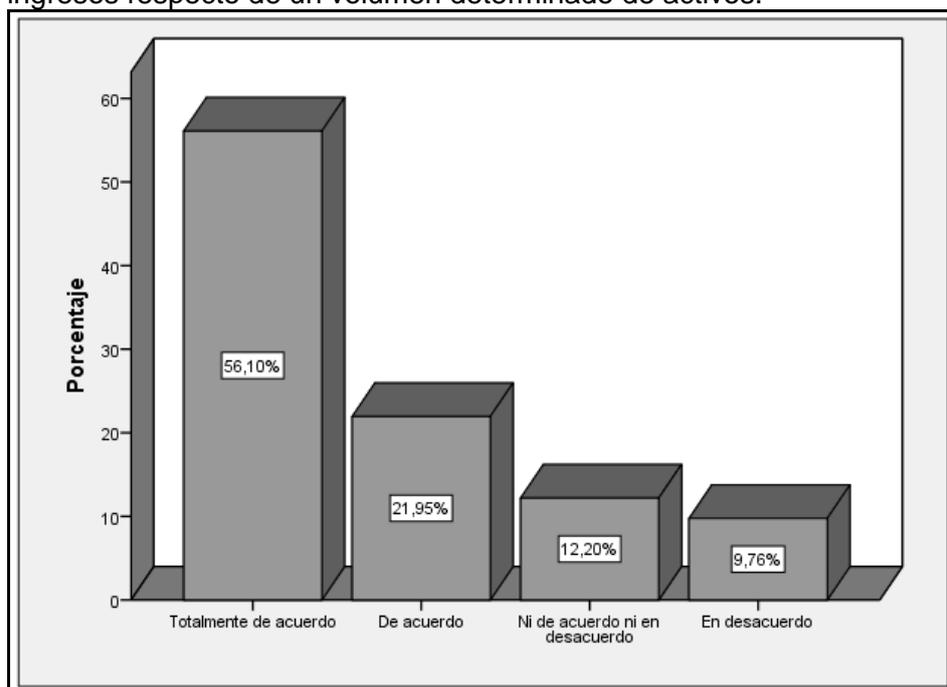
Tabla 27

Rotación de activos permite reflejar la capacidad de la empresa para generar ingresos respecto de un volumen determinado de activos.

Válido	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Totalmente de acuerdo	23	56,1	56,1	56,1
De acuerdo	9	22,0	22,0	78,0
Ni de acuerdo ni en desacuerdo	5	12,2	12,2	90,2
En desacuerdo	4	9,8	9,8	100,0
Total	41	100,0	100,0	

Fuente: Elaboración propia

Figura 18 Rotación de activos permite reflejar la capacidad de la empresa para generar ingresos respecto de un volumen determinado de activos.



Fuente: Tabla N° 27

**Interpretación:** Se presenta la información obtenida de la encuesta realizada a las empresas comercializadoras del rubro librerías, permiten reflejar que el 56,10% de encuestados se encuentran de acuerdo y totalmente de acuerdo al considerar que la rotación de activos permite reflejar la capacidad de la empresa para generar ingresos respecto de un volumen determinado de activos, por otro lado, un 12,20% se sienten indecisos al asegurar que no saben si el cálculo de la rotación de activos permite mostrar la capacidad que tiene la empresa para generar ingresos provenientes de sus ventas, otro pequeño porcentaje representado por el 9,76% desconoce información proveniente del tema.

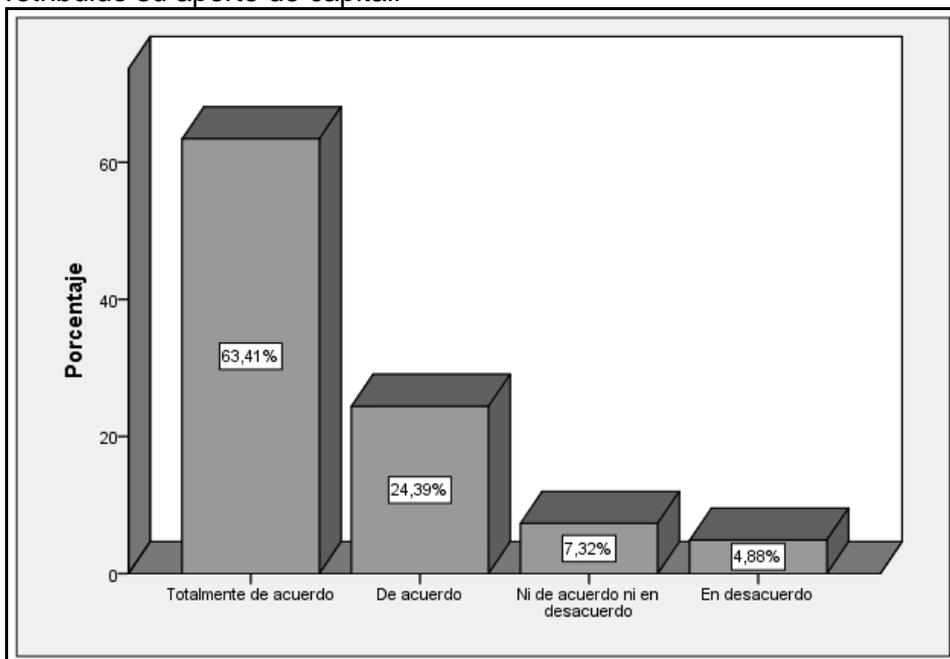
Tabla 28

Rentabilidad sobre capital determina la rentabilidad obtenida por los propietarios de la empresa, es el indicador más importante pues les revela cómo será retribuido su aporte de capital.

Válido	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Totalmente de acuerdo	26	63,4	63,4	63,4
De acuerdo	10	24,4	24,4	87,8
Ni de acuerdo ni en desacuerdo	3	7,3	7,3	95,1
En desacuerdo	2	4,9	4,9	100,0
Total	41	100,0	100,0	

Fuente: *Elaboración propia*

Figura 19 Rentabilidad sobre capital determina la rentabilidad obtenida por los propietarios de la empresa, es el indicador más importante pues les revela cómo será retribuido su aporte de capital.



Fuente: *Tabla N° 28*

**Interpretación:** Se presenta la información obtenida de la encuesta realizada a las empresas comercializadoras del rubro librerías, permiten reflejar que el 63,41% de encuestados se encuentran de acuerdo y totalmente de acuerdo al considerar que la rentabilidad sobre capital determina la rentabilidad obtenida por los propietarios de la empresa, es el indicador más importante pues les revela cómo será retribuido su aporte de capital, por otro lado, un 7,32% se sienten indecisos al asegurar que no saben si la rentabilidad sobre el capital es el indicador más importante para los propietarios, otro pequeño porcentaje representado por el 4,88% desconoce información proveniente del tema.

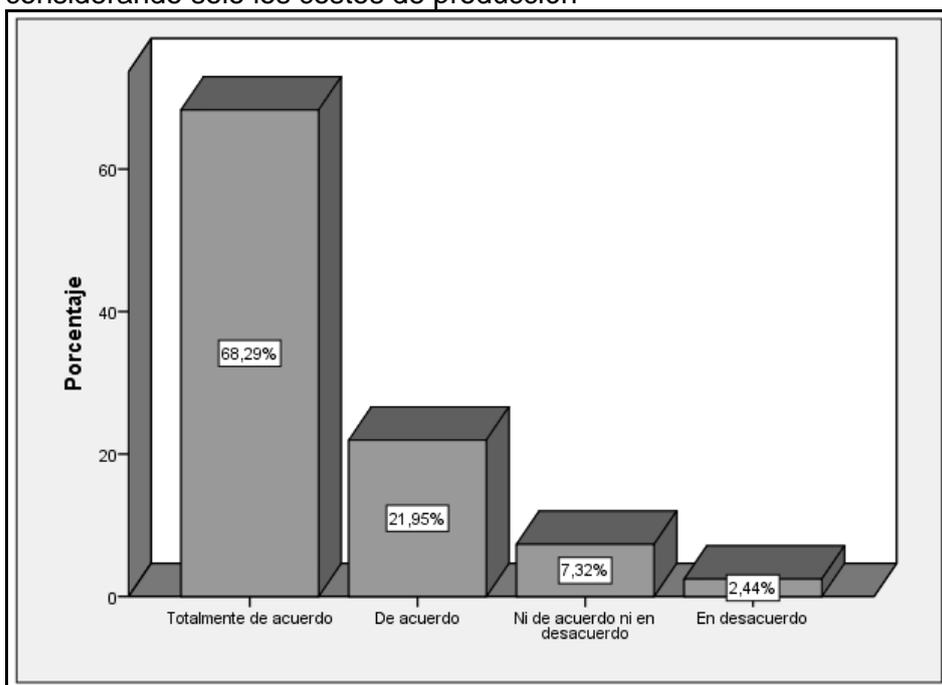
Tabla 29

Margen comercial determina la rentabilidad sobre las ventas de la empresa considerando solo los costos de producción

Válido	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Totalmente de acuerdo	28	68,3	68,3	68,3
De acuerdo	9	22,0	22,0	90,2
Ni de acuerdo ni en desacuerdo	3	7,3	7,3	97,6
En desacuerdo	1	2,4	2,4	100,0
Total	41	100,0	100,0	

Fuente: Elaboración propia

Figura 20 Margen comercial determina la rentabilidad sobre las ventas de la empresa considerando solo los costos de producción



Fuente: Tabla N° 29

**Interpretación:** De la información obtenida de la encuesta realizada a las empresas comercializadoras del rubro librerías, permiten reflejar que el 68,29% de encuestados se encuentran de acuerdo y totalmente de acuerdo al considerar que el margen comercial determina la rentabilidad sobre las ventas de la empresa considerando solo los costos de producción, por otro lado, el 7,32% se sienten indecisos al asegurar que en la empresa donde laboran no trabajan con márgenes comerciales para medir las ventas de la empresa, otro pequeño porcentaje representado por el 2,44% desconoce información proveniente del tema.

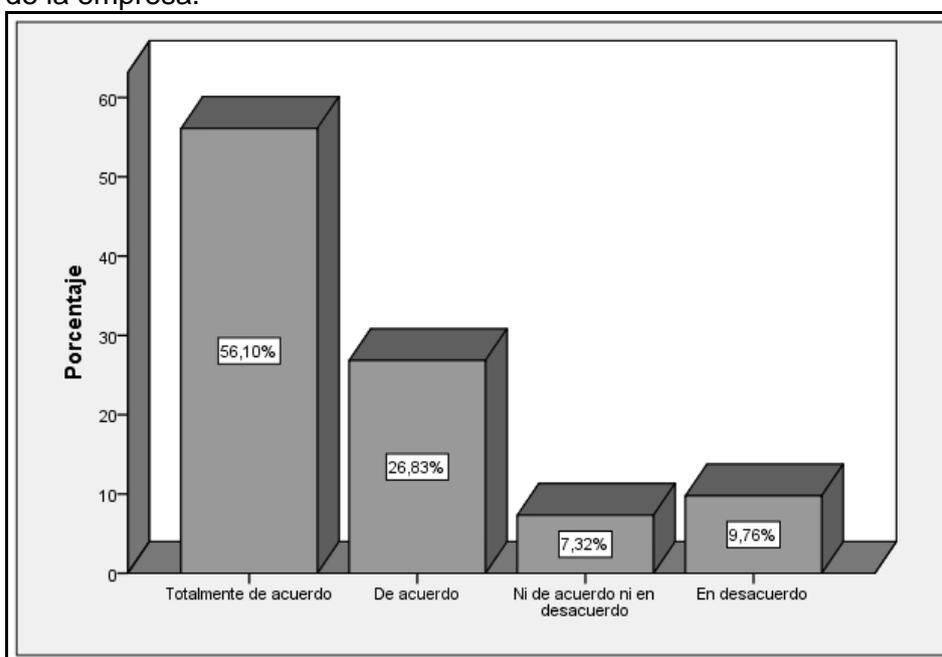
Tabla 30

Rotación neta sobre las ventas determina cuánto dinero equivale cada acción de la empresa, considerando los gastos operacionales, financieros, tributarios y laborales de la empresa.

Válido	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Totalmente de acuerdo	23	56,1	56,1	56,1
De acuerdo	11	26,8	26,8	82,9
Ni de acuerdo ni en desacuerdo	3	7,3	7,3	90,2
En desacuerdo	4	9,8	9,8	100,0
Total	41	100,0	100,0	

Fuente: Elaboración propia

Figura 21 Rotación neta sobre las ventas determina cuánto dinero equivale cada acción de la empresa, considerando los gastos operacionales, financieros, tributarios y laborales de la empresa.



Fuente: Tabla N° 30

**Interpretación:** Se presenta la información obtenida de la encuesta realizada a las empresas comercializadoras del rubro librerías, permiten reflejar que el 56,10% de encuestados se encuentran de acuerdo y totalmente de acuerdo al considerar que la rotación neta sobre las ventas determina cuánto dinero equivale cada acción de la empresa, considerando los gastos operacionales financieros, tributarios, y laborales de la empresa, por otro lado, el 7,32% se sienten indecisos al asegurar que en la empresa donde laboran no trabajan con el indicador financiero rotación neta sobre las ventas, otro pequeño porcentaje representado por el 9,76% desconoce información proveniente del tema.

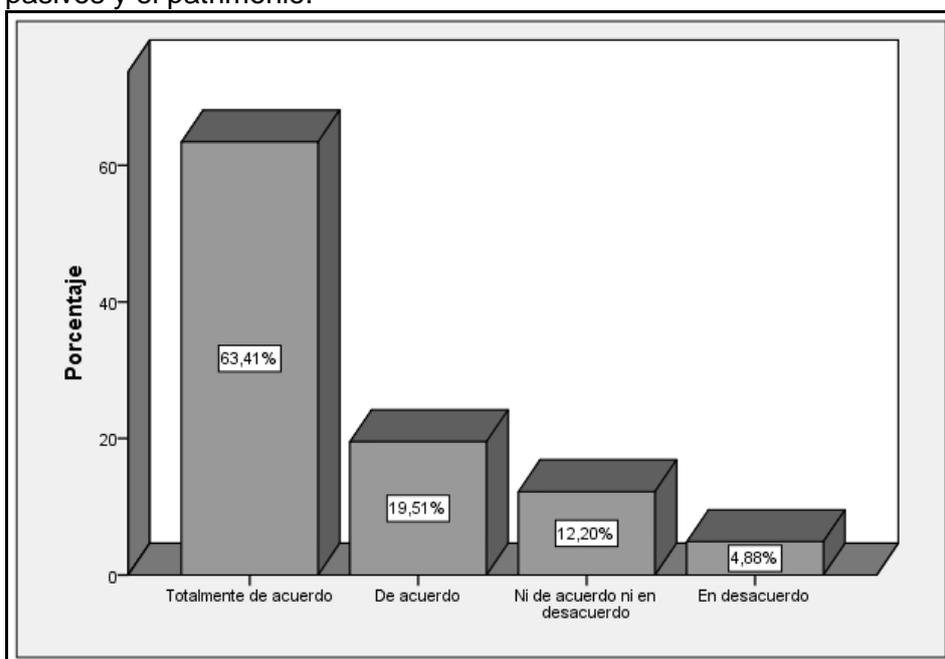
Tabla 31

Estado de situación financiera refleja los efectos financieros de las transacciones y otros sucesos, agrupándolos en grandes categorías los activos, los pasivos y el patrimonio.

Válido	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Totalmente de acuerdo	26	63,4	63,4	63,4
De acuerdo	8	19,5	19,5	82,9
Ni de acuerdo ni en desacuerdo	5	12,2	12,2	95,1
En desacuerdo	2	4,9	4,9	100,0
Total	41	100,0	100,0	

Fuente: Elaboración propia

Figura 22 Estado de situación financiera refleja los efectos financieros de las transacciones y otros sucesos, agrupándolos en grandes categorías los activos, los pasivos y el patrimonio.



Fuente: Tabla N° 31

**Interpretación:** Se presenta la información obtenida de la encuesta realizada al personal de las empresas comercializadora del rubro librerías, se logró identificar que el 63,41% de encuestados se encuentran de acuerdo y totalmente de acuerdo al asegurar que el Estado de Situación financiera refleja los efectos financieros de los activos, pasivos y patrimonio, por otro lado, un 12,20% se sienten indecisos al asegurar que en el estado de situación financiera muestra los saldos provenientes de las cuentas contables, otro pequeño porcentaje representado por el 4,88% del total de encuestados se encuentran en desacuerdo debido a la falta de información sobre los estados financieros.

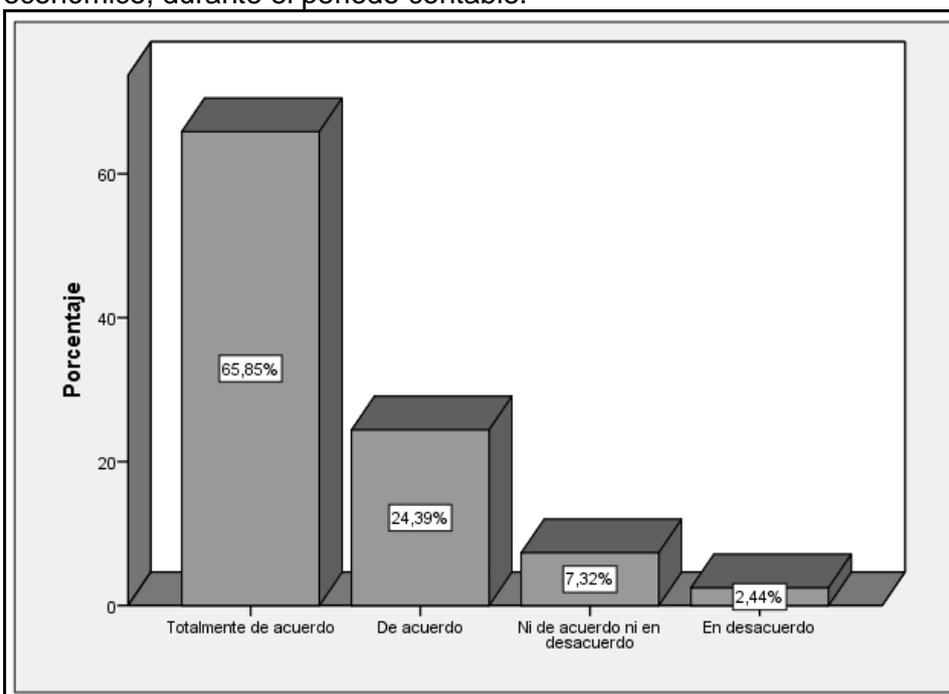
Tabla 32

Estado de resultados muestra el resultado neto de las operaciones de un ente económico, durante el periodo contable.

Válido	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Totalmente de acuerdo	27	65,9	65,9	65,9
De acuerdo	10	24,4	24,4	90,2
Ni de acuerdo ni en desacuerdo	3	7,3	7,3	97,6
En desacuerdo	1	2,4	2,4	100,0
Total	41	100,0	100,0	

Fuente: *Elaboración propia*

Figura 23 Estado de resultados muestra el resultado neto de las operaciones de un ente económico, durante el periodo contable.



Fuente: *Tabla N° 32*

**Interpretación:** De la información obtenida de la encuesta realizada al personal de las empresas comercializadora del rubro librerías, se logró identificar que el 65,85% de encuestados se encuentran de acuerdo y totalmente de acuerdo al asegurar que el Estado de Resultados muestra el resultado neto de las operaciones de un ente económico durante un periodo contable, por otro lado, un 7,32% se sienten indecisos al asegurar que en el estado de resultados muestra las ventas netas que la empresa tuvo y los costos que se realizó en un año comercial, otro pequeño porcentaje representado por el 2,44% del total de encuestados se encuentran en desacuerdo porque no conocen el tema planteado.

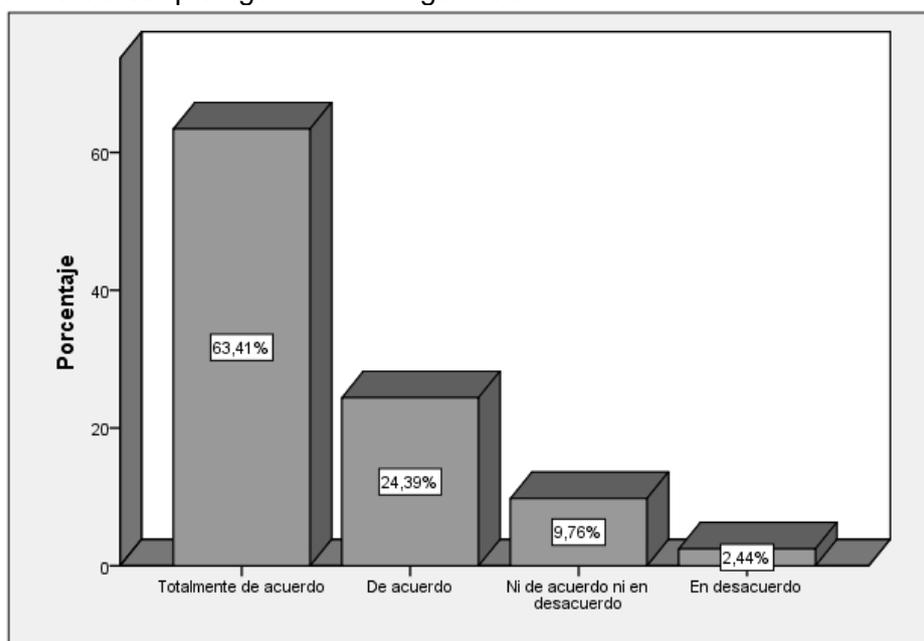
Tabla 33

Estado de cambios en el patrimonio neto brinda información sobre las variaciones de las cuentas de patrimonio neto producto de las diferentes operaciones comerciales que rigen en una organización.

Válido	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Totalmente de acuerdo	26	63,4	63,4	63,4
De acuerdo	10	24,4	24,4	87,8
Ni de acuerdo ni en desacuerdo	4	9,8	9,8	97,6
En desacuerdo	1	2,4	2,4	100,0
Total	41	100,0	100,0	

Fuente: *Elaboración propia*

Figura 24 Estado de cambios en el patrimonio neto brinda información sobre las variaciones de las cuentas de patrimonio neto producto de las diferentes operaciones comerciales que rigen en una organización.



Fuente: *Tabla N° 33*

**Interpretación:** Se presenta la información obtenida de la encuesta realizada al personal de las empresas comercializadora del rubro librerías, se logró identificar que el 63,41% de encuestados se encuentran de acuerdo y totalmente de acuerdo al asegurar que el Estado de Cambios en el Patrimonio Neto muestra las variaciones de las cuentas del patrimonio neto, por otro lado, un 9,76% se sienten indecisos al asegurar que en el Estado de Cambios en el Patrimonio Neto representa las aportaciones de ingreso de dinero proveniente de los accionistas y socios, otro porcentaje de 2,44% del total de encuestados se encuentran en desacuerdo porque no elaboran estado de Cambios en el Patrimonio Neto y por ende desconocen del tema.

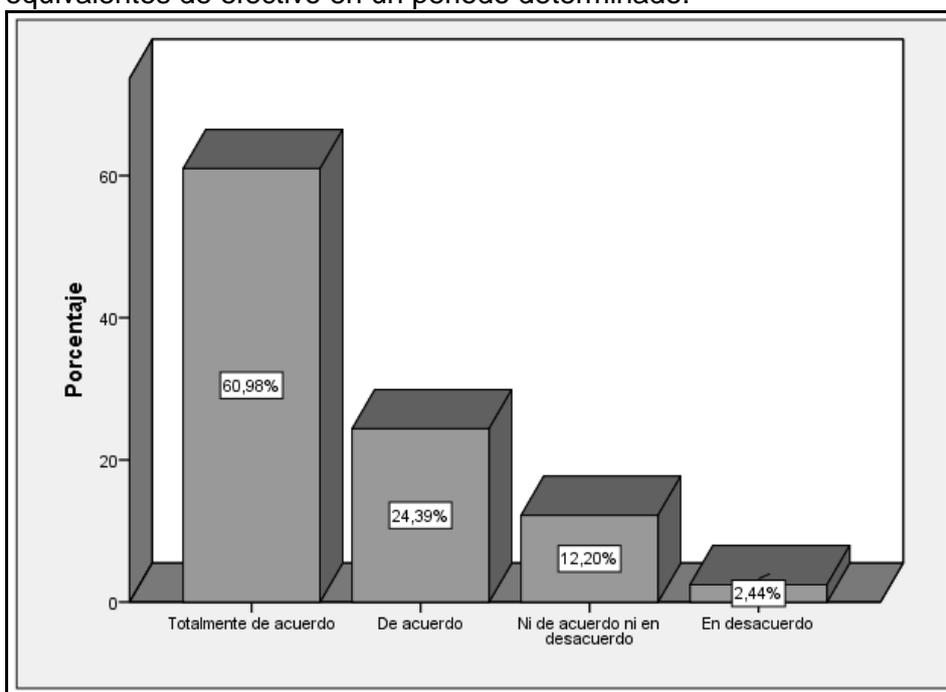
Tabla 34

Estado de flujo de efectivo muestra las variaciones de los cambios de efectivo y equivalentes de efectivo en un periodo determinado.

Válido	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Totalmente de acuerdo	25	61,0	61,0	61,0
De acuerdo	10	24,4	24,4	85,4
Ni de acuerdo ni en desacuerdo	5	12,2	12,2	97,6
En desacuerdo	1	2,4	2,4	100,0
Total	41	100,0	100,0	

Fuente: *Elaboración propia*

Figura 25 Estado de flujo de efectivo muestra las variación de los cambios de efectivo y equivalentes de efectivo en un periodo determinado.



Fuente: *Tabla N° 34*

**Interpretación:** Se presenta la información obtenida de la encuesta realizada a las empresas comercializadoras del rubro librerías, permiten reflejar que el 60.98% de encuestados se encuentran de acuerdo y totalmente de acuerdo al considerar que el Estado de flujo de efectivo muestra las variaciones de los cambios de efectivo y equivalente de efectivo en un periodo determinado, por otro lado, un 12,20% se sienten indecisos al asegurar que en la empresa donde laboran no realizan estados financieros de flujo de efectivo por lo que no saben cuál es el movimiento de dinero realizado en un periodo, otro pequeño porcentaje representado por el 2,44% se encuentran en desacuerdo por falta de conocimiento en el tema.

### 4.3. Validación de Hipótesis

Para proceder con la validación del instrumento se tuvo que realizar el estadístico utilizando la prueba de normalidad, con el propósito que las hipótesis presentadas en el informe de investigación se comprueben o en su defecto se descarten, esta técnica se utiliza para tener conocimiento de que prueba que se va a utilizar, por ello es necesario y saber reconocer que si la muestra se encuentra entre los rangos inferiores de 50 encuestados emplea la técnica Shapiro – Wilk, sin embargo si en el estudio realizado se ha considerado y aplicado a un rango mayor a 50 encuestados o unidades de análisis, se utiliza la técnica de Kolmogorov - Smirnov, teniendo en consideración el valor del sig. en donde si es superior a 0.05 se aplica la técnica Pearson, si el resultado es menor de dicho valor numérico de emplea el Rho de Spearman. Por lo expuesto se utilizó la técnica Shapiro - Wilk, por tener una muestra representativa de 41 trabajadores afines al estudio.

Tabla 35  
Prueba de Normalidad Shapiro Wilk Variable Costo de Venta

	Pruebas de normalidad					
	Kolmogorov-Smirnov <sup>a</sup>			Shapiro-Wilk		
	Estadístico	N°	Sig.	Estadístico	N°	Sig.
V1: Costo de Ventas	,326	41	,000	,549	41	,000

*Fuente: Elaboración propia*

Con los resultados asignados a la tabla 35, relacionados a la variable 1 “Costo de ventas” se procede a comprobar su distribución estadísticamente, por lo que se menciona que no tiene una distribución normal, considerando el valor sig. de 0,000 inferior a 0.050; por consiguiente, se emplea la técnica Rho. Spearman. el cual permite continuar con el proceso estadístico, para poder admitir la hipótesis general citado en el informe presentado.

Tabla 36  
Prueba de Normalidad Shapiro Wilk Dimensión Mercadería – Variable Costo de Venta

	Pruebas de normalidad					
	Kolmogorov-Smirnov <sup>a</sup>			Shapiro-Wilk		
	Estadístico	N°	Sig.	Estadístico	N°	Sig.
D1: Mercaderías	,402	41	,000	,575	41	,000

*Fuente: Elaboración propia.*

Con los resultados asignados a la tabla 36, referido a la dimensión 1 “Mercaderías” se procede a comprobar su distribución estadísticamente, por lo que se menciona que no tiene una distribución normal, considerando el valor sig. de 0,000 inferior a 0.050; por consiguiente, se emplea la técnica Rho. Spearman. el cual permite continuar con el proceso estadístico, para poder admitir la hipótesis específica citado en el informe presentado.

Tabla 37  
Prueba de Normalidad Shapiro Wilk Dimensión Inventarios – Variable Costo de Venta

	Pruebas de normalidad					
	Kolmogorov-Smirnov <sup>a</sup>			Shapiro-Wilk		
	Estadístico	N°	Sig.	Estadístico	N°	Sig.
D2: Inventarios	,361	41	,000	,497	41	,000

*Fuente: Elaboración propia*

Con los resultados asignados a la tabla 37, referido a la dimensión 2 “Inventarios” se procede a comprobar su distribución estadísticamente, por lo que se menciona que no tiene una distribución normal, considerando el valor sig. de 0,000 inferior a 0.050; por consiguiente, se emplea la técnica Rho. Spearman. el cual permite continuar con el proceso estadístico, para poder admitir la hipótesis específica citado en el informe presentado.

Tabla 38  
Prueba de Normalidad Shapiro Wilk Dimensión Valuación de Costos – Variable Costo de Venta

	Pruebas de normalidad					
	Kolmogorov-Smirnov <sup>a</sup>			Shapiro-Wilk		
	Estadístico	gl	Sig.	Estadístico	Gl	Sig.
D3: Valuación de costo	,352	41	,000	,570	41	,000

*Fuente: Elaboración propia*

Con los resultados asignados a la tabla 38, referido a la dimensión 3 “Valuación de costo” se procede a comprobar su distribución estadísticamente, por lo que se menciona que no tiene una distribución normal, considerando el valor sig. de 0,000 inferior a 0.050; por consiguiente, se emplea la técnica Rho. Spearman. el cual permite continuar con el proceso estadístico, para poder admitir la hipótesis específica citado en el informe presentado.

Tabla 39  
Prueba de Normalidad Shapiro Wilk Variable Rentabilidad

	Pruebas de normalidad					
	Kolmogorov-Smirnov <sup>a</sup>			Shapiro-Wilk		
	Estadístico	gl	Sig.	Estadístico	gl	Sig.
V2: Rentabilidad	,393	41	,000	,549	41	,000

*Fuente: Elaboración propia*

Con los resultados asignados a la tabla 39, referido a la variable 2 “Rentabilidad” se procede a comprobar su distribución estadísticamente, por lo que se menciona que no tiene una distribución normal, considerando el valor sig. de 0,000 inferior a 0.050; por consiguiente, se emplea la técnica Rho. Spearman. el cual permite continuar con el proceso estadístico, para poder admitir la hipótesis general citado en el informe presentado.

Tabla 40  
Prueba de Normalidad Shapiro Wilk Dimensión Rentabilidad Económica – Variable Rentabilidad

	Pruebas de normalidad					
	Kolmogorov-Smirnov <sup>a</sup>			Shapiro-Wilk		
	Estadístico	gl	Sig.	Estadístico	gl	Sig.
D4: Rentabilidad Económica	,415	41	,000	,540	41	,000

*Fuente: Elaboración propia*

Con los resultados asignados a la tabla 40, referido a la dimensión 4 “Rentabilidad Económica” se procede a comprobar su distribución estadísticamente, por lo que se menciona que no tiene una distribución normal, considerando el valor sig. de 0,000 inferior a 0.050; por consiguiente, se emplea la técnica Rho. Spearman. el cual permite continuar con el proceso estadístico, para poder admitir la hipótesis específica citado en el informe presentado.

Tabla 41  
Prueba de Normalidad Shapiro Wilk Dimensión Rentabilidad Financiera – Variable Rentabilidad

	Pruebas de normalidad					
	Kolmogorov-Smirnov <sup>a</sup>			Shapiro-Wilk		
	Estadístico	Gl	Sig.	Estadístico	gl	Sig.
D5: Rentabilidad Financiera	,425	41	,000	,497	41	,000

*Fuente: Elaboración propia*

Con los resultados asignados a la tabla 41, referido a la dimensión 5 “Rentabilidad Financiera” se procede a comprobar su distribución estadísticamente, por lo que se menciona que no tiene una distribución normal, considerando el valor sig. de 0,000 inferior a 0.050; por consiguiente, se emplea la técnica Rho. Spearman. el cual permite continuar con el proceso estadístico, para poder admitir la hipótesis específica citado en el informe presentado.

Tabla 42  
Prueba de Normalidad Shapiro Wilk Dimensión Estados Financieros – Variable Rentabilidad

	Pruebas de normalidad					
	Kolmogorov-Smirnov <sup>a</sup>			Shapiro-Wilk		
	Estadístico	Gl	Sig.	Estadístico	Gl	Sig.
D6: Estados Financieros	,400	41	,000	,568	41	,000

a. Corrección de significación de Lilliefors

Fuente: *Elaboración propia*

Con los resultados asignados a la tabla 42, referido a la dimensión 6 “Estados Financieros” se procede a comprobar su distribución estadísticamente, por lo que se menciona que no tiene una distribución normal, considerando el valor sig. de 0,000 inferior a 0.050; por consiguiente, se emplea la técnica Rho. Spearman. el cual permite continuar con el proceso estadístico, para poder admitir la hipótesis específica citado en el informe presentado.

### Correlación de Rho Spearman

En el desarrollo del estudio y de acuerdo a los resultados obtenidos en los datos de normalidad que se utilizó para demostrar y comprobar la hipótesis; es decir mediante la técnica Rho de Spearman, debido a que durante la obtención de la información de la prueba de normalidad, los datos obtenidos de las variables y de las dimensiones no tienen una muestra normal o llamados también datos no paramétricos, es por esta razón que se aplica una prueba de correlación de Rho de Spearman, el mismo que refleja el nivel de asociación entre las variables y dimensiones de estudio. Por consiguiente, en el desarrollo de este proceso para que se acepte la hipótesis alterna este debe ser menor a 0.05, caso contrario se acepta la hipótesis nula. En referencia a ello el autor Arias (2006) menciona que si

en el estudio se aplica el Rho de Spearman; es indispensable que los datos derivados del instrumento sean ordinales; es decir que se puedan enumerar de manera ordenada (p. 69). A continuación, se presenta los niveles positivos y negativos de correlación aplicando esta técnica.

Tabla 43

Niveles de correlación de Rho. Spearman

Rango	Interpretación
De -0.91 a -1.00	Correlación negativa perfecta
De -0.76 a -0.90	Correlación negativa muy fuerte
De -0.51 a -0.75	Correlación negativa considerable
De -0.11 a -0.50	Correlación negativa media
De -0.01 a -0.10	Correlación negativa débil
0.00	Correlación nula
De +0.01 a +0.10	Correlación positiva débil
De +0.11 a +0.50	Correlación positiva media
De +0.51 a +0.75	Correlación positiva considerable
De +0.76 a +0.90	Correlación positiva muy fuerte
De +0.91 a +1.00	Correlación positiva perfecta

Fuente: *Elaboración propia*

## PRUEBA DE HIPÓTESIS GENERAL

Se realiza la presentación de la Hipótesis

(Ho): No existe relación entre el costo de venta y la rentabilidad en las pequeñas empresas comerciales del rubro librerías del cercado de Arequipa, 2020.

(Ha): Existe relación entre el costo de venta y la rentabilidad en las pequeñas empresas comerciales del rubro librerías del cercado de Arequipa, 2020.

Tabla 44  
Correlación de Rho. Spearman Contrastación de Hipótesis General

<b>Correlaciones</b>			
Rho de Spearman		V1	V2
V1: Costo de Venta	Coeficiente de correlación	1,000	,919**
	Sig. (bilateral)	.	,000
	N	41	41
V2: Rentabilidad	Coeficiente de correlación	,919**	1,000
	Sig. (bilateral)	,000	.
	N	41	41

*Fuente: Elaboración propia*

En función a la tabla 44 presenta el grado de asociación entre la variable 1 “Costo de ventas” y la variable 2 “Rentabilidad” en donde se enmarca el grado de correlación es muy fuerte, siendo este representado por el 0.919, además se destaca que el valor número correspondiente al sig, es inferior al 0.05 por ende se acepta la hipótesis general planteada en el caso de estudio. Concluyendo de esta manera la aceptación de la (Ha): Existe relación entre el costo de venta y la rentabilidad en las pequeñas empresas comerciales del rubro librerías del mercado de Arequipa, 2020.

### **PRUEBA DE HIPÓTESIS ESPECÍFICAS N° 1:**

Se realiza la presentación de la Hipótesis

(Ho): No existe relación entre la adquisición de mercaderías y la rentabilidad económica en las pequeñas empresas comerciales del rubro librerías del mercado de Arequipa, 2020.

(Ha): Existe relación entre la adquisición de mercaderías y la rentabilidad económica en las pequeñas empresas comerciales del rubro librerías del mercado de Arequipa, 2020.

Tabla 45  
Correlación de Rho. Spearman Contrastación de Hipótesis específica 1

<b>Correlaciones</b>			
Rho de Spearman		D1	D4
D1: Mercadería	Coefficiente de correlación	1,000	,945**
	Sig. (bilateral)	.	,000
	N	41	41
D4: Rentabilidad económica	Coefficiente de correlación	,945**	1,000
	Sig. (bilateral)	,000	.
	N	41	41

*Fuente: Elaboración propia*

En función a la tabla 45 presenta el grado de asociación entre las dimensiones “Mercadería” y “Rentabilidad Económica” en donde se enmarca el grado de correlación es muy fuerte, siendo este representado por el 0.945, además se destaca que el valor número correspondiente al sig, es inferior al 0.05 por ende se acepta la hipótesis específica planteada en el caso de estudio. Concluyendo de esta manera la aceptación de la (Ha): Existe relación entre la adquisición de mercaderías y la rentabilidad económica en las pequeñas empresas comerciales del rubro librerías del cercado de Arequipa, 2020.

## **PRUEBA DE HIPÓTESIS ESPECÍFICAS N° 2:**

Se realiza la presentación de la Hipótesis

(Ho): No existe relación entre la toma de inventarios y la rentabilidad financiera en las pequeñas empresas comerciales del rubro librerías del cercado de Arequipa, 2020.

(Ha): Existe relación entre la toma de inventarios y la rentabilidad financiera en las pequeñas empresas comerciales del rubro librerías del cercado de Arequipa, 2020.

Tabla 46  
Correlación de Rho. Spearman Contrastación de Hipótesis específica 2

<b>Correlaciones</b>			
Rho de Spearman		D2	D5
D2: Inventarios	Coeficiente de correlación	1,000	,851**
	Sig. (bilateral)	.	,000
	N	41	41
D5: Rentabilidad Financiera	Coeficiente de correlación	,851**	1,000
	Sig. (bilateral)	,000	.
	N	41	41

*Fuente: Elaboración propia*

En función a la tabla 46 presenta el grado de asociación entre las dimensiones “Inventarios” y “Rentabilidad Financiera” en donde se enmarca el grado de correlación es muy fuerte, siendo este representado por el 0.851, además se destaca que el valor número correspondiente al sig, es inferior al 0.05 por ende se acepta la hipótesis específica planteada en el caso de estudio. Concluyendo de esta manera la aceptación de la (Ha): Existe relación entre la toma de inventarios y la rentabilidad financiera en las pequeñas empresas comerciales del rubro librerías del cercado de Arequipa, 2020.

### **PRUEBA DE HIPÓTESIS ESPECÍFICA N° 3:**

Se realiza la presentación de la Hipótesis

Hipótesis Nula (Ho): No existe relación entre la valuación de los costos y los Estados Financieros en las pequeñas empresas comerciales del rubro librerías del cercado de Arequipa, 2020.

Hipótesis Alterna (Ha): Existe relación entre la valuación de los costos y los Estados Financieros en las pequeñas empresas comerciales del rubro librerías del cercado de Arequipa, 2020.

Tabla 47  
 Correlación de Rho. Spearman Contrastación de Hipótesis específica 3

Correlaciones			
Rho de Spearman		D3	D6
D3: Valuación de costos	Coeficiente de correlación	1,000	,945**
	Sig. (bilateral)	.	,000
	N	41	41
D6: Estados Financieros	Coeficiente de correlación	,945**	1,000
	Sig. (bilateral)	,000	.
	N	41	41

*Fuente: Elaboración propia*

En función a la tabla 47 presenta el grado de asociación entre las dimensiones “Valuación de costos” y “Estados Financieros” en donde se enmarca el grado de correlación es muy fuerte, siendo este representado por el 0.945, además se destaca que el valor número correspondiente al sig, es inferior al 0.05 por ende se acepta la hipótesis específica planteada en el caso de estudio. Concluyendo de esta manera la aceptación de la (Ha): Existe relación entre la valuación de los costos y los Estados Financieros en las pequeñas empresas comerciales del rubro librerías del cercado de Arequipa, 2020.

## **V. DISCUSIÓN**

### **5.1. Discusión de resultados**

Después de los hallazgos obtenidos en los resultados realizados en el presente trabajo de investigación, se puede proceder a realizar la discusión e interpretación sobre la problemática planteada. De igual forma es necesario e importante mencionar el objetivo general del presente estudio, el cual es demostrar que el costo de venta incide en la rentabilidad de las pequeñas empresas comerciales del rubro librerías del mercado de Arequipa, 2020.

Para poder comprobar la validez y confiabilidad del instrumento aplicado este tuvo que ser sometido a la prueba estadística Alfa de Cronbach, con el fin de poder medir el grado de confiabilidad, utilizando para ello el estadístico SPSS versión 24. Para lo cual se obtuvo como resultado un 0,984 y 0,974 para las variables Costo de venta y Rentabilidad, respectivamente después de haber aplicado el instrumento "cuestionario". El resultado del coeficiente del Alpha de Cronbach para ambas variables de estudio, es decir por los 25 ítems; 15 ítems para la variable Costo de Ventas y 10 ítems para la variable Rentabilidad; refleja un nivel de confiabilidad de 0,990 siendo un valor elevado, ello según la escala de valoración de Hernández et al. (2014) considerando de esta manera que el instrumento es confiable y perfecto para su aplicación, considerando que para que este cuente con fiabilidad en su contenido, criterio y constructo debe aproximarse a +1, así mismo menciona que la escala más baja que se puede considerar deben ser de 0,700, caso contrario no es aceptable el instrumento.

### **HIPOTESIS GENERAL**

En referencia a la hipótesis general de investigación, en donde indica: Existe relación entre el costo de venta y la rentabilidad en las pequeñas empresas comerciales del rubro librerías del mercado de Arequipa, 2020. Para poder realizar la validación de esta hipótesis general, se aplicó el instrumento a 41 trabajadores de las pequeñas empresas comercializadoras del rubro librerías, las mismas que están ubicadas en el mercado de Arequipa. De las cuales, la autora del presente

estudio analizó los resultados más relevantes e importantes que corroboren la relación existente entre las variables de estudio, teniendo en consideración la Hipótesis General de investigación.

En la tabla 13, se observa que el 63.41% de los encuestados se encuentran totalmente de acuerdo al considerar que para determinar el costo de venta se debe tener en consideración el valor razonable, puesto que, este valor es el precio del mercado, por el cual los consumidores adquieren estos productos a un precio razonable, y de esta manera se concretan las transacciones comerciales entre el comprador y vendedor; y en la tabla 28 y 29, se puede concluir que la totalidad de encuestados se encuentran totalmente de acuerdo al asegurar que la rentabilidad permite medir el éxito empresarial en una organización en el desempeño de sus funciones, interviniendo de este modo en dinamizar la economía de la empresa en un periodo comercial, además señala que es importante que los activos de la empresa roten, con el fin de incrementar ingresos en la empresa y con ello acrecentar la rentabilidad de la misma.

De esta manera para realizar la validación y comprobar que nuestra hipótesis general desarrollado en el estudio es adecuada y óptima se tuvo que aplicar el coeficiente de correlación de Spearman, el cual permite contrastarlas, teniendo como resultado; ( $Rho = 0.919$ ), lo que muestra que esta hipótesis cuenta con una correlación positiva muy fuerte, de esta manera se obtiene con respecto al ( $Sig. = 0,000 < 0.05$ ), de esta manera se destaca la aceptación de la hipótesis alterna, desarrollada en la investigación y se rechaza la hipótesis que niega a la hipótesis alterna.

Estos resultados confirman el estudio realizado por Mendoza & Rodas (2016), quienes realizaron su estudio sobre los costos en la rentabilidad, llegando a la conclusión, que la rentabilidad en cualquier empresa no es inmediata sino por el contrario toma tiempo alcanzarla, por lo que la toma de decisiones es un papel transcendental en la organización, además es necesario aplicar los indicadores financieros los cuales podrán evaluar la gestión de la empresa, en referencia a la tabla 19 en donde indica que definitivamente hay una relación entre los costos y la rentabilidad, en donde establece que mediante un adecuado control en los costos estos coadyuvaran al crecimiento y desarrollo a nivel económico y financiero en la empresa.

## HIPÓTESIS ESPECÍFICA N° 1

En referencia a la primera hipótesis específica: Existe relación entre la adquisición de mercaderías y la rentabilidad económica en las pequeñas empresas comerciales del rubro librerías del cercado de Arequipa, 2020. Para poder realizar la validación de esta hipótesis específica, se aplicó el instrumento a 41 trabajadores de las pequeñas empresas comercializadoras del rubro librerías, las mismas que están ubicadas en el cercado de Arequipa. De las cuales, la autora del presente estudio analizó los resultados más relevantes e importantes que corroboren la relación existente entre las variables de estudio, teniendo en consideración la primera Hipótesis Especifica de investigación.

En la tabla 15, nos muestra que el 63.41% de los encuestados se encuentran totalmente de acuerdo al considerar que el almacén determina el espacio en la cual están almacenadas estratégicamente y adecuadamente las mercaderías de la empresa, por lo que se debe tomar en consideración su organización y codificación para que la adquisición de los productos y/o mercaderías sea adecuada y favorable; y en la tabla 27, se puede observar que el 65.85% de los encuestados se encuentran totalmente de acuerdo al considerar que la rentabilidad sobre activos permite analizar la rentabilidad económica de la empresa relacionando el resultado neto con las inversiones totales realizadas en el activo, de tal manera la rentabilidad económica representa todos aquellos beneficios que cuenta la empresa producto de su gestión, por lo que es el monto estimado antes de impuestos.

De esta manera para realizar la validación y comprobar que nuestra hipótesis específica desarrollado en el estudio es adecuada y óptima se tuvo que aplicar el coeficiente de correlación de Spearman, el cual permite contratarlas, teniendo como resultado; ( $Rho = 0.945$ ), lo que muestra que esta hipótesis cuenta con una correlación positiva muy fuerte, de esta manera se obtiene con respecto al ( $Sig.= 0,000 < 0.05$ ), de esta manera se destaca la aceptación de la hipótesis alterna, desarrollada en la investigación y se rechaza la hipótesis que niega a la hipótesis alterna.

Estos resultados confirman el estudio realizado por Lozano (2018), quien realizó su estudio sobre los costos y la rentabilidad de las empresas de transporte

de carga, llegando a la conclusión, que existe relación entre la rentabilidad y los costos en las empresas, por lo que un buen manejo en la gestión repercute favorablemente en la organización, además de establecer que si no se determina adecuadamente los costos estos van a repercutir en los indicadores financieros los cuales darán resultado erróneo los porcentajes obtenidos y con ello a la inadecuadas toma de decisiones, el autor muestra la tabla 21 en donde realiza la contratación de la hipótesis de investigación obteniendo como resultado un 0,950 de coeficiente de correlación de Pearson, y de esta manera se deja en evidencia que para incrementar la rentabilidad en las empresas es necesario que se controle sus existencias, ya esto representa el activo circulante y disponible que cuenta la empresa para convertir en dinero en corto plazo.

## **HIPÓTESIS ESPECÍFICA N° 2**

En referencia a la segunda hipótesis específica: Existe relación entre la toma de inventarios y la rentabilidad financiera en las pequeñas empresas comerciales del rubro librerías del mercado de Arequipa, 2020. Para poder realizar la validación de esta hipótesis específica, se aplicó el instrumento a 41 trabajadores de las pequeñas empresas comercializadoras del rubro librerías, las mismas que están ubicadas en el mercado de Arequipa. De las cuales, la autora del presente estudio analizó los resultados más relevantes e importantes que corroboren la relación existente entre las variables de estudio, teniendo en consideración la Hipótesis de investigación.

En las tablas 16,17,18 y 19, en donde hace referencia a los inventarios, nos muestra que el promedio del 60% de encuestados se encuentran totalmente de acuerdo al considerar que la realización de la toma de inventarios inicial, final, mínimo y máximo repercute favorablemente en la empresa, asimismo se menciona que es de gran apoyo e importancia su aplicación con el fin de verificar que lo suministrado en sistema sea igual al conteo físico en peso, medidas y/o características; y en la tabla 30, se puede observar que el 63.41% de los encuestados se encuentran totalmente de acuerdo al considerar que la rentabilidad determina las ganancias obtenidas por los propietarios de la empresa

y es el indicador más importante pues les revela cómo será retribuido su aporte de capital.

De esta manera para realizar la validación y comprobar que nuestra hipótesis específica desarrollado en el estudio es adecuada y óptima se tuvo que aplicar el coeficiente de correlación de Spearman, el cual permite contratarlas, teniendo como resultado; ( $Rho = 0.851$ ), lo que muestra que esta hipótesis cuenta con una correlación positiva muy fuerte, de esta manera se obtiene con respecto al ( $Sig.= 0,000 < 0.05$ ), de esta manera se destaca la aceptación de la hipótesis alterna, desarrollada en la investigación y se rechaza la hipótesis que niega a la hipótesis alterna.

Estos resultados confirman el estudio realizado por Arevalo (2019) quien señala que tener un adecuado tiene como proposito aumentar la liquidez, solvencia, lo que conlleva a aumentar la rentabilidad financiera de la empresa, y solo podran relaizarlo si controlan sus existencias con el fin de saber cuales son los productos que tienen un mayor dinamismo en el mercado y cuales son aquellos productos que no son vendidos con mayor frecuencia.

### **HIPÓTESIS ESPECÍFICA N° 3**

En referencia a la tercera hipótesis específica: Existe relación entre la valuación de los costos y los Estados Financieros en las pequeñas empresas comerciales del rubro librerías del cercado de Arequipa, 2020. Para poder realizar la validación de esta hipótesis específica, se aplicó el instrumento a 41 trabajadores de las pequeñas empresas comercializadoras del rubro librerías, las mismas que están ubicadas en el cercado de Arequipa. De las cuales, la autora del presente estudio analizó los resultados más relevantes e importantes que corroboren la relación existente entre las variables de estudio, teniendo en consideración la Hipótesis Especifica de investigación.

En las tablas 22, 23, 24, 25 y 26 nos muestra que en promedio el 58% de encuestados se encuentran totalmente de acuerdo al considerar que para realizar la validación del costo este debe realizarse en concordancia a los sistemas de valuación como son el Costo promedio, método PEPS, identificación específica y existencias básicas los cuales permiten el registro adecuado de las existencias de

la empresa; en la tabla 33,34,35,36 se puede observar que en promedio el 63% de los encuestados se encuentran totalmente de acuerdo al considerar que los Estados Financieros son necesarios para poder mostrar la estructura económica y financiera de la empresa, el cual mediante su interpretación y análisis se pueden tomar decisiones en beneficios de la empresa.

De esta manera para realizar la validación y comprobar que nuestra hipótesis específica desarrollado en el estudio es adecuada y óptima se tuvo que aplicar el coeficiente de correlación de Spearman, el cual permite contratarlas, teniendo como resultado; ( $Rho = 0.945$ ), lo que muestra que esta hipótesis cuenta con una correlación positiva muy fuerte, de esta manera se obtiene con respecto al ( $Sig.= 0,000 < 0.05$ ), de esta manera se destaca la aceptación de la hipótesis alterna, desarrollada en la investigación y se rechaza la hipótesis que niega a la hipótesis alterna.

Estos resultados confirman el estudio realizado por Sullca (2018), quien realizó su estudio sobre el análisis de los Estados Financieros en la Rentabilidad, llegando a la conclusión, que el Análisis de los Estados Financieros sirve para poder establecer los principios, procedimientos y técnicas que facultan a poder ejercer las actividades comerciales, económicas y financieras por una organización o empresa, asimismo el diagnóstico en conjunto de todos los Estados Financieros permite evaluar el desempeño de la gerencia, pues en el margen de rentabilidad queda mostrado como la Administración ha utilizado los recursos asignado por la empresa y como este ha podido hacer uso de estos activos y recursos para maximizar las ganancias en un periodo de tiempo, el autor muestra la tabla 19 en donde realiza la contratación de la hipótesis de investigación obteniendo como resultado un 0,509 de coeficiente de correlación positiva media, de Pearson, de esta manera se deja en evidencia que existe correlación entre el análisis de los Estados Financieros y la rentabilidad en la empresa.

## VI. CONCLUSIONES

Después de obtener información suficiente y competente, gracias a la encuesta aplicada al personal de las pequeñas empresas comerciales de rubro librerías en el mercado de Arequipa, en referencia al tema de investigación y luego de haber obtenido los respectivos resultados de cada una de ellas mediante la discusión de resultados en donde se debatió las hipótesis de investigación con los trabajos de otros investigadores en referencia al tema de estudio, se puede llegar a mencionar las siguientes conclusiones en referencias a los objetivos de investigación:

1. Se concluye que el costo de venta se relaciona con la rentabilidad en las pequeñas empresas comerciales del rubro librerías, ya que, el costo de venta ayuda a las empresas a poder estimar el costo final del producto, incluidos todos los descuentos, rebajas y bonificaciones concebida u obtenidas, incluyendo asimismo todos los impuestos asociados a la compra de las mercaderías, por lo que se logrará determinar el costo final de cada producto y en referencia ello se podrá asignar un porcentaje de utilidad, las cuales al finalizar el periodo comercial se logrará obtener la rentabilidad de la empresa, con esta información los gerentes, dueños, socios y accionistas podrán tomar decisiones en beneficios de la empresa.
2. Se concluye que la adquisición de mercadería se relaciona con la rentabilidad económica en las pequeñas empresas comerciales del rubro librerías, puesto que, la adquisición de mercaderías es necesario para el funcionamiento y gestión comercial en la empresa, asimismo mientras exista una diversa clasificación en los productos y/o mercaderías permitirán el posicionamiento de la empresa en el mercado, toda esta operación comercial, permite a la empresa fortalecer su rentabilidad económica, es decir podrá acrecentar mediante una adecuada gestión sus activos no corrientes los cuales están destinados a la operatividad de las actividades del negocio o empresa.

3. Se concluye que los inventarios se relacionan con la rentabilidad financiera en las pequeñas empresas comerciales del rubro librerías, ya que, tener un adecuado y óptimo registro de cada uno de los ítems o productos que la empresa comercializa determina la información concerniente a la cantidad, rotación y características de los productos, además se logra identificar aquellos productos desvalorizados, deteriorados y las respectivas diferencias de inventarios provenientes por un mal conteo en el despacho de la mercadería o en el peor de los casos por pérdida o robo por el mismo personal, los cuales afectan significativamente en la rentabilidad financiera y con ello la liquidez y solvencia para la compra de nuevos productos.
  
4. Se concluye que la valuación de costos se relaciona con los Estados financieros en las pequeñas empresas comerciales del rubro librerías. Dado que según el Artículo 62 de la Ley del Impuesto a la Renta, señala que todas las empresas deben valorar sus existencias mediante la utilización de un sistema de costeo, el cual debe estar acorde a las actividades que realiza la empresa, este sistema tiene la capacidad de poder identificar los ingresos, salidas, saldos y costo de la mercadería, logrando con ello brindar información relevante e importante en los Estados financieros, los cuales mediante su interpretación y análisis proporciona información estadística financiera la alta gerencia evalúa los movimiento de sus activos, pasivos y patrimonio, los cuales permite la toma de decisiones en materia económica.

## VII. RECOMENDACIONES

Para finalizar el presente trabajo de investigación se provee las siguientes recomendaciones:

1. Se recomienda a las gerencias de las pequeñas empresas comercializadoras del rubro librerías a implantar un control adecuado de sus existencias para el correcto seguimiento desde la adquisición del producto hasta el despacho o venta de la mercadería, lo que a su vez origina la correcta toma de decisiones relacionados a la compra y venta de mercadería teniendo como propósito la satisfacción del cliente y el incremento de la rentabilidad o utilidad.
2. Se debe establecer en la empresa normas, políticas, inducciones y capacitaciones sobre las actividades que cada personal realiza y la importancia de realizar un adecuado registro, además es necesario la aplicación de sistemas o softwares los mismos que puedan simplificar y brindar información en tiempo real de todas las actividades que se realizan en la empresa, los cuales permitirán la buena toma de decisiones en función a los resultados reales.
3. Es necesario la implementación de un sistema de valuación de inventarios, así como realizar de manera periódica la toma de inventarios físico, los cuales puedan brindar información precisa sobre los saldos y existencias que se encuentran en almacén, con la finalidad de obtener información sobre las acciones que se llevan a cabo, para ello la empresa deberá establecer las metas a corto y largo plazo con la finalidad de comprometer al personal a alcanzar un desarrollo empresarial.
4. Se debe presentar información valida, verídica, oportuna y confiable en los Estados Financieros, los cuales coadyuvan a alcanzar la misión y visión empresarial, para el crecimiento financiero y económico de la empresa, además es necesario que la gerencia evalúe los márgenes de rentabilidad para medir aquellas erogaciones de dinero que se realizan y las cuales se pueden ajustar económicamente para maximizar las ganancias de capital, finalmente es necesario al aplicación de los indicadores financieros, los cuales miden la gestión de la empresa en más de un solo periodo.

## Referencias Bibliográficas

- Actualidad Empresarial. (2017). Nic 2. *Actualidad Empresarial, revista de investigación y negocios*.
- Actualidad Empresarial. (2020). *Ratios de Rentabilidad*. Lima.
- Aguilar, E., & Cruz, E. (2019). *La implementación del control de inventarios para la determinación del costo de venta de la empresa tiendas Tía S.A.C de la ciudad de trujillo - 2018*. Obtenido de <https://repositorio.upn.edu.pe/bitstream/handle/11537/23152/Aguilar%20V%C3%A1squez%20Enrique-Cruz%20L%C3%B3pez%20Emelda.pdf?sequence=2&isAllowed=y>
- Aguilar, K., & Cano, N. (2017). *Fuentes de financiamiento para el incremento de la rentabilidad de las Mypes de la provincia de Huancayo*. Obtenido de <http://repositorio.uncp.edu.pe/bitstream/handle/UNCP/3876/Aguilar%20Soriano-Cano%20Ramirez.pdf?sequence=1&isAllowed=y>
- Aguirre et al. (2017). *Contabilidad de costos, gestión y control presupuestario, control de gestión, la función del controller*. España: Cultural de ediciones S.A.
- Apaza, M. (2020). *Herramientas para el análisis de la rentabilidad de la empresa*. Lima.
- Babbie, R. (2000). *Fundamentos de la investigación social*. España: Gates.
- Baena, G. (2017). *Metodología de la investigación*. México: Grupo Editorial Patria.
- Bernal, C. (2010). *Metodología de la Investigación Científica*. Colombia: Pearson Educación.
- Bosque, R., & Ruiz, D. (2016). *El control interno y su incidencia en la rentabilidad de la empresa Centro Motor S.A*. Obtenido de <https://rdu.iaa.edu.ar/bitstream/123456789/503/1/Tesis%20Bosque%20-%20Ruiz.pdf>
- Delgado, M. (2017). *Aspectos éticos de toda investigación consentimiento informado*. Bogota.
- Diaz, A. (2003). *Costos y Presupuestos*. México: Fondo Editorial focoa.
- Eduardo, O. (2009). *Como definir los costos de tu empresa*. Bogota.

- Enrique, E., Mamani, J., & Mendoza, S. (2019). *El costo de venta y la utilidad en la línea comercial de laboratorio en la empresa proyectos Pesacon S.A.C.* Obtenido de <http://repositorio.unac.edu.pe/bitstream/handle/UNAC/4514/TESIS%20FINAL%20MAMANI%20MENDOZA%20ENRIQUE%20%281%29.pdf?sequence=1&isAllowed=y>
- Ferguson, C., & Gould, J. (2015). *Costos y sus elementos*. España.
- Franco, M., & Terán, D. (2019). *Costo de venta y su incidencia en el nivel de resultados de una ferretería*. Obtenido de <http://repositorio.ulvr.edu.ec/bitstream/44000/2662/1/T-ULVR-2458.pdf>
- Hernandez et al. (2014). *Metodología de la Investigación*. México: McGRAW-HILL / INTERAMERICANA EDITORES, S.A. DE C.V.
- Hernández, R. (2014). *Metodología de la Investigación*. México: Interamericana Editores.
- INEI. (2015). *Encuesta a la satisfacción del usuario*. Obtenido de <http://m.inei.gob.pe/prensa/noticias/la-informalidad-es-el-principal-factor-que-limita-el-crecimiento-de-las-empresas-9327/>
- INEI. (2020). *Demografía empresarial en el Perú*. Lima.
- LIR art. 62 del TUO. (2000). *El Artículo 62° del Texto Unico Ordenado de la Ley del Impuesto a la Renta*.
- Lizcano, J. (2004). *Rentabilidad Empresarial propuesta práctica de análisis y evaluación*. Madrid: Imprenta Modelo S.L.
- Metcaf, W. (2011). *Incidencia Tributaria*. Santiago: Yañez Enrique.
- Muñoz, A. (2011). *Introducción a la Contabilidad*. Marid: Académicas S.A.
- Norma Internacional de Contabilidad 2. (2017). *Norma Internacional de Contabilidad 2*. Lima.
- Ochoa, M., & Palacios, G. (2018). *Costo de venta basado en actividades y su efecto en la rentabilidad*. Obtenido de <http://repositorio.ulvr.edu.ec/bitstream/44000/2159/1/T-ULVR-1960.pdf>
- Produce. (2020). *Estadística MIPYME*. Obtenido de <http://ogeiee.produce.gob.pe/index.php/shortcode/estadistica-oe/estadisticas-mipyme>

- Ricopa, T. (2019). *Auditoría, tributación, finanzas y rentabilidad, de las micro y pequeñas empresas nacionales sector comercio, rubro librerías del distrito de Callería, 2019.* Obtenido de [http://repositorio.uladech.edu.pe/bitstream/handle/123456789/13341/AUDITORIA\\_TRIBUTACION\\_RICOPA\\_TORRES\\_TATIANA\\_LADY.pdf?sequence=4&isAllowed=y](http://repositorio.uladech.edu.pe/bitstream/handle/123456789/13341/AUDITORIA_TRIBUTACION_RICOPA_TORRES_TATIANA_LADY.pdf?sequence=4&isAllowed=y)
- Salmerón, A. (2016). *Como se conforma el costo de venta.* Lima.
- Sampieri, R. (2014). *Metodología de la Investigación.* Mexico: Interamericana Editores S.A.
- Sanchez , J. (2002). *Análisis de la Rentabilidad de la empresa.* Lima.
- Sanchez, M. (2018). *El apalancamiento financiero y su influencia en la rentabilidad de las Mypes del sector comercio rubro librerías del distrito de Uchiza, 2017.* Obtenido de [http://repositorio.uladech.edu.pe/bitstream/handle/123456789/4111/APALANCAMIENTO\\_FINANCIERO\\_SANCHEZ\\_GIL\\_MILKA\\_ELAMI.pdf?sequence=5&isAllowed=y](http://repositorio.uladech.edu.pe/bitstream/handle/123456789/4111/APALANCAMIENTO_FINANCIERO_SANCHEZ_GIL_MILKA_ELAMI.pdf?sequence=5&isAllowed=y)
- Soriano, C. (2011). *Compras e Inventarios.* Madrid: Ediciones Diaz de Santos.
- Tomalá, M. (2019). *Análisis de los costos de ventas y sus efectos en los Estados Financieros empresa Kuriquímica S.A., periodo 2016- 2017.* Obtenido de <http://repositorio.ug.edu.ec/bitstream/redug/38857/1/MARJORIE%20TOMALA%20CASTRO.pdf>
- Universidad Cesar Vallejo. (s.f.). *Resolución de consejo universitario N° 0126-2017/UCV.*
- Van Horne, J., & Wachowicz, J. (2002). *Fundamentos de administración financiera.* México: Pearson Educación de México, S.A. .
- Verastegui, J. (2018). *Financiamiento y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio.* Ucayali.
- Vergara, C. (2014). *Capacitación y rentabilidad de las MYPE comerciales - rubro librerías de la ciudad de Piura.* Piura.
- Villafuerte, K. (2019). *Inventarios y su incidencia en el costo de venta de la empresa VJ Febre.* Obtenido de <http://repositorio.ulvr.edu.ec/bitstream/44000/3467/1/T-ULVR-3047.pdf>
- Zevallos, C. (2012). *El costo de ventas.* Lima.

# **ANEXOS**

## Anexo Nro. 1 Matriz de Consistencia

<b>TEMA: “COSTO DE VENTA Y LA RENTABILIDAD EN LAS PEQUEÑAS EMPRESAS COMERCIALES DEL RUBRO LIBRERÍAS DEL CERCADO DE AREQUIPA, 2020”</b>			
<b>PROBLEMA GENERAL</b>	<b>OBJETIVO GENERAL</b>	<b>HIPOTESIS GENERAL</b>	<b>METODOLOGÍA</b>
<p><b>¿De qué manera el costo de venta incide en la rentabilidad de las pequeñas empresas comerciales del rubro librerías del mercado de Arequipa, 2020?</b></p>	<p>Demostrar que el costo de venta incide en la rentabilidad de las pequeñas empresas comerciales del rubro librerías del mercado de Arequipa, 2020</p>	<p>Existe relación entre el costo de venta y la rentabilidad en las pequeñas empresas comerciales del rubro librerías del mercado de Arequipa, 2020.</p>	<ol style="list-style-type: none"> <li><b>1. Tipo de investigación:</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Básica</li> </ul> </li> <li><b>2. Nivel de investigación:</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Descriptivo</li> <li>- Correlacional</li> </ul> </li> <li><b>3. Diseño de la Investigación:</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>- No experimental</li> <li>- Transversal</li> </ul> </li> <li><b>4. Población:</b> <p>Lo conforman las 7 empresas comercializadoras del rubro librerías del mercado de Arequipa, integrada por 92 trabajadores.</p> </li> <li><b>5. Muestra:</b> <p>A través del cálculo de la estratificación de la muestra, se obtuvo 41 trabajadores afines a la investigación conformada por las 7 empresas comercializadoras del rubro librerías del mercado de Arequipa.</p> </li> <li><b>6. Técnica:</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Encuesta</li> <li>- Análisis Estadístico</li> </ul> </li> <li><b>7. Instrumento</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Cuestionario</li> </ul> </li> </ol>
<p><b>PROBLEMAS ESPECIFICOS</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- <b>¿Qué efectos genera el registro correcto de la adquisición de mercaderías con la rentabilidad económica en las pequeñas empresas comerciales del rubro librerías del mercado de Arequipa, 2020?</b></li> <li>- <b>¿Cómo la toma de inventarios influye en la rentabilidad financiera en las pequeñas empresas comerciales del rubro librerías del mercado de Arequipa, 2020?</b></li> <li>- <b>¿Existe relación entre la valuación de los costos con la información de los Estados Financieros en las pequeñas empresas comerciales del rubro librerías del mercado de Arequipa, 2020?</b></li> </ul>	<p><b>OBJETIVOS ESPECIFICOS</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Identificar qué efectos genera el registro correcto de la adquisición de mercaderías en la rentabilidad económica en las pequeñas empresas comerciales del rubro librerías del mercado de Arequipa, 2020.</li> <li>- Establecer como la toma de inventarios influye en la rentabilidad financiera en las pequeñas empresas comerciales del rubro librerías del mercado de Arequipa, 2020.</li> <li>- Determinar la relación entre la valuación de los costos con la información de los Estados Financieros en las pequeñas empresas comerciales del rubro librerías del mercado de Arequipa, 2020.</li> </ul>	<p><b>HIPOTESIS ESPECIFICAS</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Existe relación entre la adquisición de mercaderías y la rentabilidad económica en las pequeñas empresas comerciales del rubro librerías del mercado de Arequipa, 2020.</li> <li>- Existe relación entre la toma de inventarios y la rentabilidad financiera en las pequeñas empresas comerciales del rubro librerías del mercado de Arequipa, 2020.</li> <li>- Existe relación entre la valuación de los costos y los Estados Financieros en las pequeñas empresas comerciales del rubro librerías del mercado de Arequipa, 2020.</li> </ul>	

## Anexo Nro. 2 Matriz Operacional

TEMA: "COSTO DE VENTA Y LA RENTABILIDAD EN LAS PEQUEÑAS EMPRESAS COMERCIALES DEL RUBRO LIBRERIAS DEL CERCADO DE AREQUIPA, 2020"						
HIPOTESIS GENERAL	VARIABLE	DEFINICIÓN CONCEPTUAL	DIMENSIONES	INDICADORES	ITEMS	NIVEL
<b>Existe relación entre el costo de venta y la rentabilidad en las pequeñas empresas comerciales del rubro librerías del cercado de Arequipa, 2020.</b>	V.1: Costo de Venta	El costo de venta representa el valor de adquisición de la mercadería que se vende la principal finalidad del costo de venta es identificar el valor real de los productos, y a partir de ello la empresa podrá definir y calcular cuál será el precio final del producto para el cliente, teniendo en consideración el margen de ganancia conocida también como utilidad. Por otra parte, se tendrá que realizar la toma de inventarios para la identificación exacta de los productos a comercializar a través de una correcta valuación de los costos de las existencias acordes a las necesidades de la empresa (Soriano, 2011, p. 89).	Mercadería	Valor Neto Realizable	1	<b>Ordinal. Escala de Likert:</b>  <b>5)</b> Totalmente de acuerdo <b>4)</b> De acuerdo <b>3)</b> Indeciso <b>2)</b> En desacuerdo <b>1)</b> Totalmente en desacuerdo
				Valor razonable	2	
				Desvalorización de existencias	3	
				Almacén	4	
			Inventarios	Inventario Inicial	5	
				Inventario Final	6	
				Inventario Físico	7	
				Inventario Máximo	8	
				Inventario Minino	9	
				Inventario en Transito	10	
			Valuación de Costos	Primeras en Entrar Primeras en Salir (PEPS)	11	
				Promedio ponderado	12	
				Identificación específica	13	
				Al detalle o por menor	14	
				Existencias básicas	15	
	Rentabilidad Económica	Rentabilidad sobre activos (ROA)	16			
		Rentabilidad operativa del Activo	17			
		Rotación de activos	18			
	Rentabilidad Financiera	Rentabilidad sobre capital (ROE)	19			
		Margen Comercial	20			
		Rotación neta sobre ventas	21			
	Estados Financieros	Estado de Situación Financiera	22			
		Estado de Resultados	23			
		Estado de Flujo de Efectivo	24			
		Estado de cambios en el Patrimonio Neto	25			
V.2: Rentabilidad	La Rentabilidad es la capacidad o aptitud de la empresa de generar un excedente a partir de un conjunto de inversiones efectuadas. La disociación entre recursos económicos y recursos financieros corresponde a la rentabilidad económica y rentabilidad financiera, el Resultado Contable será presentado en los Estados Financieros (Lizcano, 2004, p. 23)					

## Anexo Nro. 3 Cuestionario al personal de las empresas comercializadoras del rubro de librerías

### CUESTIONARIO A LAS EMPRESAS COMERCIALES DEL RUBRO LIBRERIAS

**OBJETIVO:** El presente cuestionario tiene como objetivo demostrar que el costo de venta incide en la rentabilidad de las pequeñas empresas comerciales del rubro librerías del mercado de Arequipa, 2020

**INSTRUCCIONES:**

Leer con atención cada oración y seleccione una respuesta, hay cinco posibles respuestas: 1) Totalmente de acuerdo; 2) De acuerdo; 3) Ni de acuerdo ni en desacuerdo; 4) En desacuerdo y 5) Totalmente en desacuerdo. Elija una, y sólo UNA respuesta para cada oración colocando un ASPA sobre el número que corresponda a su respuesta.

**NOMBRE DEL ENCUESTADO (Opcional)**.....

**EDAD**..... Años

**Sexo:** (M) (F)

**PARA CADA PREGUNTA MARQUE EN EL CUADRO CON UNA ASPA, SEGÚN SEA EL CASO O SU ELECCION.**

	Variable 1: Costo de Venta	Equivalencia				
		Totamente de acuerdo	De acuerdo	Ni de acuerdo ni en desacuerdo	En desacuerdo	Totalmente en desacuerdo
<b>I</b>	<b>Mercaderías</b>					
1	El Valor Neto Realizable permite establecer el importe neto que la entidad espera obtener por la venta de los inventarios.					
2	Valor Razonable determina el importe por el cual puede ser intercambiado un activo o cancelado un pasivo en condiciones de independencia mutua determinando el costo de ventas					
3	La desvalorización de existencias permite describir aquellos bienes que han perdido valor, por ello es necesario realizar un ajuste contable. Obsolescencia en las mercaderías.					
4	El almacén determina el espacio en la cual están almacenadas estratégicamente y adecuadamente las mercaderías de la empresa.					
<b>II</b>	<b>Inventarios</b>					
5	El inventario inicial permite establecer los valores de un ejercicio contable, previo cálculo de variaciones de los inventarios.					
6	El inventario final se determina al final del cierre del ejercicio económico y por lo general se realiza el último día del año.					

7	El inventario físico es realizado por la persona encargada de realizar el conteo, peso, medida o características de todos y cada uno de las mercaderías ubicados en el almacén.				
8	El inventario máximo determina el máximo requerido por la empresa para abastecer la demanda futura.				
9	Inventario mínimo determina la cantidad de mercadería mínima que debe existir en el almacén				
10	Inventario en tránsito determina las mercaderías que se ha comprado, pero todavía no ha ingresado al almacén.				
<b>III</b>	<b>Valuación de Costo</b>				
11	Primeras entradas primeras salidas permite dar salida al inventario de aquellos productos que se adquirieron primero, por lo que quedaran aquellos productos comprados más recientemente.				
12	Costo promedio determina un nuevo costo unitario, este puede ser más alto o más bajo que el costo medio existente y nivela las fluctuaciones de los costos unitarios establecidos.				
13	Identificación específica determina el costo de inventario final, cuando se encuentra esta información, la cantidad de bienes se multiplica por su costo de compra en la fecha de compra, para obtener un número para el inventario final.				
14	El inventario al detalle o por menor se utiliza al final del año, no requiere llevar un kardex valorado, solo físico en cantidades.				
15	Existencias básicas permite realizar al costo histórico y se costean utilizando uno de los otros métodos de valuación.				
	<b>Variable 2: Rentabilidad</b>				
<b>IV</b>	<b>Rentabilidad Económica</b>				
16	Rentabilidad sobre activos permite analizar la rentabilidad económica de la empresa relacionando el resultado neto con las inversiones totales realizadas en el activo.				
17	Rentabilidad operativa del activo permite medir el éxito empresarial en el proceso de generación de valor de la empresa				
18	Rotación de activos permite reflejar la capacidad de la empresa para generar ingresos respecto de un volumen determinado de activos.				
<b>V</b>	<b>Rentabilidad Financiera</b>				
19	Rentabilidad sobre capital determina la rentabilidad obtenida por los propietarios de la empresa, es el indicador más importante pues les revela cómo será retribuido su aporte de capital				
20	Margen comercial determina la rentabilidad sobre las ventas de la empresa considerando solo los costos de producción				
21	Rotación neta sobre las ventas determina cuánto dinero equivale cada acción de la empresa, considerando los gastos operacionales, financieros, tributarios y laborales de la empresa.				
<b>VI</b>	<b>Estados Financieros</b>				
22	Estado de situación financiera refleja los efectos financieros de las transacciones y otros sucesos, agrupándolos en grandes categorías los activos, los pasivos y el patrimonio.				

23	Estado de resultados muestra el resultado neto de las operaciones de un ente económico, durante el periodo contable.					
24	Estado de cambios en el patrimonio neto brinda información sobre las variaciones de las cuentas de patrimonio neto producto de las diferentes operaciones comerciales que rigen en una organización.					
25	Estado de flujo de efectivo muestra las variación de los cambios de efectivo y equivalentes de efectivo en un periodo determinado.					

## Anexo Nro. 4 Validación del Instrumento por Juicio de Experto



### CERTIFICADO DE VALIDEZ DE CONTENIDO DEL INSTRUMENTO QUE MIDE: "Costo de venta y la rentabilidad en las pequeñas empresas comerciales del rubro librerías del cercado de Arequipa, 2020".

Nº	DIMENSIONES / ítems	Pertinencia <sup>1</sup>		Relevancia <sup>2</sup>		Claridad <sup>3</sup>		Sugerencias
		Si	No	Si	No	Si	No	
	<b>DIMENSIÓN 1</b>							
<b>1</b>	<b>MERCADERÍAS</b>							
A	El Valor Neto Realizable permite establecer el importe neto que la entidad espera obtener por la venta de los inventarios.	X		X		X		
B	Valor Razonable determina el importe por el cual puede ser intercambiado un activo o cancelado un pasivo en condiciones de independencia mutua determinando el costo de ventas	X		X		X		
C	La desvalorización de existencias permite describir aquellos bienes que han perdido valor, por ello es necesario realizar un ajuste contable. Obsolescencia en las mercaderías.	X		X		X		
D	El almacén determina el espacio en la cual están almacenadas estratégicamente y adecuadamente las mercaderías de la empresa.	X		X		X		
	<b>DIMENSIÓN 2</b>	<b>Si</b>	<b>No</b>	<b>Si</b>	<b>No</b>	<b>Si</b>	<b>No</b>	
<b>2</b>	<b>INVENTARIOS</b>							
A	El inventario inicial permite establecer los valores de un ejercicio contable, previo cálculo de variaciones de los inventarios.	X		X		X		
B	El inventario final se determina al final del cierre del ejercicio económico y por lo general se realiza el último día del año.	X		X		X		
C	El inventario físico se realizado por la persona encargada de realizar el conteo, peso, medida o características de todos y cada uno de las mercaderías ubicados en el almacén.	X		X		X		
D	El inventario máximo determina el máximo requerido por la empresa para abastecer la demanda futura.	X		X		X		
E	Inventario mínimo determina la cantidad de mercadería mínima que debe existir en el almacén.	X		X		X		
F	Inventario en tránsito determina las mercaderías que se han pedido, pero no se han recibido todavía	X		X		X		
	<b>DIMENSIÓN 3</b>	<b>Si</b>	<b>No</b>	<b>Si</b>	<b>No</b>	<b>Si</b>	<b>No</b>	
<b>3</b>	<b>VALUACIÓN DE COSTOS</b>							
A	Primeras entradas primeras salidas permite dar salida al inventario de aquellos productos que se adquirieron primero, por lo que quedaran aquellos productos comprados más recientemente.	X		X		X		
B	Costo promedio determina un nuevo costo	X		X		X		

	unitario, este puede ser más alto o más bajo que el costo medio existente y nivela las fluctuaciones de los costos unitarios establecidos.						
<b>C</b>	Identificación específica determina el costo de inventario final, cuando se encuentra esta información, la cantidad de bienes se multiplica por su costo de compra en la fecha de compra, para obtener un número para el inventario final.	<b>X</b>		<b>X</b>		<b>X</b>	
<b>D</b>	El inventario al detalle permite utilizar al final del año, no requiere llevarse un kardex valorado, solo físico en cantidades	<b>X</b>		<b>X</b>		<b>X</b>	
<b>E</b>	Existencias básicas permite realizar al costo histórico y se costean utilizando uno de los otros métodos de valuación.	<b>X</b>		<b>X</b>		<b>X</b>	
	<b>DIMENSION 4</b>						
<b>4</b>	<b>RENTABILIDAD ECONÓMICA</b>						
<b>A</b>	Rentabilidad sobre activos permite analizar la rentabilidad económica de la empresa relacionando el resultado neto con las inversiones totales realizadas en el activo.	<b>X</b>		<b>X</b>		<b>X</b>	
<b>B</b>	Rentabilidad operativa del activo permite medir el éxito empresarial en el proceso de generación de valor de la empresa	<b>X</b>		<b>X</b>		<b>X</b>	
<b>C</b>	Rotación de activos permite reflejar la capacidad de la empresa para generar ingresos respecto de un volumen determinado de activos.	<b>X</b>		<b>X</b>		<b>X</b>	
<b>D</b>	<b>DIMENSION 5</b>	<b>Si</b>	<b>No</b>	<b>Si</b>	<b>No</b>	<b>Si</b>	<b>No</b>
<b>5</b>	<b>RENTABILIDAD FINANCIERA</b>						
<b>A</b>	El ratio de Rentabilidad sobre capital (ROE) indica la rentabilidad obtenida por los propietarios de la empresa es el indicador más importante pues les revela cómo será retribuido su aporte de capital	<b>X</b>		<b>X</b>		<b>X</b>	
<b>B</b>	El indicador de Margen Comercial determina la rentabilidad sobre las ventas de la empresa considerando solo los costos de producción	<b>X</b>		<b>X</b>		<b>X</b>	
<b>C</b>	El indicador Rotación neta sobre las ventas indica cuánto dinero equivale cada acción de la empresa, considerando los gastos operacionales, financieros, tributarios y laborales de la empresa.	<b>X</b>		<b>X</b>		<b>X</b>	
<b>D</b>	<b>DIMENSION 6</b>	<b>Si</b>	<b>No</b>	<b>Si</b>	<b>No</b>	<b>Si</b>	<b>No</b>
<b>6</b>	<b>ESTADOS FINANCIEROS</b>						
<b>A</b>	Estado de situación financiera refleja los efectos financieros de las transacciones y otros sucesos, agrupándolos en grandes categorías los activos, los pasivos y el patrimonio.	<b>X</b>		<b>X</b>		<b>X</b>	
<b>B</b>	Estado de resultados muestra el resultado neto de las operaciones de un ente económico, durante el periodo contable.	<b>X</b>		<b>X</b>		<b>X</b>	
<b>C</b>	Estado de cambios en el patrimonio neto brinda información sobre las variaciones de las cuentas de patrimonio neto producto de las diferentes operaciones comerciales que rigen	<b>X</b>		<b>X</b>		<b>X</b>	

	en una organización.						
D	Estado de flujo de efectivo muestra las variación de los cambios de efectivo y equivalentes de efectivo en un periodo determinado.	X		X		X	

**Observaciones (precisar si hay suficiencia): Si hay suficiencia**

**Opinión de aplicabilidad:**   Aplicable [X]                   Aplicable después de corregir [ ]                   No aplicable [ ]

**Apellidos y nombres del juez validador:** COSTILLA CASTILLO PEDRO CONSTANTE DNI: 09925834

**Especialista del validador:** DOCTOR EN ADMINISTRACIÓN

**04 de marzo del 2021**

<sup>1</sup>**Pertinencia:** El ítem corresponde al concepto teórico formulado.

<sup>2</sup>**Relevancia:** El ítem es apropiado para representar al componente o dimensión específica del constructo

<sup>3</sup>**Claridad:** Se entiende sin dificultad alguna el enunciado del ítem, es conciso, exacto y directo

**Nota:** Suficiencia, se dice suficiencia cuando los ítems planteados son suficientes para medir la dimensión

FIRMADO

-----

**Firma del Experto Informante.**

**CERTIFICADO DE VALIDEZ DE CONTENIDO DEL INSTRUMENTO QUE MIDE:” Costo de venta y la rentabilidad en las pequeñas empresas comerciales del rubro librerías del cercado de Arequipa, 2020”.**

Nº	DIMENSIONES / ítems	Pertinencia <sup>1</sup>		Relevancia <sup>2</sup>		Claridad <sup>3</sup>		Sugerencias
		Si	No	Si	No	Si	No	
	<b>DIMENSIÓN 1</b>							
<b>1</b>	<b>MERCADERÍAS</b>							
A	El Valor Neto Realizable permite establecer el importe neto que la entidad espera obtener por la venta de los inventarios.	X		X		X		
B	Valor Razonable determina el importe por el cual puede ser intercambiado un activo o cancelado un pasivo en condiciones de independencia mutua determinando el costo de ventas	X		X		X		
C	La desvalorización de existencias permite describir aquellos bienes que han perdido valor, por ello es necesario realizar un ajuste contable. Obsolescencia en las mercaderías.	X		X		X		
D	El almacén determina el espacio en la cual están almacenadas estratégicamente y adecuadamente las mercaderías de la empresa.	X		X		X		
	<b>DIMENSIÓN 2</b>	<b>Si</b>	<b>No</b>	<b>Si</b>	<b>No</b>	<b>Si</b>	<b>No</b>	
<b>2</b>	<b>INVENTARIOS</b>							
A	El inventario inicial permite establecer los valores de un ejercicio contable, previo cálculo de variaciones de los inventarios.	X		X		X		
B	El inventario final se determina al final del cierre del ejercicio económico y por lo general se realiza el último día del año.	X		X		X		
C	El inventario físico se realizado por la persona encargada de realizar el conteo, peso, medida o características de todos y cada uno de las mercaderías ubicados en el almacén.	X		X		X		
D	El inventario máximo determina el máximo requerido por la empresa para abastecer la demanda futura.	X		X		X		
E	Inventario mínimo determina la cantidad de mercadería mínima que debe existir en el almacén.	X		X		X		
F	Inventario en tránsito determina las mercaderías que se han pedido, pero no se han recibido todavía	X		X		X		
	<b>DIMENSIÓN 3</b>	<b>Si</b>	<b>No</b>	<b>Si</b>	<b>No</b>	<b>Si</b>	<b>No</b>	
<b>3</b>	<b>VALUACIÓN DE COSTOS</b>							
A	Primeras entradas primeras salidas permite dar salida al inventario de aquellos productos que se adquirieron primero, por lo que quedaran aquellos productos comprados más recientemente.	X		X		X		
B	Costo promedio determina un nuevo costo unitario, este puede ser más alto o más bajo que el costo medio existente y nivela las	X		X		X		

	fluctuaciones de los costos unitarios establecidos.						
<b>C</b>	Identificación específica determina el costo de inventario final, cuando se encuentra esta información, la cantidad de bienes se multiplica por su costo de compra en la fecha de compra, para obtener un número para el inventario final.	<b>X</b>		<b>X</b>		<b>X</b>	
<b>D</b>	El inventario al detalle permite utilizar al final del año, no requiere llevarse un kardex valorado, solo físico en cantidades	<b>X</b>		<b>X</b>		<b>X</b>	
<b>E</b>	Existencias básicas permite realizar al costo histórico y se costean utilizando uno de los otros métodos de valuación.	<b>X</b>		<b>X</b>		<b>X</b>	
	<b>DIMENSION 4</b>						
<b>4</b>	<b>RENTABILIDAD ECONÓMICA</b>						
<b>A</b>	Rentabilidad sobre activos permite analizar la rentabilidad económica de la empresa relacionando el resultado neto con las inversiones totales realizadas en el activo.	<b>X</b>		<b>X</b>		<b>X</b>	
<b>B</b>	Rentabilidad operativa del activo permite medir el éxito empresarial en el proceso de generación de valor de la empresa	<b>X</b>		<b>X</b>		<b>X</b>	
<b>C</b>	Rotación de activos permite reflejar la capacidad de la empresa para generar ingresos respecto de un volumen determinado de activos.	<b>X</b>		<b>X</b>		<b>X</b>	
<b>D</b>	<b>DIMENSION 5</b>	<b>Si</b>	<b>No</b>	<b>Si</b>	<b>No</b>	<b>Si</b>	<b>No</b>
<b>5</b>	<b>RENTABILIDAD FINANCIERA</b>						
<b>A</b>	El ratio de Rentabilidad sobre capital (ROE) indica la rentabilidad obtenida por los propietarios de la empresa es el indicador más importante pues les revela cómo será retribuido su aporte de capital	<b>X</b>		<b>X</b>		<b>X</b>	
<b>B</b>	El indicador de Margen Comercial determina la rentabilidad sobre las ventas de la empresa considerando solo los costos de producción	<b>X</b>		<b>X</b>		<b>X</b>	
<b>C</b>	El indicador Rotación neta sobre las ventas indica cuánto dinero equivale cada acción de la empresa, considerando los gastos operacionales, financieros, tributarios y laborales de la empresa.	<b>X</b>		<b>X</b>		<b>X</b>	
<b>D</b>	<b>DIMENSION 6</b>	<b>Si</b>	<b>No</b>	<b>Si</b>	<b>No</b>	<b>Si</b>	<b>No</b>
<b>6</b>	<b>ESTADOS FINANCIEROS</b>						
<b>A</b>	Estado de situación financiera refleja los efectos financieros de las transacciones y otros sucesos, agrupándolos en grandes categorías los activos, los pasivos y el patrimonio.	<b>X</b>		<b>X</b>		<b>X</b>	
<b>B</b>	Estado de resultados muestra el resultado neto de las operaciones de un ente económico, durante el periodo contable.	<b>X</b>		<b>X</b>		<b>X</b>	
<b>C</b>	Estado de cambios en el patrimonio neto brinda información sobre las variaciones de las cuentas de patrimonio neto producto de las diferentes operaciones comerciales que rigen en una organización.	<b>X</b>		<b>X</b>		<b>X</b>	
<b>D</b>	Estado de flujo de efectivo muestra las	<b>X</b>		<b>X</b>		<b>X</b>	

variación de los cambios de efectivo y equivalentes de efectivo en un periodo determinado.							
--	--	--	--	--	--	--	--

**Observaciones (precisar si hay suficiencia): Si hay suficiencia**

**Opinión de aplicabilidad:**   Aplicable [X]                   Aplicable después de corregir [ ]                   No aplicable [ ]

**Apellidos y nombres del juez validador:** ROSARIO VIOLETA GRIJALBA SALAZAR DNI: 09629044

**Especialista del validador:** MAG. EN POLITICA Y GESTION TRIBUTARIA CON MENCION EN POLITICA Y SISTEMA TRIBUTARIO.

**04 de marzo del 2021**

- <sup>1</sup>**Pertinencia:** El ítem corresponde al concepto teórico formulado.
- <sup>2</sup>**Relevancia:** El ítem es apropiado para representar al componente o dimensión específica del constructo
- <sup>3</sup>**Claridad:** Se entiende sin dificultad alguna el enunciado del ítem, es conciso, exacto y directo
- Nota:** Suficiencia, se dice suficiencia cuando los ítems planteados son suficientes para medir la dimensión

FIRMADO

-----

**Anexo Nro. 4 Validación**

**Firma del Experto Informante.                   o**

# **DOCUMENTOS PARA VALIDAR LOS INSTRUMENTOS DE MEDICIÓN A TRAVÉS DE JUICIO DE EXPERTOS**

## CARTA DE PRESENTACIÓN

Señor(a)(ita):

Presente

Asunto: VALIDACIÓN DE INSTRUMENTOS A TRAVÉS DE JUICIO DE EXPERTO.

Me es muy grato comunicarme con usted para expresarle mi saludo y así mismo, hacer de su conocimiento que, siendo estudiante de pregrado de la UCV, en la sede Lima norte requiero validar el instrumento con el cual recogeré la información necesaria para poder desarrollar mi investigación.

El título nombre de mi proyecto de investigación es: Costo de venta y la rentabilidad en las pequeñas empresas comerciales del rubro librerías del cercado de Arequipa, 2020. Y siendo imprescindible contar con la aprobación de docentes especializados para poder aplicar los instrumentos en mención, he considerado conveniente recurrir a usted, ante su connotada experiencia en temas educativos y/o investigación educativa.

El expediente de validación, que le hago llegar contiene:

- Carta de presentación.
- Definiciones conceptuales de las variables y dimensiones.
- Matriz de operacionalización de las variables.
- Certificado de validez de contenido de los instrumentos.

Expresándole mis sentimientos de respeto y consideración me despido de usted, no sin antes agradecerle por la atención que dispense a la presente.

Atentamente.



---

Choquehuanca Veliz Luz Angela  
D.N.I: 74721108



---

Ortiz Cuti Patricia Gabriela  
D.N.I: 44054864

## DEFINICIÓN CONCEPTUAL DE LAS VARIABLES Y DIMENSIONES

### Variable 01: Costo de Venta

El costo de venta representa el valor de adquisición de la mercadería que se vende la principal finalidad del costo de venta es identificar el valor real de los productos, y a partir de ello la empresa podrá definir y calcular cuál será el precio final del producto para el cliente, teniendo en consideración el margen de ganancia conocida también como utilidad. Por otra parte, se tendrá que realizar la toma de inventarios para la identificación exacta de los productos a comercializar a través de una correcta valuación de los costos de las existencias acordes a las necesidades de la empresa (Soriano, 2011, p. 89).

### Dimensiones de las variables:

**Dimensión 1: Mercaderías:** Una mercadería es todo bien que puede ser vendido o comercializado de manera física o no, a través de transacciones de compra – venta. Cabe mencionar que para obtener el costo real de las mercaderías es necesario considerar todas las erogaciones de dinero que la empresa ha desembolsado para la adquisición del bien. Asimismo, es necesario registrar el valor neto realizable de las existencias en el supuesto caso intervenga alguna variación o estimación en el precio al valor neto razonable para registra la venta. De existir alguna desvalorización de existencias estos tendran que ser notificados a la Administración tributaria para su incineración y/o destrucción. Es necesario que todas las mercaderías esten ubicadas adecuadamente y correctamente en el almacén de la empresa, los mismos que deberan dar el cuidado y protección que merecen (Aguilar & Cruz, 2019).

**Dimensión 2: Inventarios:** “Los inventarios son bienes reales y concretos, es decir bienes muebles e inmuebles. Estos forman el caudal comercial de una persona o de una empresa. Dichos bienes son para vender, de ahí parte el carácter comercial, o para consumición de bienes”. Entre los principales inventarios en empresas comercializadoras se menciona: Inventario Inicial, inventario final, inventario físico, inventario máximo, inventario mínimo y el inventario en tránsito (Actualidad Empresarial, 2017, p. 29).

**Dimensión 3: Valuación de Costos:** El objetivo más importante en la valuación de costos es el de tener pleno conocimiento del costo unitario de los productos para saber identificar el valor real de los productos, pero la principal finalidad es saber cuál es el costo de venta, y a partir de ello la empresa podrá definir y calcular cuál será el precio final del producto para el cliente, teniendo en consideración el margen de ganancia conocida también como utilidad (Soriano, 2011). “La administración Tributaria, les recuerda a los contribuyentes que deben llevar el control de sus inventarios, según lo señala el artículo 62° del TUO de la Ley del IR” (Ley del IR, Artículo 62). “Los inventarios deberán ser medidos al costo o al valor neto realizable, según el sistema de valuación de costeo: Primeras entradas primeras salidas (PEPS), Promedio diario, mensual o anual (COSTO PROMEDIO PONDERADO), Identificación Especifica, Existencias Básicas, Inventario al detalle o al por menor.

## **Variable 02: Rentabilidad**

La Rentabilidad es la capacidad o aptitud de la empresa de generar un excedente a partir de un conjunto de inversiones efectuadas. La disociación entre recursos económicos y recursos financieros corresponde a la rentabilidad económica y rentabilidad financiera, el Resultado Contable será presentado en los Estados Financieros (Lizcano, 2004, p. 23).

**Dimensión 4: Rentabilidad Económica:** La rentabilidad económica o de las inversiones es una medida del rendimiento de los activos de una empresa con independencia de su financiación, dado en un determinado periodo. Los indicadores más representativos de la rentabilidad económica son: Rentabilidad sobre activos (ROA), rentabilidad operativa del activo y el indicador de rotación de activos (Sanchez J. , 2002).

**Dimensión 5: Rentabilidad Financiera:** La rentabilidad financiera puede considerarse así una medida de rentabilidad más cercana a los accionistas o propietarios que la rentabilidad económica, y de ahí que teóricamente, y según la opinión más extendida, sea el indicador de rentabilidad que los directivos buscan maximizar en interés de los propietarios. Para analizar la rentabilidad financiera, se tiene como fuente de información los Estados Financieros de la empresa debidamente cualificados con la finalidad de obtener la mejor información de análisis para la dirección de la compañía. Los indicadores más representativos en la rentabilidad financiera son: Rentabilidad sobre capital (ROE), Margen comercial y el indicador de Rotación neta sobre las ventas. (Aguirre et al, 2017).

**Dimensión 6: Estados Financieros:** Son informes contables que muestran la situación económica y financiera de la empresa en un periodo determinado, para la posterior toma de decisiones. Los Estados Financieros han sido preparados de acuerdo con los Principios de Contabilidad Generalmente Aceptados en el Perú (PCGA). Los PCGA comprenden a las Normas Internacionales de Información Financiera (NIIF) y de las Normas Internacionales de Contabilidad (NIC). Los cuatro estados financieros son: Estado de Situación Financiera, Estado de Resultados, Estado de Flujo de Efectivo, Estado de Cambios en el Patrimonio Neto (NIC 1, 2013).

**MATRIZ DE OPERACIONALIZACIÓN DE LAS VARIABLES**

**Variable 01: COSTO DE VENTA**

Dimensiones	Indicadores	Ítems	Niveles o rangos
<b>D1: Mercaderías</b>	<b>Valor Neto realizable</b>	El Valor Neto Realizable permite establecer el importe neto que la entidad espera obtener por la venta de los inventarios.	Totalmente de acuerdo De acuerdo Ni de acuerdo ni desacuerdo En desacuerdo Totalmente en desacuerdo
	<b>Valor Razonable</b>	Valor Razonable determina el importe por el cual puede ser intercambiado un activo o cancelado un pasivo en condiciones de independencia mutua determinando el costo de ventas	Totalmente de acuerdo De acuerdo Ni de acuerdo ni desacuerdo En desacuerdo Totalmente en desacuerdo
	<b>Desvalorización de Existencias</b>	La desvalorización de existencias permite describir aquellos bienes que han perdido valor, por ello es necesario realizar un ajuste contable. Obsolescencia en las mercaderías.	Totalmente de acuerdo De acuerdo Ni de acuerdo ni desacuerdo En desacuerdo Totalmente en desacuerdo
	<b>Almacén</b>	El almacén determina el espacio en la cual están almacenadas estratégicamente y adecuadamente las mercaderías de la empresa.	Totalmente de acuerdo De acuerdo Ni de acuerdo ni desacuerdo En desacuerdo Totalmente en desacuerdo
<b>D2: Inventarios</b>	<b>Inventario Inicial</b>	El inventario inicial permite establecer los valores de un ejercicio contable, previo cálculo de variaciones de los inventarios.	Totalmente de acuerdo De acuerdo Ni de acuerdo ni desacuerdo En desacuerdo Totalmente en desacuerdo
	<b>Inventario Final</b>	El inventario final se determina al final del cierre del ejercicio económico y por lo general se realiza el último día del año.	Totalmente de acuerdo De acuerdo Ni de acuerdo ni desacuerdo En desacuerdo Totalmente en desacuerdo

	<b>Inventario Físico</b>	El inventario físico se realizado por la persona encargada de realizar el conteo, peso, medida o características de todos y cada uno de las mercaderías ubicados en el almacén.	Totalmente de acuerdo De acuerdo Ni de acuerdo ni desacuerdo En desacuerdo Totalmente en desacuerdo
	<b>Inventario Máximo</b>	El inventario máximo determina el máximo requerido por la empresa para abastecer la demanda futura.	Totalmente de acuerdo De acuerdo Ni de acuerdo ni desacuerdo En desacuerdo Totalmente en desacuerdo
	<b>Inventario Mínimo</b>	Inventario mínimo determina la cantidad de mercadería mínima que debe existir en el almacén	Totalmente de acuerdo De acuerdo Ni de acuerdo ni desacuerdo En desacuerdo Totalmente en desacuerdo
	<b>Inventario en transito</b>	Inventario en tránsito determina las mercaderías que se han pedido, pero no se han recibido todavía	Totalmente de acuerdo De acuerdo Ni de acuerdo ni desacuerdo En desacuerdo Totalmente en desacuerdo
D3: Valuación de Costos	<b>Primeras en Entrar Primeras en Salir</b>	Primeras entradas primeras salidas permite dar salida al inventario de aquellos productos que se adquirieron primero, por lo que quedaran aquellos productos comprados más recientemente.	Totalmente de acuerdo De acuerdo Ni de acuerdo ni desacuerdo En desacuerdo Totalmente en desacuerdo
	<b>Costo promedio</b>	Costo promedio determina un nuevo costo unitario, este puede ser más alto o más bajo que el costo medio existente y nivela las fluctuaciones de los costos unitarios establecidos.	Totalmente de acuerdo De acuerdo Ni de acuerdo ni desacuerdo En desacuerdo Totalmente en desacuerdo
	<b>Identificación Especifica</b>	Identificación específica determina el costo de inventario final, cuando se encuentra esta información, la cantidad de bienes se multiplica por su costo de compra en la fecha de compra, para obtener un numero para el inventario final.	Totalmente de acuerdo De acuerdo Ni de acuerdo ni desacuerdo En desacuerdo Totalmente en desacuerdo

	<b>Inventario al detalle o por menor</b>	El inventario al detalle permite utilizar al final del año, no requiere llevarse un kardex valorado, solo físico en cantidades.	Totalmente de acuerdo De acuerdo Ni de acuerdo ni desacuerdo En desacuerdo Totalmente en desacuerdo
	<b>Existencias Básicas</b>	Existencias básicas permite realizar al costo histórico y se costean utilizando uno de los otros métodos de valuación.	Totalmente de acuerdo De acuerdo Ni de acuerdo ni desacuerdo En desacuerdo Totalmente en desacuerdo

### Variable 02: RENTABILIDAD

<b>Rentabilidad Económica</b>	<b>Rentabilidad sobre Activos (ROA)</b>	Rentabilidad sobre activos permite analizar la rentabilidad económica de la empresa relacionando el resultado neto con las inversiones totales realizadas en el activo.	Totalmente de acuerdo De acuerdo Ni de acuerdo ni desacuerdo En desacuerdo Totalmente en desacuerdo
	<b>Rentabilidad operativa del activo:</b>	Rentabilidad operativa del activo permite medir el éxito empresarial en el proceso de generación de valor de la empresa	Totalmente de acuerdo De acuerdo Ni de acuerdo ni desacuerdo En desacuerdo Totalmente en desacuerdo
	<b>Rotación de activos:</b>	Rotación de activos permite reflejar la capacidad de la empresa para generar ingresos respecto de un volumen determinado de activos.	Totalmente de acuerdo De acuerdo Ni de acuerdo ni desacuerdo En desacuerdo Totalmente en desacuerdo
<b>Rentabilidad Financiera</b>	<b>Rentabilidad sobre capital (ROE):</b>	Rentabilidad sobre capital determina la rentabilidad obtenida por los propietarios de la empresa es el indicador más importante pues les revela cómo será retribuido su aporte de capital	Totalmente de acuerdo De acuerdo Ni de acuerdo ni desacuerdo En desacuerdo Totalmente en desacuerdo
	<b>Margen Comercial:</b>	Margen comercial determina la rentabilidad sobre las ventas de la empresa considerando solo los costos de producción	Totalmente de acuerdo De acuerdo Ni de acuerdo ni desacuerdo En desacuerdo Totalmente en desacuerdo

	<b>Rotación neta sobre las ventas</b>	Rotación neta sobre las ventas determina cuánto dinero equivale cada acción de la empresa, considerando los gastos operacionales, financieros, tributarios y laborales de la empresa.	Totalmente de acuerdo De acuerdo Ni de acuerdo ni desacuerdo En desacuerdo Totalmente en desacuerdo
<b>Estados Financieros</b>	<b>Estado de Situación Financiera:</b>	Estado de situación financiera refleja los efectos financieros de las transacciones y otros sucesos, agrupándolos en grandes categorías los activos, los pasivos y el patrimonio.	Totalmente de acuerdo De acuerdo Ni de acuerdo ni desacuerdo En desacuerdo Totalmente en desacuerdo
	<b>Estado de Resultados:</b>	Estado de resultados muestra el resultado neto de las operaciones de un ente económico, durante el periodo contable.	Totalmente de acuerdo De acuerdo Ni de acuerdo ni desacuerdo En desacuerdo Totalmente en desacuerdo
	<b>Estado de cambios en el patrimonio Neto:</b>	Estado de cambios en el patrimonio neto brinda información sobre las variaciones de las cuentas de patrimonio neto producto de las diferentes operaciones comerciales que rigen en una organización.	Totalmente de acuerdo De acuerdo Ni de acuerdo ni desacuerdo En desacuerdo Totalmente en desacuerdo
	<b>Estado de flujo de efectivo:</b>	Estado de flujo de efectivo muestra las variación de los cambios de efectivo y equivalentes de efectivo en un periodo determinado.	Totalmente de acuerdo De acuerdo Ni de acuerdo ni desacuerdo En desacuerdo Totalmente en desacuerdo

Fuente: Elaboración propia.

**CERTIFICADO DE VALIDEZ DE CONTENIDO DEL INSTRUMENTO QUE MIDE:” Costo de venta y la rentabilidad en las pequeñas empresas comerciales del rubro librerías del cercado de Arequipa, 2020”.**

Nº	DIMENSIONES / ítems	Pertinencia <sup>1</sup>		Relevancia <sup>2</sup>		Claridad <sup>3</sup>		Sugerencias
		Si	No	Si	No	Si	No	
	<b>DIMENSIÓN 1</b>							
<b>1</b>	<b>MERCADERÍAS</b>							
<b>A</b>	El Valor Neto Realizable permite establecer el importe neto que la entidad espera obtener por la venta de los inventarios.							
<b>B</b>	Valor Razonable determina el importe por el cual puede ser intercambiado un activo o cancelado un pasivo en condiciones de independencia mutua determinando el costo de ventas							
<b>C</b>	La desvalorización de existencias permite describir aquellos bienes que han perdido valor, por ello es necesario realizar un ajuste contable. Obsolescencia en las mercaderías.							
<b>D</b>	El almacén determina el espacio en la cual están almacenadas estratégicamente y adecuadamente las mercaderías de la empresa.							
	<b>DIMENSIÓN 2</b>	<b>Si</b>	<b>No</b>	<b>Si</b>	<b>No</b>	<b>Si</b>	<b>No</b>	
<b>2</b>	<b>INVENTARIOS</b>							
<b>A</b>	El inventario inicial permite establecer los valores de un ejercicio contable, previo cálculo de variaciones de los inventarios.							
<b>B</b>	El inventario final se determina al final del cierre del ejercicio económico y por lo general se realiza el último día del año.							
<b>C</b>	El inventario físico se realizado por la persona encargada de realizar el conteo, peso, medida o características de todos y cada uno de las mercaderías ubicados en el almacén.							
<b>D</b>	El inventario máximo determina el máximo requerido por la empresa para abastecer la demanda futura.							
<b>e</b>	Inventario mínimo determina la cantidad de mercadería mínima que debe existir en el almacén.							
<b>f</b>	Inventario en tránsito determina las mercaderías que se han pedido, pero no se han recibido todavía							
	<b>DIMENSIÓN 3</b>	<b>Si</b>	<b>No</b>	<b>Si</b>	<b>No</b>	<b>Si</b>	<b>No</b>	
<b>3</b>	<b>VALUACIÓN DE COSTOS</b>							
<b>a</b>	Primeras entradas primeras salidas permite dar salida al inventario de aquellos productos que se adquirieron primero, por lo que quedaran aquellos productos comprados más recientemente.							
<b>b</b>	Costo promedio determina un nuevo costo unitario, este puede ser más alto o más bajo que el costo medio existente y nivela las fluctuaciones de los costos unitarios establecidos.							

<b>c</b>	Identificación específica determina el costo de inventario final, cuando se encuentra esta información, la cantidad de bienes se multiplica por su costo de compra en la fecha de compra, para obtener un número para el inventario final.							
<b>d</b>	El inventario al detalle permite utilizar al final del año, no requiere llevarse un kardex valorado, solo físico en cantidades							
<b>e</b>	Existencias básicas permite realizar al costo histórico y se costean utilizando uno de los otros métodos de valuación.							
	<b>DIMENSION 4</b>							
<b>4</b>	<b>RENTABILIDAD ECONÓMICA</b>							
<b>a</b>	Rentabilidad sobre activos permite analizar la rentabilidad económica de la empresa relacionando el resultado neto con las inversiones totales realizadas en el activo.							
<b>b</b>	Rentabilidad operativa del activo permite medir el éxito empresarial en el proceso de generación de valor de la empresa							
<b>c</b>	Rotación de activos permite reflejar la capacidad de la empresa para generar ingresos respecto de un volumen determinado de activos.							
<b>d</b>	<b>DIMENSION 5</b>	<b>Si</b>	<b>No</b>	<b>Si</b>	<b>No</b>	<b>Si</b>	<b>No</b>	
<b>5</b>	<b>RENTABILIDAD FINANCIERA</b>							
<b>a</b>	El ratio de Rentabilidad sobre capital (ROE) indica la rentabilidad obtenida por los propietarios de la empresa es el indicador más importante pues les revela cómo será retribuido su aporte de capital							
<b>b</b>	El indicador de Margen Comercial determina la rentabilidad sobre las ventas de la empresa considerando solo los costos de producción							
<b>c</b>	El indicador Rotación neta sobre las ventas indica cuánto dinero equivale cada acción de la empresa, considerando los gastos operacionales, financieros, tributarios y laborales de la empresa.							
<b>d</b>	<b>DIMENSION 6</b>	<b>Si</b>	<b>No</b>	<b>Si</b>	<b>No</b>	<b>Si</b>	<b>No</b>	
<b>6</b>	<b>ESTADOS FINANCIEROS</b>							
<b>a</b>	Estado de situación financiera refleja los efectos financieros de las transacciones y otros sucesos, agrupándolos en grandes categorías los activos, los pasivos y el patrimonio.							
<b>b</b>	Estado de resultados muestra el resultado neto de las operaciones de un ente económico, durante el periodo contable.							
<b>c</b>	Estado de cambios en el patrimonio neto brinda información sobre las variaciones de las cuentas de patrimonio neto producto de las diferentes operaciones comerciales que rigen en una organización.							
<b>d</b>	Estado de cambios en el patrimonio neto brinda información sobre las variaciones de las cuentas de patrimonio neto producto de las diferentes operaciones comerciales que rigen en una organización.	<b>Si</b>	<b>No</b>	<b>Si</b>	<b>No</b>	<b>Si</b>	<b>No</b>	



## CONFORMIDAD DE FORMATO DE VALIDACIÓN

### VALIDACION DE INSTRUMENTOS - GRUPAL

Recibidos



**Luz angela** 31 ene.

Estimados Se adjunta lo solicitado para la presente revision y validacion. INTEGRANTES



**PEDRO CONSTANTE C...** 31 ene.

para mí

OK

[Mostrar texto citado](#)

-



**Dr. Pedro Costilla Castillo** | DTC

EP. de Contabilidad | **Campus Los Olivos**

T. +51(1)2024342 Anexo 2040

Av. Alfredo Mendiola 6232, Los Olivos

<https://orcid.org/0000-0002-1727-9883>



**ROSARIO VIOLETA GRI...** 10 feb.

para mí

Si hay suficiencia  
Mg.Rosario Grijalva Salazar  
DNI 09629044  
Finanzas

**Saludos Cordiales,**



**Rosario Grijalva Salazar** |  
Investigación

EP de Contabilidad | **Campus Los Olivos**

T. +51(1)2024342 Anx. 2275

El dom, 31 ene 2021 a las 19:01, Luz angela (<luz13an@gmail.com>) escribió:

[Mostrar texto citado](#)



## Declaratoria de Autenticidad del Asesor

Yo , **Alberto Alvarez Lopez** , docente de la Facultad de **Ciencias Empresariales** y Escuela Profesional de **Contabilidad** de la Universidad César Vallejo **Lima Los Olivos**, asesor de la Tesis titulada: “**Costo de Venta y la Rentabilidad en las Pequeñas Empresas Comerciales del Rubro Librerías del Cercado de Arequipa, 2020**” de los autores **Luz Angela Choquehuanca Veliz y Patricia Gabriela Ortiz Cuti** constato que la investigación tiene un índice de similitud de **22 %** verificable en el reporte de originalidad del programa Turnitin, el cual ha sido realizado sin filtros, ni exclusiones.

He revisado dicho reporte y concluyo que cada una de las coincidencias detectadas no constituyen plagio. A mi leal saber y entender la tesis cumple con todas las normas para el uso de citas y referencias establecidas por la Universidad César Vallejo.

En tal sentido asumo la responsabilidad que corresponda ante cualquier falsedad, ocultamiento u omisión tanto de los documentos como de información aportada, por lo cual me someto a lo dispuesto en las normas académicas vigentes de la Universidad César Vallejo.

Los Olivos, 10 de Marzo del 2021

Apellidos y Nombres del Asesor: Alvarez Lopez , Alberto	
DNI 10690346	Firma 
ORCID 0000-0003-0806-0123	