



UNIVERSIDAD CÉSAR VALLEJO

FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES

ESCUELA PROFESIONAL DE CONTABILIDAD

“Costos de venta y rentabilidad de las empresas comercializadoras de vehículos automotores en el distrito de Wanchaq-Cusco, 2018”.

TESIS PARA OBTENER EL TÍTULO PROFESIONAL DE CONTADOR PÚBLICO

AUTOR:

APARICIO SALAZAR, Juan José

ASESOR:

Lic. MUCHA PAITAN, Mariano

LÍNEA DE INVESTIGACIÓN:

Finanzas

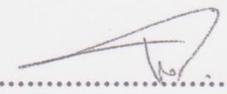
LIMA - PERÚ

2018

El Jurado encargado de evaluar la tesis presentada por don (ña)
 APARICO SALAZAR, JUAN JOSE
 cuyo título es: COSTO DE VENTAS Y RENTABILIDAD
 DE LAS EMPRESAS COMERCIALIZADORAS DE VEHICULOS
 AUTOMOTORES EN EL DISTRITO DE WANCHAQ -
 CUSCO, 2018.
"

Reunido en la fecha, escuchó la sustentación y la resolución de preguntas por el
 estudiante, otorgándole el calificativo de: ..16... (número) ..DIECISEIS.....
 (letras).

Lugar y fecha: Los Olivos 10/12/2018



PRESIDENTE

Dr. Walter G. Torres Freyre



SECRETARIO



VOCAL

LOPEZ VEGA IRIS MARCO

Elaboró	Dirección de Investigación	Revisó	Responsable de SGC	Aprobó	Vicerrectorado de Investigación
---------	----------------------------	--------	--------------------	--------	---------------------------------

La presente es dedicado, en primer lugar a mis padres por guiarme en todo momento, también por motivarme y su apoyo incondicional en mi etapa de estudiante.

Agradezco en principio a mis profesores de la Escuela de Contabilidad, por sus enseñanzas y consejos. En especial al docente Donato Díaz por su asesoramiento para el inicio de mi tesis.

Declaración jurada de autenticidad

Yo, Juan José Aparicio Salazar estudiante de la carrera profesional de contabilidad de la Universidad Cesar Vallejo, identificado con DNI N° 70429668, con la tesis titulada: "Costo de ventas y la rentabilidad de las empresas comercializadoras de vehículos automotores en el distrito de Wanchaq – Cusco, 2018". Declaro bajo juramento que:

Esta tesis es de mi autoría.

Para lo cual he respetado las normas internacionales de citas y referencias para fuentes consultadas. Por lo tanto, la tesis no ha sido plagiada ni total ni parcialmente.

La tesis no ha sido auto – plagiado; es decir no ha sido publicada y presentada anteriormente para obtener algún grado académico previo o título profesional. Los datos que han sido presentados en los resultados que se presentan en la tesis se continuarán en aportes a la realidad investigada.

De identificarse alguna falta grave, datos falsos, plagio, información sin citar a autores, presentar como nuevo trabajo de investigación propio que ya ha sido publicado, uso ilegal de información ajena, falsificación o presentar falsamente la idea de otros, asumo las consecuencias y sanciones que mi acción provengan, sometiéndome a la normatividad vigente de la Universidad Cesar Vallejo.

Lima, 10 de Diciembre del 2018


.....
Juan José Aparicio Salazar
DNI: 70429668

Presentación

Estimados señores miembros del jurado:

Sitúo a su orden la tesis titulada: “Costo de ventas y la rentabilidad de las empresas comercializadoras de vehículos automotores en el distrito de Wanchaq–Cusco, 2018”. En concordancia a las normativas vigentes dispuestas en el reglamento de grados y títulos para optar el título profesional de Contador Público en la Universidad Cesar Vallejo.

El presente trabajo de investigación está conformado por 8 capítulos distribuidos de la siguiente manera:

Capítulo I: Introducción. Capítulo II: Método.

Capítulo III: Resultados.

Capítulo IV: Discusiones.

Capítulo V: Conclusiones.

Capítulo VI: Recomendaciones.

Capítulo VII: Referencias bibliográficas sumadas o complementadas con los Anexos.

En función a que ésta tesis se ajusta a los mandatos requeridos por todo trabajo científico, espero contar con sus sugerencias o recomendaciones para de esta manera enriquecer de una manera más idónea la calidad de dicho trabajo.

ÍNDICE

Página del Jurado.....	ii
Dedicatoria.....	iii
Agradecimiento.....	iv
Declaratoria de autenticidad.....	v
Presentación.....	vi
Resumen.....	x
Abstract.....	xi

Capitulo I.INTRODUCCIÓN

1.1 Realidad problemática.....	13
1.2 Trabajos Previos.....	15
1.2.1 Antecedentes Internacionales.....	15
1.2.2 Antecedentes Nacionales.....	17
1.3 Teorías relacionadas al tema.....	20
1.3.1 Teoría científica del costos de ventas.....	20
1.3.2 Teoría científica de la rentabilidad.....	28
1.4 Formulación del problema.....	34
1.4.1 Problema General.....	34
1.4.2 Problemas específicos.....	35
1.5 Justificación del estudio.....	35
1.5.1 Conveniencia.....	35
1.5.2 Relevancia social.....	35
1.5.3 Valor teórico.....	36
1.5.4 Viabilidad.....	36
1.5.5 Utilidad metodológica.....	36
1.6 Hipótesis.....	36

1.6.1 Hipótesis general.....	36
1.6.2 Hipótesis específicas.....	36
1.7 Objetivos.....	37
1.7.1 Objetivo general.....	37
1.7.2 Objetivo específicos.....	37

Capítulo II. MÉTODO

2.1 Tipo de investigación.....	39
2.2 Diseño de investigación.....	39
2.3 Variables de operacionalización.....	39
2.3.1 Costo de ventas.....	39
2.3.2 Rentabilidad.....	40
2.4 Cuadro de operacionalizacion.....	41
2.5 Población y muestra.....	42
2.5.1 Población.....	42
2.5.2 Muestra.....	43
2.6 Técnicas e instrumentos de recolección de datos.....	43
2.6.1 Instrumentos.....	43
2.6.2 Confiabilidad.....	44
2.6.3 Validez.....	44
2.6.4 Método de análisis de datos.....	44
2.6.5 Aspecto éticos.....	44

Capítulo III. RESULTADOS

3.1 Análisis de confiabilidad del instrumento.....	46
3.2 Validez ítem por ítem.....	47
3.3 Análisis de resultados.....	49

3.4 Validación de Hipótesis.....	69
3.4.1 Comprobación de hipótesis general 1.....	67
3.4.2 Hipótesis específica 2.....	68
3.4.3 Hipótesis específica 3.....	69
3.4.4 Hipótesis específica 4.....	70

Capítulo IV, DISCUSIÓN

Discusión de resultados.....	72
------------------------------	----

Capítulo V. CONCLUSIONES

Conclusiones.....	76
-------------------	----

Capítulo VI. RECOMENDACIONES

Recomendaciones.....	78
----------------------	----

Capítulo VII. REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

Referencias bibliográficas.....	80
---------------------------------	----

ANEXOS

Matriz de consistencia.....	84
Validación de expertos.....	85
Base de datos.....	91
Cuestionario.....	92
Declaración Jurada del Artículo Científico.....	94
Acta de aprobación de originalidad de tesis.....	98

RESUMEN

En la presente investigación, el objetivo fundamental es determinar la relación de costo de ventas y la rentabilidad de las empresas comercializadoras de vehículos en el distrito de Wanchaq – Cusco, 2018. La importancia de la investigación reside en la necesidad del buen manejo de costos en las empresas automotrices. En la región de Cusco hay diversas concesionarias que se dedican a la venta de autos y que van en crecimiento en el rubro automotriz, hace algunos años estas concesionarias de diversas marcas en provincia, tenían en sus costos incluidos el flete por el traslado de vehículos de Lima a cualquier Región aparte sus compras de unidades y algunos artículos que se designan para la venta.

Sin embargo, ahora sus proveedores les emiten bonos para que los vehículos estén al mismo precio, pero aún existen empresas que corren con una parte del gasto por flete. Es por lo cual que con este proyecto orienta a empresarios para que tomen buenas decisiones sobre los costos, igualmente procesar bien los costos y gastos, de esa forma para poder obtener rentabilidad y a su vez optimizar año a año su competitividad.

El tipo de investigación es correlacional, el diseño es no experimental, con una población del número de trabajadores que laboran en las 12 entidades comercializadoras de vehículos en el distrito Wanchaq de la Región Cusco. Empleando el muestreo probabilístico por los trabajadores que se desempeñan en el departamento de contabilidad y administración. Se utilizó la técnica de encuestas y el instrumento de recolección de datos. Los cuestionarios fueron resueltos por las empresas.

En esta investigación se obtuvo la conclusión que costo de ventas tiene relación significativa con la rentabilidad de las empresas comercializadoras de vehículos automotores.

Palabras clave: Costo de ventas, bonos, toma de decisiones.

ABSTRACT

In the present investigation, the fundamental objective is to determine the relationship of cost of sales and profitability of the companies that commercialize vehicles in the district of Wanchaq - Cusco, 2018. The importance of the research lies in the need of good cost management in the automotive companies. In the region of Cusco there are several dealers that are dedicated to the sale of cars and that are growing in the automotive industry, some years ago these dealerships of different brands in the province, had in their costs included the freight for the transfer of vehicles of Lima to any Region apart its purchases of units and some items that are designated for sale.

However, now their suppliers issue them bonds so that the vehicles are at the same price, but there are still companies that run with a part of the freight expense. That is why this project is intended to guide entrepreneurs to make good decisions on costs, equally well process costs and expenses, in that way to obtain profitability and in turn optimize their competitiveness year after year.

The type of research is correlational, the design is non-experimental, with a population of the number of workers who work in the 12 vehicle trading entities in the Wanchaq district of the Cusco Region. Using probabilistic sampling by workers who hold positions in the accounting and administration department. The survey technique and the data collection instrument were used. The questionnaires were resolved by the companies. For the validity of the instruments, the criterion of expert judgment was used.

In this investigation, the conclusion was obtained that the cost of sales has a significant relationship with the profitability of the commercialization companies of motor vehicles.

Keywords: Cost of sales, bonuses, decision making.

I. INTRODUCCIÓN

1.1. Realidad Problemática:

A nivel nacional; la comercialización de automóviles es uno de los movimientos muy competitivos y sofisticados, debido a los costos de ventas de las unidades vehiculares, también por las diversas marcas y modelos que existen y van renovando en el mercado global, siendo unas de las actividades más rentables.

En China existían problemas de entidades automotrices industriales con costos elevados en sus unidades. En este continente la industria automotriz era pobre en capacidad completa, pues muchas fábricas necesitaban importar acero laminado especial, repuestos y recambios en grandes cantidades para la elaboración del vehículo es por ello que sus costos eran elevados. Hoy es lo contrario en la actualidad este país ha aumentado sus ventas en vehículos y reducido sus costos debido a su alta tecnología y muchos artículos más incorporados en el vehículo, sin embargo sigue siendo pobre en capacidad completa debido a que no tiene control de calidad y acabado de calidad. Por esto, el costo de sus materiales baja pero al usar repuestos, así como ítems de poca calidad no se mantienen como la marca más reconocida, bajando sus ventas y al mismo tiempo su rentabilidad.

Asimismo, en la República de Argentina, tienen problemas al igual que en China, ejemplo de ello es que una sola planta industrial en Tailandia o en Japón elabora lo mismo o más, que las once empresas industriales de automotriz que operan en Argentina. Llevando que las demás industrias se enfoquen e instalen en países con un tamaño y costo menor a la que tienen en sus plazas de origen o en mercados mayores. Ese es el motivo por lo cual se elaboran autos más costosos y tecnológicamente inferiores a los de los productores líderes. Es por ello que esa restricción no puede ser compensada con otros factores, como podría ser la productividad o costo laboral. Por ello, el costo de producción de una unidad es uno de los causantes de su competitividad. En el caso de las industrias automotrices dos ítems son los que tienen el mayor peso en su estructura de costos (los insumos, piezas del autopartes, plásticos, cauchos y otros).

A nivel nacional, hay mucha competitividad y su crecimiento está aumentando en el plazo de los años, existen entidades concesionarias autorizadas de diversas marcas de la venta de automóviles, si bien es cierto como se ha mencionado anteriormente, una de las actividades más rentables es la venta de unidades que ofrecen diversas marcas, ocurre que hay una inestabilidad en algunas concesionarias sobre sus utilidades. Frecuentemente venden con normalidad, porque una de las actividades que levanta la economía en Perú es la venta de vehículos, pero hay un problema en sus costos, algunas concesionarias tienen como consecuencia su poca rentabilidad o utilidad al final del periodo.

En la región de Cusco hay diversas concesionarias que se dedican a la venta de autos y que van en crecimiento en el rubro automotriz, hace algunos años estas concesionarias, tenían en sus costos incluidos el flete por el traslado de vehículos de Lima a cualquier Región aparte sus compras de unidades y algunos artículos que se designan para la venta.

En el distrito de Wanchaq existen empresas que se dedican a las ventas de vehículos el cual tienen inconsistencia en la manera en como llevan sus costos por lo cual debe manejarse de una forma adecuada.

La problemática en investigación tiene relación con las concesionarias que pagan aun el flete y hay otras que sus proveedores le generan bonos después de la venta para poder cubrir el flete, es decir que los proveedores son los que corren con el gasto de traslado de vehículo, esto genera que las ventas de unidades no sean mayor que en Lima, sino que se vendan al mismo precio cada unidad vehicular.

Sin embargo, aún existen empresas que corren con una parte del gasto por flete por lo que habrían entidades que generan costos elevados por los fletes y diversos artículos aumentados para la venta de unidades, viendo también las condiciones que tienen diversas empresas concesionarias a la hora de la venta como precios establecidos por la marca, año de fabricación y modelos constantes que se van adquiriendo a nivel nacional.

Es por lo cual que con este proyecto se pretende orientar a los empresarios para que tomen buenas decisiones sobre los costos, igualmente procesar bien los costos y gastos, de esa forma para poder obtener rentabilidad y a su vez optimizar año a año su competitividad.

1.2. Trabajos previos:

1.2.1. Antecedentes internacionales:

Tapia (2013), en la tesina para tener el grado de bachiller teniendo como título “Implementación de modelo de costo-volumen-utilidad, mejorando la dirección administrativa en el Colegio “Nuestra Señora del Perpetuo Socorro E.I.R.L.”. Utilizó un procedimiento para adaptar el tipo de costo–volumen–utilidad, haciendo precisiones de acuerdo a sus costos administrativos, servicios, financieros, basándose a lo declarado asesoría se concluyó el puesto estabilizado, examinando los cambios en ello debido a las alteraciones en el costo y el volumen.

En conclusión con la tesis de costo-volumen-utilidad, se utilizó como un instrumento de contabilidad de gestión desarrollando los patrones de importancia dedicados a los vigentes estudiantes, así mismo generando optimización en sus utilidades y brindando calidad a posteriores estudiantes del Centro Educativo.

Chang, alba y Gonzales (s/f), en su ensayo titulado “La significación de la contabilidad de costos” del Instituto Tecnológico de Sonora, con el propósito de analizar las importancias de costos en la contabilidad.

Nos recalca que de acuerdo, a lo examinado y expresado concisamente en su ensayo se puede llegar a que la contabilidad de costos en la presente actualidad es el instrumento de gran utilidad para cualquier ente u organización posibilitando a que las empresas funcionen de una deseable manera obteniendo como beneficios un mejor función administrativa y operativo de la organización, esto le permitirá a las

organizaciones a definir los costos en producción o venta y comercializar dependiendo del giro que tenga su ente, permitiéndole crear una mejor fijación determinativa en las operaciones que ejecuta en su empresa así pudiendo determinar en cualquier instante los costo de ventas en su actividad, así llevará un destacado control administrativo en su contabilidad de costos, esto traerá como rendimiento a la empresa, un mejor control interno.

Así mismo García (2008), en el libro de contabilidad de costos, nos hace alusión en que la evaluación de la notoriedad de las empresas es en conclusión de su utilidad neta, las cuales es afectado de los cambios que se generen en los precios de sus existencias, al final del precio de venta, es decir que el estudio de contabilidad de costos es un instrumento indispensable que permitirá, controlar y luego tener la información que para lograr tener un buen proceso de evaluación. Al indicar que el manejo de contabilidad de costos es una herramienta útil es por los diversos tipos de proyecciones que una empresa pueda ejecutar basados a indicadores de gestión e indicadores financieros. Así mismo nos indica la posibilidad de aplicaciones de modelos de costeos basado en las actividades de las entidades y los beneficios que se puedan contribuir a las compañías.

Es decir que los métodos de costeos, apoyaran en una transformación relevante en la manera de calcular los costos, ya que ayudaría hacer más precisos, lo cual se una influencia buena para mejor determinación y estrategias en las entidades.

Barrera (2012), nos comenta en su proyecto de tesis realizada, con la que obtuvo el título de contabilidad en la universidad técnica de Ambato titulada "Sistemas de costeo por órdenes de producción y su incidencia en la Rentabilidad de la fábrica de Calzado, en el 2011". Su finalidad era plantear un proyecto para implementar un buen manejo en el método costeo de producciones en la entidad de fabricación de calzados con el

objetivo, de tener costos precisos y documentación rápida en el momento para optimizar la rentabilidad y toma de decisiones.

Concluyendo que el presente trabajo es un gran apoyo para enfocar de manera correcta los costos en la venta de vehículos, omitiendo la manera empírica, para obtener una mejor productividad y lograr una rentabilidad satisfactoria.

Con los diseños del método de costeo logramos desarrollar un mejor proyecto y obtener un adecuado registro de las labores establecidas, fijación del precio de venta, organizando internamente un procedimiento efectivo, para el motivo de realizar los ánimos del examen de los costos o la alternativa de un procedimiento de costo, para que se pueda reducir costos, permitiendo dar acceso a un mercado competitivo global, donde primordialmente son bajos precios y la calidad.

La instauración del método de costeo, facilita la gestión y la adquisición de documentos al instante que solicite, lo que asistirá para la planeación y control de todo el desarrollo. Una organización que utilice un contabilidad gerencial donde solo se anota los movimientos de ingreso y salida, carecerá de información en sus costos reales, de igual manera en su rentabilidad que se estén generando. Estas entidades aplicando costos en su contabilidad tienen buenas ventajas, así el poder de obtener un instrumento gerencial, donde les ayudara a tomar las mejores decisiones y poder lograr aumentar las ganancias en su entidad.

Respecto a lo detallado, la presente investigación intenta dar a conocer la importancia de que tienen la manera de llevar sus costos para lograr tener la rentabilidad deseada.

1.2.2. Antecedentes nacionales:

Ramos (2012), es su proyecto de tesis con el nombre: "Las fuentes de financiamiento y su incidencia en la Rentabilidad de las Mypes del sector

Calzado en el distrito de El Porvenir, 2011”. Para poseer su título en contabilidad. Desarrollo una investigación descriptiva en donde utilizo un diseño no experimental, concluye que los microempresarios del sector de calzados carecen de información y educación financiera, es por lo cual que al realizar la toma de una decisión recurren a diversos orígenes del financiamiento en bancos, permitiendo así lograr apalancar las exigencias presentadas en el día a día, ha decadencia de información que les hace falta a los emprendedores se sobrecargan de obligaciones y no se logra una estabilidad o una rotación adecuada para cubrir dichos prestamos por los banco, donde la mejor manera de sobrellevar estas deficiencia es saber la cantidad de dinero que conlleva a vender un producto.

Vilches (2014), en la tesis con el nombre de: “Fuentes de financiamiento empresarial y su efecto en la rentabilidad de la empresa comercial Moto Repuestos & AB SAC., periodo 2014”. Para obtener su título en contabilidad se realizó una investigación donde se utilizó el diseño no experimental concluyendo, los orígenes financiados dañan positivamente en la utilidad en la entidad apoyándose con ratios para evaluar si la empresa es posible que obtenga rentabilidad, mediante las pruebas de liquidez.

Meza (2013), en su estudio “La gestión estratégica de costos en la rentabilidad en las empresas de ensamblaje e instalación de ascensores en el distrito de Lima, periodo 2012”, obteniendo el título de contador público, llegaron a concluir que la entidad de ensamblaje e instalación de ascensores, carecía de método de costeo que facilitara reconocer los movimientos que produzcan crecimiento, viéndose reflejado en los resultados del ejercicio al fin de año, cuando se aplicó un método de costo, la empresa logro tener mejores decisiones para maximizar la rentabilidad y una buena perspectiva a financiarse.

Coronel (2014), en su proyecto de tesis titulada “Aplicación del sistema de costo por actividades y su efecto en la rentabilidad de la entidad

Cemento Selva S.A.”, mostrado en la Universidad Nacional de San Martín-Tarapoto, concluyeron la industria comercial del cemento estudia un crecimiento continuo, la misma que se da, debido por el crecimiento del país en estructura e incremento positivo en los ingresos de los pobladores, obteniendo que un sistema de costo en la entidad es de vital ayuda para rentabilidad se la esperada.

Según las tesis detalladas por los distintos autores podemos diferenciar lo expuesto respecto a rentabilidad. La primera tesis concluye que por carencia de conocimiento que falta a los empresarios no realizan bien los costos y terminan vendiendo su mercadería a un precio inadecuado, casi regalando sus productos, siendo más afectado aun cuando piensan adquirir un financiamiento por terceros o un banco, pudiéndose así endeudar más sin saber que el problema radica en el manejo de costos, llevando esta mala gestión tiene como consecuencia en la rentabilidad, la segunda tesis concluye que orígenes del apalancamiento afectan significativamente en la utilidad de las entidades, nos menciona que la economía de la entidad es rentable y adecuada para las decisiones para los accionistas, es decir que antes de ello utilizaron ratios para la prueba si la empresa es rentable o no y así apalancarse o financiarse por terceros; la tercera tesis concluye que la empresa no cuenta con el mejor método de costo que le hubiese permitido ver las actividades con mucho más gastos, siendo estos los resultados adecuados para la empresa, al realizar un método de costo, las entidades maximizan su rentabilidad permitiéndoles, lograr buena utilidad y beneficiándose ellos como sus trabajadores; por último la cuarta tesis concluye que el método de costo es una buena, para que pueda obtener la utilidad requerida para beneficiarse y asimismo a su trabajadores.

Respecto a lo detallado, la presente investigación intenta dar a conocer la importancia que tiene implementar ratios para obtener información relevante sobre su economía y rentabilidad. Para futuras

investigaciones, se apoyen del trabajo aportado, así mismo los empresarios puedan tener prevenciones en formar una organización óptima por todo lado.

La mejor manera es aprender de los errores y darle más importancia a los costos por que es una fuente de ayuda para reducir gastos innecesarios.

1.3. Teoría relacionadas al tema

1.3.1. Teoría científica de costos de ventas

i. Concepto de Costos:

Según Jiménez (2010), define al costo como:

(...) “todo pago o abono de dinero para la adquisición de algún bien o servicio. También menciona que el desembolso económico puede pertenecer a un costo o un gasto. Los desembolsos generados en el proceso de fabricación o asistencia de servicio como sueldos y salarios del grupo de la planta de producción, materias primas, servicios públicos relacionados con el proceso de producción serán costos.”(p.11-12)

También se dice que:

- a. Todo pago que se realice para la producción son constantemente costos y generalmente los pagos que se realicen para administración son siempre gastos.
- b. Los gastos no se recobran en cambio los costos si en el momento de la comercialización del producto.

En las entidades de venta de vehículos el costo es el valor y factor para compra de bienes y servicios; estos costos serán influenciados en las mercaderías selectas, la mano de obra, entre varios pagos o servicios que se incluye en en el proceso, como por ejemplo el lavado del vehículo para hacer la entrega al cliente, es por eso que estos deben ser

analizados eficientemente y con la mínima observación lograra resultados esperados con fines de proyectarse a invertir o apalancarse, llevando a otro nivel su entidad

ii. Objetivo de contabilidad de costos:

Según Altahona (2009) define costos como:

“(...) un instrumento fundamental para diversas entidades, permitiendo cuantificar los rendimientos de la gestión empresarial, siendo plasmado en la manera de como se ha decidido usar los recursos de la organización.” (p. 2)

Hoy en día, muchas entidades de venta de vehículos de automóviles no llevan una manera adecuada de costo minucioso para la buena gestión de sus costos de ventas teniendo como objetivo poder obtener la mejor rentabilidad posible.

Así mismo los objetivos de los costos son: obtener la cantidad adecuada de cómo invertir para la venta.

Andrade (2009) define en su libro que:

“(...) la meta primordial de la contabilidad de costo es abreviar documentación financieramente relacionada de la empresa y su rubro o actividad. La anotación de los costos de una empresa tienen un método de tasación conocida como la contabilidad compacto con el control, registro y la exhibición de este tipo de información a varios usuarios también como interna y externa.” (p.17)

iii. Función principal de la contabilidad de costos:

García (2008) la contabilidad de costos es:

El modo comunicativo de cómo se maneja adecuadamente la toma de decisiones y así tener control de sus actividades. En el mundo competitivo y sofisticado, los costos son la única variable donde las organizaciones tienen bajo su control. (p.5)

iv. Costo de ventas:

Backer y Ramírez (1998) nos indica que es:

Un concepto inapropiado ya que igualmente es empleado como costo de lo que ya fue vendido y como su denominación declara, importe total de los costos de las ventas, debiéndose relevar por el costo de lo vendido. (p.21)

Según Zans (2014) nos indica:

“(...) es muy cierto que las entidades comercializadoras no realizan un examen valorizado perpetuo de sus entradas y salidas de mercaderías, únicamente ejecutan un inventario periódico en cada fin del ejercicio, lo valorizan y después fijan el precio ante la pauta minuciosa para obtener un costo de las mercaderías que ya han sido comercializadas durante el año. Eso es la manera del inventario periódico para obtener el costo de ventas”. (p.57)

Rojas (2014) nos menciona que:

“(...) acorde a la NIF, el costo de producción y de lo enajenado no es un estado financiero distinguido, no obstante, además de la consideración que tiene el uso financiero de la entidad, por el nivel de examen que presenta respecto al costo de producción, también es indispensable para elaborar el estado de resultados, ya que como podemos acatar que es de esta información, donde se obtiene el costo de ventas que se emplea”. (p.29)

Según Calderón (2012) nos dice que:

“(...) Costos de ventas es el precio de las mercaderías finalizadas y vendidas en el ejercicio contable. Constituyen los productos terminados en el periodo estimado, aumentando y deduciendo relativamente del inventario inicial y productos terminados, se le denomina costo de venta. El importe de los costos de ventas funciona para lograr tener la utilidad bruta en el estado de resultados. (p.12)

v. Componentes del Costo de Ventas:

Torres (2014), nos indica que utilizando el procedimiento es indispensable percibir el detallado de los inventarios. Obteniendo los comprobantes con el monto de los inventarios. De esa manera se determina el costo del vendido. (p.151)

Rojas (2011) nos manifiesta que, como su denominación lo señala costo es un inventario físico de existencias al final de cierto ejercicio con el objetivo de tener el inventario inicial, parte considerable del balance general. Este cálculo se hace al año o también por semestres. (p.173)

$$\begin{aligned} & \text{Inventario inicial} \\ & + \text{Compras} \\ & - \text{Inventario Final} \\ & = \text{Costo de ventas} \end{aligned}$$

a) Inventario Inicial:

García (2008) nos dice que:

“(...) Interpreta el importe único de las mercaderías en el plazo que inicio el ejercicio contable. La cuenta contable se inicia con el control de los inventarios que queda en el libro mayor del ejercicio, recuperándolos o trasladándolos del ejercicio anterior cuando se termina con cargo a costo de ventas.” (p.74)

b) Compras:

García (2008) nos describe que:

“(...) comprende al conjunto de actividades que se debe desarrollar con el fin de obtener las adquisiciones necesarias para el rubro del negocio al mínimo costo de calidad y al tiempo apropiado, esto implica la búsqueda de nuevas orígenes de compras y de correlaciones productivas con las mencionadas orígenes. En la actualidad, se propone que la relación con

proveedores tiene que basarse en la fidelidad, confianza y cooperación”.
(p.297)

Según Barquín (2008) menciona que:

“(…) las actividades de compras paso de ser una actividad cualquiera para transformarse en un pieza estratégica para las empresas. Esta estrategia se apoya en ratificar obteniendo los destacados proveedores para tener adquisiciones con el deseable valor. Las actividades de compras casi siempre gasta más dinero a comparación de las otras funciones de las organizaciones, es por ello que las buenas prácticas de compras nos habré una increíble oportunidad para reducir los costos y aumentar márgenes de ganancias. Definiéndolo como las actividades de compras ha terminado de ser una simple actividad más para convertirse en un componente estratégico para la entidad.” (párr. 3)

c) Inventario Final:

García (2008) nos expresa que:

“(…) el inventario final se realiza al terminar el ejercicio, correspondiendo al inventario físico de las mercaderías de las empresas y su respectiva valorización. Vinculando este inventario con el inventario inicial, con las compras y ventas netas del ejercicio se conseguirá las ganancias o pérdidas brutas en ventas de ese ejercicio.” (p.74)

vi. Inventario:

Fuertes (2015), nos indica que mediante un conteo físico anual, semestral o mensual el sistema de inventarios impone a las empresas a hallar el inventario final. (p.51).

Según Osmond (2018) nos menciona que:

“(…) los inventarios son controlados mediante dos sistemas el inventario periódico y perpetuo cada uno posee su propio mecanismo o procedimiento para determinar el costo de ventas, puesto que se comercializan grandes cantidades y se utiliza multitud de mercaderías el proceso de determinación de costo de ventas es muy complejo.” (párr. 5)

Cualquiera de los dos métodos se realiza para obtener el costo de mercadería comercializada y así luego obtener el estado de resultado, así también el importe de la mercadería vendida incorporado los costos que define el porcentaje de la utilidad.

a) Sistema de inventario periódico:

Según Osmond (2018) nos describe que es:

“(…) una manera donde se hace un conteo al final del periodo contable, contándolo físicamente, reduciendo del inventario inicial aumentando las compras, llevando la diferencia a la cuenta de costo de bienes vendidos. El conteo físico completo utilizando el sistema de inventario periódico, se hace en determinados momentos del año como se puede hacer trimestral o anualmente, dependiendo de cómo requiera las empresas. El inventario periódico es el método más sencillo, por lo cual casi no le permite a las entidades mantener la información exacta sobre las inconsistencias en el inventario o escasez.” (parr.6)

Según Gómez (2001), mediante este método, los comerciantes determinaran el valor de sus mercaderías mediante el procedimiento físicamente en manera periódica, se hace en el inventario inicial o final dependiendo de cómo se requiera. (párr. 9)

b) Sistema de inventario perpetuo:

Según Osmond (2018) nos describe que:

“(…) el sistema de inventario perpetuo es el cálculo constante del inventario. Las entidades por cada compra y deducción del inventario de cada venta que tenga están haciendo una actualización continua de ello, el método permite una exacta medición en el inventario siendo casi diaria. Así mismo, este método permite contar físicamente y frecuentemente durante el proceso para confirmar que la información contable corresponda con el número en físico.” (párr. 8)

Según Gómez (2001), sirve para conocer el valor de la mercadería en cualquier momento, este método de inventario perpetuo permitiría que tener información sin la necesidad de hacer el conteo físico, debido a que las actividades de adquisición y comercialización de mercaderías se registrará al instante de ejecutar la transacción. (párr. 11)

Las entidades utilizan un sistema auxiliar llamado kárdex, el cual se apoyara en el registro del artículo que se compre o venda.

vii. Valuación de inventarios:

Según Horngren (2006) nos menciona que:

“(...) valuación de inventario es un procedimiento que se utiliza para obtener los costos de venta, así como también para determinar si esta económicamente bien la empresa en un tiempo requerido. Las mercaderías iguales pueden adquirir o producirse a diferentes costos. Consecuentemente, el administrador financiero, podrá realizar que costos deben utilizarse a los artículos que se han vendido y que mercaderías deben asignar, de los que todavía se tiene en el inventario. (p.332)

Gómez (2001), todas las entidades deberían evaluar sus mercaderías, así podrán valorar sus inventarios y poder calcular el costo conveniente, como consecuencia tener la utilidad.

En la actualidad se realizan los métodos para valorizar los inventarios: dadas estas diferentes ocasiones que se encuentran en las mercaderías, surgió la necesidad de plantear métodos, para cada situación contable.

viii. Métodos de fijación del costo de las existencias:

Los sistemas más empleados para obtener el costo de existencias de las entidades son promedio ponderado y PEPS:

a) Método promedio ponderado:

Según Horngren (2006) menciona que:

“(...) utilizando el método de promedio, la empresa calculara un costo nuevo por unidad después de cada adquisición. Este método se ilustrara atreves del costo de los bienes vendidos, para la elaboración se pone un precio promedio comparando la mercadería que va salir con la que entro, así obtener el valor necesario para su venta.” (p.335)

Según Gómez (2001) nos dice que:

“(...) Usando el sistema promedio nos posibilita determinar el costeo de cada uno de los ítems que existen en el inventario final, permitiría identificar el costo o valor cuando las unidades son iguales en apariencia, pero no en el precio, así mismo sea también diferentes en las épocas compradas. Para obtener el valor del costo por el método, primero se toma el valor de la mercadería del inventario inicial y se le suman las compras, después se divide por la cantidad del inventario inicial.”

Según García (2008) menciona:

“(...) que la formula obliga a tomar en cuenta las compras y el importe total de las mismas. El costo unitario promedio se define dividiendo el valor total del total de las unidades. Así mismo, las salidas de almacén se valúan a el costo hasta que se realice una nueva compra, momento en que se hace un nuevo cálculo del costos unitario promedio. El actual costo resultara dividiendo el saldo monetario entre las unidades en existencias, por lo cual las salidas que se hagan después esta nueva adquisición se valúan a ese nuevo costo y así continuamente.” (p.71)

b) Método PEPS:

Según Horngren (2006) nos describe:

“(...) utilizando el método PEPS que significa (primeras entradas, primeras salidas), diciendo también que el inventario final proviene de los costos más antiguos siendo esto las primeras compras del ejercicio. Este método es consistente en el movimiento físico del inventario, por lo que se vende primero las existencias más antiguas”. (p. 335)

Utilizándolo en las existencia lo primordial que se vende son las que primero entran en el inventario, siempre hace alusión que si se compra primero es la primera mercadería que se vende.

ix. NIC 2 existencias:

Este reglamento tiene por meta prescribir la medición contable de las existencias. El reglamento provee una norma práctica en cuanto a la realización de costos, así como saber los gastos que se hace la empresa, insertando el deterioro que se deduce del libro contable al valor realizable

Así mismo se dice los Activos adquiridos comercializados son llevados a un proceso de selección y producción controlado mediante estándares para lograr el final del producto deduciendo las mermas y otros desperdicios que se originen en la producción.

1.3.2. Teoría científica de la rentabilidad:

i. Rentabilidad:

Rodríguez (2011) nos menciona que:

Hay diversas definiciones relacionadas con el término rentabilidad como; la noción utilizada en diversas acciones de la empresa donde utilicen sus propios recursos con el fin de obtener resultados. (p. 21)

En una terminología más concisa, la rentabilidad es un objetivo que se representa en toda entidad, para reconocer la rentabilidad de lo que se invirtió se debe de utilizar ratios para obtener resultados.

ii. Índice de rentabilidad:

Según Morelos, Fontalvo y Tomas (2012), son los índices que calculan la rentabilidad que se origina exclusivamente de los recursos al fin del ejercicio. Asimismo ayudan a proyectar parámetros de financiamiento o apalancamiento, como resultado opciones de ganancia o rentabilidad. (p. 17)

Existe dos tipos de rentabilidad, la que refleja relación con ventas y otra mostrando cuan invertimos o hay de inversión, utilizando estos dos obtendremos eficiencia en la empresa.

iii. Las razón de la rentabilidad:

Martínez (2011) nos menciona que:

(...) para medir el sometimiento de la entidad en correlación de la comercialización, activos o capital se utilizaría ratios, la importancia de resultados, es que te brinda información de la utilidad si es capaz o razonable, como condición ineludible para que el negocio continúe en marcha. En el momento que los indicadores nos muestre cifras negativas simbolizará la etapa del mal momento que está atravesando la entidad y se tendrá como prueba para poder manejar esas situaciones, como corregirlas.”
(p.1)

Los indicadores más utilizados son:

a) Margen bruto de utilidad

Nos muestra la proporción que obtiene el margen de las ventas luego que se haya pagado la existencia. También realizando la aproximación de las ventas deduciendo los costos de ventas y pone en relevante la capacidad que la compañía pueda hacer frente a sus gastos.

$$\text{Margen Bruto de Utilidades} = \frac{\text{Ventas} - \text{Costos de Ventas}}{\text{Ventas}}$$

b) Margen de utilidad operacional

Se interpreta en cuanto de margen de rentabilidad tenga las utilidades netas por cada venta de la empresa. Estas tiene que ser deduciendo los cargos financieros.

$$\text{Margen Operacional} = \left(\frac{\text{Utilidad Operacional}}{\text{Ventas Netas}} \right) X 100$$

c) Rendimiento del patrimonio:

Este argumento es resultado de la división de las utilidades entre el patrimonio de la empresa. Es la medición de los aportes de inversionistas.

$$\text{Rendimiento sobre Patrimonio} = \frac{\text{Utilidad Neta}}{\text{Patrimonio Neto}}$$

d) Rendimiento de la inversión:

Se utiliza la utilidad neta dividido entre los activos totales de la empresa, teniendo un resultado eficiente y producir utilidades haciendo frente a sus activos totales. Este ratio es indispensable para la rentabilidad como un proyecto, más que todo sirve para los accionistas.

$$\text{Rendimiento sobre la Inversion} = \frac{\text{Utilidad Neta}}{\text{Activo Total}}$$

e) Margen neto de utilidades

Se utiliza para obtener un porcentaje de cuan rentable es la empresa dividiendo la utilidad neta sobre sus ventas totales deduciendo todos sus impuestos y gastos.

$$\text{Margen Neto de Utilidad} = \frac{\text{Utilidad Neta}}{\text{Venta Totales}}$$

iv. Análisis de la rentabilidad empresarial

Sánchez (2002), nos menciona que para entender los conceptos de resultados de los ratios, también hay dos niveles, en determinación para optar con decisiones de seguir invirtiendo o no. (p.2)

Como primordial análisis tenemos la rentabilidad económica, este se vincula con la solución de la economía de la empresa pero en ocasiones debe necesitar un financiamiento externo para lograr óptimos resultado, lo cual se refiere a que si la empresa logra soportar o manejar

bien las obligaciones que tiene solo con su propio recursos es una empresa donde obtiene una rentabilidad estable.

Según Sánchez (2002), nos menciona que:

“(...) su relación entre los dos tipos de rentabilidad, se define por un apalancamiento financiero, bajo un supuesto de capitales ajenos o financiamiento por entidades el cual actuara como amplificador respecto a la rentabilidad económica siempre y cuando se a superior al costo medio de la deuda.” (p.4)

v. Rentabilidad económica y financiera

Según Sánchez (1994). Nos indica que:

“(...) el examen de rentabilidad se emplea con la intención de examinar la capacidad de la generación de los resultados, la primera cuestión debe aproximarse, cuando se emplea los ratio convencionales y sea mejor como instrumento para describir, analizando este esencial atributo corporativo o por lo contrario, se podría utilizar alternativas como el crecimiento relativo en el precio.”(p.161)

vi. Rentabilidad económica:

Según Sánchez (2002), nos indica que:

“(...) la medición que se alude a determinar la rentabilidad económica es en un periodo donde los activos hacen un rendimiento independientemente de algún financiamiento. Es muy apreciada porque mide que los activos tengan la capacidad de generar valor por ellos solo, como mencionado antes indispensables del financiamiento externo. Lo que brindara una buena estructura financiera si requiere en algún momento algún apoyo externo de las entidades bancarias. (p. 5)

Según Rodríguez (2011) nos dice que rentabilidad económica:

“(...) referida a un determinado periodo, del rendimiento de los activos de una empresa con la independencia del financiamiento de los mismos. La precisión de la conducta de los activos, con independencia en su financiación, es el que

determinara con carácter si una empresa es rentable o no en términos económicos, así mismo permitiría ver si los problemas de la falta de rentabilidad es por el desarrollo de su actividad económica o por una deficiente política de financiación. (p. 15)

Según Sanchez (2002) nos dice que:

El índice básico para juzgar la efectividad, es conveniente el comportamiento de los activos, con independencia de su financiación, con el que se obtendrá en términos económico si la empresa es rentable.”(p.5)

Usando el resultado neto contable sobre el activo neto total y rentabilidad económica, tendremos:

$$\text{Rentabilidad Economica} = \frac{\text{Resultado Neto Contable}}{\text{Activo Neto Total}}$$

“(…) la rentabilidad económica o rendimiento es conocida como la terminología abreviada ROI, ROCE y ROA. Su léxico es variado, el significado es auténtico en su enfoque generalizando en relación con BAI que significa beneficio antes de intereses e impuestos y el activo total de una empresa es decir, mide un determinado beneficio en comparación con la inversión efectuada obligatoria. (p.6)

A efectos de análisis, la rentabilidad económica se separa en dos ratios que explican oportunamente su evolución.

$$\text{Margen de Beneficios sobre las Ventas} = \frac{\text{BAI}}{\text{Activo Total}} \times \frac{\text{Ventas}}{\text{Ventas}}$$

Haciendo una variación del orden en los factores, pero no alterando el producto tendremos los ratios o razones siguientes:

$$\text{Rotación del Activo} = \frac{\text{BAI}}{\text{Ventas}} \times \frac{\text{Ventas}}{\text{Activo Total}}$$

“(…) el primer ratio es denominada como margen de beneficio sobre las ventas, el siguiente índice detalla la rotación del activo. Su descomposición

anterior implica que la entidad puede incidir en la rentabilidad económica atreves de los dos componentes, podría ser aumentando el precio de venta, o reduciendo los costos o ambos a la misma vez y para el margen de beneficio vendiendo más cantidad o reduciendo el volumen del activo, para la rotación de activo". (p.6)

vii. Rentabilidad financiera:

La rentabilidad financiera es hallada utilizando un precedente o luego de tributos, obteniendo para que los accionistas tengan ingresos partiendo de recursos propios, teniendo en cuenta la estructura de financiamiento.

Por lo cual la rentabilidad financiera será mayor así mismo como lo es el endeudamiento ya que los fondos propios o aportaciones de los accionistas haya sido menor, no excediendo lo gastos por el apalancamiento no supere el beneficio de explotación.

La rentabilidad financiera es conocida como ROI, siendo el ratio más indispensable dentro la información financiera y el análisis de cuentas anuales para la empresa o accionistas de una organización, se mide empleando la relación de los beneficios netos y no perdidas se emplea un apalancamiento. Así como se puede descomponer la rentabilidad económica, del mismo modo es con la financiera en varios ratios como los siguientes cuatro ratios:

$$\text{Ratio de Rentabilidad Financiera} = \frac{BDI}{Fondos Propios} \times \frac{Ventas}{Ventas} \times \frac{Activo}{Activo} \times \frac{BAII}{BAII} \times \frac{BAI}{BAI}$$

Moviendo la jerarquía de los factores pero sin que se altere al producto obtenemos lo siguiente:

$$\text{Ratio de Rentabilidad Financiera} = \frac{BAII}{Ventas} \times \frac{Ventas}{Activo} \times \frac{BAI}{BAII} \times \frac{Activo}{Fondos Propios} \times \frac{BDI}{BAI}$$

De acuerdo a los dos primeros ratios son de los ratios que se divide de la rentabilidad económica, es de ello que viene el dicho que una empresa rentable económicamente es posible obtener una aceptable rentabilidad financiera y si fuera lo contrario es muy difícil de poder lograr un apalancamiento sobre saliendo en la rentabilidad.

viii. Diferencia de la rentabilidad financiera y económica:

La rentabilidad económica es distinta a la rentabilidad financiera, pues se utiliza todos los activos para lograr utilidad, muy diferente a la financiera que ahí se utiliza una deuda externa para generar rentabilidad, teniendo efecto en un apalancamiento y poder lograr una rentabilidad deseada.

ix. El Análisis Financiero:

Según Rodríguez (2008), es la técnica a través de donde obtiene el conocimiento de cada uno de los elementos de la forma de los estados financieros mediante las interpretaciones que se realiza después de emplear los ratios, para así ejecutar un diagnóstico y emitir criterios de acuerdo a los requerimientos de sus accionistas.

El análisis de razones del estado financiero es de interés indispensable para el accionista para que a futuro tengan atención a otros indicadores y así promover un uso adecuado para la optimización de la empresa.

1.4. Formulación del problema:

1.4.1. Problema General:

¿De qué manera los costos de ventas se relacionan con la rentabilidad de las empresas comercializadoras de vehículos automotores en el distrito de Wanchaq-Cusco, 2018?

1.4.2. Problemas Específicos:

¿Cómo se relaciona los componentes de costo de ventas con rentabilidad de las empresas comercializadores de vehículos automotores en el distrito de Wanchaq-Cusco, 2018?

¿Cómo relaciona la rentabilidad financiera con los costo de ventas de las empresas comercializadores de vehículos automotores en el distrito de Wanchaq-Cusco, 2018?

¿Cómo se relaciona la rentabilidad económica con los costo de ventas de las empresas comercializadores de vehículos automotores en el distrito de Wanchaq-Cusco, 2018?

1.5. Justificación del estudio

1.5.1. Conveniencia:

La motivación para realizar esta investigación es a causa al mal manejo de los costos de ventas y como consecuencia la poca utilidad que se generó en las entidades comercializadores de vehículos en el distrito de Wanchaq de la región Cusco, es por ello de mis esfuerzos para dar mejoras frente a los problemas que tienen respecto.

1.5.2. Relevancia social:

Los efectos de la investigación son relevantes para el sector automotriz y tiene gran consecuencia en la sociedad ya que su aplicación resulta ganancia para los empresarios o empresas de actividades de venta de vehículos, para que se obtenga de ello una utilidad deseada y así mismo para que sus empleados se beneficien de ello. Así igualmente, esta investigación permitirá apoyo como fuente de consulta para futuras investigaciones ya que se realizara con un lenguaje claro y fácil con el fin de que los empresarios, accionistas, estudiantes, investigadores y

público en general, puedan comprender y así de esta manera contribuir con la sociedad.

1.5.3. Valor Teórico:

La elaboración de la investigación nos permite transmitir la importancia que significa determinar un adecuado manejo de costo de empresas de venta de vehículos, por lo que ayudara a solucionar la problemática de las entidades comercializadoras de autos, al adecuado registro y manejo de sistema de los costos de ventas y conseguir la rentabilidad deseada en el distrito de Wanchaq – Cusco.

1.5.4. Viabilidad:

La realización de la investigación sobre el tema propuesto es viable, ya que es un tema basado en un marco teórico y en casos empresariales. El tema tratado servirá de nuevo aporte a investigaciones futuras.

1.5.5. Utilidad Metodológica:

La realización del presente estudio, nos facilitara definir conceptos de las variables, dimensiones e indicadores que permitan construir y aplicar instrumentos de recuperación de datos, así como la medición de las variables.

1.6. Hipótesis:

1.6.1. Hipótesis general:

Los costos de venta tienen relación significativa con la rentabilidad de las empresas comercializadores de vehículos en el distrito de Wanchaq-Cusco, 2018.

1.6.2. Hipótesis específicas:

Los componentes de costo de ventas tiene relación con la rentabilidad de las empresas comercializadores de vehículos automotores en el distrito de Wanchaq - Cusco, 2018.

La rentabilidad financiera tiene relación con los costos de ventas de las empresas comercializadores de vehículos automotores en el distrito de Wanchaq - Cusco, 2018.

La rentabilidad económica tiene relación con los costos de ventas de las empresas comercializadores de vehículos automotores en el distrito de Wanchaq-Cusco, 2018.

1.7. Objetivos

1.7.1. Objetivo General:

Determinar la relación de los costos de venta y rentabilidad de las empresas comercializadores de vehículos automotores en el distrito de Wanchaq-Cusco, 2018.

1.7.2. Objetivos específicos:

Determinar la relación de los componentes de costo de ventas con la rentabilidad de las empresas comercializadores de vehículos automotores en el distrito de Wanchaq - Cusco, 2018.

Determinar la relación de la rentabilidad financiera y los costos de ventas de las empresas comercializadores de vehículos automotores en el distrito de Wanchaq - Cusco, 2018.

Determinar la relación de la rentabilidad económica y los costos de ventas de las empresas comercializadores de vehículos automotores en el distrito de Wanchaq-Cusco, 2018.

II. MÉTODO

2.1. Tipo de estudio:

Investigación correlacional:

Este estudio es descriptivo-correlacional. Pues se describe la situación actual y cómo se comportan las variables estudiadas.

2.2. Diseño de Investigación:

No experimental:

Hernández, Fernández y Baptista (2006), describen así la investigación no experimental:

Las variables no son manipuladas las variables. Tratándose de un estudio donde las variables independientes no se hacen variar intencionalmente. Lo que se hace es solo observar fenómenos como se den naturalmente para después ser analizados. (p. 205)

Diseño transversal correlacional:

Hernández, Fernández y Baptista (2006c), señalan que “estos diseños describen relaciones entre dos o más categorías, conceptos o variables en un momento determinado. A veces, únicamente en términos correlacionales, otras en función de la relación causa efecto (causales)” (p.211).

2.3. Variables Operacionales

2.3.1.La independiente: “Costo de Ventas”.

Según Calderón (2012), Costo de ventas es el importe de los productos finalizados vendidos en el ejercicio contable. Conformándose desde los productos finalizados o terminados en el periodo estimado, incrementando respectivamente los ingresos y salidas de mercaderías. El costo de venta sirve para obtener la utilidad bruta en el estado de resultados en los estados financieros y poder resultar la utilidad final. (p.12)

2.3.2. Variable dependiente. "Rentabilidad".

Según Rodríguez (2011) es la medida de las actividades en un tiempo determinado, mide como los activos de la empresa genera rendimiento con la independencia del financiamiento de los mismos. La precisión del comportamiento de los activos, con independencia en su financiación, es el que determinara con carácter si una empresa es rentable o no en términos económicos, así mismo permitirá si los problemas de la falta de rentabilidad es por la razón que sus actividades económicas o sea por una deficiencia de financiación. (p. 15)

2.4. Cuadro de Operacionalización de variables

Hipótesis	Variables	Definición conceptual	Definición operacional	Dimensiones	Indicadores	Escala de medición
Los Costos de Ventas tienen relación con la Rentabilidad de las empresas de venta de vehículos automotores en el distrito de Wanchaq-Cusco,2018.	Costos de Ventas	Calderón (2012), menciona que Costos de Ventas es el importe de los productos finalizados vendidos en el ejercicio. Conforman el costo de las mercaderías terminadas en un estimado periodo, aumentando y reduciendo respectivamente del inventario inicial y al final de los productos igualmente terminados. El costo de ventas sirve para tener la utilidad bruta. (p.12)	Los costos de ventas es el manejo de la inversión inicial que se adquiere un producto y se deduce del total del costo la ganancia final del costo total.	Componentes del costo de ventas	Inventario inicial	Ordinal
					Compras	Ordinal
					Inventario final	Ordinal
				Inventario	Inventario Periódicos	Ordinal
					Inventario Perpetuos o Constante	Ordinal
				Valuación de Inventarios	PEPS	Ordinal
					Costo Promedio	Ordinal
	Rentabilidad	Según Rodríguez (2011) es la medida de las actividades en un tiempo determinado, mide como los activos de la empresa genera rendimiento con la independencia del financiamiento de los mismos. La precisión del comportamiento de los activos, con independencia en su financiación, es el que determinara con carácter si una empresa es rentable o no en términos económicos, así mismo permitirá si los problemas de la falta de rentabilidad es por la razón que sus actividades económicas o sea por una deficiencia de financiación. (p. 15)	La rentabilidad es el nivel de recursos financieros que se genera por medio de operaciones propias del giro del negocio.	Margen de Rentabilidad	Margen Bruto de Utilidad	Ordinal
					Margen de Utilidad Operacional	Ordinal
					Rentabilidad sobre Patrimonio	Ordinal
					Rentabilidad sobre Inversión	Ordinal
					Margen Neto de Utilidades	Ordinal
				Rentabilidad Financiera	Ratio de rentabilidad financiera	Ordinal
					Ratios de Rotación	Ordinal
					Ratio de Apalancamiento	Ordinal
	Rentabilidad Económico	Margen de ventas	Ordinal			
		Rotación de Activo	Ordinal			

2.5. Población y muestra:

2.5.1. Población:

Es conformado de las 12 entidades comercializadoras de vehículos automotrices en distrito de Wanchaq - Cusco, que para realizar la determinación de la población se ha obtenido un documento de la municipalidad de Wanchaq con la listas de las empresas que tienen actividades de venta de vehículos o del rubro automotriz.

2.5.2. Muestras:

La muestra utilizada está formada los trabajadores implicados directamente en la identificación y provisión de costo como, asistentes de contabilidad, gerentes, contadores y administradores, asistentes de finanzas de las entidades comercializadores de vehículos en el distrito de Wanchaq-Cusco. Para obtener el tamaño de muestra se utilizó en método probabilístico, tomando en cuenta que para calcular el tamaño de muestra debemos conocer el tamaño de población.

$$n = \frac{NZ^2p(1-p)}{(N-1)e^2 + Z^22p(1-p)}$$

Dónde:

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 la característica que nos interesa medir, es igual a 0.50.

q: Proporción de la población que no tiene la característica que nos interesa medir, es igual a 0.50.

Cuadro de Estratificación de la muestra

N°	Nombre de las Empresas	Dirección	Dpto. Contable
1	PACIFIC TRADINGIN VESTMENT SAC	URB. PARQUE INDUSTRIAL B8-1	4 personas
2	PERU MOTORS & SERVICE EIRL	URB. PARQUE INDUSTRIAL B-6A; AV. VIA EXPRESA	3 personas
3	JCM MOTORS SAC	URB. COOVECRIF A-3 ALAMEDA PACHACUTEC	3 personas
4	INVERCUSCO FQB EIRL	URB. TTIO X-29 AV. QOSQO	2 personas
5	CONCESIONES GENERALES PERU AUTOMOTRIZ SAC	URB. TTIO X-31 AV. QOSQO	3 personas
6	AUTOMOTRIZ INCAMOTORS SAC	PARQUE INDUSTRIAL D-1 VIA EXPRESA	3 personas
7	AUTOMOTORES Y DIVERSOS SAC	AVENIDA GARCILASO N° 511 WANCHAQ	4 personas
8	AUTOMOTRIZ CRISTO BLANCO S.A.C	Av. VIA EXPRESA B – 12 PARQ. INDUSTRIAL WANCHAQ - CUSCO, VIA EXPRESA	3 personas
9	PFURO E.I.R.L.	Av. REPUBLICA DE ARGENTINA F Nro. 14 WANCHAQ	3 personas
10	URQUIZO AUTOMOTRIZ	AVENIDA ARGENTINA E-13 PARQUE INDUSTRIAL	2 personas
11	HS TALLERES S.R.L	AV. REPUBLICA DE VENEZUELA MZA. I LOTE. 16 PARQUE INDUSTRIAL I ETAPA	3 personas
12	TOYOTA CORASUR S.A.	AV. GARILASO No. 320-A WANCHAQ	2 personas
		TOTAL	35 PERSONAS

2.6. Técnicas e Instrumentos de recolección de datos, validez y confiabilidad:

La técnica utilizada en el método realizado es la encuesta para recolectar datos y obtener información de hechos objetivos para realizar la relación existente de costos de venta y rentabilidad en las empresas comercializadoras de vehículo en el distrito de Wanchaq de la Región Cusco.

2.6.1. Instrumentos:

El instrumento que se utilizo es el cuestionario, el cual nos permite recopilar de manera confiables y validad, el formato será redactado en forma de interrogatorio e individual, coherente según la escala de Likert con 5 niveles de

respuestas para los cuestionarios, la cual se tiene información acerca de las variables que se están investigando y así poder definir el problema de investigación.

2.6.2. Confiabilidad:

Los instrumentos que se utilizaron indican menciones estables y consistentes para hacer reflejo el valor real del indicador, el trabajo es confiable ya que se tuvo la aprobación de expertos en el tema y es medido por un sistema altamente confiable.

2.6.3. Validez:

Los instrumentos fueron efectuados a través del criterio de juicios de los expertos, dados de la universidad, quienes validaron el cuestionario por cada una de las variables. El instrumento que mide los indicadores, indica el grado con que pueden inferir conclusiones a partir de los resultados obtenidos.

2.6.4. Método de análisis de datos:

El método de análisis de datos obtenidos será mediante el Software Estadístico SPSS Versión 22 en la cual se determina la relación que hay entre las variables a través de gráficos, tablas modificación de datos y preparación de informes, midiendo la relación que existe.

2.6.5. Aspecto éticos:

En toda oportunidad, al realizar esta investigación, se cumplió la ética profesional, desde el punto de vista general y con muchos principios como por ejemplo la moral, y se aplicó el enfoque práctico mediante normas y reglas de conducta.

Se tomaron en cuenta los siguientes principios: objetividad, competencia profesional, confiabilidad y compromiso ético profesional.

III. RESULTADOS

3.1. Análisis de confiabilidad del instrumento:

Para la validez del instrumento se utilizó el alpha de cronbach, que se encarga determinar la media ponderada de las correlaciones entre las variables o ítems que formen parte de la encuesta.

Formula:

$$\alpha = \left[\frac{k}{k - 1} \right] \left[1 - \frac{\sum_{i=1}^k S_i^2}{S_t^2} \right],$$

Dónde:

S_i^2 : Es la varianza del ítem i,

S_t^2 : Es la varianza de la suma de todos los ítems y

K : es el número de preguntas o ítems

El instrumento está compuesto por 17 ítems, siendo el tamaño de muestra 35 encuestados. Para determinar el nivel de confiabilidad con el alpha de cronbach se utilizó el software estadístico SPSS versión 22.

Resultados:

Resumen de procedimiento de casos			
		N	%
Casos	Valido	35	100.0
	Excluido ^a	0	.0
	Total	35	100.0

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

Estadísticas de fiabilidad	
Alfa de Cronbach	N de elementos
,950	17

Discusión:

El valor del alpha de cronbach cuando más se aproxime a su valor máximo 1, mayor es la fiabilidad de la escala. Además, en determinados contextos y por tácito convenio, se considera que los valores del alfa superiores a 0.7 son suficientes para garantizar la fiabilidad de la escala. Teniendo así el valor de alpha de cronbach para nuestro instrumento es 0.950, por lo que concluimos que nuestro instrumento es altamente fiable.

3.2. Valides ítem por ítem

Estadísticas de total de elemento				
	Media de escala si el elemento se ha suprimido	Varianza de escala si el elemento se ha suprimido	Correlación total de elementos corregida	Alfa de Cronbach si el elemento se ha suprimido
El inventario inicial da comienzo a las operaciones de costos de ventas de la empresa.	10,37	20,476	,898	,775
La función de compras es un elemento estratégico para la empresa.	9,66	18,820	,579	,783
El inventario final sirve para determinar el costo de ventas al final del ejercicio.	10,51	25,610	-,281	,857
El inventario periódico es determinante para obtener información de las mercaderías en cualquier momento del ejercicio contable.	9,31	11,810	,796	,758

El inventario perpetuo es determinante para obtener información relevante de la mercadería en cualquier momento	10,51	21,316	,616	,795
El método P.E.P.S es consistente con el movimiento físico del inventario para la empresa.	9,94	14,467	,773	,741
El método promedio ponderado es un instrumento para la aplicación del sistema de inventario permanente y valuación de inventario	9,97	18,087	,763	,756

Estadísticas de total de elemento				
	Media de escala si el elemento se ha suprimido	Varianza de escala si el elemento se ha suprimido	Correlación total de elementos corregida	Alfa de Cronbach si el elemento se ha suprimido
La empresa obtiene rentabilidad sobre el margen bruto de utilidad para hacer frente a los gastos operativos.	23,46	158,432	,914	,932
La empresa es rentable sobre sus ventas netas utilizando el margen de utilidad operacional.	23,54	161,432	,837	,936
La empresa obtiene rentabilidad si utiliza sus recursos propios.	23,51	162,139	,747	,939
La empresa obtiene rentabilidad sobre sus activos totales o inversión propia.	23,74	171,844	,625	,944
La empresa tiene rentabilidad del margen neto de utilidad es decir deduciendo todos los gastos incluyendo los impuestos.	23,11	148,516	,894	,932

La empresa genera beneficio utilizando sus recursos propios teniendo en cuenta su estructura de financiación	23,14	152,597	,790	,937
Utilizando el ratio de rotación de genera el beneficio esperado para la rentabilidad financiera de la empresa	22,74	152,314	,897	,932
La empresa obtiene rentabilidad utilizando un apalancamiento o financiación por terceros.	22,83	151,264	,940	,930
La empresa es rentable frente al margen de beneficio sobre cada unidad vendida.	22,89	173,281	,393	,956
La rotación de activos de la empresa recupera activos sobre sus ventas para obtener una rentabilidad económica	22,71	160,563	,721	,940

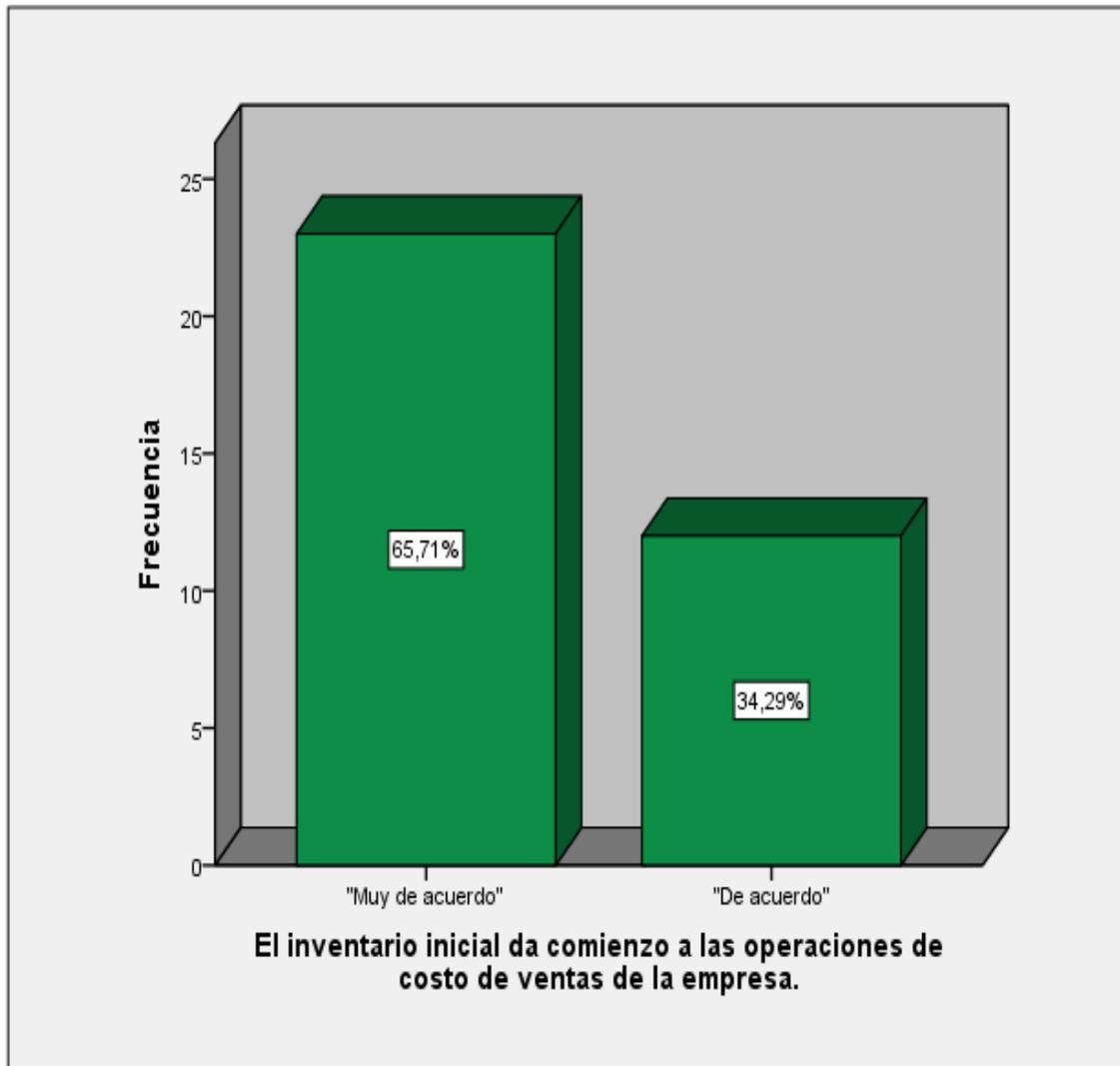
3.3. Análisis de resultados:

Tabla N° 1: El inventario inicial da comienzo a las operaciones de costo de ventas de la empresa.

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	"Muy de acuerdo"	23	65,7	65,7	65,7
	"De acuerdo"	12	34,3	34,3	100,0
	Total	35	100,0	100,0	

Fuente: Elaboración propia.

Figura N° 01: Grafico de barra del inventario inicial da comienzo a las operaciones de costo de ventas



Fuente: Tabla N° 01

Interpretación:

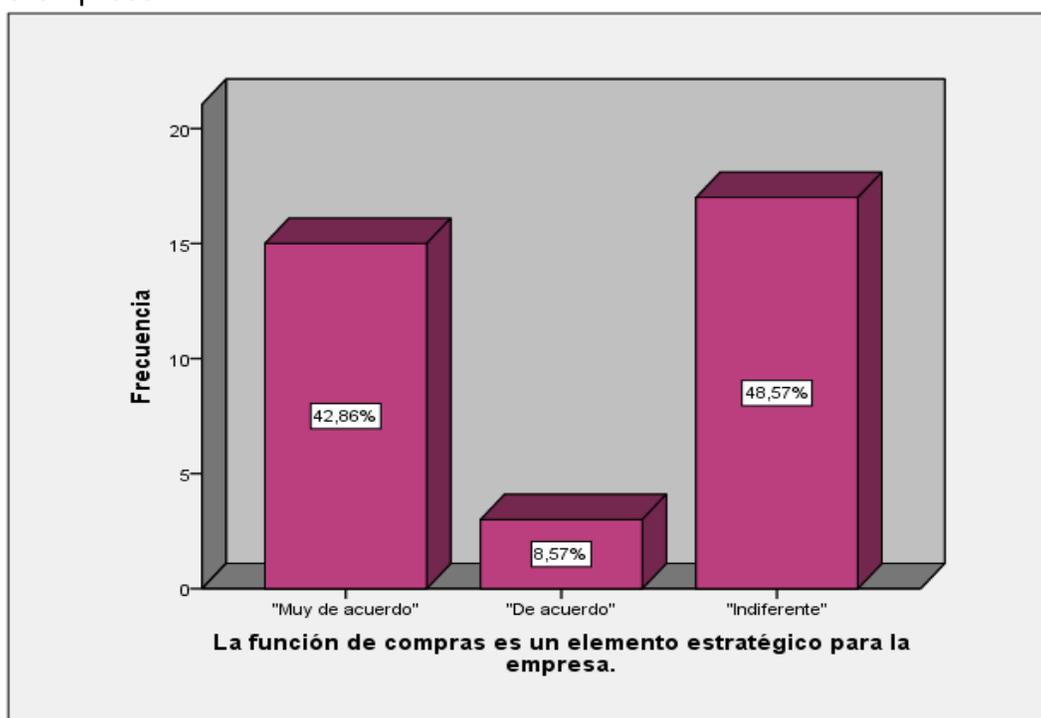
De la encuesta aplicada a las empresas comercializadores de vehículos automotores del distrito Wanchaq-Cusco, 2018, se obtuvo que el 65.71% mencionaron que están muy de acuerdo y el 34.29% de los encuestados dijeron que están de acuerdo al considerar que el inventario inicial da comienzo a las operaciones de costo de ventas por lo cual nos recalca que la mayoría de encuestados están de acuerdo y saben que el inventario inicial es el que da comienzo a las operaciones de costos de ventas.

Tabla N° 2: La función de compras es un elemento estratégico para la empresa.

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	"Muy de acuerdo"	15	42,9	42,9	42,9
	"De acuerdo"	3	8,6	8,6	51,4
	"Indiferente"	17	48,6	48,6	100,0
	Total	35	100,0	100,0	

Fuente: Elaboración propia.

Figura N° 02: Grafico de barra de la función de compras es un elemento estratégico para la empresa.



Fuente: Tabla N° 02

Interpretación:

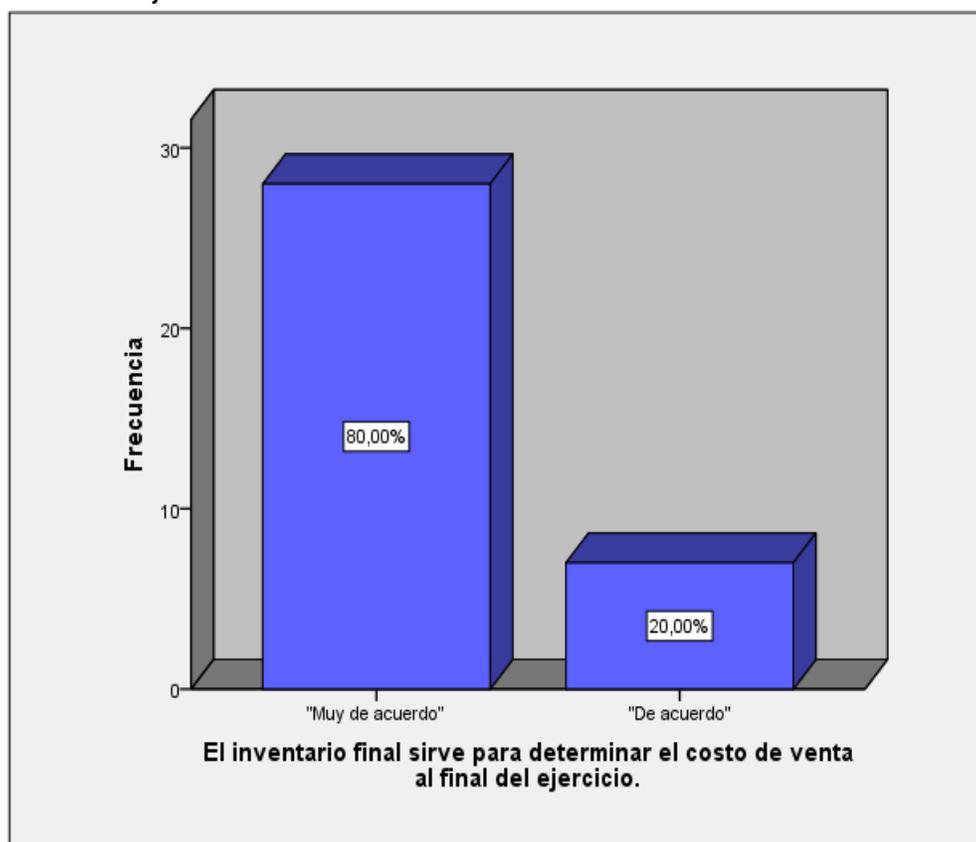
De la encuesta aplicada a las empresas comercializadores de vehículos automotores en el distrito Wanchaq-Cusco, 2018, se obtuvo que el 42.86% mencionaron que están muy de acuerdo y el 8.57% de los encuestados comentaron que están de acuerdo al considerar que la función de compras es un elemento estratégico para disminuir sus costos, el otro 48.57% mencionaron que están indiferentes con que la función de compras sea un elemento estratégico para la empresa.

Tabla N° 03:El inventario final sirve para determinar el costo de venta al final del ejercicio.

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	"Muy de acuerdo"	28	80,0	80,0	80,0
	"De acuerdo"	7	20,0	20,0	100,0
	Total	35	100,0	100,0	

Fuente: Elaboración propia.

Figura N° 03: Grafico de barra del inventario final sirve para determinar el costo de venta al final del ejercicio.



Fuente: Tabla N° 03

Interpretación:

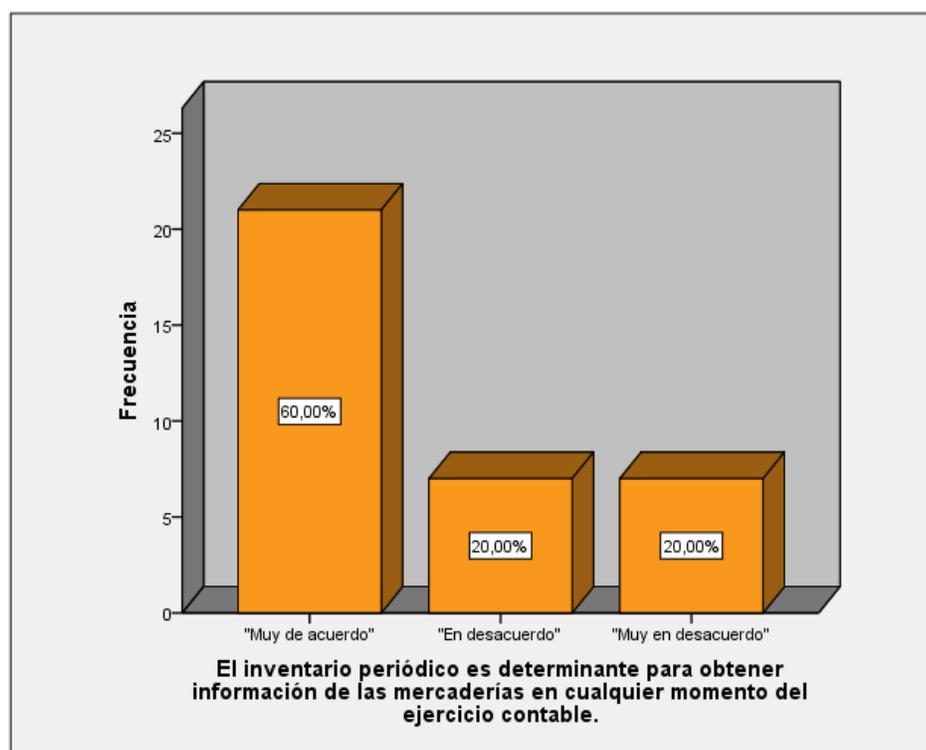
De la encuesta aplicada a las empresas comercializadores de vehículos automotores del distrito Wanchaq-Cusco, 2018, se obtuvo que el 80% mencionaron que están muy de acuerdo y el 20% de los encuestados mencionaron que están de acuerdo al considerar que el inventario final sirve para determinar el costo de ventas al final del periodo o ejercicio.

Tabla N° 04: El inventario periódico es determinante para obtener información de las mercaderías en cualquier momento del ejercicio contable.

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	"Muy de acuerdo"	21	60,0	60,0	60,0
	"En desacuerdo"	7	20,0	20,0	80,0
	"Muy en desacuerdo"	7	20,0	20,0	100,0
	Total	35	100,0	100,0	

Fuente: Elaboración propia.

Figura N° 04: Grafico de barra del inventario periódico es determinante para obtener información de las mercaderías en cualquier momento del ejercicio contable.



Fuente: Tabla N° 04

Interpretación:

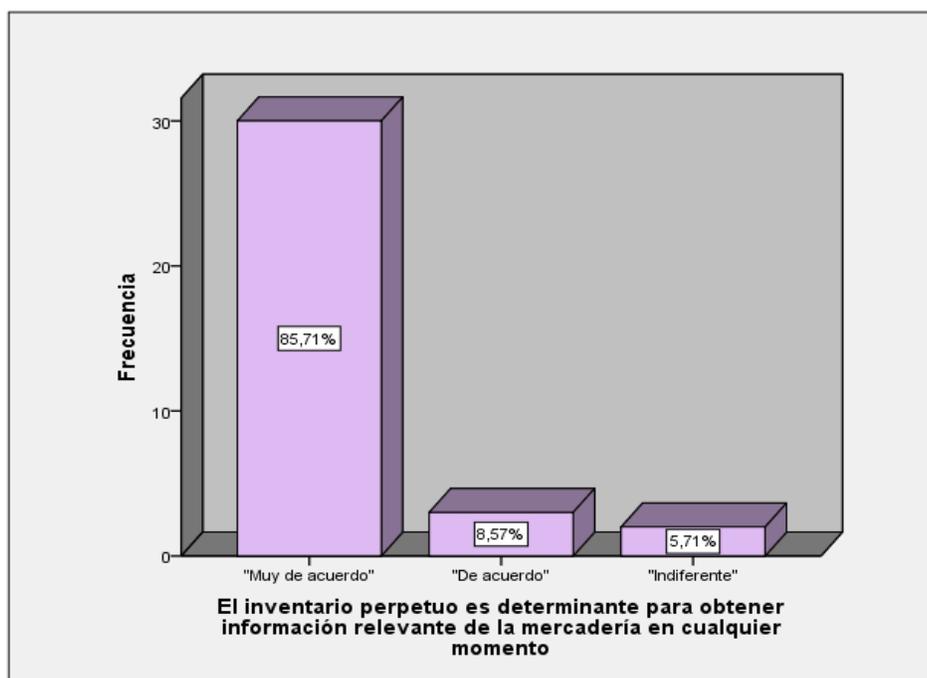
De la encuesta a las entidades comercializadores de vehículos automotores del distrito Wanchaq-Cusco, 2018, se tiene que el 60% mencionaron que están totalmente de acuerdo y el 20% de los encuestados mencionaron que están en desacuerdo al considerar que en inventario periódico es determinante para obtener información de las mercaderías, el otro 20% mencionaron que muy en desacuerdo con que el inventario periódico sea determinante para obtener información de las mercaderías.

Tabla N° 05: El inventario perpetuo es determinante para obtener información relevante de la mercadería en cualquier momento.

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	"Muy de acuerdo"	30	85,7	85,7	85,7
	"De acuerdo"	3	8,6	8,6	94,3
	"Indiferente"	2	5,7	5,7	100,0
	Total	35	100,0	100,0	

Fuente: Elaboración propia.

Figura N° 05: El inventario perpetuo es determinante para obtener información relevante de la mercadería en cualquier momento



Fuente: Tabla N° 05

Interpretación:

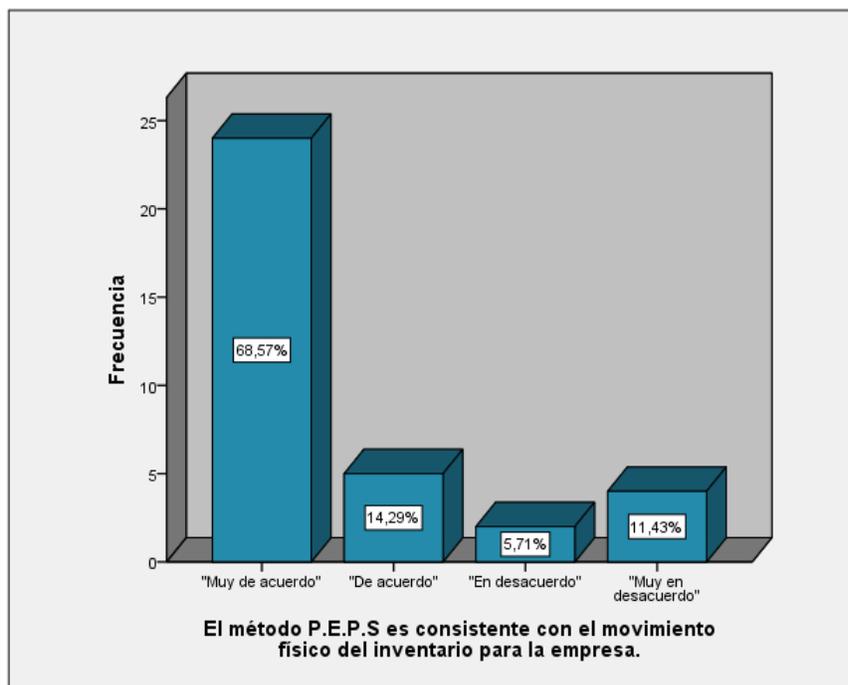
De la encuesta realizada a la entidades comercializadores de vehículos automotores del distrito Wanchaq-Cusco, 2018, se obtuvo que el 85.71% mencionaron que están totalmente de acuerdo y el 8.57% de los encuestados mencionaron que están de acuerdo al considerar que el inventario perpetuo sea determinante para obtener información relevante de la mercadería en cualquier momento, mientras que 5.71% es indiferente.

Tabla N° 06: El método P.E.P.S es consistente con el movimiento físico del inventario para la empresa.

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	"Muy de acuerdo"	24	68,6	68,6	68,6
	"De acuerdo"	5	14,3	14,3	82,9
	"En desacuerdo"	2	5,7	5,7	88,6
	"Muy en desacuerdo"	4	11,4	11,4	100,0
Total		35	100,0	100,0	

Fuente: Elaboración propia.

Figura N° 06: El método P.E.P.S es consistente con el movimiento físico del inventario para la empresa.



Fuente: Tabla N° 06

Interpretación:

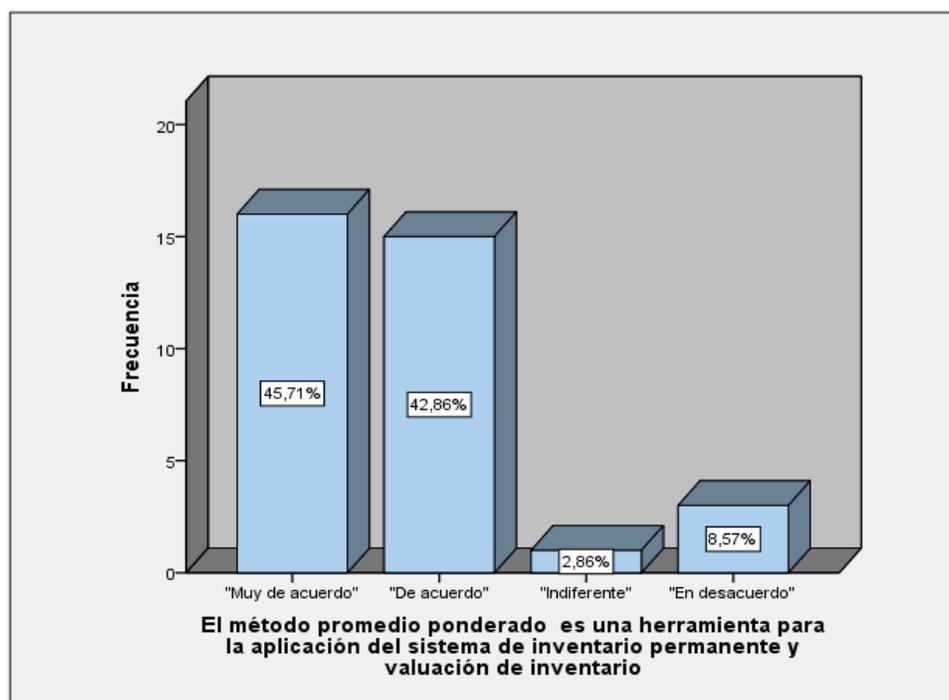
De la encuesta aplicada a las empresas comercializadores de vehículos automotores del distrito Wanchaq-Cusco, 2018, se obtuvo que el 68.57% mencionaron que están totalmente de acuerdo un 14.29% de los encuestados mencionaron que están de acuerdo al considerar que el método PEPS es consistente con el movimiento físico del inventario, el otro 5.71% está en desacuerdo, mientras que un 11.43% está en muy en desacuerdo.

Tabla N° 07: El método promedio ponderado es un instrumento para la aplicación del sistema de inventario permanente y valuación de inventario

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	"Muy de acuerdo"	16	45,7	45,7	45,7
	"De acuerdo"	15	42,9	42,9	88,6
	"Indiferente"	1	2,9	2,9	91,4
	"En desacuerdo"	3	8,6	8,6	100,0
	Total	35	100,0	100,0	

Fuente: Elaboración propia.

Figura N° 07 El método promedio ponderado es un instrumento para la aplicación del sistema de inventario permanente y valuación de inventario



Fuente: Tabla N° 07

Interpretación:

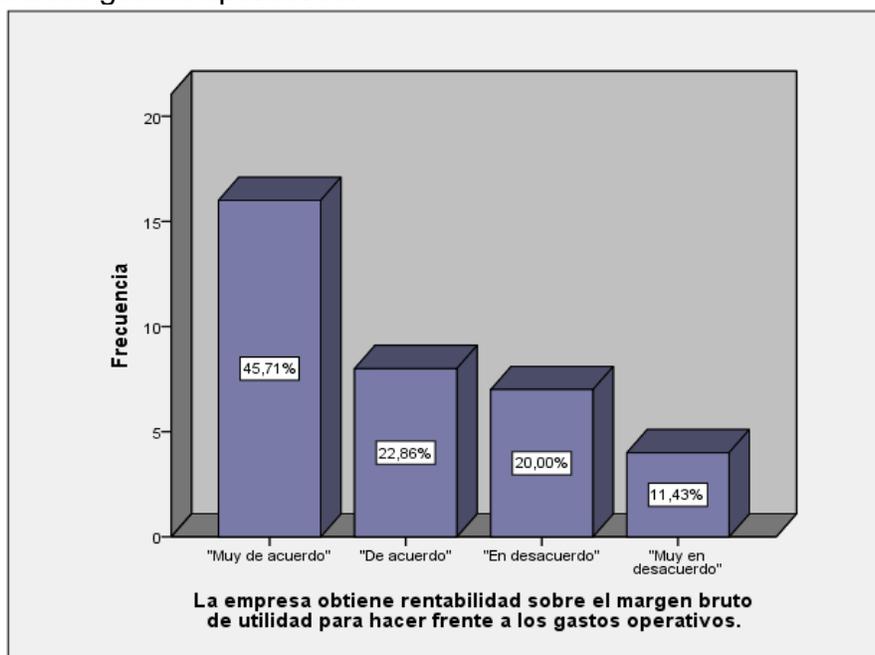
De la encuesta aplicada a las empresas comercializadores de vehículos automotores del distrito Wanchaq-Cusco, 2018, se obtuvo que el 45.71% mencionaron que están totalmente de acuerdo y el 42.86% de acuerdo, mientras que el 2.86% de los encuestados son indiferentes y que el 8.57% están en desacuerdo con que el método promedio sea una herramienta para la aplicación del sistema de inventario permanente.

Tabla N° 08: La empresa obtiene rentabilidad sobre el margen bruto de utilidad para hacer frente a los gastos operativos.

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	"Muy de acuerdo"	16	45,7	45,7	45,7
	"De acuerdo"	8	22,9	22,9	68,6
	"En desacuerdo"	7	20,0	20,0	88,6
	"Muy en desacuerdo"	4	11,4	11,4	100,0
	Total	35	100,0	100,0	

Fuente: Elaboración propia.

Figura N° 08: La empresa obtiene rentabilidad sobre el margen bruto de utilidad para hacer frente a los gastos operativos.



Fuente: Tabla N° 08

Interpretación:

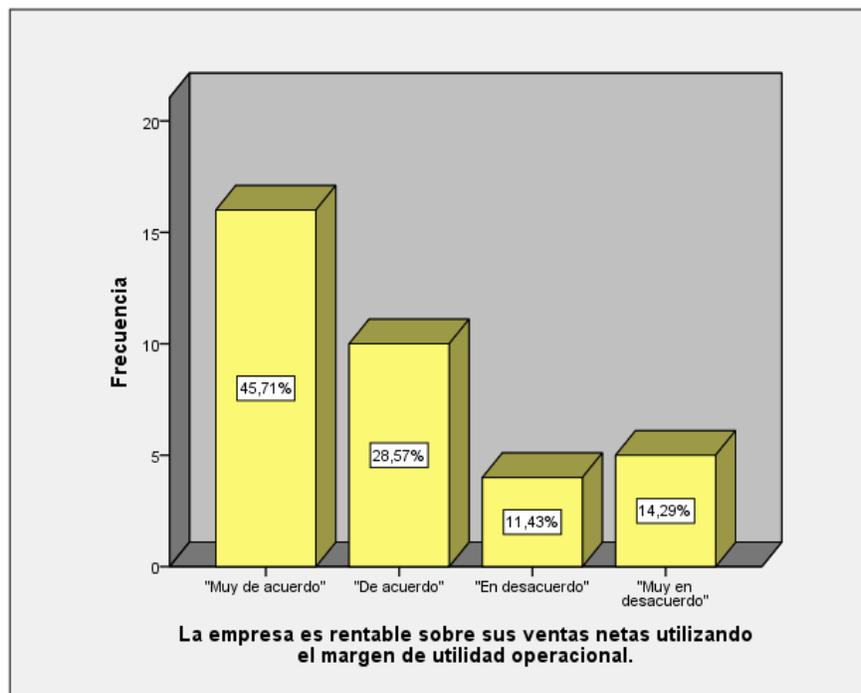
De la encuesta realizada a las entidades comercializadores de vehículos automotores del distrito Wanchaq-Cusco, 2018, se obtuvo que el 45.71% mencionaron que están muy de acuerdo y el 22.86% de los encuestados mencionaron que están de acuerdo que las empresas donde estas obtiene rentabilidad sobre el margen bruto de utilidad para hacer frente a sus gastos operativos, mientras tanto hay un 20% de encuestados que están en desacuerdo y un 11.43% en muy en desacuerdo con que sus empresas sean rentables.

Tabla N° 09: La empresa es rentable sobre sus ventas netas utilizando el margen de utilidad operacional.

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	"Muy de acuerdo"	16	45,7	45,7	45,7
	"De acuerdo"	10	28,6	28,6	74,3
	"En desacuerdo"	4	11,4	11,4	85,7
	"Muy en desacuerdo"	5	14,3	14,3	100,0
	Total	35	100,0	100,0	

Fuente: Elaboración propia.

Figura N° 09: La empresa es rentable sobre sus ventas netas utilizando el margen de utilidad operacional.



Fuente: Tabla N° 09

Interpretación:

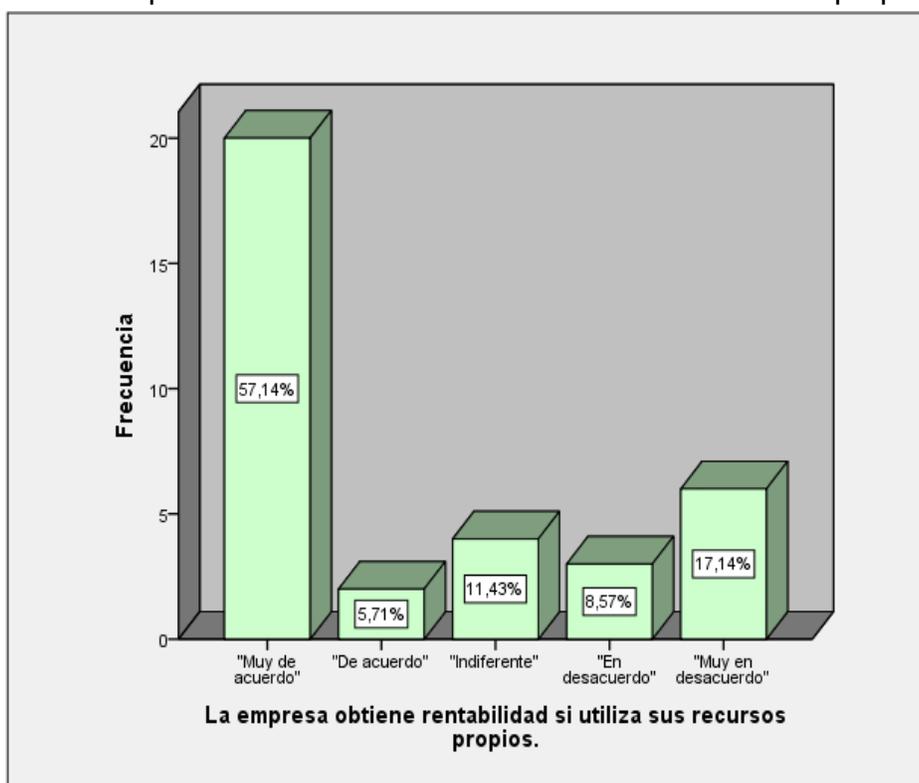
De la encuesta realizada a las entidades comercializadores de vehículos automotores del distrito Wanchaq-Cusco, 2018, se obtuvo que el 45.71% mencionaron que están muy de acuerdo y un 28.57% que esta de acuerdo en relación en que la empresa donde laboran sea rentable sobre sus ventas netas, mientras que un 11.43% de los encuestados mencionaron que están en desacuerdo y un 14.29% está muy en desacuerdo al considerar que la empresa donde están genere rentabilidad utilizando el margen de utilidad operacional.

Tabla N° 10: La empresa obtiene rentabilidad si utiliza sus recursos propios.

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	"Muy de acuerdo"	20	57,1	57,1	57,1
	"De acuerdo"	2	5,7	5,7	62,9
	"Indiferente"	4	11,4	11,4	74,3
	"En desacuerdo"	3	8,6	8,6	82,9
	"Muy en desacuerdo"	6	17,1	17,1	100,0
	Total	35	100,0	100,0	

Fuente: Elaboración propia.

Figura N° 10: La empresa obtiene rentabilidad si utiliza sus recursos propios.



Fuente: Tabla N° 10

Interpretación:

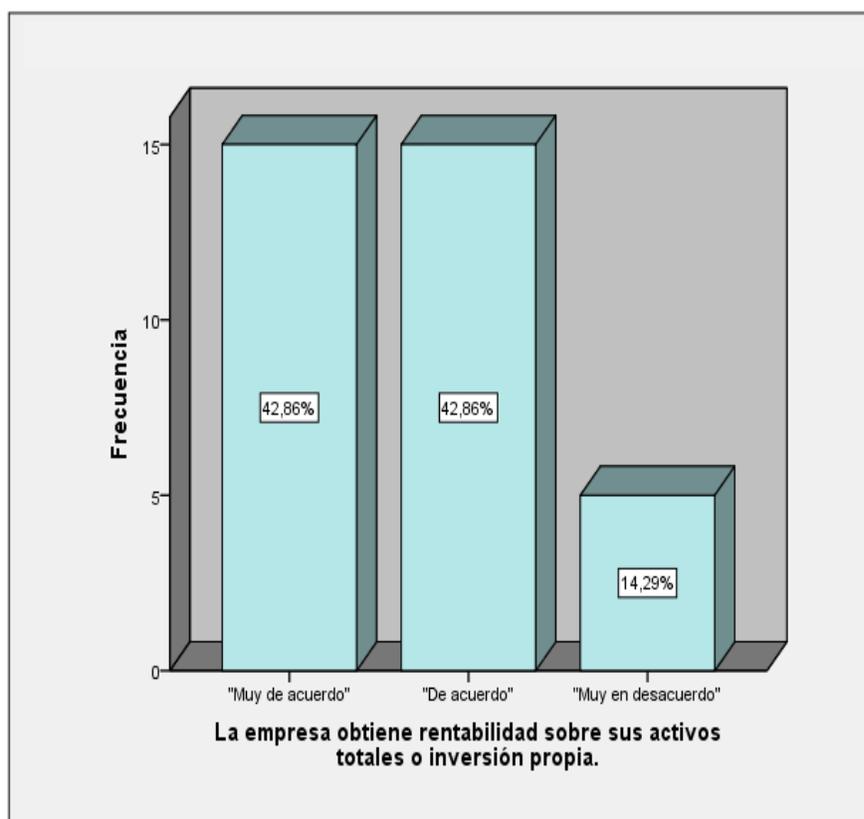
Dada realizada la encuesta a las entidades comercializadores de vehículos automotores del distrito Wanchaq-Cusco, 2018, se obtuvo que el 57.14% mencionaron que están muy de acuerdo y un 5.71% está de acuerdo en que la empresa donde laboran tiene rentabilidad si utilizara sus recursos propios mientras que el 11.43% son indiferentes como también el 8.57% están en desacuerdo y muy en desacuerdo al considerar que su empresa obtenga rentabilidad si utilizara sus recursos propios.

Tabla N° 11: La empresa obtiene rentabilidad sobre sus activos totales o inversión propia.

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	"Muy de acuerdo"	15	42,9	42,9	42,9
	"De acuerdo"	15	42,9	42,9	85,7
	"Muy en desacuerdo"	5	14,3	14,3	100,0
	Total	35	100,0	100,0	

Fuente: Elaboración propia.

Figura N° 11: La empresa obtiene rentabilidad sobre sus activos totales o inversión propia.



Fuente: Tabla N° 11

Interpretación:

De la encuesta realizada a la entidades comercializadores de vehículos automotores del distrito Wanchaq-Cusco, 2018, se obtuvo que el 42.86% y el 42.86% mencionaron que están totalmente de acuerdo que la empresa donde laboran tenga rentabilidad si utiliza sus activos totales, mientras que el otro 14.29% de los

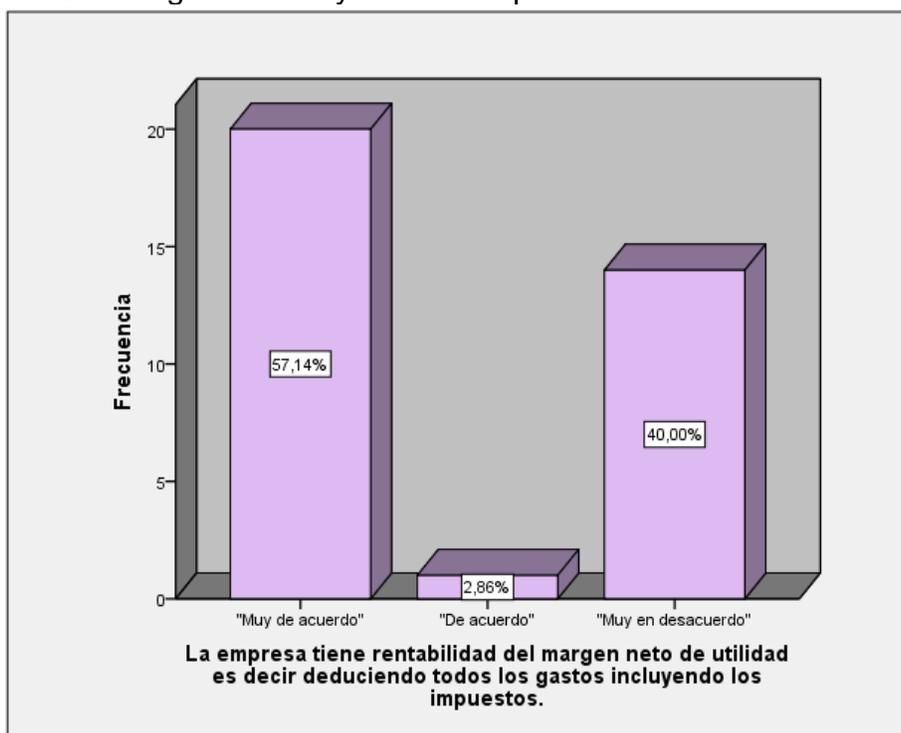
encuestados mencionaron que están enmuy en al considerar que sus empresas obtengan rentabilidad si hacen uso de su inversión propia.

Tabla N° 12: La empresa tiene rentabilidad del margen neto de utilidad es decir deduciendo todos los gastos incluyendo los impuestos.

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	"Muy de acuerdo"	20	57,1	57,1	57,1
	"De acuerdo"	1	2,9	2,9	60,0
	"Muy en desacuerdo"	14	40,0	40,0	100,0
	Total	35	100,0	100,0	

Fuente: Elaboración propia.

Figura N° 12: La empresa tiene rentabilidad del margen neto de utilidad es decir deduciendo todos los gastos incluyendo los impuestos.



Fuente: Tabla N° 12

Interpretación:

Dada realizada la encuestas a las entidades comercializadores de vehículos automotores del distrito Wanchaq-Cusco, 2018, se obtuvo que el 57.14% mencionaron que están totalmente de acuerdo y un 2.86% de acuerdo en que su empresa genere rentabilidad si deducen todos sus gastos incluyendo los impuestos, mientras que un 40% de encuestado mencionaron que están en muy en desacuerdo

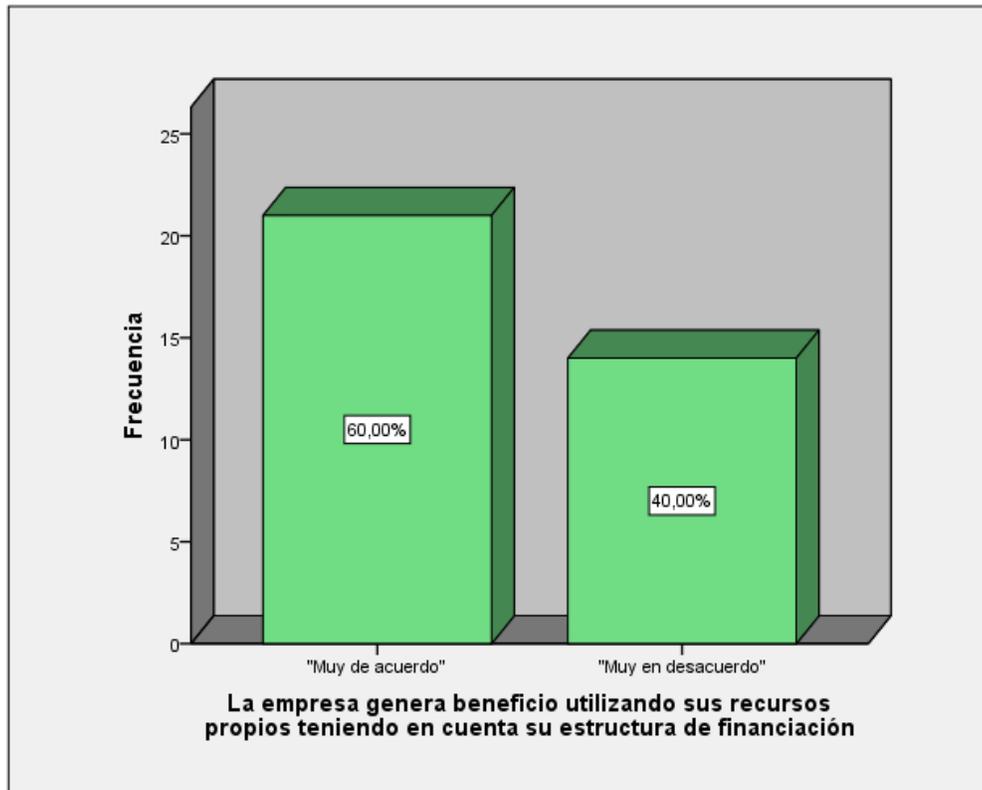
con que su empresa pueda generar rentabilidad si se deduce todos sus gastos incluyendo todos los impuestos.

Tabla N° 13: La empresa genera beneficio utilizando sus recursos propios teniendo en cuenta su estructura de financiación.

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	"Muy de acuerdo"	21	60,0	60,0	60,0
	"Muy en desacuerdo"	14	40,0	40,0	100,0
	Total	35	100,0	100,0	

Fuente: Elaboración propia.

Figura N° 13: La empresa genera beneficio utilizando sus recursos propios teniendo en cuenta su estructura de financiación



Fuente: Tabla N° 13

Interpretación:

Dada la encuesta realizada a las entidades comercializadores de vehículos automotores del distrito Wanchaq-Cusco, 2018, se obtuvo que el 60% mencionaron que están totalmente de acuerdo que la empresa donde laboran genera beneficio utilizando sus recursos propios teniendo en cuenta la estructura de financiamiento,

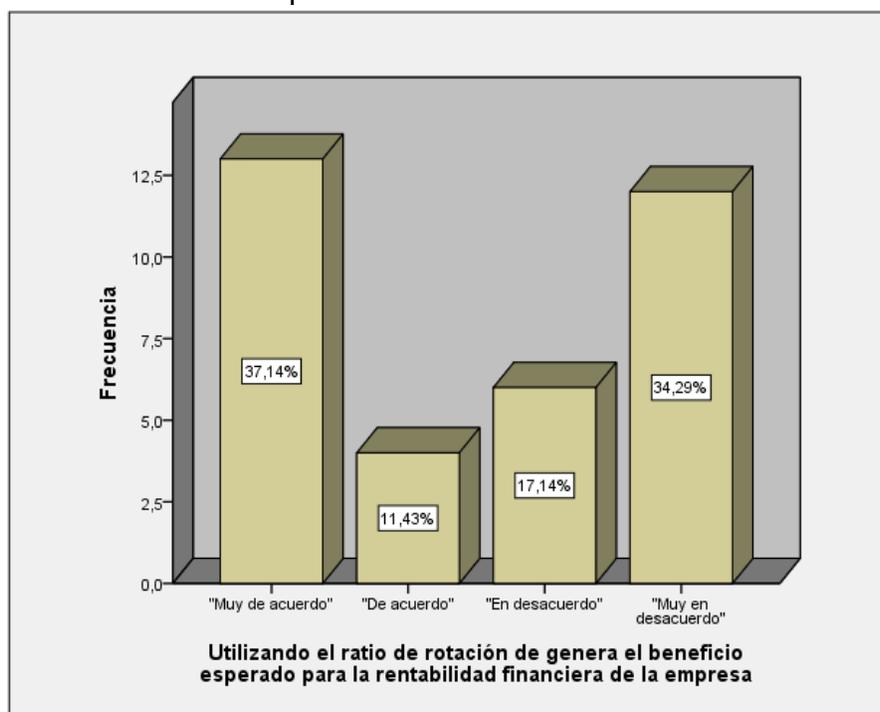
mientras que el 40% encuestados mencionaron que están en muy en desacuerdo que su empresa pueda generar beneficio utilizando sus recursos propios.

Tabla N°14: Utilizando el ratio de rotación de genera el beneficio esperado para la rentabilidad financiera de la empresa

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	"Muy de acuerdo"	13	37,1	37,1	37,1
	"De acuerdo"	4	11,4	11,4	48,6
	"En desacuerdo"	6	17,1	17,1	65,7
	"Muy en desacuerdo"	12	34,3	34,3	100,0
	Total	35	100,0	100,0	

Fuente: Elaboración propia.

Figura N° 14: Utilizando el ratio de rotación de genera el beneficio esperado para la rentabilidad financiera de la empresa



Fuente: Tabla N° 14

Interpretación:

De la encuesta aplicada a las empresas comercializadores de vehículos automotores del distrito Wanchaq-Cusco, 2018, se obtuvo que el 37.14% mencionaron que están muy de acuerdo y el 11.43% en de acuerdo en que si utilizan el ratio de rotación en la empresa genera beneficio para poder financiarse por terceros para obtener mayor

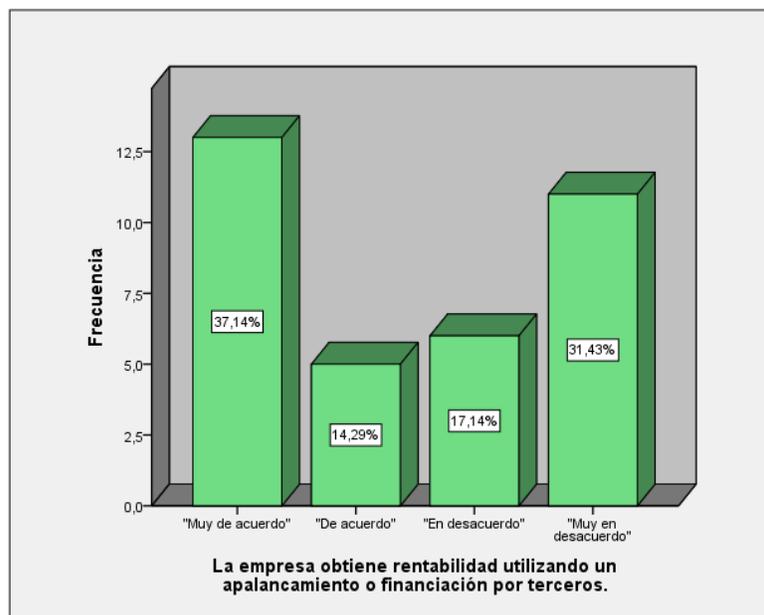
rentabilidad, mientras que hay un elevado 34.29% de los encuestados mencionaron que están en muy desacuerdo al considerar utilizando el ratio de rotación la empresa pueda generar beneficio para un financiamiento.

Tabla N° 15: La empresa obtiene rentabilidad utilizando un apalancamiento o financiación por terceros.

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	"Muy de acuerdo"	13	37,1	37,1	37,1
	"De acuerdo"	5	14,3	14,3	51,4
	"En desacuerdo"	6	17,1	17,1	68,6
	"Muy en desacuerdo"	11	31,4	31,4	100,0
	Total	35	100,0	100,0	

Fuente: Elaboración propia.

Figura N° 15: La empresa obtiene rentabilidad utilizando un apalancamiento o financiación por terceros.



Fuente: Tabla N° 15

Interpretación:

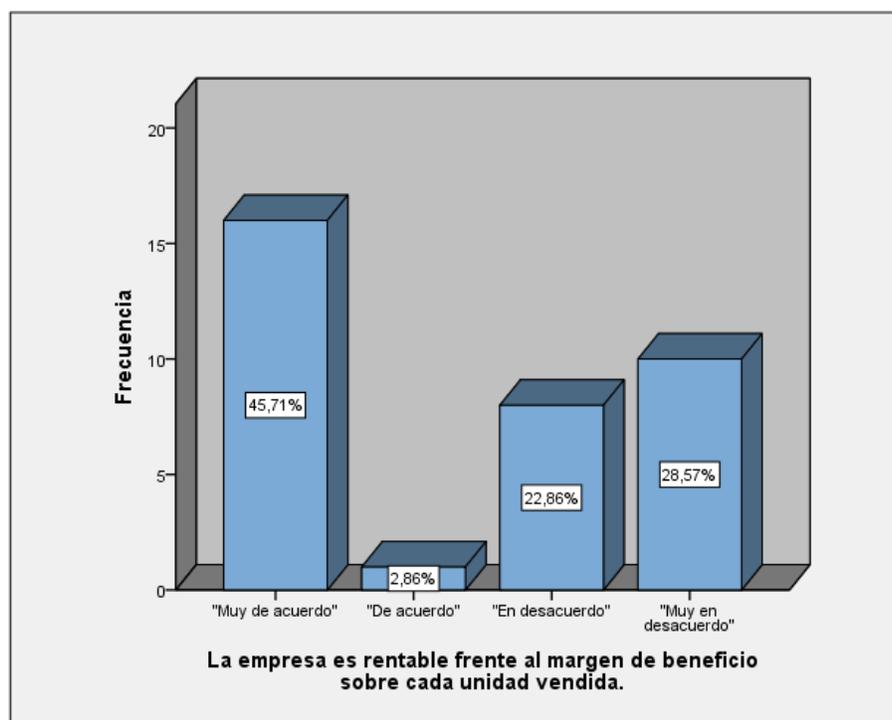
De la encuesta aplicada a las empresas comercializadores de vehículos automotores del distrito Wanchaq-Cusco, 2018, se obtuvo que el 37.14% mencionaron que están totalmente de acuerdo y un 14.29% que está de acuerdo con que su empresa tenga rentabilidad utilizando un apalancamiento por terceros, mientras que el 17.14% de los encuestados mencionaron que están en desacuerdo y un 31.43% en muy en desacuerdo que financiándose por terceros sus empresa obtendrá rentabilidad.

Tabla N° 16: La empresa es rentable frente al margen de beneficio sobre cada unidad vendida.

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	"Muy de acuerdo"	16	45,7	45,7	45,7
	"De acuerdo"	1	2,9	2,9	48,6
	"En desacuerdo"	8	22,9	22,9	71,4
	"Muy en desacuerdo"	10	28,6	28,6	100,0
	Total	35	100,0	100,0	

Fuente: Elaboración propia.

Figura N° 16: La empresa es rentable frente al margen de beneficio sobre cada unidad vendida.



Fuente: Tabla N° 16

Interpretación:

De la encuesta aplicada a las empresas comercializadores de vehículos automotores del distrito Wanchaq-Cusco, 2018, se obtuvo que el 45.71% mencionaron que están totalmente de acuerdo y el 2.86% de los encuestados mencionaron que están de acuerdo al considerar que la empresa donde laboran es rentable frente al margen de

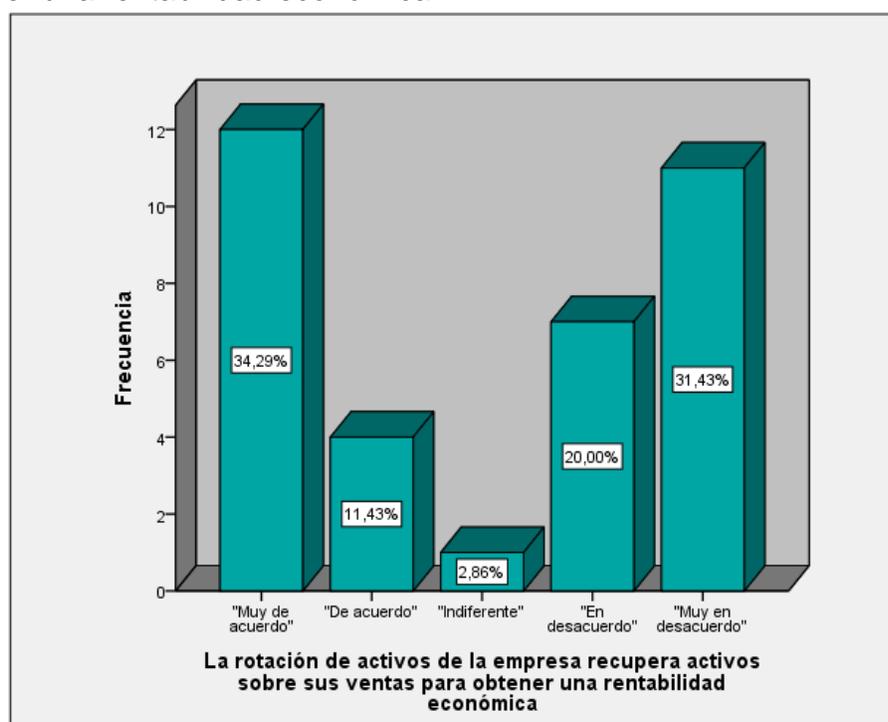
beneficio sobre cada unidad vendida, mientras que el 22.86% están en desacuerdo y un 28.57% en muy en desacuerdo.

Tabla N° 17: La rotación de activos de la empresa recupera activos sobre sus ventas para obtener una rentabilidad económica

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	"Muy de acuerdo"	12	34,3	34,3	34,3
	"De acuerdo"	4	11,4	11,4	45,7
	"Indiferente"	1	2,9	2,9	48,6
	"En desacuerdo"	7	20,0	20,0	68,6
	"Muy en desacuerdo"	11	31,4	31,4	100,0
	Total	35	100,0	100,0	

Fuente: Elaboración propia.

Figura N° 17: La rotación de activos de la empresa recupera activos sobre sus ventas para obtener una rentabilidad económica



Fuente: Tabla N° 17

Interpretación:

De la encuesta aplicada a las empresas comercializadores de vehículos automotores del distrito Wanchaq-Cusco, 2018, se obtuvo que el 34.29% mencionaron que están totalmente de acuerdo y el 14.43% de los encuestados mencionaron que están de

acuerdo al considerar que la empresa recupera activos sobre sus ventas rotando activos, mientras que un 2.86% es indiferente y el otro porcentaje está en desacuerdo que su empresa recupere activos sobre sus ventas.

3.4. Validación de Hipótesis:

3.4.1. Prueba de hipótesis general 1:

H1: Los costos de ventas tienen relación significativa con la rentabilidad de las empresas comercializadores de vehículos en el distrito de Wanchaq-Cusco, 2018.

H0: Los costos de ventas no tienen relación significativa con la rentabilidad de las empresas comercializadores de vehículos en el distrito de Wanchaq-Cusco, 2018.

Correlaciones

			Costo de Ventas (agrupado)	Rentabilidad (agrupado)
Rho de Spearman	Costo de Ventas (agrupado)	Coeficiente de correlación	1,000	,429*
		Sig. (bilateral)	.	,010
		N	35	35
	Rentabilidad (agrupado)	Coeficiente de correlación	,429*	1,000
		Sig. (bilateral)	,010	.
		N	35	35

*. La correlación es significativa en el nivel 0,05 (2 colas).

La significancia de correlacion costo de ventas y la rentabilidad es de 0.429.

Para la prueba de hipótesis es necesario la determinación del valor p como margen de error del 5% de donde deducimos: si $p < 0.05$ existe relación entre las variables, caso contrario si $p > 0.05$ no existe relación entre las variables.

Al determinar la correlación obtenemos 0,010 es menor a 0.05 por lo

tanto determinaremos que los costos de venta se relaciona significativamente con la rentabilidad de las entidades comercializadores de vehículos automotores en el distrito de Wanchaq-Cusco, 2018.

3.4.2. Prueba de hipótesis específica 2

H1: Los componentes del costo de ventas tienen relación con la rentabilidad de las empresas comercializadores de vehículos automotores en el distrito de Wanchaq - Cusco, 2018.

H0: Los componentes del costo de ventas no tienen relación con la rentabilidad de las empresas comercializadores de vehículos automotores en el distrito de Wanchaq - Cusco, 2018.

Correlaciones

			Componentes de Costo de Ventas (agrupado)	Rentabilidad (agrupado)
Rho de Spearman	Componentes de Costo de Ventas (agrupado)	Coefficiente de correlación	1,000	,500**
		Sig. (bilateral)	.	,002
		N	35	35
	Rentabilidad (agrupado)	Coefficiente de correlación	,500**	1,000
		Sig. (bilateral)	,002	.
		N	35	35

** . La correlación es significativa en el nivel 0,01 (2 colas).

La significancia de correlación costos de ventas y rentabilidad es de 0.500.

Para la prueba de hipótesis es necesario la determinación del p valor con un margen de error del 5% de donde deducimos: si $p < 0.05$ existe relación entre las variables, caso contrario si $p > 0.05$ no existe relación entre las valor entre las variables.

Al determinar la correlación obtenemos 0,002 es menor a 0.05 por lo

tanto determinaremos que los componentes de costos de venta se relaciona con la rentabilidad de las empresas comercializadores de vehículos automotores en el distrito de Wanchaq-Cusco, 2018.

3.4.3. Prueba de hipótesis específica3

H1: La rentabilidad financiera tienen relación con los costos de ventas de las empresas comercializadores de vehículos automotores en el distrito de Wanchaq - Cusco, 2018.

H0: La rentabilidad financiera no tienen relación con los costos de ventas de las empresas comercializadores de vehículos automotores en el distrito de Wanchaq - Cusco, 2018.

Correlaciones			Rentabilidad Financiera (agrupado)	Costo de Ventas (agrupado)
Rho de Spearman	Rentabilidad Financiera (agrupado)	Coefficiente de correlación	1,000	,464**
		Sig. (bilateral)	.	,005
		N	35	35
	Costo de Ventas (agrupado)	Coefficiente de correlación	,464**	1,000
		Sig. (bilateral)	,005	.
		N	35	35

** . La correlación es significativa en el nivel 0,01 (2 colas).

La significancia de correlación costos de ventas y rentabilidad es de 0.464.

Para la prueba de hipótesis es necesario la determinación del p valor con un margen de error del 5% de donde deducimos: si $p < 0.05$ existe relación entre las variables, caso contrario si $p > 0.05$ no existe relación entre las valor entre las variables.

Al determinar la correlación obtenemos 0,005 es menor a 0.05 por lo

tanto determinaremos que la rentabilidad financiera tienen relación con los costos de venta de las empresas comercializadores de vehículos automotores en el distrito de Wanchaq-Cusco, 2018.

3.4.4. Prueba de hipótesis específica4

H1: La rentabilidad económica tienen relación con los costo de ventas de las empresas comercializadores de vehículos automotores en el distrito de Wanchaq-Cusco, 2018.

H0: La rentabilidad económica no tienen relación con los costo de ventas de las empresas comercializadores de vehículos automotores en el distrito de Wanchaq-Cusco, 2018.

Correlaciones			Rentabilidad Económica (agrupado)	Costo de Ventas (agrupado)
Rho de Spearman	Rentabilidad Económica (agrupado)	Coeficiente de correlación	1,000	,454**
		Sig. (bilateral)	.	,006
		N	35	35
	Costo de Ventas (agrupado)	Coeficiente de correlación	,454**	1,000
		Sig. (bilateral)	,006	.
		N	35	35

** La correlación es significativa en el nivel 0,01 (2 colas).

La significancia de correlación costos de ventas y rentabilidad es de 0.454.

Para la prueba de hipótesis es necesario la determinación del p valor con un margen de error del 5% de donde deducimos: si $p < 0.05$ existe relación entre las variables, caso contrario si $p > 0.05$ no existe relación entre las valor entre las variables.

Al determinar la correlación obtenemos 0,006 es menor a 0.05 por lo tanto obtenemos que la rentabilidad económica se relaciona con los costos.

IV. DISCUSIÓN

Empezando este estudio o trabajo de investigación realizada, fijamos discusiones en base a los objetivos trazados o metas planteadas para obtener las siguientes discusiones.

En la investigación precedente presentado por Barrera (2012), en su tesis para obtener el título de contador público en la Universidad Técnica de Ambato “Sistema de costeo por ordenes de producción y su incidencia en la rentabilidad de la fábrica de Calzado Cass, durante el primer semestre de año 2011”, siendo su finalidad en sugiere el diseño implementando en un Sistema de Costeo por Órdenes de Producción en la Fábrica de Calzado con objetivo de poseer costos adecuados e información adecuada para mejorar la rentabilidad. Pues muestra el mejor control de los ingresos y gastos que realizan las entidades. La aplicación del métodos de costo por órdenes nos permite obtener el control oportuno y rápido en el momento que se requiera haciéndolo en cada orden de trabajo, así mismo de los materiales que son utilizados en el proceso, este método también permitirá recolectar los costos por cada elemento para obtener una precisa margen de rentabilidad. De acuerdo a las soluciones de la presente investigación, podemos indicar que los costos de ventas tiene relación con la rentabilidad mostrando que el coeficiente de relación es 0.429 mostrándonos que es una relación moderada así mismo que las empresas no utilizan de forma adecuada un método de costos para la venta de vehículos, muestra de ello es el manejo del método PEPS en algunas entidades que en cambio debiera ser utilizado el método promedio ya que se adecua mejor al rubro automotriz por ciertas ocasiones de cambio de precio por los nuevos vehículos incorporados al mercado y diversas condiciones en el precio establecido, por lo tanto, al no usar adecuadamente el sistema de costos genera inquietud ya que no se conoce el control, aunque hay una cierta cantidad aceptable que utilizan el método adecuado de costeo.

En el estudio hecho por Ramos (2012) en su tesis titulada “Las Fuentes de Financiamiento y su Incidencia en la Rentabilidad de las Mypes del Sector Calzado en el Distrito de El Porvenir, 2011”. Obteniendo su Título en Contabilidad. Concluye

que los microempresarios del sector calzado, no cuentan con información ni educación financiera, Con los diseños del sistema de costo mejoraremos tener un mejor control de todas las tareas realizadas, como fijar bien el precio de venta, mejorar internamente y constante la estructura de la organización, enfocándonos a los esfuerzos de control de costos, se puede minimizar gastos, lo que permitirá a la empresa entrar y mantenerse en un mundo competitivo, cuyas obligaciones de estabilidad son calidad y bajo precios, por lo cual tomar decisiones de financiarse con una entidades externa como los bancos, logran cubrir exigencias que obtuviesen en el día a día, pero también por carecer de conocimiento los microempresarios pueden no calcular adecuadamente los costos de lo vendido, produciendo así problemas legales con la entidad donde adquirió el préstamo, llevando esta mala gestión tiene consecuencia en la rentabilidad. Así mismo en los resultados de la prueba de hipótesis tres nos menciona que la rentabilidad financiera y los costos de ventas tienen un coeficiente de relación de 0.464, es decir que su relación es moderada. De ahí viene la importancia del manejo adecuado de los costos de ventas de las unidades vehiculares, pues si no se tiene el sistema adecuado pueden realizar decisiones incompetentes llevando a arruinar lo invertido. La teoría de García guarda relación con este trabajo, ya que la contabilidad de costos es un método de información que sirve de base, principalmente en las funciones de de planificación y control de sus ejecuciones, de acuerdo a los resultados de nuestra investigación, el gráfico 4 señala que no hay un control en el inventario constantes, pues si se está utilizando el inventario periódico como detalla el porcentaje de encuestado no se tendría una información confiable para ser. Es importante llevar el registro de las unidades diferenciados por familias o modelos, de esta manera permitirá obtener movimiento de unidades.

Vílchez (2014), es su proyecto de investigación: “Fuentes de Financiamiento empresariales y su efecto en la rentabilidad de la empresa Comercial Moto Repuestos & AB SAC., año 2014”. Para obtener su título en Contabilidad, concluye que los orígenes del financiamiento son positivamente útiles para una óptima rentabilidad de las entidades, pues según el autor y lo planteado en su tesis las

empresas pueden tomar mejores decisiones basándose en ratios. De acuerdo a los resultados con la prueba de hipótesis cuatro resulta que la rentabilidad económica y los costos de ventas tienen un coeficiente de relación de 0.454 en nuestra investigación, así mismo también el gráfico 14 señala que en la encuesta aplicada a las empresas comercializadoras de vehículos automotores del distrito Wanchaq-Cusco, 2018, se resultó que hay un porcentaje mínimo que si utilizan el ratio de rotación en la empresa genera beneficio para poder financiarse por terceros y obtener mayor rentabilidad, mientras que hay un elevado porcentaje de encuestados mencionaron que están en desacuerdo al considerar utilizar un apalancamiento para aumentar rentabilidad, es muy cierto ello en si en la actualidad esta de bajada todas las actividades por ciertos problemas en el país, pero eso no hace un impedimento en la industria automotriz, es por ello que existe una incertidumbre el de no arriesgarse a apalancarse para no tener ninguna ganancia, porque se puede ir terminando de vender las unidades a un precio que no cubre el costo.

V. CONCLUSIONES

En conclusión respecto al estudio ejecutado se llegó a lo siguiente:

Se diagnosticó una relación entre los costos de ventas y rentabilidad de las entidades comercializadores de vehículos automotores en el distrito de Wanchaq-Cusco, 2018; demostrando que hay falta de control, en los elementos de costos de ventas que están directamente involucrados con la rentabilidad, obteniendo que son escasas la veces que la información es adecuada, teniendo como consecuencias la poca rentabilidad de las organizaciones.

Se obtuvo que existe una relación entre los componentes de costos de ventas y rentabilidad en las empresas comercializadoras de vehículos automotores en el distrito de Wanchaq - Cusco, 2018; con la certidumbre que carecen de control en cuanto a las mercaderías que se utilizan para la venta, escasas son las veces que cumplen con los inventarios constantes, a veces se han implementado medidas para mejorar esta deficiencia, como consecuencia al no controlarlos afectaría la rentabilidad.

Se determinó que existe una relación entre rentabilidad financiera y los costos de ventas de las empresas comercializadores de vehículos automotores en el distrito de Wanchaq - Cusco, 2018, mostrando que muy pocas veces se lleva el control o método adecuado al rubro, también se concluyó que la empresa no siempre se rige a un precio establecido en vehículos sino que varían cada mes; perjudicando de esta manera el valor de venta que se designa al vehículo, llevando como consecuencia a generar pérdida y perjudicando el rendimiento de la empresa.

Se ha determinado que existe una relación entre rentabilidad económica y costo de ventas de las empresas comercializadores de vehículos automotores en el distrito Wanchaq-Cusco, 2018, mostrando que muy pocas veces se hace un estudio y proyecciones utilizando ratio de rentabilidad para analizar el movimiento y si logra obtener la utilidad deseada la empresa, pudiendo también obtener las deficiencias que asecha la rentabilidad de la empresa.

VI. RECOMENDACIONES

En conclusión de la investigación realizada, podemos hacer las siguientes recomendaciones:

Se aconseja en implementar un sistema de costo adecuado para control y estrategias en la función de compras en cuanto al manejo de costo de ventas, para prevenir riesgos al cambio constante de precio de unidades vehiculares examinando que la información sea oportuna, rápida, actualizada, para que optimice el rendimiento constante.

Se recomienda implementar el método promedio y el manejo del inventario constante para así controlar adecuadamente las existencias, establecer ciertas responsabilidades al encargado de almacén, que cada semana lleve el control mediante el kardex, para optimizar el proceso del inventario en cuanto al movimiento de existencias y así poder tener el control adecuado.

Se recomienda constituir medidas de control por la variación constante de precio e incentivos que se designa a los vehículos para poder cubrir el costo del flete, supervisando que la información sea apropiada y de acuerdo a los modelos y año de fabricación, siendo oportuna, y accesible, el precio para los clientes también se indica implantar medidas para fortalecer la gerencia de finanzas mediante la utilización de métodos de valuación de inventario para controlar y designar el precio adecuado a las unidades.

Se recomienda utilizar ratios de rentabilidad para hacer pruebas y analizar cuan rentable logra ser la empresa, para que en un futuro necesite apalancarse o si necesite financiarse por terceros dependiendo el movimiento del mercado o leyes que se rigen óptimamente para la mejora en el rubro automotriz, esto se llevaría continuamente es este año para obtener evolución en cuanto está mejorando el margen de utilidad de la entidades.

VII. REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Altahona, Q. (2009). Libro practico sobre contabilidad de Costos. Recuperado de:
<http://docplayer.es/8433235-Libro-practico-sobre-contabilidad-de-costos-teresa-de-jesus-altahona-quijano.html>
- Andrade, S. (2009). Manual de Contabilidad de Costos. Lima: Editorial y Librería Andrade.
- Backer, J., y Ramirez, P. (1998). Contabilidad de Costos. México: McGraw Hill. Recuperado de: <https://es.scribd.com/document/315848363/CAPITULO-1-INTRODUCCION-A-LA-CONTABILIDAD-DE-COSTOS>
- Barquin 2008). La gestión de compras. Recuperado de:
<https://www.gestiopolis.com/la-gestion-de-compras/>
- Barrera Ch. (2012). Sistema de costeo por órdenes de producción y su incidencia en la rentabilidad de la fábrica de Calzado Cass de la ciudad de Ambato, durante el primer semestre de año 2011. Ecuador (tesis de titulo de contabilidad, universidad técnica de Ambato. Recuperado de: <http://repositorio.uta.edu.ec/bitstream/123456789/1909/1/TA0180.pdf>
- Calderón, J. (2012). Contabilidad de Costos I Teoría y Práctica Concordante con el Plan Contable General Empresarial (4ª ed.) actualizada Lima: JCM Editores. Recuperado de: <https://ebooks.imcp.org.mx/product/contabilidad-de-costos-en-industrias-de-transformacin>
- Chang, y Gonzales,(s.f) en su ensayo titulado “La Importancia de la Contabilidad de Costos” del Instituto Tecnológico de Sonora, cuyo objetivo es Analizar la importancia de la contabilidad de costos. Recuperado de: <http://docplayer.es/5739549-Introduccion-la-contabilizacion-de-los-costos-incurridos-en-las-empresas-o-cualquier-tipo-de.html>
- Coronel, C. (2014). Aplicación del sistema de costos por actividades y su efecto en la rentabilidad de la empresa Cementos Selva S.A. (Tesis de Pregrado). Universidad Naciona de San Martin, Tarapoto, Perú.

- Cruz, A. y Torres, M. (2008). Tratado de Contabilidad de Costos. (tomo1) Lima: Instituto Pacifico.
- García, C. (2008). Dinámica Contabilidad de costos. Mexico- tercera edición. Recuperado de: https://issuu.com/francisastorga/docs/contabilidad_de_costos_3ed_garcia
- Gómez Giovanni. (2001). Sistemas de valuación de inventarios. Recuperado de: <https://www.gestiopolis.com/sistemas-de-valuacion-de-inventarios/>
- Horgren, Ch. (2006). Contabilidad: Un enfoque Aplicado a Mexico. Mexico. Recuperado de: http://www.facetvirtual.unt.edu.ar/pluginfile.php/28090/mod_resource/content/0/CONTABILIDAD_horgren_harrison_oliver_2010-pdf_smallpdf.com_.pdf
- Jiménez L., William. (2010). Contabilidad de Costos. Colombia. Recuperado de: <http://www.sanmateo.edu.co/documentos/publicacion-contabilidad-costos.pdf>
- Fuertes (1988) Métodos, técnicas y sistemas de valuación de inventarios. Un enfoque global Gestión Joven Revista de la Agrupación Joven Iberoamericana de Contabilidad y Administración de Empresas 2015 ISSN 1988-9
- Martinez Rueda, H. (2013). Indicadores financieros y su interpretacion. Merida. Retrieved from <http://webdelprofesor.ula.ve/economia/mendezm/analisis/IndicadoresFinancieros.pdf>
- Meza, V. (2013) La gestión estratégica de costos en la rentabilidad en las empresas de ensamblaje e instalación de ascensores en lima metropolitana, Año 2012. Tesis Contador, Universidad Cesar Vallejo, Trujillo.
- Morelos, Fontalvo, Tomás (2012) Análisis de los indicadores financieros en las sociedades portuarias de Colombia Entramado, vol. 8, núm. 1, Universidad Libre Cali, Colombia <http://www.redalyc.org/pdf/2654/265424601002.pdf>
- Ramos, N. (2012). Las fuentes de financiamiento y su incidencia en la

rentabilidad de las Mypes del sector calzado en el distrito De El porvenir, periodo 2011. Tesis Contador, Universidad Cesar Vallejo, Trujillo.

RODRÍGUEZ, Josefina (2011) "Factores de rentabilidad en las decisiones financieras". Recuperado de:<http://www.monografias.com/trabajos72/factores-rentabilidad-decisiones-financieras/factores-rentabilidad-decisiones-financieras2.shtml>

Rojas, L (2011). Contabilidad de Costos en industrias de transformación manual teoría y práctica versión alumno (2ª ed.) México: Grupo Grafico Salinas.

Sánchez Ballesta, Juan Pedro (2002): "Análisis de Rentabilidad de la empresa", [en línea] 5campus.com, Análisis contable [y añadir fecha consulta] Recuperado de:<http://ciberconta.unizar.es/leccion/anarenta/analisisr.pdf>

Sánchez (1994). La Rentabilidad Económica y Financiera de la gran empresa Española. Análisis de los factores determinantes. Recuperado de:[Dialnet-LaRentabilidadEconomicaYFinancieraDeLaGranEmpresaE-44122.pdf](http://dialnet.unirioja.es/servlet/articulo?codigo=44122)

Tapia (2013). Implementación de modelo de costo-Volumen- Utilidad, para mejorar la gestión administrativa en el Centro Educativo "Nuestra Señora del Perpetuo Socorro EIRL." Tesis de Bachiller, Universidad Nacional de Trujillo. Recuperado de:http://dspace.unitru.edu.pe/bitstream/handle/UNITRU/2360/tapia_victoria.pdf?sequence=1&isAllowed=y

Vílchez (2014). Fuentes de Financiamiento empresariales y su efecto en la rentabilidad de la empresa Comercial Moto Repuestos & AB SAC., año 2014 Tesis Contador, Universidad Cesar Vallejo, Trujillo.

Vitez, (2018). "¿Qué es un sistema de inventario periódico?" Cuida tu dinero, Recuperado de:<http://www.cuidatudinero.com/13169905/que-es-un-sistema-de-inventario-periodico>.

Zans, (2014). Contabilidad de costos. Lima: Editorial San Marcos. (1ra edición).

VIII. ANEXOS

Anexo 01: Matriz de Consistencia

Título: Costos de Ventas y Rentabilidad de las empresas comercializadoras de vehículos automotores en el distrito de Wanchaq-Cusco, 2018.					
Problemas	Objetivos	Hipótesis	Variables	Indicadores	Metodología
<p>Principal ¿De qué manera los Costos de Venta se relacionan con la Rentabilidad de las Empresas comercializadoras de vehículos automotores del distrito de Wanchaq - Cusco, 2018?</p> <p>Específicos ¿Cómo se relaciona los componentes de costo de ventas con la rentabilidad de las actividades de las empresas comercializadoras de vehículos automotores en el distrito de Wanchaq - Cusco, 2018?</p> <p>¿Cómo se relaciona la rentabilidad financiera con los costos de ventas de las empresas comercializadoras de vehículos automotores en el distrito de Wanchaq - Cusco, 2018?</p> <p>¿Cómo se relaciona la Rentabilidad Económica con los costos de ventas de las empresas comercializadoras de vehículos automotores en el distrito de Wanchaq-Cusco, 2018?</p>	<p>General Determinar la relación de Costos de Venta y Rentabilidad de las Empresas comercializadoras de vehículos automotores en el distrito de Wanchaq - Cusco, 2018.</p> <p>Específicos Determinar la relación de los componentes de los costos de venta con la rentabilidad de las actividades de las empresas comercializadoras de vehículos automotores en el distrito de Wanchaq - Cusco, 2018.</p> <p>Determinar la relación de la rentabilidad financiera y los costos de ventas de las empresas comercializadoras de vehículos automotores en el distrito de Wanchaq- Cusco, 2018.</p> <p>Determinar la relación de la rentabilidad económica con los costos de ventas de las empresas comercializadoras de vehículos automotores en el distrito de Wanchaq-Cusco, 2018</p>	<p>General Los Costos de Venta tienen relación significativa con la Rentabilidad de las empresas comercializadoras de vehículos en el distrito de Wanchaq-Cusco, 2018.</p> <p>Específicos Los componentes de costo de ventas tienen relación con la Rentabilidad de las empresas comercializadoras de vehículos automotores en el distrito de Wanchaq - Cusco, 2018.</p> <p>La rentabilidad financiera tiene relación con los costos de ventas de las empresas comercializadoras de vehículos automotores en el distrito de Wanchaq - Cusco, 2018.</p> <p>La Rentabilidad Económica tienen relación con los costos de ventas de las empresas comercializadoras de vehículos automotores en el distrito de Wanchaq-Cusco, 2018.</p>	Costos de Ventas	Inventario Inicial	<p>1. TIPO DE ESTUDIO. El tipo de estudio a realizar es descriptivo, ya que se describirán cada una de las variables. Además, es correlacional porque se determinará la relación que hay entre las dos variables.</p> <p>2. DISEÑO DE ESTUDIO. La investigación se desarrollara en base al diseño No experimental, porque las variables no serán manipuladas.</p> <p>3. POBLACIÓN. Está conformada por todos los trabajadores de las 12 empresas Comerciales de automóviles del distrito de Wanchaq-Cusco en el periodo 2018.</p> <p>4. MUESTRA. Esa conformada por los 35 trabajadores del área contable y administrativo de las 12 empresas comerciales de vehículos automotores en el distrito de Wanchaq-Cusco.</p>
				Compras	
				Inventario Final	
				PEPS	
				Costo Promedio	
				Inventario Periódico	
			Rentabilidad	Margen Bruto de Utilidad	
				Margen Bruto Operacional	
				Rentabilidad sobre Patrimonio	
				Rentabilidad sobre Inversión	
				Margen Neto de Utilidades	
				Ratio de rentabilidad financiera	
				Ratio de rotación	
				Ratio de apalancamiento	
Margen de Ventas					
Rotación de Activo					

Anexo 02: Validación de instrumentos por expertos



CARTA DE PRESENTACIÓN

Señor: Díaz Díaz, Donato
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 del programa de Proyecto de Investigación de la UCV, en la sede Lima norte aula 406-I pabellón A, requiero validar el instrumentos con el cual recogeré la información necesaria para poder desarrollar mi investigación y con la cual optaré el grado de Bachiller en Contabilidad.

El título nombre de mi proyecto de investigación es : COSTOS DE VENTA Y LA RENTABILIDAD DE LAS EMPRESAS COMERCIALIZADORAS DE VEHICULOS AUTOMOTORES EN EL DISTRITO DE WANCHAQ - CUSCO, 2018. 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.

Firma

Apaicio Salazar, Juan José
D.N.I: 70429668

Observaciones (precisar si hay suficiencia): _____

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

Apellidos y nombres del juez validador.DNI:..... *Díaz Díaz Donato 08467350*

Especialidad del validador:..... *Tributación*

.....de.....del 20.....

- ¹**Pertinencia:**El ítem corresponde al concepto teórico formulado.
- ²**Relevancia:** El ítem es apropiado para representar al componente o dimensión específica del constructo
- ³**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



Firma del Experto Informante.

CARTA DE PRESENTACIÓN

Señor: Esteves, Painazaman Ambrosio
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 del programa de Proyecto de Investigación de la UCV, en la sede Lima norte aula 406-I pabellón A, requiero validar el instrumentos con el cual recogeré la información necesaria para poder desarrollar mi investigación y con la cual optaré el grado de Bachiller en Contabilidad.

El título nombre de mi proyecto de investigación es : COSTOS DE VENTA Y LA RENTABILIDAD DE LAS EMPRESAS COMERCIALIZADORAS DE VEHICULOS AUTOMOTORES EN EL DISTRITO DE WANCHAQ - CUSCO, 2018. 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.


Firma
Aparicio Salazar, Juan José
D.N.I: 70429668

Observaciones (precisar si hay suficiencia): HA Y Suficiencia

Opinión de aplicabilidad: Aplicable No aplicable

Apellidos y nombres del juez validador.DNI:..... ESTEVES PAIMONZAMAN ANDRÉS

Especialidad del validador:..... Dr. ADMINISTRACIÓN FINANCIERA

..... 11 de 10 del 2019.....



Firma del Experto Informante.

¹Pertinencia: El ítem corresponde al concepto teórico formulado.
²Relevancia: El ítem es apropiado para representar al componente o dimensión específica del constructo
³Claridad: 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



CARTA DE PRESENTACIÓN

Señor(a): Patricia, Padilla Vento
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 del programa de Proyecto de Investigación de la UCV, en la sede Lima norte aula 406-I pabellón A, requiero validar el instrumentos con el cual recogeré la información necesaria para poder desarrollar mi investigación y con la cual optaré el grado de Bachiller en Contabilidad.

El título nombre de mi proyecto de investigación es : COSTOS DE VENTA Y LA RENTABILIDAD DE LAS EMPRESAS COMERCIALIZADORAS DE VEHICULOS AUTOMOTORES EN EL DISTRITO DE WANCHAQ - CUSCO, 2018. 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.

Firma

Aparicio Salazar, Juan José
D.N.I: 70429668

Observaciones (precisar si hay

suficiencia): SI HAY SUFICIENCIA

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

Apellidos y nombres del juez validador.DNI:.....PADILLA VENTO PABLO

Especialidad del validador:.....DNA EN CONTABILIDAD

.....de 11 de 10 del 2018

- ¹Pertinencia: El ítem corresponde al concepto teórico formulado.
- ²Relevancia: El ítem es apropiado para representar al componente o dimensión específica del constructo
- ³Claridad: 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

Firma del Experto Informante.

Anexo 03: Base de Datos

Costos de ventas y rentabilidad en las empresas comercializadores de vehículos automotores en el distrito de Wanchaq-Cusco, 2018.

	A	B	C	D	E	F	G	H	I	J	K	L	M	N	O	P	Q
2	preg1	preg2	preg3	preg4	preg5	preg6	preg7	preg8	preg9	preg10	preg11	preg12	preg13	preg14	preg15	preg16	preg17
3	1	3	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1
4	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1
5	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1
6	1	3	2	1	1	1	1	1	1	1	1	1	5	1	1	1	1
7	1	1	2	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1
8	1	1	2	1	1	1	1	1	1	1	5	1	1	1	1	1	1
9	1	3	2	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	4
10	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	4	1	4	1
11	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	4
12	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1
13	1	1	2	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1
14	1	1	2	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	5	1
15	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	5	1
16	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	2	1	4
17	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	2	2	1	4
18	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	2	2	1	1
19	1	1	1	1	1	1	2	2	2	2	2	1	1	2	2	5	4
20	1	2	1	1	1	1	2	2	2	2	2	1	1	2	2	5	2
21	1	1	1	1	1	1	2	2	2	3	2	1	1	5	4	5	2
22	1	3	1	1	1	1	2	2	2	3	2	1	1	4	4	5	2
23	1	3	1	1	1	1	2	2	2	3	2	5	1	4	4	5	2
24	1	3	1	4	1	1	2	2	2	3	2	2	1	4	4	5	5
25	1	3	1	4	1	1	2	2	2	4	2	5	5	4	4	1	5
26	2	3	1	4	1	1	2	4	4	4	2	5	5	4	4	5	5
27	2	3	2	4	1	2	2	2	4	4	2	5	5	5	5	5	5
28	2	3	1	5	1	2	2	4	4	1	2	5	5	5	5	1	5
29	2	3	1	5	1	4	2	4	4	1	2	5	5	5	5	1	5
30	2	3	1	5	1	4	2	4	5	1	2	5	5	5	5	2	5
31	2	3	1	5	1	2	3	4	5	1	2	5	5	5	5	4	5
32	2	3	1	5	1	2	2	4	2	5	2	5	5	5	5	4	3
33	2	3	1	5	2	2	2	5	2	5	2	5	5	5	5	4	4
34	2	3	1	5	2	5	2	5	2	5	5	5	5	5	5	4	4
35	2	3	1	4	3	5	4	5	5	5	5	5	5	5	5	4	5
36	2	2	1	4	3	5	4	5	5	5	5	5	5	5	5	4	5
37	2	2	1	4	2	5	4	4	5	5	5	5	5	5	5	4	5
38																	

Anexo 5: Cuestionario

Este cuestionario es parte de una investigación de busca medir la relación entre costos de venta y rentabilidad de las empresas comercializadores de vehículos automotores en el distrito de Wanchaq-Cusco, 2018.

N°	Preguntas	Muy de acuerdo	De acuerdo	indiferente	En desacuerdo	Muy en desacuerdo
1	El inventario inicial da comienzo a las operaciones de costo de ventas de la empresa.					
2	La función de compras es un elemento estratégico para la empresa.					
3	El inventario final sirve para determinar el costo de venta al final del ejercicio.					
4	El inventario periódico es determinante para obtener información de las mercaderías en cualquier momento del ejercicio contable.					
5	El inventario perpetuo es determinante para obtener información relevante de la mercadería en cualquier momento.					
6	El método P.E.P.S es consistente con el movimiento físico del inventario para la empresa.					
7	El método promedio ponderado es una herramienta para la aplicación del sistema de inventario permanente y valuación de inventario					
8	La empresa obtiene rentabilidad sobre el margen bruto de utilidad para hacer frente a los gastos operativos.					

9	La empresa es rentable sobre sus ventas netas utilizando el margen de utilidad operacional.					
10	La empresa obtiene rentabilidad si utiliza sus recursos propios.					
11	La empresa obtiene rentabilidad sobre sus activos totales o inversión propia.					
12	La empresa tiene rentabilidad del margen neto de utilidad es decir deduciendo todos los gastos incluyendo los impuestos.					
13	La empresa genera beneficio utilizando sus recursos propios teniendo en cuenta su estructura de financiación					
14	Utilizando el ratio de rotación de genera el beneficio esperado para la rentabilidad financiera de la empresa					
15	La empresa obtiene rentabilidad utilizando un apalancamiento o financiación por terceros.					
16	La empresa es rentable frente al margen de beneficio sobre cada unidad vendida.					
17	La rotación de activos de la empresa recupera activos sobre sus ventas para obtener una rentabilidad económica					

Anexo 6: Declaración Jurada de Artículo Científico:

DECLARACIÓN JURADA
(Debe ser considerado conjuntamente con el Artículo Científico)
DECLARACIÓN JURADA DE AUTORÍA Y AUTORIZACIÓN
PARA LA PUBLICACIÓN DEL ARTÍCULO CIENTÍFICO

Yo, Aparicio Salazar, Juan José, estudiante (x), egresado (), docente (), de la Escuela de Postgrado de la Universidad César Vallejo, identificado(a) con DNI 70429668 con el artículo titulado:

“Costos de venta y rentabilidad de las empresas comercializadoras de vehículos automotores en el distrito de Wanchaq-Cusco, 2018”

Declaro bajo juramento que:

1) El artículo pertenece a mi autoría compartida con los coautores

.....
.....

2) El artículo no ha sido plagiada ni total ni parcialmente.

3) El artículo no ha sido autoplagiada; es decir, no ha sido publicada ni presentada anteriormente para alguna revista.

4) De identificarse la falta de fraude (datos falsos), plagio (información sin citar a autores), autoplagio (presentar como nuevo algún trabajo de investigación propio que ya ha sido publicado), piratería (uso ilegal de información ajena) o falsificación (representar falsamente las ideas de otros), asumo las consecuencias y sanciones que de mi acción se deriven, sometiéndome a la normatividad vigente de la Universidad César Vallejo.

5) Si, el artículo fuese aprobado para su publicación en la Revista u otro documento de difusión, cedo mis derechos patrimoniales y autorizo a la Escuela de Postgrado, de la Universidad César Vallejo, la publicación y divulgación del documento en las condiciones, procedimientos y medios que disponga la Universidad.

Lima, 10 de Diciembre del 2018


.....
Juan José, Aparicio Salazar

DNI:70429668



FORMULARIO DE AUTORIZACIÓN PARA LA PUBLICACIÓN ELECTRÓNICA DEL TRABAJO DE INVESTIGACIÓN O LA TESIS

1. DATOS PERSONALES

Apellidos y Nombres: (solo los datos del que autoriza)

APARICIO SALAZAR JUAN JOSE

D.N.I. : 40429668

Domicilio : M2 "B" 46 FONDO DON CARLOS / SAN FELIPE LOMAS

Teléfono : Fijo : 543.1036 Móvil : 943706518

E-mail :

2. IDENTIFICACIÓN DE LA TESIS

Modalidad:

[] Trabajo de Investigación de Pregrado

[] Tesis de Pregrado

Facultad : CIENCIAS EMPRESARIALES

Escuela : CONTABILIDAD

Carrera : CONTABILIDAD

[] Grado

[X] Título CONTADOR PUBLICO

[] Tesis de Post Grado

[] Maestría

[] Doctorado

Grado :

Mención :

3. DATOS DE LA TESIS

Autor (es) Apellidos y Nombres:

APARICIO SALAZAR JUAN JOSE

Título del trabajo de investigación o de la tesis:

COSTO DE VENTA Y RENTABILIDAD DE LAS EMPRESAS COMERCIALIZADORAS DE VEHICULOS AUTOMOTORES EN EL DISTRITO DE WANCHAQ - CUSCO, 2018

Año de publicación :

4. AUTORIZACIÓN DE PUBLICACIÓN DE LA TESIS EN VERSIÓN ELECTRÓNICA:

A través del presente documento,

[X] Si autorizo a publicar en texto completo mi trabajo de investigación o tesis.

[] No autorizo a publicar en texto completo mi trabajo de investigación o tesis.

Firma : [Signature]

Fecha : 10/12/2018



UNIVERSIDAD CÉSAR VALLEJO

AUTORIZACIÓN DE LA VERSIÓN FINAL DEL TRABAJO DE INVESTIGACIÓN

CONSTE POR EL PRESENTE EL VISTO BUENO QUE OTORGA LA ENCARGADA DE INVESTIGACIÓN DE

ESCUELA PROFESIONAL DE CONTABILIDAD

A LA VERSIÓN FINAL DEL TRABAJO DE INVESTIGACIÓN QUE PRESENTA:

APARICIO SALAZAR JUAN JOSE

INFORME TITULADO:

"COSTOS DE VENTA Y RENTABILIDAD DE LAS EMPRESAS COMERCIALIZADORAS DE VEHÍCULOS AUTOMOTORES EN EL DISTRITO DE WANCHAQ-CUSCO, 2018"

PARA OBTENER EL TÍTULO O GRADO DE:

CONTADOR PÚBLICO

SUSTENTADO EN FECHA: 10/12/2018

NOTA O MENCIÓN: 16



FIRMA DEL ENCARGADO DE INVESTIGACION



UNIVERSIDAD CÉSAR VALLEJO

FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES

ESCUELA PROFESIONAL DE CONTABILIDAD

Trabajo de tesis y su aplicación de las emisoras contabilizando los datos verificados actualizados en el distrito de Vanchaq-Cusco, 2018.

TESIS PARA OBTENER EL TÍTULO PROFESIONAL DE CONTADOR PÚBLICO

AUTOR:

A-FABRIC SALAZAR, Juan José

ASESOR:

MUCHA YUTAN, Mariana

LÍNEA DE INVESTIGACION

Finanzas

LIMA - PERÚ

2018

Resumen de coincidencias

30%

Se están viendo términos separados

Vr: Auntes en ingles (Espana)

Coincidencias

- 1 **Empregado a tiempo** 16%
- 2 **recursos humanos** 7%
- 3 **coincidencias** 3%
- 4 **responsable de la educación** 1%
- 5 **Empregado a tiempo** <1%
- 6 **responsable de la educación** <1%
- 7 **responsable de la educación** <1%
- 8 **Empregado a tiempo** <1%



ACTA DE APROBACIÓN DE ORIGINALIDAD DE TESIS

Código : F06-PP-PR-02.02
Versión : 09
Fecha : 23-03-2018
Página : de 100

Yo, Mariano Mucha Paitan, docente de la Facultad de Ciencias Empresariales y Escuela Profesional de Contabilidad de la Universidad César Vallejo Lima Norte (precisar filial o sede), revisor(a) de la tesis titulada:

"Costo de ventas y la rentabilidad de las empresas comercializadores de vehículos automotores en el distrito de Wanchaq-Cusco, 2018."

Del estudiante Aparicio Salazar Juan José, constato que la investigación tiene un índice de similitud de 30% verificable en el reporte de originalidad del programa Turnitin.

El suscrito analizó dicho reporte y concluyó 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.

Los Olivos, Diciembre 2018

Firma

Mariano Mucha Paitan

DNI: 17810102

Elaboró	Dirección de Investigación	Revisó	Responsable de SGC	Aprobó	Vicerrectorado de Investigación
---------	----------------------------	--------	--------------------	--------	---------------------------------