



UNIVERSIDAD CÉSAR VALLEJO

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

**Análisis de costo volumen utilidad como herramienta para la
maximización de rentabilidad de la empresa Cía.
Comercializadora JL del Perú S.A.C. del Cusco, 2020.**

TESIS PARA OBTENER EL TÍTULO PROFESIONAL DE:

Contador Público

AUTORA:

Gamarra Rodríguez, Jackeline (ORCID: 0000-0002-1947-0868)

ASESOR:

Dr. Mucha Paitán, Mariano (ORCID: 0000-0002-0097-6869)

LÍNEA DE INVESTIGACIÓN:

Finanzas

LIMA – PERÚ

2021

Dedicatoria

Mi tesis, es un esfuerzo realizado con la única finalidad de alcanzar un objetivo planteado, una promesa realizada mucho años atrás, culminar satisfactoriamente una etapa hermosa del desarrollo de la carrera escogida, y en este camino dedico todo mi esfuerzo y dedicación a mi familia, todo esto, es para y por mis padres que siempre guiaron mi andar, que día a día lucharon por brindarme lo mejor y porque ellos siempre acompañaron con respeto y amor mis buenos y malos momentos, a mis hermanos por su grata compañía, apoyo y aliento inagotable.

Agradecimiento

Agradezco con mucha alegría a mis queridos padres Agripino Salvador y Eduarda, por haberme permitido seguir este camino profesional, por apoyarme y guiarme para la consecución de este sueño que a su vez se convirtió en un objetivo, sin el apoyo de ellos nada de esto sería posible; de igual manera quiero agradecer infinitamente a Luis Abel Alejandro que siempre estuvo apoyándome en el transcurso de este objetivo planteado brindándome confianza y aliento día a día que fue indispensable para mí.

Índice de contenidos

Dedicatoria.....	ii
Agradecimiento.....	iii
Índice de contenidos.....	iv
Índice de tablas.....	v
Índice de gráficos y figuras.....	vii
Resumen.....	ix
ABSTRACT.....	x
I.INTRODUCCIÓN.....	1
II. MARCO TEÓRICO.....	5
III. METODOLOGÍA.....	12
3.1. Tipo y Diseño de Investigación.....	12
3.2. Variables y Operacionalización.....	12
3.3. Población, muestra y muestreo.....	17
3.4. Técnicas e instrumentos de recolección de datos.....	20
3.5. Procedimientos.....	20
3.6. Método de análisis de datos.....	21
3.7. Aspectos éticos.....	21
IV. RESULTADOS.....	23
V. DISCUSIÓN.....	47
VI. CONCLUSIONES.....	50
VII. RECOMENDACIONES.....	51
REFERENCIAS.....	52
ANEXOS.....	56

Índice de tablas

Tabla 1. <i>¿Considera usted, que los costos en los que incurre la empresa son los adecuados?.....</i>	23
Tabla 2. <i>¿Se realiza un análisis de los costos para la determinación de los precios?.....</i>	24
Tabla 3. <i>¿Usted, distingue las diferencias entre los costos fijos y los costos variables?.....</i>	25
Tabla 4. <i>¿Existe un procedimiento adecuado para la asignación de los costos en la empresa?.....</i>	26
Tabla 5. <i>¿Es importante para usted el nivel de compras que realiza la empresa?.....</i>	27
Tabla 6. <i>¿Considera usted, que la empresa tiene un plan de adquisiciones?.....</i>	28
Tabla 7. <i>¿Es importante para usted el control interno respecto a las existencias con las que cuenta la empresa?.....</i>	29
Tabla 8. <i>¿Considera confiable las actividades desarrolladas de control interno respecto a los sistemas de gestión?.....</i>	30
Tabla 9. <i>¿Considera usted, que la empresa es rentable?.....</i>	31
Tabla 10. <i>¿Considera importante el análisis de los ingresos versus los egresos de la empresa?.....</i>	32
Tabla 11. <i>¿Se establecen mecanismos para la determinación de los precios asignados a los productos que la empresa comercializa?.....</i>	33
Tabla 12. <i>¿La empresa tiene objetivos de ventas planteados?.....</i>	34
Tabla 13. <i>¿Es usted, parte de la toma de decisiones?.....</i>	35
Tabla 14. <i>¿Considera usted, que existe una planificación para la toma de decisiones?.....</i>	36
Tabla 15. <i>¿Considera necesario el análisis de la información para una buena toma de decisiones?.....</i>	37

Tabla 16 <i>¿La empresa realiza un correcto manejo de información?</i>	38
Tabla 17 <i>¿Es necesario establecer mecanismos de control a las decisiones tomadas?</i>	39
Tabla 18 <i>¿Considera que la gerencia, realiza un correcto seguimiento a los planes ejecutados?</i>	40
Tabla 19 <i>¿Considera usted, que la empresa asume muchos riesgos?</i>	41
Tabla 20 <i>¿Considera importante la eficiencia de la dirección para una buena gestión administrativa?</i>	42
Tabla 21 <i>¿Considera usted que la inversión realizada por la empresa es acorde a los objetivos planteados?</i>	43
Tabla 22 <i>¿La gerencia dio a conocer cuál es el punto de equilibrio?</i>	44
Tabla 23 <i>¿Considera usted que los ingresos obtenidos por la empresa solventas todos los gastos?</i>	45
Tabla 24 <i>¿Considera importante la implementación un sistema de gestión de control de ingresos y gastos?</i>	46

Índice de gráficos y figuras

Figura 1. <i>¿Considera usted, que los costos en los que incurre la empresa son los adecuados?.....</i>	23
Figura 2. <i>¿Se realiza un análisis de los costos para la determinación de los precios?.....</i>	24
Figura 3. <i>¿Usted, distingue las diferencias entre los costos fijos y los costos variables?.....</i>	25
Figura 4. <i>¿Existe un procedimiento adecuado para la asignación de los costos en la empresa?.....</i>	26
Figura 5. <i>¿Es importante para usted el nivel de compras que realiza la empresa?.....</i>	27
Figura 6. <i>¿Considera usted, que la empresa tiene un plan de adquisiciones?.....</i>	28
Figura 7. <i>¿Es importante para usted el control interno respecto a las existencias con las que cuenta la empresa?.....</i>	29
Figura 8. <i>¿Considera confiable las actividades desarrolladas de control interno respecto a los sistemas de gestión?.....</i>	30
Figura 9. <i>¿Considera usted, que la empresa es rentable?.....</i>	31
Figura 10. <i>¿Considera importante el análisis de los ingresos versus los egresos de la empresa?.....</i>	32
Figura 11. <i>¿Se establecen mecanismos para la determinación de los precios asignados a los productos que la empresa comercializa?.....</i>	33
Figura 12. <i>¿La empresa tiene objetivos de ventas planteados?.....</i>	34
Figura 13. <i>¿Es usted, parte de la toma de decisiones?.....</i>	35
Figura 14. <i>¿Considera usted, que existe una planificación para la toma de decisiones?.....</i>	36

Figura 15 <i>¿Considera necesario el análisis de la información para una buena toma de decisiones?</i>	37
Figura 16 <i>¿La empresa realiza un correcto manejo de información?</i>	38
Figura 17 <i>¿Es necesario establecer mecanismos de control a las decisiones tomadas?</i>	39
Figura 18 <i>¿Considera que la gerencia, realiza un correcto seguimiento a los planes ejecutados?</i>	40
Figura 19 <i>¿Considera usted, que la empresa asume muchos riesgos?</i>	41
Figura 20 <i>¿Considera importante la eficiencia de la dirección para una buena gestión administrativa?</i>	42
Figura 21 <i>¿Considera usted que la inversión realizada por la empresa es acorde a los objetivos planteados?</i>	43
Figura 22 <i>¿La gerencia dio a conocer cuál es el punto de equilibrio?</i>	44
Figura 23 <i>¿Considera usted que los ingresos obtenidos por la empresa solventas todos los gastos?</i>	45
Figura 24 <i>¿Considera importante la implementación un sistema de gestión de control de ingresos y gastos?</i>	46

Resumen

El presente estudio “Análisis de costo volumen utilidad como herramienta para la maximización de rentabilidad de la empresa Cía. Comercializadora JL del Perú S.A.C. del Cusco, 2020” tiene como objetivo desarrollar el Análisis de costo volumen utilidad como herramienta para la maximización de rentabilidad de la empresa.

Se utilizó la metodología de tipo aplicada con diseño no experimental, y con ello se pudo constatar la ausencia de dicha herramienta por medio de la aplicación de la técnica de encuesta aplicada a la totalidad de colaboradores, por medio de la cual se pudo obtener resultados significativos.

Como resultados tras el análisis desarrollado pudimos confirmar nuestra hipótesis con lo cual reafirmamos que la herramienta de costo volumen utilidad influye significativamente para la maximización de la rentabilidad.

Concluimos dando a conocer que toda empresa debe de considerar dentro de su gestión la utilización de esta herramienta, la cual contribuye a la mejora significativa para la correcta toma de decisiones.

Palabras clave: Costo, volumen, utilidad, maximización de la rentabilidad.

ABSTRACT

The present study "Analysis of cost volume profit as a tool for maximizing profitability of the company Cía. Comercializadora JL del Perú S.A.C. del Cusco, 2020" aims to develop the Profit Volume Cost Analysis as a tool for maximizing the profitability of the company.

The methodology of the type applied with a non-experimental design was used, and with this it was possible to verify the absence of said tool through the application of the survey technique applied to all collaborators, through which significant results could be obtained.

As results after the analysis carried out, we were able to confirm our hypothesis, thereby reaffirming that the cost-volume-profit tool has a significant influence on maximizing profitability.

We conclude by stating that every company must consider the use of this tool within its management, which contributes to significant improvement for correct decision-making.

Keywords: Cost, volume, utility, profitability maximization.

I. INTRODUCCIÓN

En la actualidad a nivel internacional, el sector automotriz de vehículos menores se encuentra en pleno auge, la venta de vehículos nuevos registró una tendencia creciente en estos años últimos, lo que represento un crecimiento significativo respecto a años anteriores, de esta forma se dio el incremento de la aceptación por parte de la población a los vehículos menores (motocicletas), este pequeño análisis se dio en primera instancia por varios motivos significativos, sin duda alguna el primero y más importante es la salud, el avance se vio impulsado por la necesidad de la población de poder emplear un medio de transporte que disminuyera el riesgo de contagio del COVID-19.

Las personas buscaron formas y maneras de alejarse de las aglomeraciones, de igual forma el tema económico, una forma muy barata de movilizarse sin restricciones, consiguiendo un ahorro en movilidad por el rendimiento en función a combustible que tienen estas unidades, por otro lado el factor tiempo, fue fundamental poder movilizarse evitando las congestiones vehiculares y las incómodas esperas en paraderos de microbús y por último el tema laboral, en estos tiempos de pandemia un gran sector de la población vio en estos vehículos una opción laboral, quienes han decidido adquirir este tipo de unidades para realizar actividades de delivery y entregas a domicilio.

A nivel del Perú se tienen registradas alrededor de 28 marcas, que a la actualidad vienen siendo comercializadas, lo que respecta al departamento de Cusco este panorama se acorta siendo un promedio de 14 marcas comercializadas, teniendo brechas grandes entre marcas ya reconocidas y posicionadas a otras marcas que recién vienen trabajando en ello, esto se refiere y se ve traducido netamente en el precio que pueden ofrecer los comercializadores.

El sector automotriz de vehículos menores fue creciendo, con ello se fueron formado nuevas empresas que buscan incursionar en este rubro y ante ello el crecimiento de la competencia fue inevitable, cada empresa aparecieron con nuevas opciones, con nuevas marcas, con alternativas novedosas las cuales

atrajeron a los consumidores, el mercado de vehículos menores esta manejado por los importadores los cuales tienen una variedad de marcas posicionadas tanto a nivel internacional como a nivel nacional. Sin duda alguna estas marcas son opciones para los consumidores según muchos factores, desde el precio de cada unidad, las condiciones de compra, el manejo de stocks de repuestos y accesorios y fundamentalmente la garantía que cada una de estas marcas pueda ofrecer.

El mercado actual no está limitado por los importadores, cada distribuidor y/o comercializador es libre de poder generar sus propias estrategias, condiciones y por ende establecer libremente sus precios de oferta, en este punto cabe mencionar que las empresas comercializadoras tienen la libertad de vender una o más marcas, es por ello que en su totalidad las tiendas tiene un mínimo de 3 marcas por punto de venta y con ello se amplía la variedad en modelos como en diseños para la oferta que brinda cada comercializador. Con ello damos a conocer que la competencia es a una escala mayor ya que los comercializadores no solo compiten contra otras marcas, sino que la competencia se da entre las propias marcas.

Ya con esta premisa, existen condiciones básicas que establecen los importadores respecto a la compra de unidades, es decir para cada modelo se requiere una compra mínima, la cual está ligada a los precios ofrecidos, es decir a mayor cantidad menores precios de adquisición. Con todo ello las empresas distribuidoras y comercializadoras buscan día a día estrategias que le permitan ser la primer opción de compra hacia los consumidores. De esta forma es que identificamos a la empresa Compañía Comercializadora JL del Perú S.A.C. cuyo rubro principal es la comercialización de vehículos menores (motocicletas), en la actualidad dicha empresa viene pasando una serie de problemas en el aspecto económico, al no poder conseguir la rentabilidad esperada por sus socios, realizando un análisis para poder resolver la problemática, identificamos la ausencia de planificación respecto a volúmenes de adquisición de unidades, por otra parte se aprecia la falta de una estructura de costeo adecuado y por ultimo no se observa la estimación correcta de la utilidad.

Tras realizar el análisis correspondiente, se procedió a la formulación del problema general: ¿De qué manera repercute el costo – volumen – utilidad como

herramienta para la maximización de rentabilidad de la empresa Compañía Comercializadora JL del Perú SAC, en el periodo 2020?, de igual forma presentamos los problemas específicos: (a) ¿En qué medida el análisis de costos influirá en la maximización de rentabilidad de la empresa Compañía Comercializadora JL del Perú SAC, en el periodo 2020? (b) ¿De qué manera el análisis de volumen de existencias influirá en la maximización de rentabilidad de la empresa Compañía Comercializadora JL del Perú SAC, en el periodo 2020? (c) ¿En qué medida el análisis de la utilidad obtenida influirá en la maximización de rentabilidad de la empresa Compañía Comercializadora JL del Perú SAC, en el periodo 2020? (d) ¿De qué manera la búsqueda de la maximización influirá en los resultados de la empresa Compañía Comercializadora JL del Perú SAC, en el periodo 2020?,

Por lo tanto, el trabajo se justificó de manera teórica, por la orientación de sus bases hacia las teorías para cada variable de estudio, las cuales a su vez incrementan el valor teórico de la investigación y guardan relación con las teorías de la maximización de la rentabilidad, costo, volumen y utilidad, con lo cual se desarrolló conocimientos y aportes a las teorías.

Por su parte, se justificó de forma metodológica, por su secuencia lineal con un solo enfoque y diseño de investigación, en el cual se trabajó con muestras de resultados obtenidos respecto a la rentabilidad de la empresa, acompañados de la utilización de instrumentos y herramientas que contribuyeron a la solución del problema planteado.

De la misma manera, se justificó de forma práctica por la obtención de nuevas estrategias, métodos y sustentos que permitieron en adelante generar bases y nuevas premisas para los profesionales, quienes podrán apoyarse en estos resultados para la obtención de sus objetivos y por ende por maximizar su rentabilidad. Finalmente, este trabajo de investigación tuvo una relevancia social porque, contribuirá a determinar el análisis de costo - volumen – utilidad como una herramienta para maximizar la rentabilidad en la empresa Compañía

Comercializadora JL del Perú SAC y que dicho trabajo ayudara a futuro proyectos de investigación.

Asimismo, se estableció como objetivo general: Determinar la repercusión de costo – volumen – utilidad como herramienta para maximizar la rentabilidad de la empresa Compañía Comercializadora JL del Perú SAC, en el periodo 2020, del mismo modo se plantearon como objetivos específicos los siguientes: (a) Analizar los resultados del estado de costos de la empresa Compañía Comercializadora JL del Perú SAC, en el periodo 2020. (b) Analizar los resultados del estado de volumen de existencias de la empresa Compañía Comercializadora JL del Perú SAC, en el periodo 2020. (c) Analizar los resultados del estado de utilidad obtenida de la empresa Compañía Comercializadora JL del Perú SAC, en el periodo 2020. (d) Identificar las estrategias para la maximización de la rentabilidad de la empresa Compañía Comercializadora JL del Perú SAC, en el periodo 2020.

En consecuencia, se propuso la siguiente hipótesis general: La herramienta costo – volumen – utilidad influye significativamente para la maximización de rentabilidad de la empresa Compañía Comercializador JL del Perú SAC, en el periodo 2020, de igual forma propusimos las hipótesis específicas: (a) Los resultados del estado de los costos influye significativamente para la maximización de la rentabilidad en la empresa Compañía Comercializadora JL del Perú SAC, en el periodo 2020. (b) Los resultados del estado de volumen influye significativamente para la maximización de la rentabilidad en la empresa Compañía Comercializadora JL del Perú SAC, en el periodo 2020. (c) Los resultados del estado de la utilidad influye significativamente para la maximización de la rentabilidad en la empresa Compañía Comercializadora JL del Perú SAC, en el periodo 2020. (d) La identificación de las estrategias influye significativamente para la maximización de la rentabilidad en la empresa Compañía Comercializadora JL del Perú SAC, en el periodo 2020.

II. MARCO TEORICO

Tras realizar las consultas respectivas en diversas fuentes bibliográficas, respecto a nuestro tema de investigación, procedemos a desarrollar los antecedentes a nivel nacional e internacional, donde citamos los siguientes:

Tapia (2013). En el desarrollo de su tesis “Implementación del modelo Costo-Volumen-Utilidad para mejorar la gestión administrativa en el centro educativo particular Nuestra Señora Del Perpetuo Socorro E.I.R.L.” Realizada en la universidad Nacional de Trujillo, La Libertad, tuvo como objetivo principal dar a conocer que el proceso de accionamiento del modelo Costo-Volumen-Utilidad, donde permitiera generar una mejoría a la gestión de la parte administrativa. Se determinó como su principal conclusión que la ausencia y no consideración de la utilización del modelo Costo-Volumen-Utilidad da como resultado que la institución educativa no llegue a tomar decisiones correctas, si se hubiera implementado un modelo de costos, el crecimiento del precio final de las pensiones educativas hubiese mejorado la situación general de la institución, además no se realizó un análisis correcto de costos, el cual origino que se incremente el gasto en una proporción mucho mayor en relación al crecimiento de los ingresos.

Fasshauer (2014). En su tesis “El Modelo Costo-Volumen-Utilidad como herramienta en la planeación de utilidades de la empresa de calzado La Única” Realizada en la universidad Nacional de Trujillo, tiene el objeto de dar a conocer que la empresa al realizar la planificación en base al costeo permite obtener una utilidad deseada, la metodología utilizada para la recolección de datos fue a partir de la medición numérica y por medio del método Deductivo, el diseño utilizado es no experimental, transversal y de carácter Descriptivo. Al analizar sus conclusiones rescatamos que la empresa de calzado La Única no tenía una estructura en base a los costos y/o gastos ya sean directos o indirectos; fijos y variables que facultara realizar una planificación para sus utilidades y al replantear su información, dando clasificación de costos, permitió calcular el punto de equilibrio y este a su vez sirvió como un punto de inicio en la planeación de utilidades. Esta información nos sirvió como guía de esta investigación.

Gonzales (2017). En su tesis “El Modelo Costo-Volumen-Utilidad y su impacto en la toma de decisiones de la empresa Vitalia Health Care & Medical

Services S.A.C en Trujillo 2016” Que se ha realizado en la Universidad Nacional de Trujillo, su objetivo fue precisar de qué manera el modelo Costo-Volumen-Utilidad impacta en la toma de decisiones de la empresa Vitalia Health Care & Medical Services S.A.C. 2016. Se utilizó el método de síntesis analítica y el método Hermenéutico Tuvieron como principales conclusiones que al momento de realizar el cálculo del punto de equilibrio; tanto en cantidades físicas como monetarias, se obtuvo como resultado un estimado mínimo que debería vender la empresa para que no obtenga ganancias y/o pérdidas, en un periodo mensual. Además, realizar la planeación de utilidades les permitió tomar decisiones acerca de cuánto vender para obtener una utilidad deseada dichas conclusiones permitieron conocer acerca de la planeación de utilidades.

Mercado y Pajares (1993). En su tesis “Análisis de la Relación Costo - Volumen - Utilidad para la Toma de Decisiones en la Producción de Leche de la Unidad de Producción Pecuaria Tartar (IV TRIMESTRE 1992)” Que se ha realizado en la Universidad Nacional de Cajamarca, los métodos utilizados fueron Analítico-Sintético y Deductivo - Inductivo, tuvieron como objetivo realizar el análisis de la Relación Costo – Volumen - Utilidad en la UPP Tartar con el propósito de que este permita una acertada toma de decisiones. Los métodos utilizados fueron Analítico-Sintético y Deductivo-Inductivo. De las conclusiones expuestas por los autores se resume que en la UPP Tartar no se realiza el análisis de la Relación Costo – Volumen - Utilidad para la toma de decisiones, se observó que su costo de producción es elevado debido a un mal manejo de los elementos que lo conforman, el volumen producido es inferior a la capacidad potencial de producción del hato, debido al inadecuado manejo del mismo, el precio de venta no permite recuperar los costos incurridos en la producción, es por ello el desconocimiento de la relación Costo – Volumen - Utilidad al igual que la importancia del análisis, contribuyen a que las decisiones en el fundo sean tomadas generalmente a la deriva, sin una base técnica y científica que las sustenten, siendo esta una de las razones para la obtención de malos resultados. Estas conclusiones sirvieron como una importante referencia en esta investigación.

Becerra, Leiva y Mori (1997). En su tesis “Aplicación del Modelo Costo-Volumen-Utilidad en la Asociación de Transportista Unión” Realizada en la

universidad Nacional de Cajamarca, tuvieron el objetivo de aplicar la guía Costo – Volumen - Utilidad en la asociación Transportistas Unión. Luego evaluando sus conclusiones se pudo recalcar que la utilización del modelo Costo – Volumen - Utilidad es vital para el planeamiento y maximización de utilidades a través del estudio de los resultado y cambios en las variables de precios, costos y volúmenes.

Luzuriaga (2015). En su tesis “Análisis de las herramientas administrativas-financieras para toma de decisiones a corto plazo y aplicación en Suam Malatería y Publicidad de la ciudad de Cariamanga, 2014”. Realizado en la universidad Católica de Loja, detalla como objetivo la determinación por establecer estrategias tales como disminuir los precios de venta, el incremento de costos en los insumos y la disminución de los volúmenes vendidos. Utilizó el método Descriptivo, al igual que en esta investigación. Se tomó como principal conclusión que la guía Costo-Volumen-Utilidad desarrolla un análisis de la mezcla correcta de costos, volumen y precio en las ventas con el propósito de conseguir utilidad que retorne el dinero invertido, y su duración en el mercado. Esta conclusión sirvió para adentrarse en el tema de la presente investigación.

Lopera, Rojas y García (2016). En su revista “La Relación Costo-Volumen-Utilidad y su aplicación en las microempresas de la universidad Luis Amigó caso de estudio la Frutera”. En Colombia. Su objetivo fue maximizar la utilidad operacional y disminuir los costos en las microempresa de dicha universidad en mención aplicando el modelo Costo – Volumen - Utilidad. Utilizando el método descriptivo. Logrando destacar en sus conclusiones que el modelo de Costo – Volumen - Utilidad se convierta en un instrumento de planeación estratégica en la dirección y administración de los pequeños negocios, porque permite 10 hacer proyecciones o cálculos de las unidades que se deberían vender para lograr una utilidad proyectada, este cálculo ayuda a evaluar si la capacidad instalada que se tiene permite lograr dicha utilidad al comparar las unidades resultantes con las que se está en capacidad de producir y vender.

Cabrera (2017). En su tesis “Costo-Volumen-Utilidad y su efecto en la rentabilidad” Que se ha realizado en la Universidad Laica Vicente Rocafuerte de Guayaquil, tuvo como objetivo analizar la relación Costo - Volumen – Utilidad mediante una proyección de escenarios positivos y negativos determinando su

incidencia en la rentabilidad. Se diseñó una metodología Analítica Descriptiva, y un enfoque de investigación Cualitativo. Concluyendo que el análisis de esta relación permite evaluar los resultados sobre las utilidades por parte de los cambios en costos volúmenes y precios ayudando a obtener los resultados adecuados.

Con respecto a nuestras variables de estudio, mencionamos las siguientes teorías y enfoques conceptuales en referencia a nuestra investigación.

El análisis costo volumen utilidad (CVU) se considera como la indagación donde se interpreta las relaciones y el comportamiento que pudiesen darse entre los costos ejecutados en la elaboración de un producto y las cantidades de ventas en la comercialización de los mismos. Esta investigación de igual forma se basa en ser una herramienta de mucha significancia en el aspecto estratégico en todo lo que se refiera toma de decisiones, ya que por medio del estudio se ejecutan valoración de utilidades esperadas a través de proyecciones de ventas a plazo largo, considerando los objetivos planteados, que apoya analizando el sector de negocio y producto que la empresa lleva actualmente dentro los proyectos a largo plazo. Esto de acuerdo con Mallo, Artola, Galante, Pascual, Morettini & Busetto (2004) los cuales dan a conocer:

“La investigación de Costo-Volumen-Utilidad establece una poderosa herramienta para tomar decisiones dentro de las empresas. Partiendo del mismo es posible tomar decisiones sobre: la discontinuidad o continuidad de un área de producción, tercerizando dicha actividad, siendo factible adquirir productos o servicios comprado a un tercero, etc.” (Mallo, Artola, Galante, Pascual, Morettini & Busetto, 2004).

En cuanto a este estudio, se realiza el análisis sobre el impacto que tiene ejecutar un cambio en la cantidad de ventas en cuanto a la utilidad de la empresa, de igual forma, el análisis nos da lugar a detectar el nivel de ventas necesario, donde utilidad es igual a cero con el fin de demarcar el nivel de ventas que la empresa requiere para cubrir la totalidad de sus costos y gastos relacionados con el producto. El resultado del análisis nos dará información sustancial para el manejo eficiente de los recursos en la empresa, donde nos ofrecerá acertar en nuestras decisiones sobre nuevas estrategias operacionales en relación a costos de los

productos, lo cual dará como resultado una ventaja operativa de valor alto para conseguir mejores márgenes de ganancia y un nivel mayor de eficiencia por uso de recursos.

Conforme a Cabrera & Tenesaca (2017) “El análisis de la relación de Costo-Volumen Utilidad, tiene importancia para el sector empresarial, nos ofrece la libertad de calcular el nivel de eficiencia y efectividad en el control de los recursos y de esta forma nos permite cuantificar los resultados y subsanar errores.”

Es importante alegar según Horngren (2012) existen 3 formas de interpretar el análisis Costo Volumen Utilidad, los cuales son: El método gráfico, margen de contribución y el de ecuación. Las formas de interpretar el análisis costo volumen utilidad ayudan a obtener un mayor conocimiento desarrollado, brindando una visión más entera de la conexión existente entre los costos incurridos y la cantidad de ventas, así como también nos sirve para proponer una utilidad operativa objetiva dando como resultado decisiones más eficientes como ejemplo desarrollar una planeación, abastecimiento y producción más adecuada con el objetivo de tener un nivel de utilidad elevado. Conforme lo comentado anteriormente, el método de ecuación y margen de contribución se explican de la siguiente forma según Horngren (2012):

1.- Ecuación:

$$\begin{aligned} & \text{Utilidad en Operación} \\ & [(\text{Precio de venta} \times \text{cantidad de unidades vendidas}) - (\text{Costo variable por} \\ & \text{unidad} \times \text{Cantidad de unidades vendidas})] - \text{Costos Fijos} \end{aligned}$$

2.- Margen de Contribución:

$$\text{Utilidad en Operación}$$

(Margen de Contribución por unidad x Cantidad de unidades vendidas) – Costos Fijos
--

Para efectuar de manera correcta un análisis de Costo Volumen Utilidad, tenemos ciertos supuestos que deben cumplirse. Primero, las fluctuaciones ocurridas en el nivel de ingresos y costos se dan debido a variaciones en las unidades o servicios vendidos. Segundo, debemos clasificar los costos totales incurridos por la empresa en dos factores, el primero es una variable fija que no cambia según la cantidad de unidades vendidas y el segundo es una variable que varía con el volumen de unidades vendidas. Por otro lado, los costos fijos y variables tienen que ser continuo y conocidos dentro de un tiempo determinado. Se da a menudo por que el análisis de costo volumen utilidad se desarrolla en situación de inseguridad y frecuentemente está sujeto a fluctuaciones en las variables estudiadas. (Horngren, 2012).

El análisis de la herramienta de costo volumen utilidad ayuda a determinar la continuidad de unidades de negocio para las empresas que ofrecen múltiples productos, por otra parte es utilizada para evaluar la correcta viabilidad de poder participar en un proyecto de nuevas líneas de producto. De igual forma, puede ser útil tomar decisiones en ocasiones o situaciones en las que una empresa está limitada por el tope en recursos financieros o capacidad de instalación limitada, esto se debe a que las empresas no cuentan con recursos ilimitados para fabricar sus productos y tienen que administrar de manera óptima sus recursos que se encuentran disponibles a disposición. Dichos límites se encuentran en los suministros utilizados en el proceso de producción, el talento humano utilizado, los recursos financieros a disposición, y otros. (Bottaro, Rodriguez & Yardin, 2004).

La forma correcta de aplicar el análisis costos volumen utilidad, no se fundamente únicamente en la gestión de un solo producto por parte de la empresa; también se aplica a las empresas que fabrican juntos una variedad de productos. Estos productos pueden tener una variedad de requisitos y necesidades de fabricación, el cual tienden a incurrir en costos adicionales dependiendo del grado de similitud que se obtenga en los procesos, condiciones y especificaciones para

cada uno de los productos. Quiere decir que en el proceso de fabricación de productos se, presentaran costos adicionales en el caso que los procesos a realizar sean diferentes entre sí. (Bottaro, et al., 2004). Para realizar la ejecución de análisis correcto de costo volumen utilidad para una empresa que muestran una mezcolanza de productos y ventas, debe mostrar el porcentaje de la contribución de cada producto a las ganancias de la empresa, y de esta forma mostrar la relevancia correcta con los productos que puedan realizar una contribución mayoritaria a las ventas de la empresa, haciendo posible de esta manera desarrollar un análisis más complejo de los costos e ingresos que cada producto puede aportar, y de esta forma poder determinar la continuidad de las líneas de negocio (Jarazo, 2002) .

III. METODOLOGIA

3.1. Tipo y Diseño de Investigación

La presente investigación fue desarrollada de tipo Aplicada cuyo objetivo fue determinar la repercusión de Costo – Volumen – Utilidad para maximizar la rentabilidad y según (Behar Rivero, 2008) se puede encontrar a través de la descripción de una investigación activa, que tiene que ser dinámica y/o práctica. Se distingue por el hecho que estas profundizan en la incorporación y aplicación de los intelectos que se pudieran aprender. Dicha investigación es de tipo aplicada y tiene una mínima vinculación con un estudio básico, la cual requiere de efectos y progresos; está establecido que al momento de observar toda la investigación aplicada se requiere de una base científica conjuntamente con el estudio de la investigación, inconvenientes específicos en particular y circunstancias reales. Al realizar una investigación de esta manera se orienta a una ejecución que tiene que ser inmediata y no para obtener o generar teorías.

La investigación se realizó de Diseño No Experimental según (Hernández, 2010) la cual refiere netamente a la observación que será empleada sin alterar de forma intencional las variables de la investigación. Por ejemplo, tiene a cargo análisis en las cuales no se realizarán modificaciones de manera intencionada respecto a las variables independientes, con ello observamos un resultado de diferentes variables. Desarrollando en este estudio no experimental las actividades que se brindan en un ambiente cotidiano con el fin de estudiarlos.

3.2. Variables y Operacionalización

3.2.1. Análisis costo volumen utilidad

En la definición conceptual tenemos como variable Independiente. El análisis de Costo Volumen Utilidad, lo cual por lo expresado por Mallo, Artola, Galante, Pascual, Morettini & Busetto (2004) quienes dan a conocer lo siguiente: El análisis costo volumen utilidad (CVU) se describe como el

estudio a través del cual se examina las relaciones y el comportamiento que se generan entre los costos totales asignados a la producción de un producto y de otra parte las ventas generadas de estas. En este sentido el análisis también es una herramienta estratégicamente valiosa para la toma de decisiones, ya que por medio de la investigación se ejecutan estimaciones de ganancias futuras son útiles por que se basan en proyecciones de ventas futuras en función a los objetivos de la empresa, lo cual apoya a la evaluación de las operaciones actuales, líneas de negocio y producto o planes futuros de la empresa.

Respecto a la definición operacional como variable Independiente, el análisis de Costo Volumen Utilidad, La variable independiente del análisis de Costo Volumen Utilidad para la maximización de la utilidad se establece de recolección de datos, el cual se determinara según los resultados observados.

3.2.1.1. Costos

Costo, también conocido como coste, se define como el gasto económico de la elaboración de un producto o la prestación de un servicio en particular. Es decir, si utilizamos el análisis de precio para elegir los productos que se desea vender, la elección de una estrategia de mercado en particular que escogeremos es crucial. Entonces en la realidad empresarial, las decisiones deben de ser precisas por parte de la administración. Es por ello que se argumenta la importancia significativa del análisis del Costo –Volumen- Utilidad y consecuentemente sigue evolucionado con el correr del tiempo. (Vázquez y Sánchez, 2017).

- Costos fijos, Según Warren, Reeve y Duchac (2010) quien da relevancia a que los costos fijos se fijan en cantidades monetarias. Ya que, cuando la idea de la actividad son unidades producidas, muchos costos indirectos, como por ejemplo la depreciación de línea recta, los podemos clasificar como costos fijos dejando en

claro que siempre serán constantes, es decir no sufrirán fluctuaciones.

- Costos Variables, En 2006, Horngren, Sundem y Stratton W., dan a conocer que, el costo variable varia en magnitud al tamaño de producción, cantidad que se expresa como el volumen; es decir, si cambia un componente como la materia prima o quizá la mano de obra, dicho costo cambiara en magnitud a los componentes antes referidos. Así mismo, Warren C, Reeve y Duchac (2010) mencionan que “son aquellos que varían en función a cambios realizados en la base de actividad y bases de unidades elaboradas. El valor de materiales y mano de obra directos por lo general deben ser incluidos en esta condición” (p.148).

3.2.1.2. Nivel o volumen de Actividad

Según Vázquez y Sánchez (2017) menciona que: El volumen de ventas es la cantidad contable que genera la mayor parte de los ingresos que obtiene una empresa durante un periodo de tiempo a través del desarrollo de sus operaciones habituales. Por lo tanto, la magnitud de beneficio viene a ser el total de ingresos percibidos por la ejecución de sus operaciones económicas desarrolladas a lo largo de una etapa específica. Por ende radica en la cantidad total de bienes y servicios vendidos brindados por la empresa en el curso de sus operaciones principales y diarias. (p.01).

De igual forma, se da a conocer que la cantidad de ventas habituales es el que proporciona a la empresa los beneficios que se requieren para afrontar con sus obligaciones financieras si la empresa las tuviera. Sin embargo, tenemos que tener en cuenta que la magnitud de ventas en el punto de equilibrio es precisamente donde damos a conocer la cuantía mínima que debe comercializarse para no caer en pérdida, más por lo opuesto cubrir el total de costos de producción. (Dueñas J. 2013).

3.2.1.3. Utilidad

En el campo contable, la utilidad se entiende y refiere como sinónimo de ganancia o pérdida, es el monto producto de la diferencia entre las ganancias obtenidas por una actividad realizada o negocio o una actividad económica, y la totalidad de los gastos en que se incurre en dicho proceso, es decir, para la contabilidad, la utilidad es el resultado de la operación de descontar a los ingresos los gastos de producción: si el monto final es positivo, el resultado serán ganancias; si no lo es, serán pérdidas. (Estela Raffino. 2020).

- Determinación de Precios, es el proceso que tienen las organizaciones para poner precios a sus productos o servicios, es una actividad que depende del desempeño de las ventas y está relacionada con la distribución, la promoción, los costes y demás gastos en los que se pueda incurrir.

3.2.2. Maximización de la Rentabilidad

En la definición conceptual tenemos como variable Dependiente a la Maximización de la Rentabilidad, esto de acuerdo con crecer Negocios (2011), que menciona La rentabilidad se define como la competencia que tiene una actividad de producir suficiente capital de trabajo, siendo los índices de rentabilidad los que evaluarán la relación entre utilidades, beneficios, y la inversión de los recursos que se usaron para poder obtenerlos.

Respecto a la definición operacional como variable independiente, La variable independiente del análisis de la Maximización de la Rentabilidad, se determinará según los diferentes tipos de resultados obtenidos después del análisis costo volumen utilidad, aplicando la técnica de recolección de datos, que se procederá a ejecutar a través de los resultados de la investigación.

3.2.2.1. Toma de Decisiones

En el aspecto organizacional, en su mayoría las decisiones relevantes se realizan por medio del juicio, no por un modelo prescriptivo determinado. El modelo racional: se concentra en el proceso de escoger entre alternativas para maximizar los beneficios de una empresa. Esto incluye varias definiciones del problema, información extensa y análisis datos completos, de igual forma una evaluación cuidadosa de soluciones. Andreu, en el año (2001), afirma que existen varios criterios de evaluación que son bien conocidos suponiendo la creación y el intercambio de información entre los componentes es preciso y objetivo. Por tanto, el modelo de toma de decisiones racional se basa en tres supuestos claros:

- Se ha recopilado toda la información disponible relacionada con las alternativas.
- Estas opciones pueden clasificarse según criterios explícitos.
- La alternativa escogida dará el mayor beneficio para la organización (o para aquellos que toman las decisiones).

3.2.2.2. Inversión

Massé, Pierre (1963), la inversión es la actividad por medio de la cual se usan ciertos bienes con la finalidad de obtener unos ingresos o rentas a lo largo del tiempo. La inversión se aferra a la utilización de un capital en algún tipo de actividad económica o negocio, con el único fin de poder incrementarlo. Dicho de otra manera, se trata de renunciar a un consumo actual y cierto, a cambio de poder conseguir unos beneficios futuros y distribuidos en un lapso de tiempo.

A partir de una visión amplia, la inversión es toda materialización de medios financieros en bienes los cuales serán empleados en un proceso productivo de una empresa a través de una actividad económica, y la cual comprenderá la adquisición tanto de bienes, de equipos, materias primas, servicios etc. Desde un punto de vista más estricto, la inversión dará lugar a generar desembolsos de

recursos financieros destinados todos ellos a la compra de instrumentos de producción, que la empresa utilizara en determinados periodos económicos.

3.2.2.3. Punto de Equilibrio

Según Yermanos y Correa (2011) menciona que “el punto de equilibrio son claramente los ingresos obtenidos en un determinado periodo, siendo iguales a los egresos del mismo y por lo cual no se obtendrá ninguna utilidad o pérdida. Es por ello que nos faculta establecer el número exacto de unidades vendidas para laborar sin pérdida o utilidad alguna” (p. 72). Es así que, “el punto de equilibrio es la cantidad de productos vendidos donde los ingresos obtenidos son iguales a los costos totales, es decir, la cantidad de existencia vendida da como resultado \$0 utilidad” (Horngren, Datar y Rajan, 2012, p. 68).

Nuestra escala de medición fue Ordinal.

3.3. Población, muestra y muestreo

3.3.1. Población

Rodríguez (2005), indica que la población es el conjunto de mediaciones que se pueden adaptar a una característica común de un grupo de personas y objetos, por lo que juega una función fundamental en la estadística y determina el enfoque de inclusión y exclusión que se desarrollarán durante el proceso de investigación. Por lo tanto en la presenta investigación se tomará en cuenta la información y documentación referente a compras, ventas, inventarios, costos y resultados de los 13 trabajadores de la empresa Compañía Comercializadora JL del Perú SAC.

Apellidos y nombres	Cargo
Echegaray Olivera, Luis Abel Alejandro	Gerente General
Tisoc Gamio, Marco Antonio	Contador
Gamarra Rodríguez, Jackeline	Asistente Contable
Echegaray Olivera, Edgar Diego	Administrador
Sarmiento Orue, Vanessa	Abogado
Loayza Bedoya, Jorge	Almacén
Baca Loayza, Yerson Alberto	Jefe de Ventas
Ttito Champi, Jordan Champi	Asesor Comercial
Achahui Acuña, Michael	Asesor Comercial
Alvarez Abarca, Kathrin Gabriela	Asesor Comercial
Condori Incahuaman, Gloria Lucy	Asesor Comercial
Puma Alcca, Brayán	Mecánico
Mirano Tacuri, Royier Yiemme	Mecánico

Elaboración propia

3.3.2. Muestra

Para Otzen y Manterola (2017) enfatizan que la muestra es vital para estudiar a una determinada población de una forma más factible, ya que se puede contabilizar de manera cómoda, por ejemplo, cuando se desarrollara algún estudio acerca del comportamiento, propiedades o preferencias del total de una población específica, generalmente se extraen muestras para su determinado estudio. Por lo tanto nuestra muestra será la información recolectado a los 13 trabajadores de la empresa Compañía Comercializadora JL del Perú SAC., que permitirá recolectar datos e información, donde se puede delimitar los resultados y finalmente obtener la muestra de la empresa Compañía Comercializadora JL del Perú SAC., del año 2020.

Apellidos y nombres	Cargo
Echegaray Olivera, Luis Abel Alejandro	Gerente General
Tisoc Gamio, Marco Antonio	Contador
Gamarra Rodríguez, Jackeline	Asistente Contable
Echegaray Olivera, Edgar Diego	Administrador
Sarmiento Orue, Vanessa	Abogado
Loayza Bedoya, Jorge	Almacén
Baca Loayza, Yerson Alberto	Jefe de Ventas
Ttito Champi, Jordan Champi	Asesor Comercial
Achahui Acuña, Michael	Asesor Comercial
Alvarez Abarca, Kathrin Gabriela	Asesor Comercial
Condori Incahuaman, Gloria Lucy	Asesor Comercial
Puma Alcca, Brayan	Mecánico
Mirano Tacuri, Royier Yiemme	Mecánico

Elaboración propia

3.3.3. Muestreo

Para Mata (2015), el muestreo es un método utilizado con el cual se selecciona componentes de una muestra de toda una población. "se trata en asignar una serie de reglas, procedimientos y criterios por medio de la selección de un conjunto de elementos de una población que representan lo que sucede en dicha población". Es por esta razón que elegí el muestreo por conveniencia el cual es un muestreo no probabilístico donde el investigador toma la decisión según los objetivos, los elementos que integrarán la muestra, teniendo en cuenta aquellas unidades típicas de la población que se desea conocer, eligiendo así qué unidades integrarán la muestra de acuerdo a su percepción.

3.4. Técnicas e instrumentos de recolección de datos

El actual trabajo de investigación, enmarca el análisis mensual de costo volumen utilidad, basándose en la aplicación de la técnica de encuesta García (2010), refiere dicha técnica de la encuesta es un método que se desarrolla mediante unas preguntas, para tratar de percibir y conocer diversos aspectos que tengan relación a los grupos estudiados, de manera que se puedan entender y demostrar la utilidad y el beneficio de llevar a cabo la investigación, para ello se utilizó como instrumento una encuesta, puesto que se da a conocer de manera empírica las particularidades y singularidades del fenómeno que se investiga. (p. 19).

Los instrumentos utilizados para esta investigación están delimitados en el Cuestionario donde se precisa las escalas y test convencionales, pero se usa con más frecuencia para denominar instrumento a toda herramienta de obtención de datos y para ello se utiliza un instrumento. Asimismo, el cuestionario es elaborado de acuerdo a los indicadores que son generados de acuerdo a cada variable de estudio donde podremos realizar el análisis respectivo para la investigación.

El instrumento fue validado por tres (03) expertos:

- La Torre Valdeiglesias Zenon.
- Philco Prado Fernando.
- Justo Gomez Cesar Alan.

Los mismos que aprobaron el cuestionario como instrumento de validación de la información.

3.5. Procedimientos

Los procedimientos utilizados en la presente tesis, están basados en la recopilación y toma de datos, mediante la encuesta y entrevista de forma presencial a colaboradores que forman parte de la empresa Compañía Comercializadora JL del Perú SAC.

Para este proyecto, se consideró como variable independiente el análisis de Costo - Volumen - Utilidad y como variable dependiente maximización de la rentabilidad, que serán aplicadas en la empresa Compañía Comercializadora JL del Perú SAC.

3.6. Método de análisis de datos

En esta investigación el método descriptivo que procederemos a utilizar para el análisis de nuestras variables y poder clasificar nuestros datos obtenidos la tabulación, de igual forma realizaremos la materialización de los datos en representaciones gráficas y tablas estadísticas, para luego observar nuestros datos y extraer conclusiones de los resultados obtenidos y poder predecir un comportamiento de la información obtenida, procesando la información con la preparación de los cuadros y figuras estadísticas, que serán aplicadas en la empresa Compañía Comercializadora JL del Perú SAC,

En la investigación del método inferencial para poder cotejar las hipótesis de investigación, así como la previa validación de la normalidad de datos, se halló el coeficiente de correlación de Rho de Spearman, que es considerada una opción de medición de la correlación que tienen ambas variables.

Para el presente proyecto de investigación, consideramos como variable independiente el análisis de costo volumen utilidad y como variable dependiente la maximización de la rentabilidad, variables que fueron aplicadas en la empresa Compañía Comercializadora JL del Perú SAC, donde utilizamos el método cuantitativo, el cual ha sido desarrollado en la matriz de operacionalización de variables.

3.7. Aspectos éticos

El presente proyecto de investigación es garantizado a nivel ético, por el beneficio que dicha investigación aportará, por el uso correcto de la información que es verídica y confiable a todo nivel, de igual forma en esta investigación consideramos fuentes como tesis, artículos de investigación nacionales e internacionales las cuales contribuyen, de la misma forma nos basamos en los reglamentos exigidos por nuestra universidad y por otra

parte cumplimos con la norma internacional de referencias APA. Nuestro trabajo busca en todo momento aportar generando beneficios, sin producir maleficencia y realizar un mal uso de datos e información extraída. Es por ello que considero que este trabajo es ético.

IV. RESULTADOS

TABLA 1.

¿Considera usted, que los costos en los que incurre la empresa son los adecuados?		
Respuesta	Resultado	%
Totalmente de Acuerdo	0	0%
Algo de Acuerdo	9	69%
Ni de Acuerdo Ni en Desacuerdo	4	31%
Algo en Desacuerdo	0	0%
Muy en Desacuerdo	0	0%
Total	13	100%

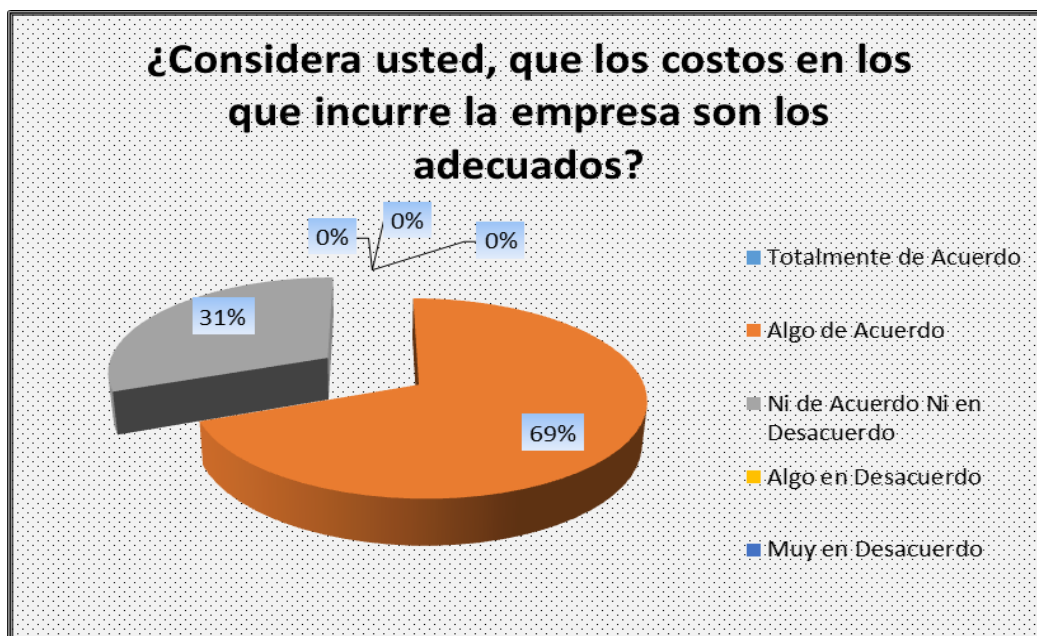


Figura 1.

Fuente: Elaboración propia

Interpretación:

En relación a la pregunta en mención, evidenciamos que el 69% de los encuestados señalo estar algo de acuerdo en considerar que los costos en los que incurre la empresa son los adecuados, mientras tanto el 31 % de los encuestados señala estar ni de acuerdo ni en desacuerdo. Dentro de este resultado nos muestra un significativo rechazo a los costos que asume la empresa.

TABLA 2.

¿Se realiza un análisis de los costos para la determinación de los precios?		
Respuesta	Resultado	%
Totalmente de Acuerdo	0	0%
Algo de Acuerdo	3	23%
Ni de Acuerdo Ni en Desacuerdo	10	77%
Algo en Desacuerdo	0	0%
Muy en Desacuerdo	0	0%
Total	13	100%

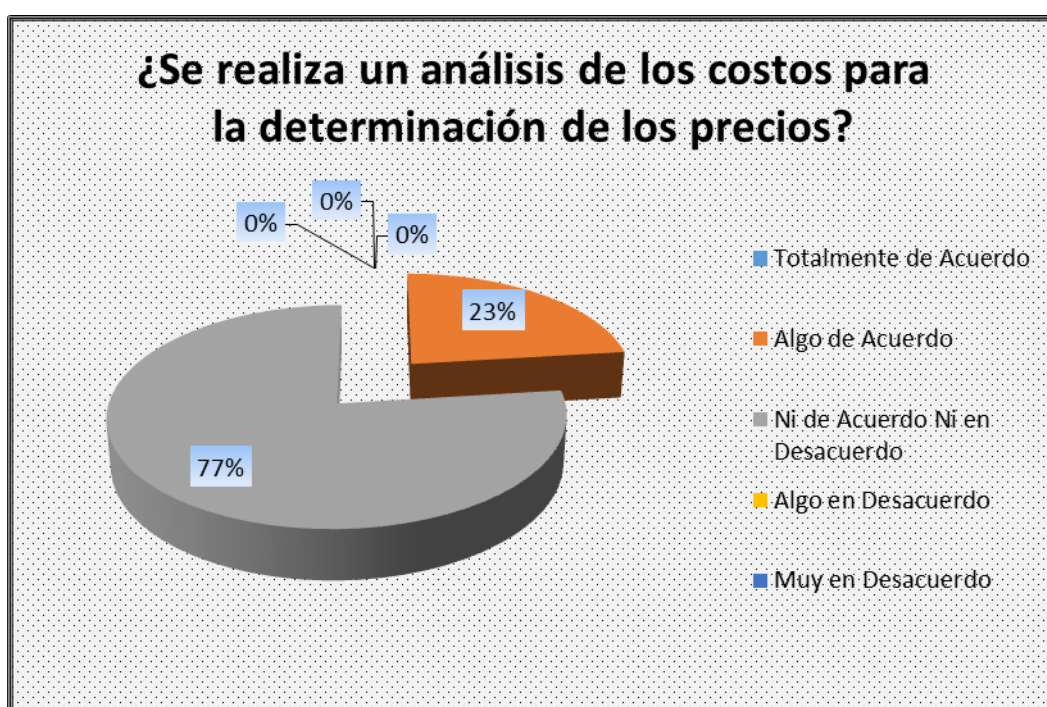


Figura 2.

Fuente: Elaboración propia

Interpretación:

En relación a la pregunta en mención, evidenciamos que el 77% de los encuestados señalo estar ni de acuerdo ni en desacuerdo en considerar que se realiza un análisis de los costos para la determinación de los precios, mientras tanto el 23 % de los encuestados señala estar de acuerdo. Este resulta es preocupante ya que nos muestra una clara falta de comunicación respecto a la fijación de los precios en la empresa.

TABLA 3.

¿Usted, distingue las diferencias entre los costos fijos y los costos variables?		
Respuesta	Resultado	%
Totalmente de Acuerdo	4	31%
Algo de Acuerdo	5	38%
Ni de Acuerdo Ni en Desacuerdo	2	15%
Algo en Desacuerdo	1	8%
Muy en Desacuerdo	1	8%
Total	13	100%

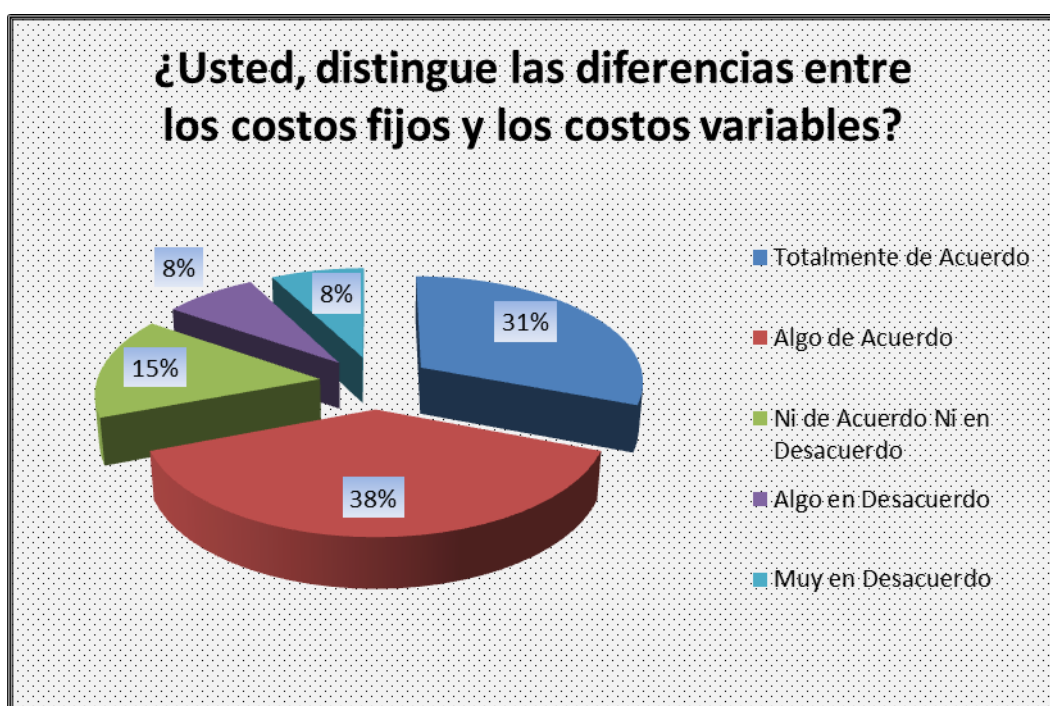


Figura 3.

Fuente: Elaboración propia

Interpretación:

En relación a la pregunta en mención, evidenciamos que el 38% de los encuestados señalo estar algo de acuerdo en considerar que distinguen las diferencias entre los costos fijos y los costos variables, el 31 % está totalmente de acuerdo, mientras el 15% está ni de acuerdo ni en desacuerdo, el 8% algo en desacuerdo y el 8% está muy en desacuerdo. Lo que nos demuestra que una proporción mayoritaria tiene conocimiento en este aspecto importante.

TABLA 4.

¿Existe un procedimiento adecuado para la asignación de los costos en la empresa?		
Respuesta	Resultado	%
Totalmente de Acuerdo	0	0%
Algo de Acuerdo	3	23%
Ni de Acuerdo Ni en Desacuerdo	5	38%
Algo en Desacuerdo	5	38%
Muy en Desacuerdo	0	0%
Total	13	100%

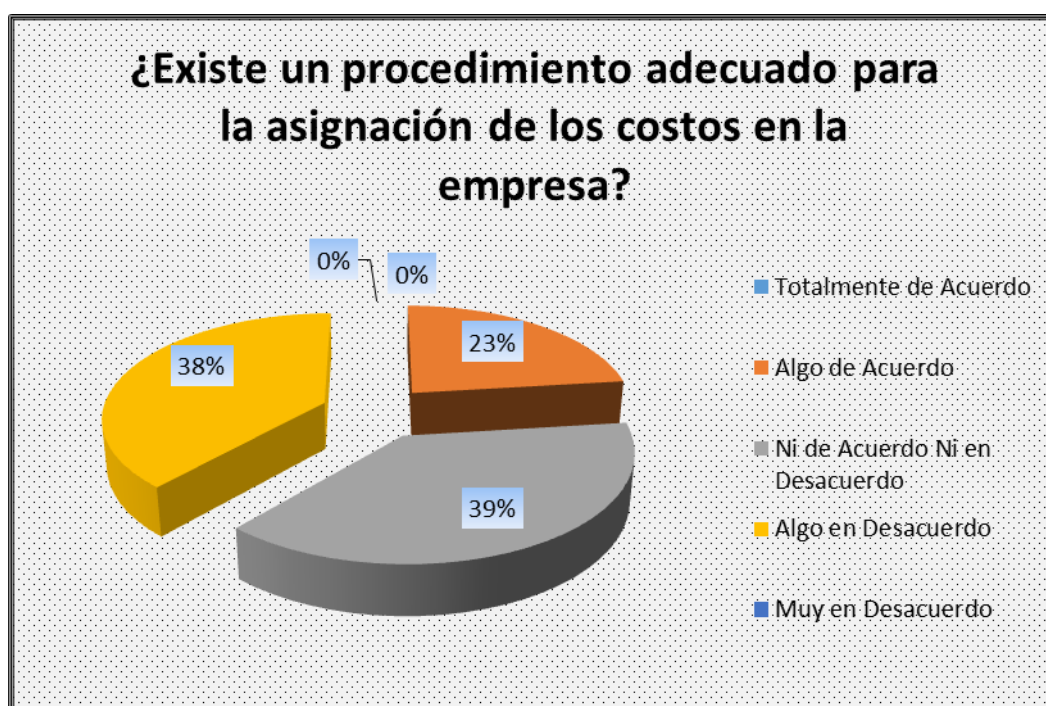


Figura 4.

Fuente: Elaboración propia

Interpretación:

En relación a la pregunta en mención, evidenciamos que el 39% de los encuestados señalo estar ni de acuerdo ni en desacuerdo en mencionar si existe un procedimiento adecuado para la asignación de los costos en la empresa, el 38% da a conocer estar algo en desacuerdo y el 23% algo de acuerdo, con este resultado se muestra la ausencia de información de cómo se lleva a cabo la asignación e costos en la empresa.

TABLA 5.

¿Es importante para usted el nivel de compras que realiza la empresa?		
Respuesta	Resultado	%
Totalmente de Acuerdo	4	31%
Algo de Acuerdo	8	62%
Ni de Acuerdo Ni en Desacuerdo	1	8%
Algo en Desacuerdo	0	0%
Muy en Desacuerdo	0	0%
Total	13	100%

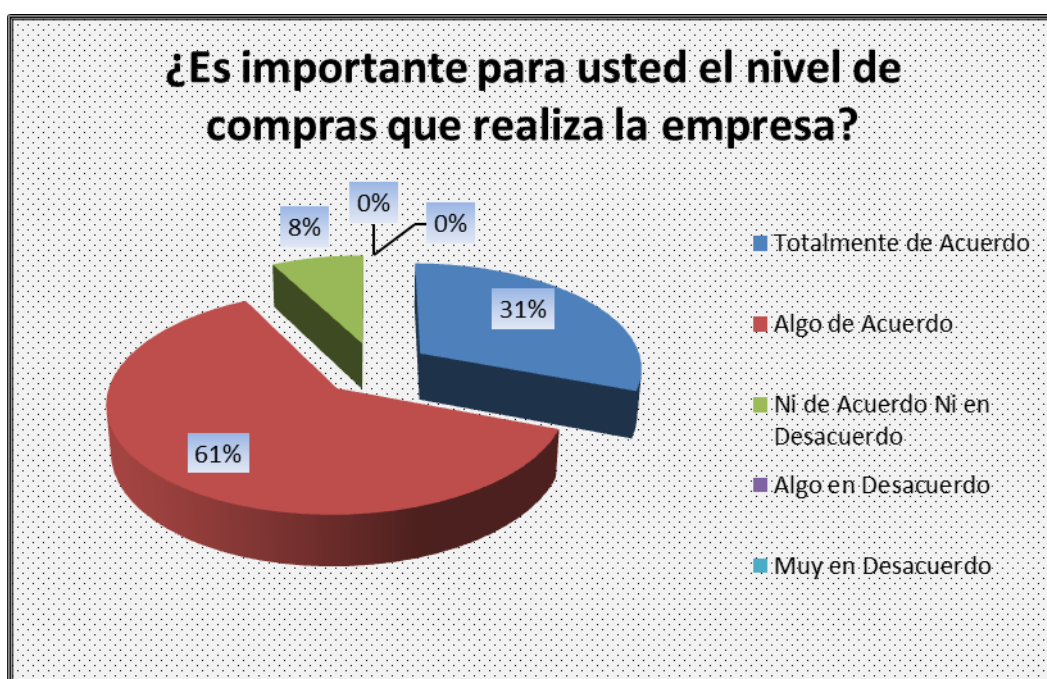


Figura 5.

Fuente: Elaboración propia

Interpretación:

En relación a la pregunta en mención, evidenciamos que el 61% de los encuestados señalo estar algo de acuerdo en considerar que es importante para ellos el nivel de compras que realiza la empresa. Mientras un 31% esta totlamnete de acuerdo y una minoría del 8% ni de acuerdo ni en desacuerdo. Con ello los trabajadores muestran un interés por estar pendientes de los costes que asume la empresa.

TABLA 6.

¿Considera usted, que la empresa tiene un plan de adquisiciones?		
Respuesta	Resultado	%
Totalmente de Acuerdo	0	0%
Algo de Acuerdo	8	62%
Ni de Acuerdo Ni en Desacuerdo	5	38%
Algo en Desacuerdo	0	0%
Muy en Desacuerdo	0	0%
Total	13	100%

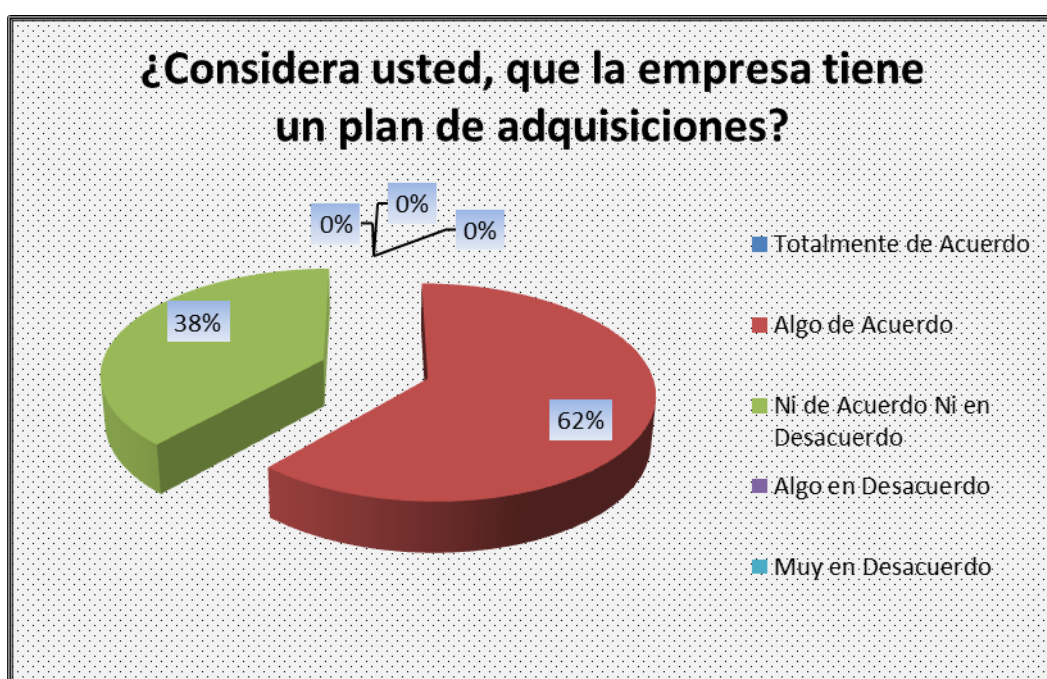


Figura 6.

Fuente: Elaboración propia

Interpretación:

En relación a la pregunta en mención, evidenciamos que el 62% de los encuestados señalo estar algo de acuerdo en considerar que la empresa tiene un plan de adquisiciones, y el 38% está ni de acuerdo ni en desacuerdo. Es importante el resultado ya que da a entender que existe un grado de comunicación de la gerencia con los trabajadores para las consultas respecto de las compras de la empresa.

TABLA 7.

¿Es importante para usted el control interno respecto a las existencias con las que cuenta la empresa?		
Respuesta	Resultado	%
Totalmente de Acuerdo	6	46%
Algo de Acuerdo	7	54%
Ni de Acuerdo Ni en Desacuerdo	0	0%
Algo en Desacuerdo	0	0%
Muy en Desacuerdo	0	0%
Total	13	100%



Figura 7.

Fuente: Elaboración propia

Interpretación:

En relación a la pregunta en mención, evidenciamos que el 54% de los encuestados señalo estar algo de acuerdo en considerar que es importante el control interno respecto a las adquisiciones de la empresa. Con este resultado genera una expectativa de un grado alto de interés para la existencia de control interno.

TABLA 8.

¿Considera confiable las actividades desarrolladas de control interno respecto a los sistemas de gestión?		
Respuesta	Resultado	%
Totalmente de Acuerdo	1	8%
Algo de Acuerdo	6	46%
Ni de Acuerdo Ni en Desacuerdo	5	38%
Algo en Desacuerdo	1	8%
Muy en Desacuerdo	0	0%
Total	13	100%

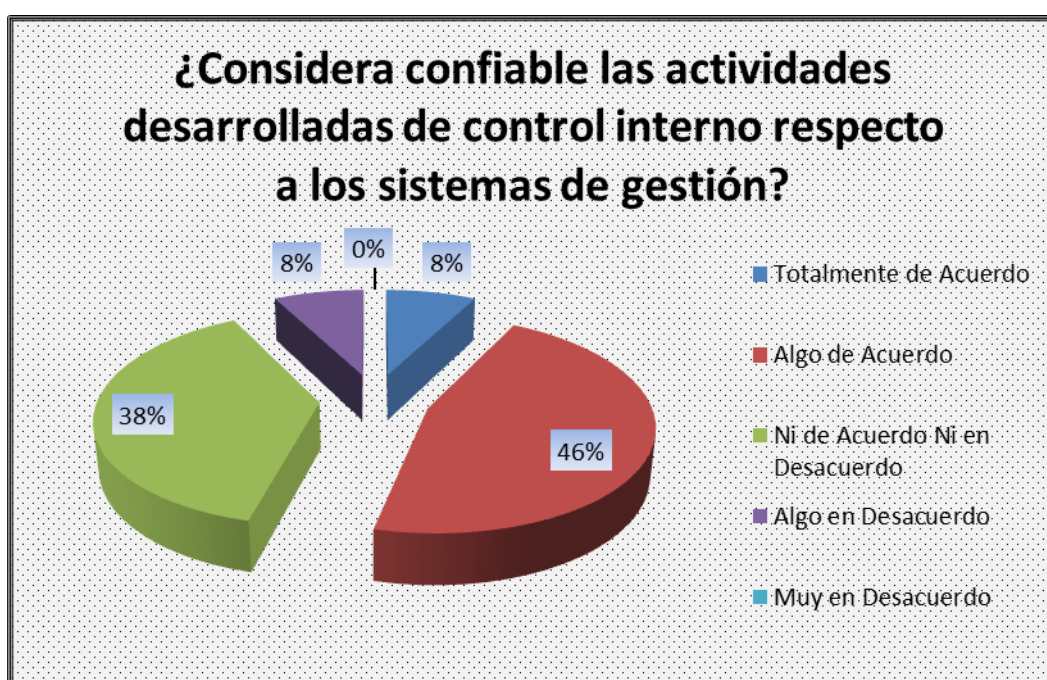


Figura 8.

Fuente: Elaboración propia

Interpretación:

En relación a la pregunta en mención, evidenciamos que el 46% de los encuestados señalo estar algo de acuerdo en considerar que son confiables las actividades asignadas al control interno, mientras un 38% está ni de acuerdo ni en desacuerdo, un 8% algo en desacuerdo y otro 8% muy en desacuerdo. Con ello se genera un grado de preocupación ya que nos indica que el control interno no está funcionando de la manera correcta.

TABLA 9.

¿Considera usted, que la empresa es rentable?		
Respuesta	Resultado	%
Totalmente de Acuerdo	5	38%
Algo de Acuerdo	5	38%
Ni de Acuerdo Ni en Desacuerdo	3	23%
Algo en Desacuerdo	0	0%
Muy en Desacuerdo	0	0%
Total	13	100%

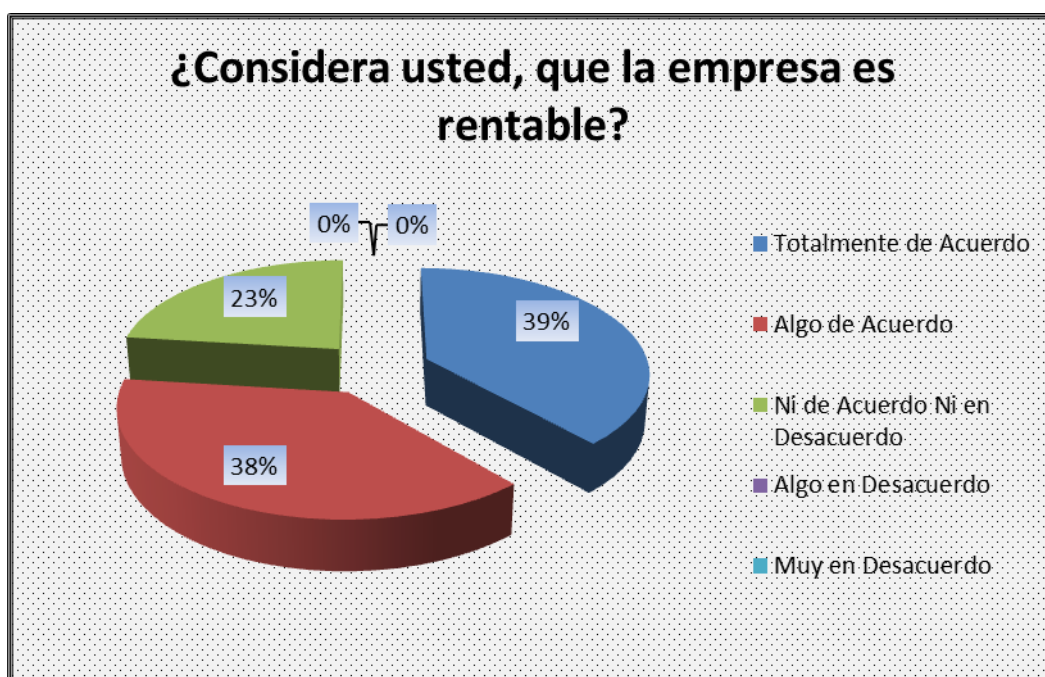


Figura 9.

Fuente: Elaboración propia

Interpretación:

En relación a la pregunta en mención, evidenciamos que el 39% de los encuestados señalo estar totalmente de acuerdo en considerar que la empresa es rentable, el 38% algo de acuerdo y el 23% ni de acuerdo ni en desacuerdo. Este resultado da a entender la falta de información veraz hacia los trabajadores.

TABLA 10.

¿Considera importante el análisis de los ingresos versus los egresos de la empresa?		
Respuesta	Resultado	%
Totalmente de Acuerdo	7	54%
Algo de Acuerdo	6	46%
Ni de Acuerdo Ni en Desacuerdo	0	0%
Algo en Desacuerdo	0	0%
Muy en Desacuerdo	0	0%
Total	13	100%

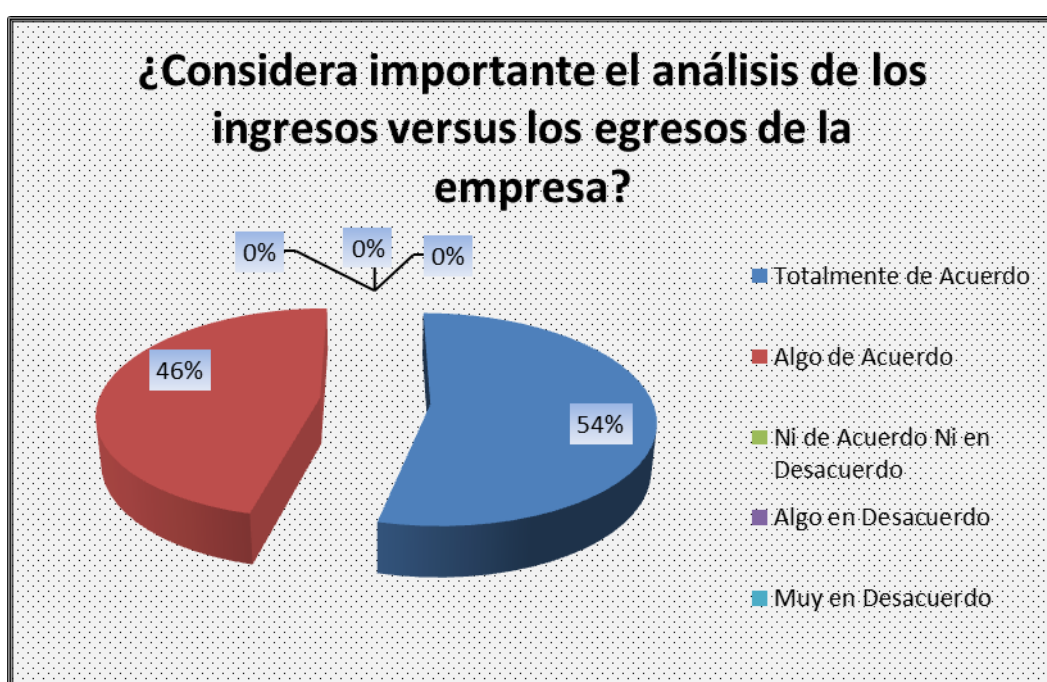


Figura 10.

Fuente: Elaboración propia

Interpretación:

En relación a la pregunta en mención, evidenciamos que el 54% de los encuestados señalo estar totalmente de acuerdo en considerar de importancia el análisis de ingresos versus los egresos de la empresa y el 46% algo de acuerdo. Con ello se os muestra una señal de que este punto es de importancia para todos pero que a su vez es muy probable que no se esté dando de forma correcta.

TABLA 11.

¿Se establecen mecanismos para la determinación de los precios asignados a los productos que la empresa comercializa?		
Respuesta	Resultado	%
Totalmente de Acuerdo	0	0%
Algo de Acuerdo	8	62%
Ni de Acuerdo Ni en Desacuerdo	5	38%
Algo en Desacuerdo	0	0%
Muy en Desacuerdo	0	0%
Total	13	100%

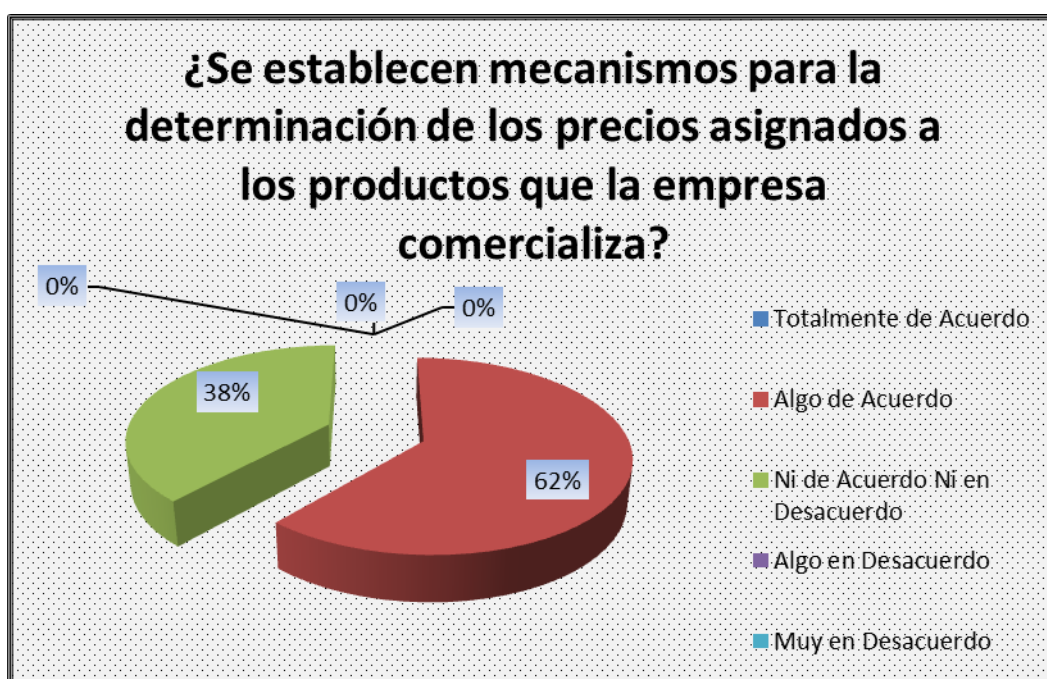


Figura 11.

Fuente: Elaboración propia

Interpretación:

En relación a la pregunta en mención, evidenciamos que el 62% de los encuestados señalo estar algo de acuerdo en considerar que se establecen mecanismos para la determinación de los precios y un 38% está ni de acuerdo ni en desacuerdo. Con este resultado apreciamos que los trabajadores no son parte de la estructura de asignación de los precios.

TABLA 12.

¿La empresa tiene objetivos de ventas planteados?		
Respuesta	Resultado	%
Totalmente de Acuerdo	9	69%
Algo de Acuerdo	4	31%
Ni de Acuerdo Ni en Desacuerdo	0	0%
Algo en Desacuerdo	0	0%
Muy en Desacuerdo	0	0%
Total	13	100%

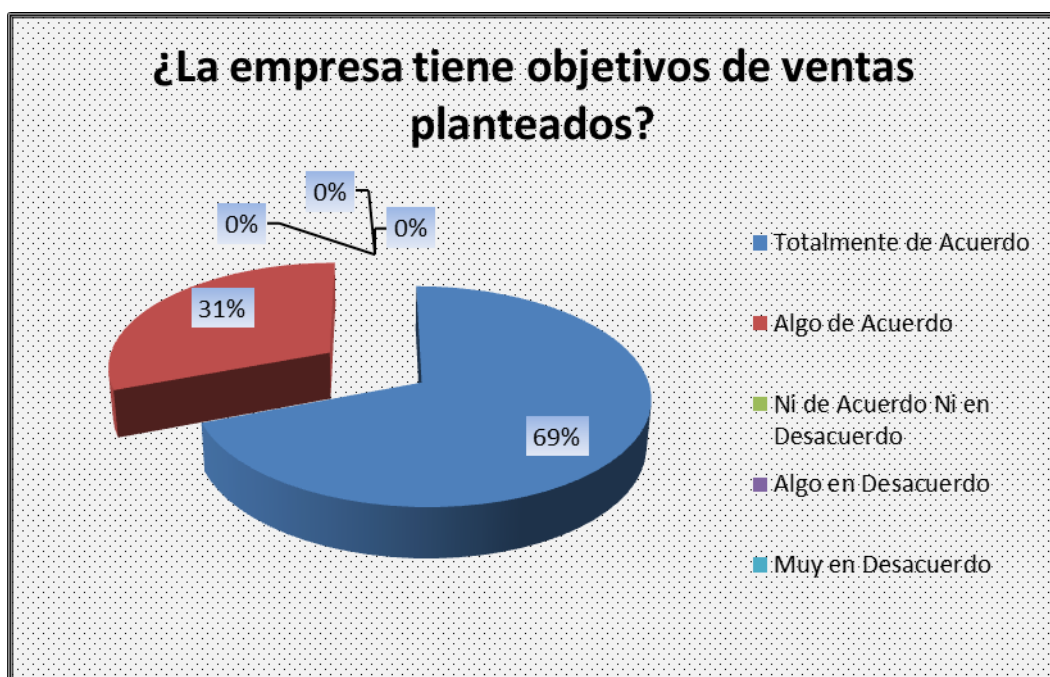


Figura 12.

Fuente: Elaboración propia

Interpretación:

En relación a la pregunta en mención, evidenciamos que el 69% de los encuestados señalo estar totalmente de acuerdo en considerar que se establecen objetivos de ventas y el 31% algo de acuerdo. A través de este resultado podemos mencionar que la empresa plantea objetivos de ventas pero existe una gran probabilidad que estos o sean objetivos reales o alcanzables.

TABLA 13.

¿Es usted, parte de la toma de decisiones?		
Respuesta	Resultado	%
Totalmente de Acuerdo	1	8%
Algo de Acuerdo	2	15%
Ni de Acuerdo Ni en Desacuerdo	3	23%
Algo en Desacuerdo	5	38%
Muy en Desacuerdo	2	15%
Total	13	100%

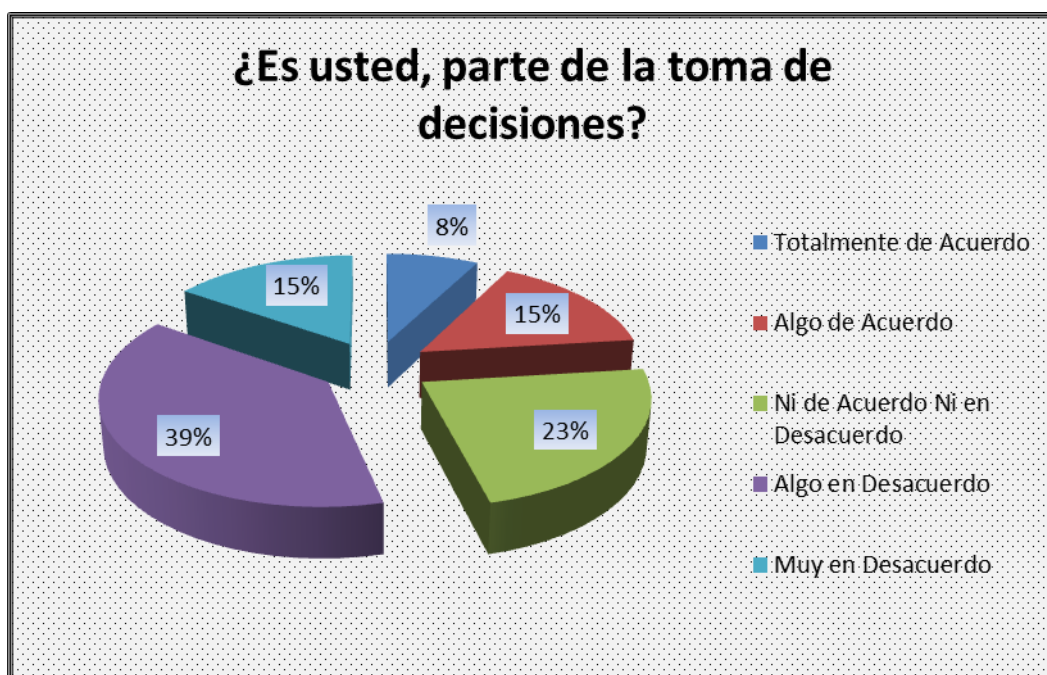


Figura 13.

Fuente: Elaboración propia

Interpretación:

En relación a la pregunta en mención, evidenciamos que el 39% de los encuestados señalo estar algo en desacuerdo en considerar que son parte de la toma de decisiones, el 23% ni de acuerdo ni desacuerdo, 15 % algo de acuerdo, 15% muy en desacuerdo y el 8% totalmente de acuerdo. En este punto notamos que solo un segmento que es parte de la dirección son parte de las decisiones, mientras la gran parte de los trabajadores no son tomados en cuenta.

TABLA 14.

¿Considera usted, que existe una planificación para la toma de decisiones?		
Respuesta	Resultado	%
Totalmente de Acuerdo	1	8%
Algo de Acuerdo	8	62%
Ni de Acuerdo Ni en Desacuerdo	4	31%
Algo en Desacuerdo	0	0%
Muy en Desacuerdo	0	0%
Total	13	100%

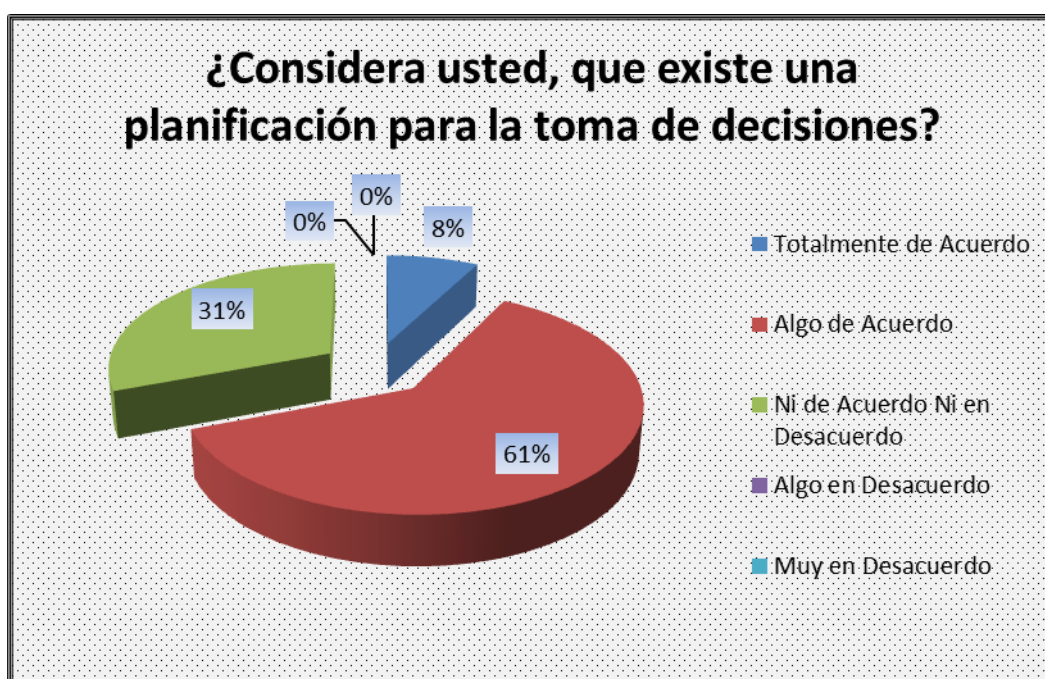


Figura 14.

Fuente: Elaboración propia

Interpretación:

En relación a la pregunta en mención, evidenciamos que el 61% de los encuestados señalo estar algo de acuerdo en considerar que si existe una planificación para la toma de decisiones, mientras el 31% está ni de acuerdo ni desacuerdo y el 8% totalmente de acuerdo. Es algo contradictorio por los resultados que obtiene la empresa, lo cual da a entender que las decisiones planificadas no siempre son las correctas.

TABLA 15.

¿Considera necesario el análisis de la información para una buena toma de decisiones?		
Respuesta	Resultado	%
Totalmente de Acuerdo	4	31%
Algo de Acuerdo	9	69%
Ni de Acuerdo Ni en Desacuerdo	0	0%
Algo en Desacuerdo	0	0%
Muy en Desacuerdo	0	0%
Total	13	100%

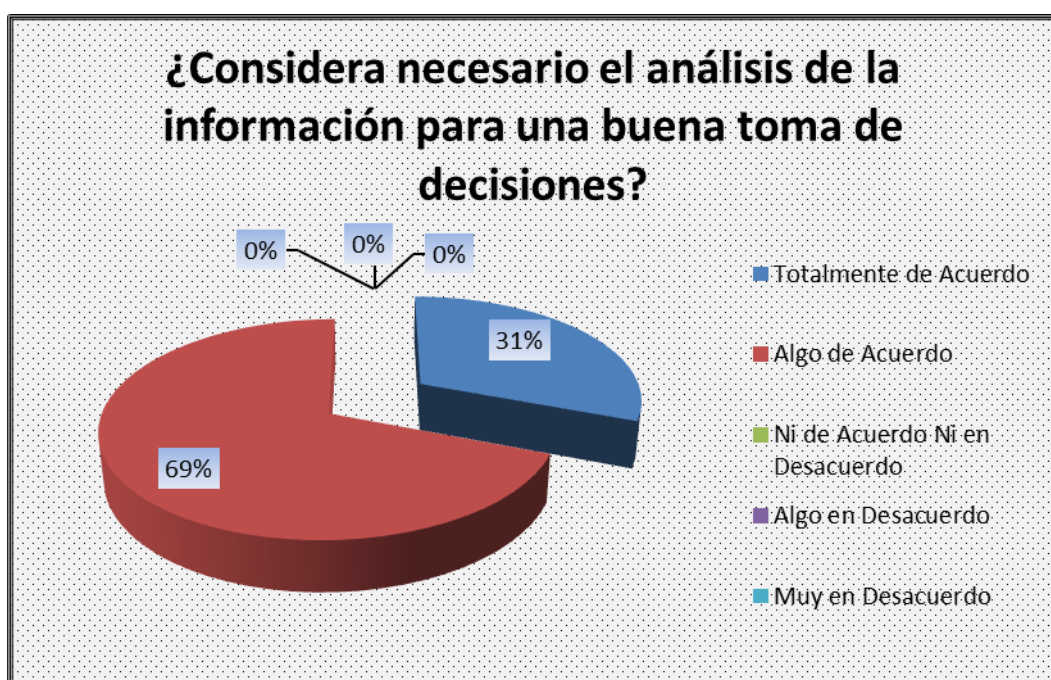


Figura 15.

Fuente: Elaboración propia

Interpretación:

En relación a la pregunta en mención, evidenciamos que el 69% de los encuestados señalo estar algo de acuerdo en considerar que hay la necesidad de analizar la información para una buena toma de decisiones, el 31% totalmente de acuerdo. Con este resultado vemos que los trabajadores tiene bien en claro la importancia de la obtención de la correcta información.

TABLA 16.

¿La empresa realiza un correcto manejo de información?		
Respuesta	Resultado	%
Totalmente de Acuerdo	2	15%
Algo de Acuerdo	3	23%
Ni de Acuerdo Ni en Desacuerdo	8	62%
Algo en Desacuerdo	0	0%
Muy en Desacuerdo	0	0%
Total	13	100%

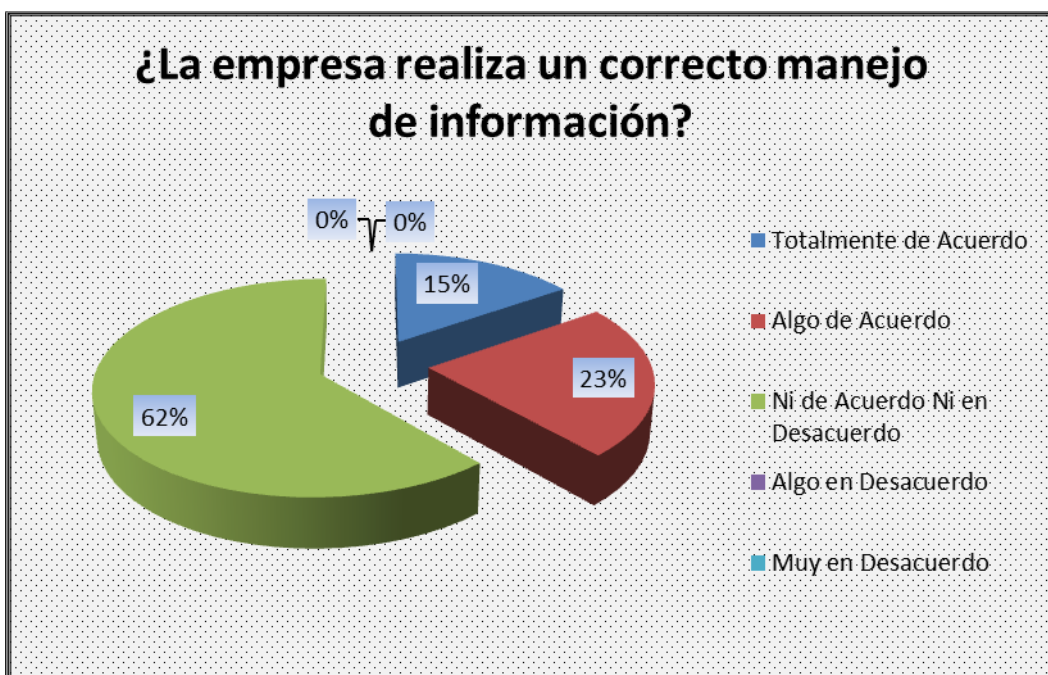


Figura 16.

Fuente: Elaboración propia

Interpretación:

En relación a la pregunta en mención, evidenciamos que el 62% de los encuestados señalo estar ni de acuerdo ni en desacuerdo en considerar que la empresa realiza un correcto manejo de información, el 23% algo de acuerdo y el 15% totalmente de acuerdo. El resultado demuestra un brecha grande respecto al manejo correcto de la información.

TABLA 17.

¿Es necesario establecer mecanismos de control a las decisiones tomadas?		
Respuesta	Resultado	%
Totalmente de Acuerdo	4	31%
Algo de Acuerdo	6	46%
Ni de Acuerdo Ni en Desacuerdo	3	23%
Algo en Desacuerdo	0	0%
Muy en Desacuerdo	0	0%
Total	13	100%

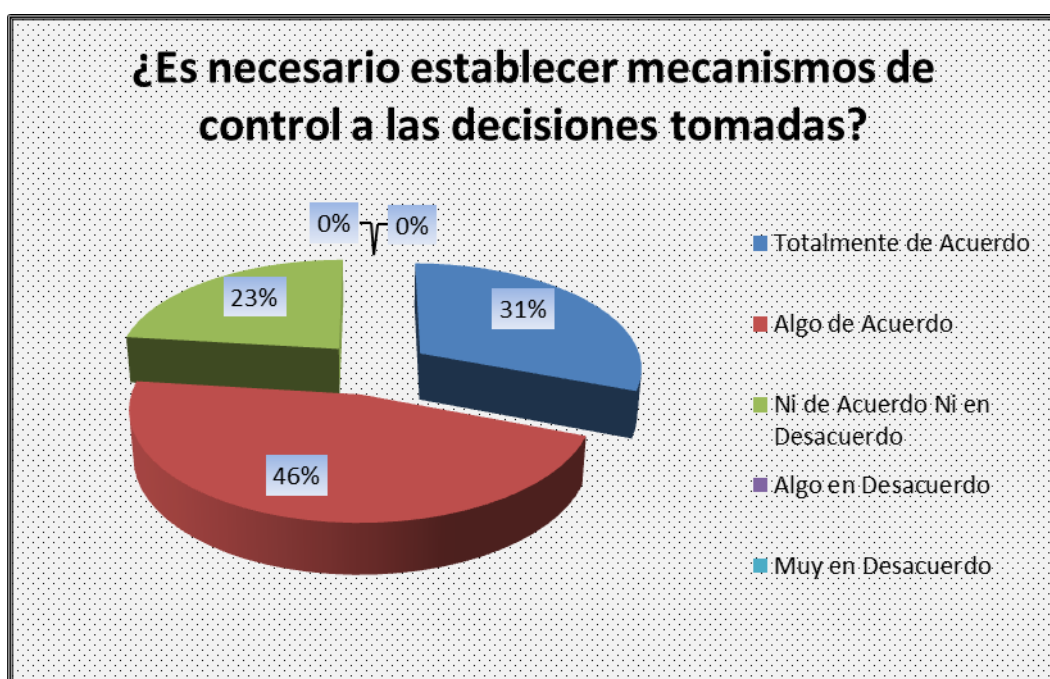


Figura 17.

Fuente: Elaboración propia

Interpretación:

En relación a la pregunta en mención, evidenciamos que el 46% de los encuestados señalo estar algo de acuerdo con establecer mecanismos de control a las decisiones tomadas, el 31% totalmente de acuerdo y el 23% ni de acuerdo ni en desacuerdo. Con este resultado nos demuestra que los mecanismos utilizados no son los idóneos y existe un descontento por las decisiones tomadas en la empresa.

TABLA 18.

¿Considera que la gerencia, realiza un correcto seguimiento a los planes ejecutados?		
Respuesta	Resultado	%
Totalmente de Acuerdo	2	15%
Algo de Acuerdo	5	38%
Ni de Acuerdo Ni en Desacuerdo	6	46%
Algo en Desacuerdo	0	0%
Muy en Desacuerdo	0	0%
Total	13	100%

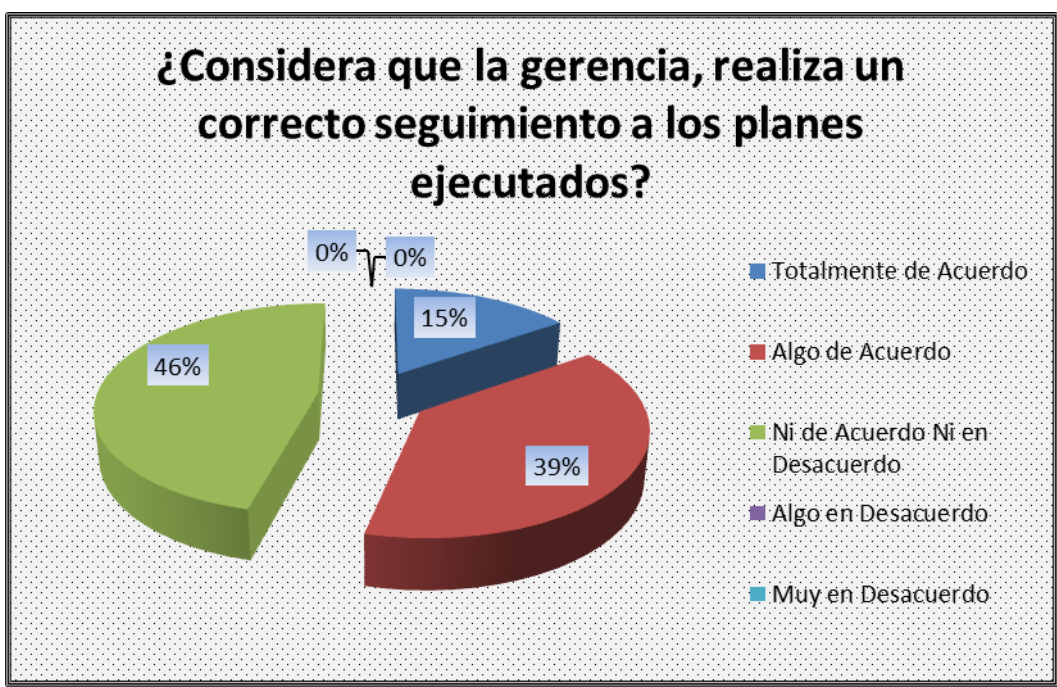


Figura 18.

Fuente: Elaboración propia

Interpretación:

En relación a la pregunta en mención, evidenciamos que el 46% de los encuestados señalo estar ni de acuerdo ni en desacuerdo ya que consideran que la gerencia realiza un correcto seguimiento a los planes ejecutados, el 39% algo de acuerdo y el 15% totalmente de acuerdo.

TABLA 19.

¿Considera usted, que la empresa asume muchos riesgos?		
Respuesta	Resultado	%
Totalmente de Acuerdo	4	31%
Algo de Acuerdo	6	46%
Ni de Acuerdo Ni en Desacuerdo	3	23%
Algo en Desacuerdo	0	0%
Muy en Desacuerdo	0	0%
Total	13	100%

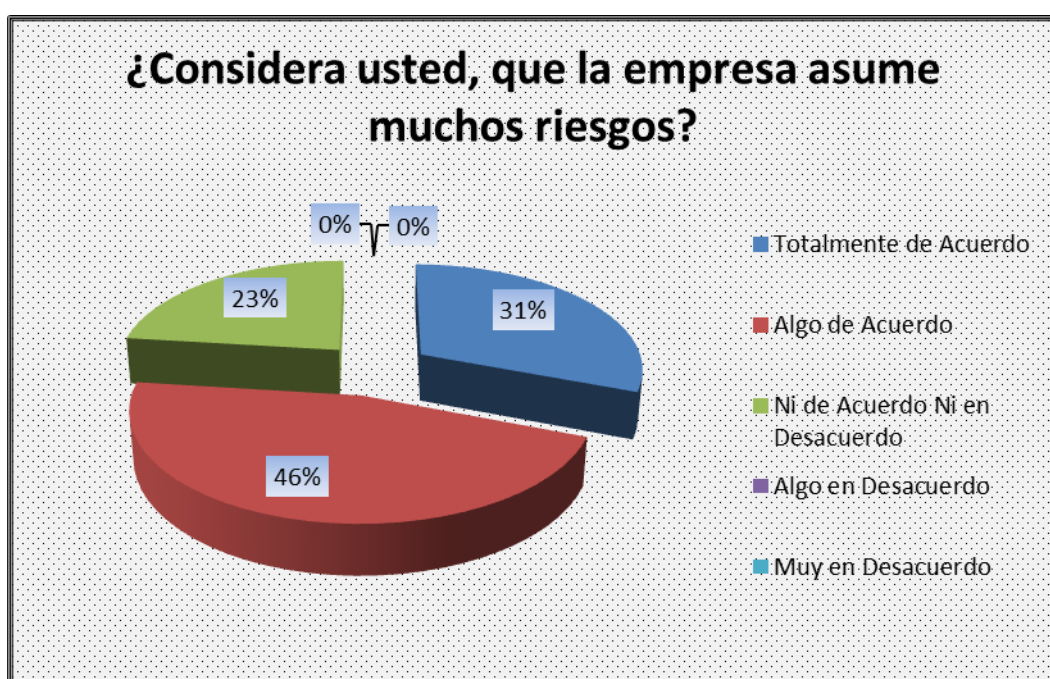


Figura 19.

Fuente: Elaboración propia

Interpretación:

En relación a la pregunta en mención, evidenciamos que el 46% de los encuestados señalo estar algo de acuerdo ya que consideran que la empresa asume muchos riesgos el 31% totalmente de acuerdo y el 23% ni de acuerdo ni en desacuerdo. El resultado explica la falta de planificación y las decisiones tomadas en la marcha lo cual da a entender la situación actual de la empresa.

TABLA 20.

¿Considera importante la eficiencia de la dirección para una buena gestión administrativa?		
Respuesta	Resultado	%
Totalmente de Acuerdo	6	46%
Algo de Acuerdo	7	54%
Ni de Acuerdo Ni en Desacuerdo	0	0%
Algo en Desacuerdo	0	0%
Muy en Desacuerdo	0	0%
Total	13	100%



Figura 20.

Fuente: Elaboración propia

Interpretación:

En relación a la pregunta en mención, evidenciamos que el 54% de los encuestados señalo estar algo de acuerdo ya que consideran muy importante ser eficientes en la gestión administrativa y el 46% totalmente de acuerdo. El resultado exige una mejor eficiencia de parte de la dirección para tener mejores resultados en la gestión administrativa.

TABLA 21.

¿Considera usted que la inversión realizada por la empresa es acorde a los objetivos planteados?		
Respuesta	Resultado	%
Totalmente de Acuerdo	1	8%
Algo de Acuerdo	2	15%
Ni de Acuerdo Ni en Desacuerdo	7	54%
Algo en Desacuerdo	3	23%
Muy en Desacuerdo	0	0%
Total	13	100%

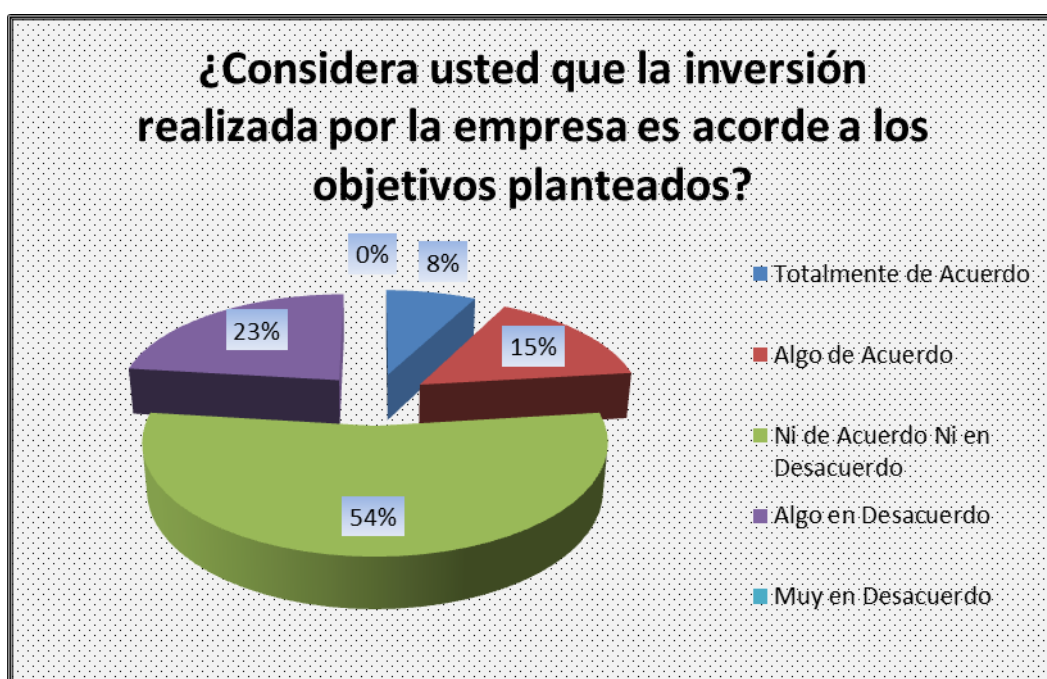


Figura 21.

Fuente: Elaboración propia

Interpretación:

En relación a la pregunta en mención, evidenciamos que el 54% de los encuestados señalo estar ni de acuerdo ni en desacuerdo con la inversión realizada por la empresa para con los objetivos planteados. El 23% algo en desacuerdo, el 15% algo de acuerdo y el 8% totalmente de acuerdo, nos demuestra que los objetivos planteados no son los correctos respecto a la inversión.

TABLA 22.

¿La gerencia dio a conocer cuál es el punto de equilibrio?		
Respuesta	Resultado	%
Totalmente de Acuerdo	3	23%
Algo de Acuerdo	4	31%
Ni de Acuerdo Ni en Desacuerdo	1	8%
Algo en Desacuerdo	2	15%
Muy en Desacuerdo	3	23%
Total	13	100%

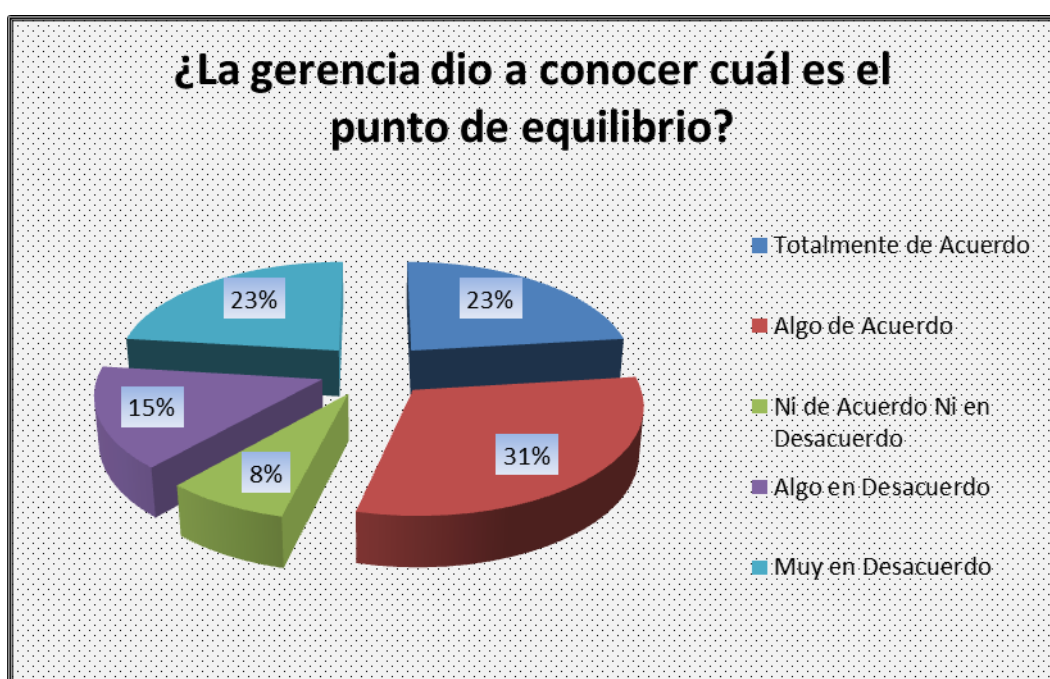


Figura 22.

Fuente: Elaboración propia

Interpretación:

En relación a la pregunta en mención, evidenciamos que el 31% de los encuestados señalo estar algo de acuerdo en considerar que la empresa brindo información respecto al punto de equilibrio, el 23%totalmente de acuerdo, el 23% muy en desacuerdo, 15% algo en desacuerdo y el 8%ni de acuerdo ni en desacuerdo. Este resulta demuestra que esta información solo se comparte con algunos trabajadores y estos a su vez no lo comparten.

TABLA 23.

¿Considera usted que los ingresos obtenidos por la empresa solventas todos los gastos?		
Respuesta	Resultado	%
Totalmente de Acuerdo	4	31%
Algo de Acuerdo	5	38%
Ni de Acuerdo Ni en Desacuerdo	4	31%
Algo en Desacuerdo	0	0%
Muy en Desacuerdo	0	0%
Total	13	100%

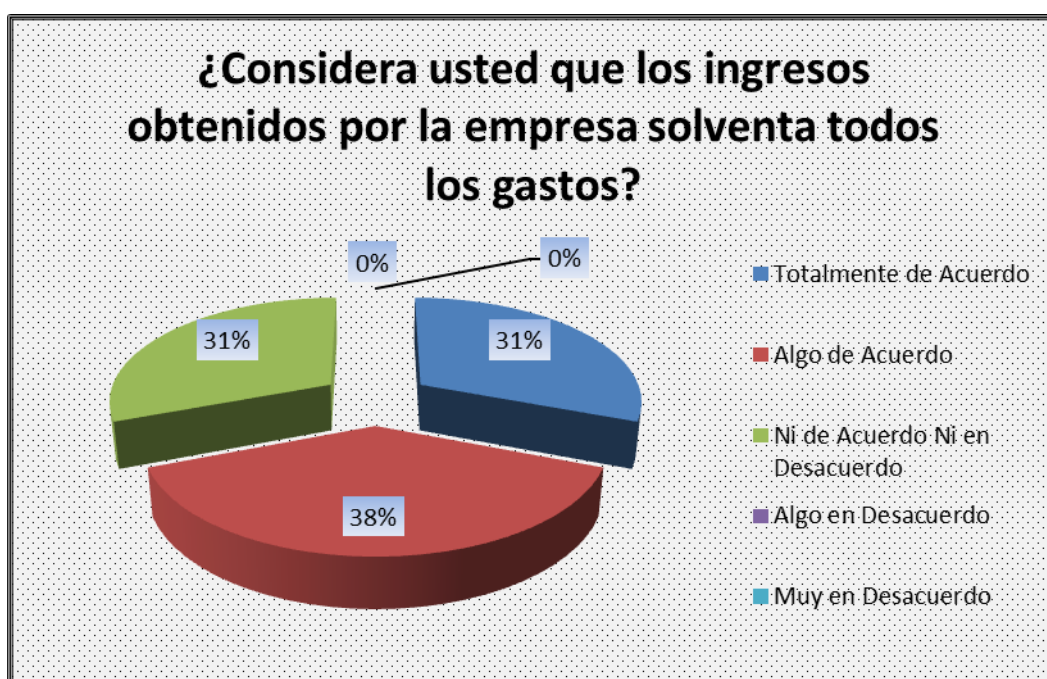


Figura 23.

Fuente: Elaboración propia

Interpretación:

En relación a la pregunta en mención, evidenciamos que el 38% de los encuestados señalo estar algo de acuerdo en considerar que los ingreso de la empresa solventan todos los gastos, el 31% ni de acuerdo ni en desacuerdo y el 31% totalmente de acuerdo

TABLA 24.

¿Considera importante la implementación un sistema de gestión de control de ingresos y gastos?		
Respuesta	Resultado	%
Totalmente de Acuerdo	3	23%
Algo de Acuerdo	4	31%
Ni de Acuerdo Ni en Desacuerdo	5	38%
Algo en Desacuerdo	1	8%
Muy en Desacuerdo	0	0%
Total	13	100%

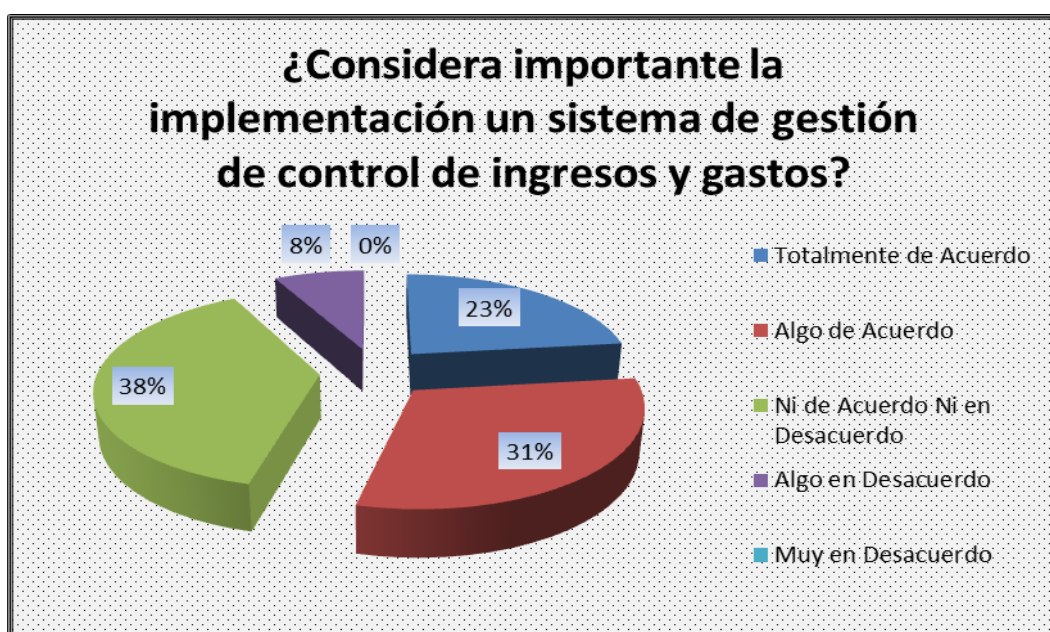


Figura 24.

Fuente: Elaboración propia

Interpretación:

En relación a la pregunta en mención, evidenciamos que el 38% de los encuestados señalo estar ni de acuerdo ni desacuerdo en considerar de importancia implementar un sistema de gestión de control de ingresos y gastos, que los ingresos de la empresa solventan todos los gastos, el 31% algo de acuerdo, el 23% totalmente de acuerdo totalmente de acuerdo y el 8% algo en desacuerdo. Nos muestra que debemos de generar una mejoría respecto a control de ingresos y gastos.

V. DISCUSIÓN

En este trabajo de investigación el objetivo general estuvo enfocado en determinar la repercusión de costo – volumen – utilidad como herramienta para maximizar la rentabilidad de la empresa Compañía Comercializadora JL del Perú SAC, en el periodo 2020.

Se realizó el cuestionario aplicándolo a la totalidad de trabajadores entre ellos el gerente, parte administrativa, personal comercial y técnicos, todos ellos se encuentran relacionados para la obtención de los resultados de la empresa, dentro de los resultados obtenidos podemos afirmar que la totalidad de colaboradores de la empresa no cuenta con una idea clara respecto al manejo e importancia del costo volumen utilidad, esto se traduce definitivamente por la poca información que la empresa da a sus colaboradores respecto a este tema, es por ello los resultados que la empresa obtuvo a nivel de rentabilidad en el periodo estudiado, por ende la empresa no tiene un modelo específico de gestión en este tema que es vital para el correcto funcionamiento y desarrollo empresarial.

Por otra parte todos los colaboradores concluyen que es de gran importancia la herramienta de costo volumen utilidad, ya que consideran como una herramienta esencial para una buena gestión, con esto el objetivo planteado fue analizar los resultados del estado de costos de la empresa Compañía Comercializadora JL del Perú SAC, los cuales demuestran la ausencia de la herramienta de costo volumen utilidad, por lo tanto nuestra hipótesis general tiene un grado de significancia muy alto, por el hecho que queda demostrado que la herramienta costo volumen utilidad influye significativamente para la maximización de la rentabilidad.

Tapia (2013). En el desarrollo de su tesis “Implementación del modelo Costo-Volumen-Utilidad para mejorar la gestión administrativa en el centro educativo particular Nuestra Señora Del Perpetuo Socorro E.I.R.L.” Realizada en la universidad Nacional de Trujillo, La Libertad, tuvo como objetivo principal dar a conocer que el proceso de accionamiento del modelo Costo-Volumen-Utilidad, donde permitiera generar una mejoría a la gestión de la parte administrativa. Se determinó como su principal conclusión que la ausencia y no consideración de la

utilización del modelo Costo-Volumen-Utilidad da como resultado que la institución educativa no llegue a tomar decisiones correctas, si se hubiera implementado un modelo de costos, el crecimiento del precio final de las pensiones educativas hubiese mejorado la situación general de la institución, además no se realizó un análisis correcto de costos, el cual origina que se incremente el gasto en una proporción mucho mayor en relación al crecimiento de los ingresos.

Gonzales (2017). En su tesis “El Modelo Costo-Volumen-Utilidad y su impacto en la toma de decisiones de la empresa Vitalia Health Care & Medical Services S.A.C en Trujillo 2016” Que se ha realizado en la Universidad Nacional de Trujillo, su objetivo fue precisar de qué manera el modelo Costo-Volumen-Utilidad impacta en la toma de decisiones de la empresa Vitalia Health Care & Medical Services S.A.C. 2016. Se utilizó el método de síntesis analítica y el método Hermenéutico Tuvieron como principales conclusiones que al momento de realizar el cálculo del punto de equilibrio; tanto en cantidades físicas como monetarias, se obtuvo como resultado un estimado mínimo que debería vender la empresa para que no obtenga ganancias y/o pérdidas, en un periodo mensual. Además, realizar la planeación de utilidades les permitió tomar decisiones acerca de cuánto vender para obtener una utilidad deseada dichas conclusiones permitieron conocer acerca de la planeación de utilidades.

Teniendo como referencia estas bases de estudios anteriores coincidimos que la utilización de la herramienta costo volumen utilidad tiene un grado de importancia muy alto para la obtención de la rentabilidad esperada por la empresa, realizando una comparación con trabajos realizados anteriormente respecto al tema en mención damos a conocer que la herramienta de costo volumen utilidad, es esencial y fundamental ya que esta contribuye significativamente en la correcta toma de decisiones y por ende el planteamiento idóneo de objetivos, los cuales deberán ser asignados y controlados para su obtención.

Podemos apreciar que nuestras variables costo – volumen – utilidad, conjuntamente con la maximización de la rentabilidad cumplen una función estructural y coinciden en tener una relación muy estrecha, es decir, que por medio de ellas la empresa puede llegar a concretar decisiones acertadas, pues consideramos que la información que genera esta herramienta con su respectivo

análisis es vital. De igual forma los indicadores asignados demuestran que cada uno de ellos tienen un valor de aplicación a la gestión que pueda realizar la empresa, estos deben de ser analizados constantemente para la maximización de la rentabilidad de la empresa.

Por otra parte la población de la empresa era reducida, por lo que se tomó la decisión de realizar el análisis con la totalidad de colaboradores , con ello aseguramos recolectar la mayor cantidad de información posible, pues se obtuvo resultados interesantes los cuales contribuirán a generar recomendaciones acertadas par aun mejoramiento significativo de los resultados de la empresa, la técnica utilizada conjuntamente a los procedimientos realizados aseguran una correcta recolección de información.

Podemos mencionar que el trabajo realizado tiene una relevancia al nivel de la investigación desarrollada en función al contexto científico social con el que iniciamos este proyecto, por el hecho que queda demostrado la importancia del análisis costo – volumen – utilidad para la maximización de la rentabilidad, sin duda alguna el correcto uso de esta herramienta repercute significativamente en los resultados a nivel rentabilidad que se pueden obtener en la búsqueda de resultados por parte de la empresa.

VI. CONCLUSIONES

Del presente trabajo de investigación damos a conocer las siguientes conclusiones:

1. Se concluye que la repercusión de costo – volumen – utilidad como herramienta es significativa en la búsqueda de la maximización de la rentabilidad, la correcta aplicación de esta herramienta ayuda significativamente a la toma de decisiones.
2. Se concluye que la empresa no tenía un correcto manejo o gestión de los costos asumidos para la correcta determinación de precios, es por ello que no lograba obtener la rentabilidad deseada.
3. Se concluye que los niveles de existencia manejados por la empresa no son los adecuados para el volumen de ventas que desean obtener, esto se da en función al planteamiento de objetivos que debería tener, el cual no fue aplicado.
4. Se concluye que la empresa no tiene los resultados esperados a nivel de utilidades, es por ello que la ausencia de aplicación de herramienta y correcto uso de la información en la determinación de precios a través del costeo no fue la correcta.
5. Se concluye que la herramienta costo – volumen – utilidad es esencial para la obtención de la maximización de la rentabilidad en la empresa, ya que por medio de esta se obtiene una correcta determinación del nivel de ventas que debería tentar la empresa y con ello la correcta asignación de objetivos para la obtención de resultados esperados.

VII. RECOMENDACIONES

1. Se recomienda aplicar el uso de la herramienta de costo – volumen – utilidad, esto con la finalidad de determinar niveles correctos de ventas y compras que contribuirán a la maximización de la rentabilidad.
2. Se recomienda desarrollar una correcta planificación de asignación de objetivos, los cuales tienen que ser fundamentados en la información que arroja el análisis de costo – volumen – utilidad..
3. Se recomienda realiza un plan de adquisiciones, la cuales deben de ir en función a los objetivos de la empresa, teniendo en consideración el estado financiero de la misma.
4. Se recomienda desarrollar estrategias de ventas en función a bloques de compras los cuales garantizan mejores precios y condiciones en las compras para la empresa, los niveles de stock a manejar deben de ser los correctos y estos se definen en función a los objetivos planteados para la obtención de la rentabilidad esperada.
5. Se recomienda poner en práctica el correcto uso y distribución de la información a todo nivel de la empresa, ya que con ello se asegura un grado de responsabilidad de los trabajadores para con la empresa.

REFERENCIAS

Asociación Automotriz del Perú (2021) Venta e inmatriculación de Vehículos Nuevos 2021. Recuperado de:

https://aap.org.pe/estadisticas/ventas_inmatriculaciones_vehiculos_nuevos/venta-e-inmatriculacion-de-vehiculos-nuevos-2021/

Asociación Automotriz del Perú (2020) Venta e inmatriculación de Vehículos Nuevos 2020. Recuperado de:

https://aap.org.pe/estadisticas/ventas_inmatriculaciones_vehiculos_nuevos/venta-e-inmatriculacion-de-vehiculos-nuevos-2020/

Asociación Automotriz del Perú (2021) Informe Estadístico Automotor 2021. Recuperado de:

<https://aap.org.pe/estadisticas/informe-estadistico-automotor/>

Asociación Automotriz del Perú (2021) Informe Estadístico Automotor 2020. Recuperado de:

<https://aap.org.pe/informes-estadisticos/diciembre-2020/>

Amat O. & Soldevila P. (2011) Contabilidad y Gestión de Costes. (6ta Edición). Barcelona: Profit Editorial.

Becerra, Leiva y Mori (1997). En su tesis “Aplicación del Modelo Costo-Volumen-Utilidad en la Asociación de Transportista Unión” Realizada en la universidad Nacional de Cajamarca.

Cabrera (2017). En su tesis “Costo-Volumen-Utilidad y su efecto en la rentabilidad” Que se ha realizado en la Universidad Laica Vicente Rocafuerte de Guayaquil.

Chambergó I. (2008) Relación Costo-Volumen-Utilidad y el análisis del punto de Equilibrio como herramienta de Negocios. Lima: Actualidad Empresarial.

Chambergro A. (2012). Punto de equilibrio de multiproducto. En blog: Finanzas. Recuperado de: <http://finanzasdued.blogspot.pe/2012/06/punto-de-equilibrio-multiproducto.html>

CONCYTEC (2018), Resolución de presidencia N° 2014

Recuperado de: <http://resoluciones.concytec.gob.pe/subidos/sintesis/RP-214-2018-CONCYTEC-P.pdf>

Duchac J., Reeve, J. & Warren C. (2010) Contabilidad Administrativa. (10° Edición). México: Cengage Learning.

Dueñas J. (2013) Análisis–Costo–Volumen–Utilidad. Recuperado de: <https://es.slideshare.net/girl1994/03-pec-anlisis-costo-volmenutilidad>

Factores que afectan el volumen de las ventas. (2012). Recuperado de: <https://www.clubensayos.com/.../Factores-Que-Afec.../271212.html>

Fasshauer L. (2014) “El modelo Costo-Volumen-Utilidad como herramienta en la planeación de utilidades de la empresa de Calzado La Única” Tesis para optar el título de Contador Público. Facultad de Ciencias Económicas. Universidad Nacional de Trujillo, Perú.

Gabriel C. (2010) “Modelo Costo Volumen y Utilidad en la empresa de servicios: CASO HUANCHACO HOSTAL S.R.L.” Tesis para obtener el título de Licenciada en Administración. Facultad de Ciencias Económicas. Universidad Nacional de Trujillo, Perú.

Gonzales (2017). En su tesis “El Modelo Costo-Volumen-Utilidad y su impacto en la toma de decisiones de la empresa Vitalia Health Care & Medical Services S.A.C en Trujillo 2016” Que se ha realizado en la Universidad Nacional de Trujillo.

Hidalgo C. (2007), Introducción a los costos. Recuperado el 15 de julio de 2017: <http://circulocontable.fullblog.com>.

Luzuriaga R. (2015) “Análisis de las herramientas administrativas – financieras para la toma de decisiones a corto plazo y aplicación en Suam Malatería y Publicidad de la ciudad de Cariamanga, 2014” Tesis para obtener el título

de Ingeniero en Contabilidad y Auditoría. Área Administrativa. Universidad Católica de Loja, Ecuador.

Mendiola C. (2019) “Análisis de costo-volumen-utilidad, para controlar el margen de utilidad de la Empresa Contratista Minera Servitral, en la zona Coturcan: Compañía Minera Lincuna S.A. 2018” Tesis para obtener el título de Ingeniero de Minas. Universidad Continental, Perú.

Mercado y Pajares (1993). En su tesis “Análisis de la Relación Costo - Volumen - Utilidad para la Toma de Decisiones en la Producción de Leche de la Unidad de Producción Pecuaria Tartar (IV TRIMESTRE 1992)” Que se ha realizado en la Universidad Nacional de Cajamarca.

Molina O. (2003) El Presupuesto y la relación costo- volumen- utilidad. Herramientas de gestión para las pequeñas y medianas empresas. (Vol. 01 pp. 17-18). Perú: Visión Gerencial.

Lopera, Rojas y García (2016). En su revista “La Relación Costo-Volumen-Utilidad y su aplicación en las microempresas de la universidad Luis Amigó caso de estudio la Frutera”. En Colombia.

Porto J. & Gardey A. (2012) Definición de Análisis. Recuperado de: <http://www.definicion.de/metodologia/>

Prieto B., Santidrián A. & Aguilar P. (2006) Contabilidad de costes y de gestión: Un enfoque práctico. España: Delta Publicaciones

Quinche G. & Quizhpe K. (2011) “Análisis de la relación Costo-Volumen-Utilidad como base de la planificación presupuestaria en la fábrica de embutidos La Escocesa de la ciudad de Loja” Tesis para obtener el grado de Ingeniera en Contabilidad y Auditoría – Contador Público Auditor. Área Jurídica, Social y Administrativa. Universidad Nacional de Loja, Ecuador.

Rodríguez G. (2014) Análisis de costo volumen utilidad. Lima: Actualidad Empresarial.

Tapia, V. (2013) “Implementación del modelo Costo-Volumen-Utilidad para mejorar la gestión administrativa en el centro educativo particular Nuestra Señora del Perpetuo Socorro E.I.R.L.” Tesis para obtener el título de

Contador Público. Facultad de Ciencias Económicas. Universidad Nacional de Trujillo, Perú.

Vázquez I. & Sánchez I (2017) Introducción al modelo costo – volumen-utilidad.

Recuperado de:

https://www.academia.edu/10776294/2_1-INTRODUCCION-AL-MODELOS-COSTO-VOLUME-UTILIDAD

ANEXOS



JL MOTOCICLETAS

COMPANÍA COMERCIALIZADORA JL DEL PERÚ SAC

RUC: 2006721081

Cusco, 15 de Junio del 2021

Señores

Universidad Cesar Vallejo

Por medio de la presente, nuestra empresa Compañía Comercializadora JL del Perú SAC, con RUC N° 20606721081, autoriza a la Srta. GAMARRA RODRIGUEZ JACKELINE, con DNI N° 70412278, quien es actual trabajadora de nuestra empresa, desempeñando el puesto Asistente Contable, a tomar información de nuestra empresa de forma referencial para la elaboración de su tesis.

Sirva la presente para los fines convenientes.

Reciban un cordial saludo.

Atentamente.



Compañía Comercializadora JL del Perú SAC

Luis Abel A. Echegaray Olivera
Luis Abel A. Echegaray Olivera
GERENTE GENERAL

DIRECCIÓN: URB SANTA ROSA AV. GORDON MAGNE 175, WANCHAO – CUSCO
CORREO: ventas@jlmotocicletas.com / contabilidad@jlmotocicletas.com
CONTACTO: 990618882 / 914601669





ANEXO 1

Análisis de costo volumen utilidad como herramienta para la maximización de rentabilidad de la empresa Cía. Comercializadora JL del Perú S.A.C. del Cusco, 2020.								
MATRIZ DE CONSISTENCIA								
PROBLEMAS General	OBJETIVOS General	HIPÓTESIS General	VARIABLES	DIMENSIONES	INDICADORES	METODOLOGÍA		
¿De qué manera repercute el costo-volumen-utilidad como herramienta para la maximización de rentabilidad de la empresa Compañía Comercializadora JL del Perú, en el periodo 2020?	Determinar la repercusion de costo-volumen-utilidad como herramienta para la maximización de rentabilidad de la empresa Compañía Comercializadora JL del Perú, en el periodo 2020?	La herramienta de costo- volumen - utilidad influye significativamente para la maximización de rentabilidad de la empresa Compañía Comercializadora JL del Perú, en el periodo 2020?	Análisis de costo volumen utilidad (VI)	Costo	Costo fijo	Tipo de enfoque: Cuantitativo		
					Costo variable			
				Volumen	Existencias		Nivel de Investigación: Descriptivo Correlacional	
					Compras			
				Utilidad	Determinacion de Precio			Diseño: No Experimental
					Ventas			
Problemas Específicos	Objetivo Específicos	Hipotesis Específicos	Maximizacion de la rentabilidad (VD)	Toma de decisiones	Objetivos	Tecnicas: Entrevista y Recoleccion de Datos		
¿en que medida el analisis de costos influira en la maximizacion de la rentabilidad de la CIA JL del Peru SAC en el periodo 2020?	Analizar los resultados del estado de los costos de la Compañía Comercializadora JL del Perú, en el periodo 2020 s	Los resultados del estado de los costos influye significativamente para la maximizacion de la rentabilidad en la CIA JL del Peru SAC, en el periodo 2020			Analisis de riesgo			
				Resultados Esperados				
¿de que manera el analisis de volumen de existencias, influira en la maximizacion de la rentabilidad de la CIA JL del Peru SAC, en el periodo 2020?	Analizar los resultados del estado de volumen de existencias de la Compañía Comercializadora JL del Perú, en el periodo 2020	Los resultados del estado de volumen influye significativamente para la maximizacion de la rentabilidad en la CIA JL del Peru SAC, en el periodo 2020		Inversion	Capital			
					Flujo de Efectivo			
¿en que medida el analisis de la utilidad obtenida influira en la maximizacion de la rentabilidad de la CIA JL del Peru SAC, en el periodo 2020?	Analizar los resultados del estado de utilidad obtenida de la Compañía Comercializadora JL del Perú, en el periodo 2020	Los resultados del estado de la utilidad influye significativamente para la maximizacion de la rentabilidad en la CIA JL del Peru SAC, en el periodo 2020		Punto de Equilibrio	Oferta		Muestreo: No Probabilistico	
			Demanda					
¿De que manera la busqueda de la maximizacion de la rentabilidad influira en los resulatdos de la CIA JL del Peru SAC, en el periodo 2020?	Identificar las estrategias para la maximizacion de la rentabilidad de la empresa Compañía Comercializadora JL del Perú, en el periodo 2020	la identificaion de las estrategias influyen significativamente para la maximizacion de la rentabilidad en la CIA JL del Peru SAC, en el periodo 2020						

ANEXO 2

MATRIZ DE OPERACIONALIZACIÓN DE VARIABLES

VARIABLE	DEFINICIÓN CONCEPTUAL	DEFINICIÓN OPERACIONAL	DIMENSIONES	INDICADORES
Análisis de costo volumen utilidad (VI)	El análisis costo volumen utilidad (CVU) puede definirse como el estudio en el cual se analiza el comportamiento y relaciones que existen entre los costos totales incurridos en la fabricación de un producto y los volúmenes de ventas por la venta de estos. Dicho análisis también consiste en ser una herramienta con alto valor estratégico en lo que respecta a la toma de decisiones, ya que a través del estudio se realizan estimaciones de utilidades futuras en base las proyecciones de ventas futuras de acuerdo a los objetivos de la organización, lo que contribuye a analizar las líneas de negocio o líneas de producto que la empresa lleva actualmente o evaluación de proyectos futuros. Esto de acuerdo con Mallo, Artola, Galante, Pascual, Morettini & Busetto (2004) los cuales mencionan: .	La variable independiente del análisis de CVU para la maximización de la utilidad se establece de acuerdo al diagnóstico del problema de investigación, utilizando la técnica de la recolección de datos, el cual se determinara según los resultados observados.	Costo	Costo fijo
				Costo variable
			Volumen	Existencias
				Compras
			Utilidad	Determinacion de Precios
				Ventas
Maximizacion de la rentabilidad (VD)	de acuerdo con Crece Negocios (2011), que menciona La rentabilidad es la capacidad que tiene algo para generar suficiente capital de trabajo, siendo los índices de rentabilidad los que mide la relación entre utilidades o beneficios, y la inversión o los recursos que se utilizaron para obtenerlos.	La variable dependiente de maximización de rentabilidad, se determinara según los diferentes tipos de resultados obtenidos después del análisis de costo volumen utilidad, aplicando el uso de la técnica de recolección de datos, el cual se llevara a cabo a través de los resultados de la investigación.	Toma de decisiones	Objetivos
				Resultados Obtenidos
			Analisis de riesgo	Resultados Esperados
				Competencia
			Inversion	Capital
				Flujo de Efectivo
			Punto de Equilibrio	Oferta
				Demanda

ANEXO 3

Cuestionario

El presente instrumento tiene por finalidad recabar información, sobre el tema “Análisis de costo volumen utilidad como herramienta para la maximización de rentabilidad de la empresa Cía. Comercializadora JL del Perú S.A.C. del Cusco, 2020”.

Instrucciones:

Elegir la alternativa que usted considere la adecuada y marque con una (X). Cabe indicar que los datos proporcionados serán utilizados para fines académicos.

Muy de acuerdo	Algo de acuerdo	Ni de acuerdo ni en desacuerdo	Algo en desacuerdo	Muy en desacuerdo
5	4	3	2	1

Dimensión: Costo						
N°	Ítems	5	4	3	2	1
1.	¿Considera usted, que los costos en los que incurre la empresa son los adecuados?					
2.	¿Se realiza un análisis de los costos para la determinación de los precios?					
3.	¿Usted, distingue las diferencias entre los costos fijos y los costos variables?					
4.	¿Existe un procedimiento adecuado para la asignación de los costos en la empresa?					

Dimensión: Volumen						
N°	Ítems	5	4	3	2	1
5.	¿Es importante para usted el nivel de compras que realiza la empresa?					

6.	¿Considera usted, que la empresa tiene un plan de adquisiciones?					
7.	¿Es importante para usted el control interno respecto a las existencias con las que cuenta la empresa?					
8.	¿Considera confiable las actividades desarrolladas de control interno respecto a los sistemas de gestión?					

Dimensión: Utilidad						
N°	Ítems	5	4	3	2	1
9.	¿Considera usted, que la empresa es rentable?					
10.	¿Considera importante el análisis de los ingresos versus los egresos de la empresa?					
11.	¿Se establecen mecanismos para la determinación de los precios asignados a los productos que la empresa comercializa?					
12.	¿La empresa tiene objetivos de ventas planteados?					
Dimensión: Toma de decisiones						
N°	Ítems	5	4	3	2	1
13.	¿Es usted, parte de la toma de decisiones?					
14.	¿Considera usted, que existe una planificación para la toma de decisiones?					
15.	¿Considera necesario el análisis de la información para una buena toma de decisiones?					
16.	¿La empresa realiza un correcto manejo de información?					
Dimensión: Análisis de riesgos						
N°	Ítems	5	4	3	2	1
17.	¿Es necesario establecer mecanismos de control a las decisiones tomadas?					
18.	¿Considera que la gerencia, realiza un correcto seguimiento a los planes ejecutados?					
19.	¿Considera usted, que la empresa asume muchos riesgos?					

20.	¿Considera importante la eficiencia de la dirección para una buena gestión administrativa?					
Dimensión: Inversión y punto de Equilibrio						
N°	Ítems	5	4	3	2	1
21.	¿Considera usted que la inversión realizada por la empresa es acorde a los objetivos planteados?					
22.	¿La gerencia dio a conocer cuál es el punto de equilibrio?					
23.	¿Considera usted que los ingresos obtenidos por la empresa solventan todos los gastos?					
24.	¿Considera importante la implementación un sistema de gestión de control de ingresos y gastos?					

¡Muchas gracias!

ANEXO 4

Documentos para validar los instrumentos de medición a través de juicio de expertos

Certificado de validez de contenido del instrumento que mide Variable 1: Análisis de costo volumen utilidad

Nº	DIMENSIONES / ítems	Pertinencia ¹		Relevancia ²		Claridad ³		Sugerencias
		Si	No	Si	No	Si	No	
	Dimensión 1: Costo							
1	¿Considera usted, que los costos en los que incurre la empresa son los adecuados?	X		X		X		
2	¿Se realiza un análisis de los costos para la determinación de los precios?	X		X		X		
3	¿Usted, distingue las diferencias entre los costos fijos y los costos variables?	X		X		X		
4	¿Existe un procedimiento adecuado para la asignación de los costos en la empresa?	X		X		X		
	Dimensión 2: Volumen	Si	No	Si	No	Si	No	
5	¿Es importante para usted el nivel de compras que realiza la empresa?	X		X		X		
6	¿Considera usted, que la empresa tiene un plan de adquisiciones?	X		X		X		
7	¿Es importante para usted el control interno respecto a las existencias con las que cuenta la empresa?	X		X		X		
8	¿Considera confiable las actividades desarrolladas de control interno respecto a los sistemas de gestión?	X		X		X		
	Dimensión 3: Utilidad	Si	No	Si	No	Si	No	
9	¿Considera usted, que la empresa es rentable?	X		X		X		
10	¿Considera importante el análisis de los ingresos versus los egresos de la empresa?	X		X		X		
11	¿Se establecen mecanismos para la determinación de los precios asignados a los productos que la empresa comercializa?	X		X		X		
12	¿La empresa tiene objetivos de ventas planteados?	X		X		X		

Observaciones (precisar si hay suficiencia): _____

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

Apellidos y nombres del juez validador. Mg: JUSTO GOMEZ CESAR ALAN
DNI: 45517999

Especialidad del validador: MAESTRO EN CIENCIAS CON MENCIÓN EN CONTABILIDAD: AUDITORIA

17 de junio del 2021



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

Firma del Experto Informante.

Certificado de validez de contenido del instrumento que mide Variable 2: Maximización de la rentabilidad

Nº	DIMENSIONES / ítems	Pertinencia ¹		Relevancia ²		Claridad ³		Sugerencias
		Si	No	Si	No	Si	No	
	Dimensión 1: Toma de Decisiones							
1	¿Es usted, parte de la toma de decisiones?	X		X		X		
2	¿Considera usted, que existe una planificación para la toma de decisiones?	X		X		X		
3	¿Considera necesario el análisis de la información para una buena toma de decisiones?	X		X		X		
4	¿la empresa realiza un correcto manejo de información?	X		X		X		
	Dimensión 2: Análisis de riesgos	Si	No	Si	No	Si	No	
5	¿Es necesario establecer mecanismos de control a las decisiones tomadas?	X		X		X		
6	¿Considera que la gerencia, realiza un correcto seguimiento a los planes ejecutados?	X		X		X		
7	¿Considera usted, que la empresa asume muchos riesgos?	X		X		X		
8	¿Considera importante la eficiencia de la dirección para una buena gestión administrativa?	X		X		X		
	Dimensión 3: Inversión y punto de Equilibrio	Si	No	Si	No	Si	No	
9	¿Considera usted que la inversión realizada por la empresa es acorde a los objetivos planteados?	X		X		X		
10	¿La gerencia dio a conocer cuál es el punto de equilibrio?	X		X		X		
11	¿Considera usted que los ingresos obtenidos por la empresa solventas todos los gastos?	X		X		X		
12	¿Considera importante la implementación un sistema de gestión de control de ingresos y gastos?	X		X		X		

Observaciones (precisar si hay suficiencia): _____

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

Apellidos y nombres del juez validador. Mg: JUSTO GOMEZ CESAR ALAN

DNI: 45517999

Especialidad del validador: MAESTRO EN CIENCIAS CON MENCIÓN EN CONTABILIDAD: AUDITORIA

17 de junio del 2021



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

Firma del Experto Informante.

Certificado de validez de contenido del instrumento que mide Variable 1: Análisis de costo volumen utilidad

Nº	DIMENSIONES / ítems	Pertinencia ¹		Relevancia ²		Claridad ³		Sugerencias
		Si	No	Si	No	Si	No	
	Dimensión 1: Costo							
1	¿Considera usted, que los costos en los que incurre la empresa son los adecuados?	X		X		X		
2	¿Se realiza un análisis de los costos para la determinación de los precios?	X		X		X		
3	¿Usted, distingue las diferencias entre los costos fijos y los costos variables?	X		X		X		
4	¿Existe un procedimiento adecuado para la asignación de los costos en la empresa?	X		X		X		
	Dimensión 2: Volumen	Si	No	Si	No	Si	No	
5	¿Es importante para usted el nivel de compras que realiza la empresa?	X		X		X		
6	¿Considera usted, que la empresa tiene un plan de adquisiciones?	X		X		X		
7	¿Es importante para usted el control interno respecto a las existencias con las que cuenta la empresa?	X		X		X		
8	¿Considera confiable las actividades desarrolladas de control interno respecto a los sistemas de gestión?	X		X		X		
	Dimensión 3: Utilidad	Si	No	Si	No	Si	No	
9	¿Considera usted, que la empresa es rentable?	X		X		X		
10	¿Considera importante el análisis de los ingresos versus los egresos de la empresa?	X		X		X		
11	¿Se establecen mecanismos para la determinación de los precios asignados a los productos que la empresa comercializa?	X		X		X		
12	¿La empresa tiene objetivos de ventas planteados?	X		X		X		

Observaciones (precisar si hay suficiencia): _____

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

Apellidos y nombres del juez validador. Dr: LA TORRE VALDEIGLESIAS ZENON
DNI: 23849024

Especialidad del validador: DOCTOR EN CONTABILIDAD

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

18 de junio del 2021



Firma del Experto Informante.

Certificado de validez de contenido del instrumento que mide Variable 2: Maximización de la rentabilidad

Nº	DIMENSIONES / ítems	Pertinencia ¹		Relevancia ²		Claridad ³		Sugerencias
		Si	No	Si	No	Si	No	
	Dimensión 1: Toma de Decisiones							
1	¿Es usted, parte de la toma de decisiones?	X		X		X		
2	¿Considera usted, que existe una planificación para la toma de decisiones?	X		X		X		
3	¿Considera necesario el análisis de la información para una buena toma de decisiones?	X		X		X		
4	¿la empresa realiza un correcto manejo de información?	X		X		X		
	Dimensión 2: Análisis de riesgos	Si	No	Si	No	Si	No	
5	¿Es necesario establecer mecanismos de control a las decisiones tomadas?	X		X		X		
6	¿Considera que la gerencia, realiza un correcto seguimiento a los planes ejecutados?	X		X		X		
7	¿Considera usted, que la empresa asume muchos riesgos?	X		X		X		
8	¿Considera importante la eficiencia de la dirección para una buena gestión administrativa?	X		X		X		
	Dimensión 3: Inversión y punto de Equilibrio	Si	No	Si	No	Si	No	
9	¿Considera usted que la inversión realizada por la empresa es acorde a los objetivos planteados?	X		X		X		
10	¿La gerencia dio a conocer cuál es el punto de equilibrio?	X		X		X		
11	¿Considera usted que los ingresos obtenidos por la empresa solventas todos los gastos?	X		X		X		
12	¿Considera importante la implementación un sistema de gestión de control de ingresos y gastos?	X		X		X		

Observaciones (precisar si hay suficiencia): _____

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

Apellidos y nombres del juez validador. Dr: LA TORRE VALDEIGLESIAS ZENON
DNI: 23849024

Especialidad del validador: DOCTOR EN CONTABILIDAD

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

18 de junio del 2021



Firma del Experto Informante.

Certificado de validez de contenido del instrumento que mide Variable 1: Análisis de costo volumen utilidad

Nº	DIMENSIONES / ítems	Pertinencia ¹		Relevancia ²		Claridad ³		Sugerencias
		Si	No	Si	No	Si	No	
	Dimensión 1: Costo							
1	¿Considera usted, que los costos en los que incurre la empresa son los adecuados?	X		X		X		
2	¿Se realiza un análisis de los costos para la determinación de los precios?	X		X		X		
3	¿Usted, distingue las diferencias entre los costos fijos y los costos variables?	X		X		X		
4	¿Existe un procedimiento adecuado para la asignación de los costos en la empresa?	X		X		X		
	Dimensión 2: Volumen	Si	No	Si	No	Si	No	
5	¿Es importante para usted el nivel de compras que realiza la empresa?	X		X		X		
6	¿Considera usted, que la empresa tiene un plan de adquisiciones?	X		X		X		
7	¿Es importante para usted el control interno respecto a las existencias con las que cuenta la empresa?	X		X		X		
8	¿Considera confiable las actividades desarrolladas de control interno respecto a los sistemas de gestión?	X		X		X		
	Dimensión 3: Utilidad	Si	No	Si	No	Si	No	
9	¿Considera usted, que la empresa es rentable?	X		X		X		
10	¿Considera importante el análisis de los ingresos versus los egresos de la empresa?	X		X		X		
11	¿Se establecen mecanismos para la determinación de los precios asignados a los productos que la empresa comercializa?	X		X		X		
12	¿La empresa tiene objetivos de ventas planteados?	X		X		X		

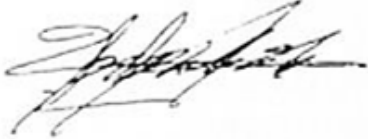
Observaciones (precisar si hay suficiencia): _____

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

Apellidos y nombres del juez validador. Mg: PHILCO PRADO FERNANDO
DNI: 29616872

Especialidad del validador: MESTRO EN CONTABILIDAD CON MENCIÓN EN AUDITORIA Y CONTROL INTERNO

18 de junio del 2021



Firma del Experto Informante.

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

Certificado de validez de contenido del instrumento que mide Variable 2: Maximización de la rentabilidad

Nº	DIMENSIONES / ítems	Pertinencia ¹		Relevancia ²		Claridad ³		Sugerencias
		Si	No	Si	No	Si	No	
	Dimensión 1: Toma de Decisiones							
1	¿Es usted, parte de la toma de decisiones?	X		X		X		
2	¿Considera usted, que existe una planificación para la toma de decisiones?	X		X		X		
3	¿Considera necesario el análisis de la información para una buena toma de decisiones?	X		X		X		
4	¿la empresa realiza un correcto manejo de información?	X		X		X		
	Dimensión 2: Análisis de riesgos	Si	No	Si	No	Si	No	
5	¿Es necesario establecer mecanismos de control a las decisiones tomadas?	X		X		X		
6	¿Considera que la gerencia, realiza un correcto seguimiento a los planes ejecutados?	X		X		X		
7	¿Considera usted, que la empresa asume muchos riesgos?	X		X		X		
8	¿Considera importante la eficiencia de la dirección para una buena gestión administrativa?	X		X		X		
	Dimensión 3: Inversión y punto de Equilibrio	Si	No	Si	No	Si	No	
9	¿Considera usted que la inversión realizada por la empresa es acorde a los objetivos planteados?	X		X		X		
10	¿La gerencia dio a conocer cuál es el punto de equilibrio?	X		X		X		
11	¿Considera usted que los ingresos obtenidos por la empresa solventas todos los gastos?	X		X		X		
12	¿Considera importante la implementación un sistema de gestión de control de ingresos y gastos?	X		X		X		

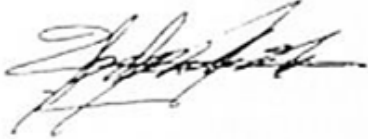
Observaciones (precisar si hay suficiencia): _____

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

Apellidos y nombres del juez validador. Mg: PHILCO PRADO FERNANDO
DNI: 29616872

Especialidad del validador: MESTRO EN CONTABILIDAD CON MENCIÓN EN AUDITORIA Y CONTROL INTERNO

18 de junio del 2021



Firma del Experto Informante.

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