



UNIVERSIDAD CÉSAR VALLEJO

FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES  
ESCUELA PROFESIONAL DE CONTABILIDAD

Costo de Ventas y la Rentabilidad en la empresa Inversiones  
Avisur S.R.L., San Román – Juliaca, 2021.

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

Contador Público

**AUTORES:**

Huanca Huayllapuma, Marco Waldir ([ORCID: 0000-0002-3432-3196](#))

Quispe Lagar, Flor Sayda ([ORCID: 0000-0002-3332-332X](#))

**ASESORA:**

Mgtr. Medina Guevara, María Elena ([ORCID: 0000-0001-5329-2447](#))

**LÍNEA DE INVESTIGACIÓN**

Finanzas

LIMA - PERÚ

2022

## **DEDICATORIA**

El presente trabajo está dedicado, en primer lugar, A Dios por ser mi guía este transcurso de la carrera como también a mi esposa Sayda, mi hija Samira por la inspiración, a Mi padre Andrés por ser tan comprensivo y por brindarme todo el apoyo.

M. W. Huanca Huayllapuma

A Dios todopoderoso que me ilumina constantemente en la vida.

A mis padres P. José y Natividad Edith que me dieron la luz, la fe y la esperanza de vivir en este mundo globalizado.

F. S. Quispe Lagar.

## **AGRADECIMIENTO**

Dios gracias por permitirme  
terminar esta carrera y por siempre  
cogerme de la mano asimismo  
agradecer a mis Padres por guiarme, a  
mi familia por ser el motivo y aliento  
para lograr esta meta juntos.

M. W. Huanca Huayllapuma

A la Universidad César Vallejo,  
por darnos la gran oportunidad de lograr  
nuestros objetivos. A la asesora por su  
apoyo incondicional en el proceso de  
elaboración de tesis.

F. S. Quispe Lagar.

## ÍNDICE DE CONTENIDOS

DEDICATORIA	ii
AGRADECIMIENTO	iii
ÍNDICE DE CONTENIDOS	iv
ÍNDICE DE TABLAS	v
ÍNDICE DE FIGURAS	vi
RESUMEN	vii
ABSTRACT	viii
I. INTRODUCCIÓN	2
II. MARCO TEÓRICO	5
III. METODOLOGÍA	24
3.1. Tipo y diseño de investigación	24
3.2. Variables y Operacionalización	26
3.3. Población (criterios de selección), muestra, muestreo, unidad de análisis	29
3.4. Técnicas e instrumentos de recolección de datos	30
3.5. Procedimientos	33
3.6. Método de análisis de datos	35
3.7. Aspectos éticos	35
IV. RESULTADOS	36
V. DISCUSIÓN	49
VI. CONCLUSIONES	52
VII. RECOMENDACIONES	54
REFERENCIAS	56
ANEXOS	1

## ÍNDICE DE TABLAS

TABLA 1 Ficha Técnica del instrumento Costo de Ventas	32
TABLA 2 Ficha Técnica del instrumento Rentabilidad	32
TABLA 3 Valores de Escala de Likert	33
TABLA 4 Juicio de Expertos validez de instrumento	33
TABLA 5 Rango de Confiabilidad	34
TABLA 6 Estadística de fiabilidad de muestreo costo de ventas	34
TABLA 7 Estadística de fiabilidad de muestreo rentabilidad	35
TABLA 8 Estadística de fiabilidad de muestreo	36
TABLA 9 ¿Diga usted si la descripción de los productos permite evidenciar el estado de los mismos?	37
TABLA 10 ¿Considera usted importante el registro de cobranza que permite conocer las deudas según los días de atraso del cliente?	38
TABLA 11 Costo de Ventas y Rentabilidad	39
TABLA 12 Rentabilidad e Inventario Inicial	40
TABLA 13 Rentabilidad y compra de mercadería	41
TABLA 14 Rentabilidad e Inventario Final	42
TABLA 15 Prueba de Normalidad	43
TABLA 16 Coeficiente de Rho Spearman	44
TABLA 17 Grado de correlación y nivel de significancia entre la Variable 1: Costo de Ventas y Variable 2: Rentabilidad	45
TABLA 18 Grado de correlación y nivel de significancia entre la Dimensión 1: Inventario Inicial y Variable 2: Rentabilidad	46
TABLA 19 Grado de correlación y nivel de significancia entre la Dimensión 1: Compra de Mercadería y Variable 2: Rentabilidad	47
TABLA 20 Grado de correlación y nivel de significancia entre la Dimensión 1: Inventario final y Variable 2: Rentabilidad	48

## ÍNDICE DE FIGURAS

Figura 1 Diseño de Investigación	25
Figura 2 formula de la muestra	30
Figura 3 ¿Diga usted si la descripción de los productos permite evidenciar el estado de los mismos?	37
Figura 4 ¿Considera usted importante el registro de cobranza que permite conocer las deudas según los días de atraso del cliente?	38
Figura 5 costo de ventas y rentabilidad	39
Figura 6 rentabilidad e inventario inicial	40
Figura 7 rentabilidad y compra de mercadería	41
Figura 8 rentabilidad e inventario final	42

## RESUMEN

La investigación planteó como objetivo Determinar como el costo de ventas se relaciona con la rentabilidad en la empresa Inversiones Avisur S.R.L., San Román - Juliaca 2021. El tipo de investigación fue básica a nivel descriptivo - correlacional con diseño no experimental, la población y muestra estuvo conformada por 42 colaboradores de la empresa Inversiones Avisur S.R.L., la técnica empleada fue la encuesta y se aplicaron dos cuestionarios como instrumentos. Los resultados permitieron evidenciar que existe relación entre las dimensiones del costo de ventas (Inventario inicial, compras e inventario final) y la rentabilidad pues los valores de  $p = 0,000 < 0.05$ , obteniendo además valores de  $Rho = 0.623, 0.491$  y  $0.910$  respectivamente por cada dimensión, lo cual representa la existencia de una correlación positiva considerable. Conclusión: Existe relación significativa entre el costo de ventas y la rentabilidad de la empresa Inversiones Avisur S.R.L., San Román - Juliaca 2021, pues el valor  $p = 0,000 < 0.05$ , además se obtuvo un valor de ( $Rho = 0.668$ ), lo que presenta una correlación positiva considerable entre ambas variables.

**Palabras claves:** Costo, ventas, rentabilidad

## ABSTRACT

The objective of the research was to determine how the cost of sales is related to profitability in the company Inversiones Avisur S.R.L., San Román - Juliaca 2021. The type of research was basic at descriptive-correlational level with non-experimental design, the population and sample consisted of 42 employees of the company Inversiones Avisur S.R.L., the technique used was the survey and two questionnaires were applied as instruments. The results showed that there is a relationship between the dimensions of the cost of sales (initial inventory, purchases and final inventory) and profitability, since the values of  $p = 0.000 < 0.05$ , also obtaining values of  $Rho = 0.623, 0.491$  and  $0.910$  respectively for each dimension, which represents the existence of a considerable positive correlation. Conclusion: There is a significant relationship between the cost of sales and the profitability of the company Inversiones Avisur S.R.L., San Román - Juliaca 2021, since the  $p$  value =  $0.000 < 0.05$ , in addition a value of ( $Rho = 0.668$ ) was obtained, which presents a very strong positive correlation between both variables.

**Keywords:** Cost, sales, profitability.



## I. INTRODUCCIÓN

En el mundo, las compañías se han visto influenciadas por los cambios sociales, políticos, tecnológicos y económicos, el comercio internacional está evolucionando, cambiando y globalizándose rápidamente, la competencia comercial con los competidores internacionales y nacionales de los países más lejanos, la demanda de productos y servicios por fracción de consumidores. Sus necesidades y expectativas, incluyendo la reducción de precios, una de las preocupaciones importantes de los gerentes de las empresas, es reducir drásticamente los costos de producción para mantener en el mercado su posición en primer lugar y, lo que es más importante, aumentar su cuota de mercado; en este modelo de calidad, los sistemas de gestión empresarial han florecido en el contexto de las últimas décadas, ya que ofrecen a las organizaciones que los utilizan beneficios tales como la mejora del rendimiento operativo, administrativo, económico, estratégico, el aumento de la productividad, etc., lo que les permite posicionarse como una poderosa alternativa a los competidores con productos o servicios de mejor costo y calidad, por Lagos Osorio , 2015.

En América Latina, el sistema de costos corporativos no es perfecto, lo que lleva a costos excesivos, tiempo, dinero y recursos, obligando a la empresa a endeudarse o refinanciar, deuda comprada a una institución bancaria, acciones negociadas a bajo precio en el mercado de valores, valuación de inversionistas o inversión con una participación accionaria muy alta perderá el control total de la empresa. El uso de un sistema de costes adecuado permite en la compañía divulgar información y resultados financieros transparentes, lo que respalda los costos de desarrollo de la empresa, mejora el sistema técnico, complementa las materias primas, compra de nuevos activos fijos para mejorar la calidad de la fabricación, exportaciones y crecimiento rentable de la cartera, por Salazar Escobar, 2019.

La situación económica actual en el Perú, es dinámica y las empresas son altamente competitivas en la abastecimiento de bienes y/o servicios entre sí, asegurando que estos bienes y/o servicios sean principalmente de eficacia y costo moderado. Como parte de este enfoque, la empresa conduce sus negocios de tal manera que se cumplan estos criterios, por lo que es importante identificar como

recurso preferente los recursos económicos, físicos y humanos. Paralelamente a este enfoque, la razón principal para iniciar un negocio, es obtener una ganancia, y la medida es la ganancia, cuanto más rentable sea el negocio, más asegurará la economía el desarrollo y la sostenibilidad de la empresa de acuerdo con la ley, tiempo. Entonces, además de los recursos, métodos, actividades necesarios, como todos sabemos, el análisis detallado de todos los costos, los empleados que ingresan a la empresa, el salario no solo es una parte del cumplimiento de la ley laboral, sino también todos los costos extraños para salarios y mantenimiento. El trabajo juega un papel importante en la economía actual, por Herrera Blas, 2018.

A nivel local, en San Román, Juliaca, las empresas más competitivas no solo acumulan activos, sino que también promueven el desarrollo humano, calidad de la mano de obra, fabricación, creación de bienes y capacitación, etc., por lo que tratan de desarrollar políticas para aumentar las ganancias y reducir el costo de ventas. Y se formula el **Problema General**: ¿Cómo el costo de ventas se relaciona con la rentabilidad en la empresa Inversiones Avisur S.R.L., San Román – Juliaca 2021? Y los **Problemas específicos**: ¿Cómo el inventario inicial se relaciona con la rentabilidad en la empresa Inversiones Avisur S.R.L., San Román – Juliaca 2021?, ¿Cómo las compras se relacionan con la rentabilidad en la empresa Inversiones Avisur S.R.L., San Román – Juliaca 2021? y ¿Cómo el inventario final se relaciona con la rentabilidad en la empresa Inversiones Avisur S.R.L., San Román - Juliaca 2021?

También, el estudio se **Justificará, el fundamento teórico**, será la adecuada definición de las dimensiones y la identificación de índices relevantes al paso de la consulta, en un esfuerzo por contribuir al final a la comprobación de la correlación estadística. Los argumentos reales pueden basarse totalmente en las consecuencias de la investigación, los investigadores tendrán la idea de mejorar los problemas existentes y contribuir a una mayor voluntad de valor de las ventas, en consecuencia, el crecimiento de las ganancias de la empresa encuestada. Según la **Fundamentación metodológica**, la investigación puede basarse totalmente en el método científico, siguiendo los consejos, por esta razón el uso de fuentes fiables y sinceras, principio aplicable con el equipo para dar forma a dos variables. Esto por lo tanto puede ser utilizado como una referencia para futuros

estudios. Según el **Fundamento social**, con una determinación accesible del coste de las ventas, el estudio mejorará las condiciones de precios para los compradores de Inversiones Avisur S.R.L y la rentabilidad. El estudio tiene como **Objetivos Principal**: Determinar como el costo de ventas se relaciona con la rentabilidad en la empresa Inversiones Avisur S.R.L., San Román - Juliaca 2021. **Objetivos específicos**: Determinar como el inventario inicial se relaciona con la rentabilidad en la empresa Inversiones Avisur S.R.L., San Román - Juliaca 2021, Determinar cómo las compras se relacionan con la rentabilidad en la empresa Inversiones Avisur S.R.L., San Román - Juliaca 2021 y Determinar como el inventario final se relaciona con la rentabilidad en la empresa Inversiones Avisur S.R.L., San Román - Juliaca 2021. Con respecto a la **Hipótesis Principal**: El costo de ventas se relaciona significativamente con la rentabilidad en la empresa Inversiones Avisur S.R.L., San Román - Juliaca, 2021. **Hipótesis Específicas**: El inventario inicial se relaciona significativamente con la rentabilidad en la empresa Inversiones Avisur S.R.L., San Román - Juliaca 2021, las compras se relacionan significativamente con la rentabilidad en la empresa Inversiones Avisur S.R.L., San Román – Juliaca 2021 y el inventario final se relaciona significativamente con la rentabilidad en la empresa Inversiones Avisur S.R.L., San Román - Juliaca 2021.

## II. MARCO TEÓRICO

El estudio cuenta con trabajos previos, que se relaciona con las variables del proyecto, por ello a **nivel internacional**, se tiene a Benitez Lopez & Arellano Cepeda, 2018, con la finalidad de inspeccionar el control de las existencias y decidir sobre los bienes que generan una mejor ganancia y ahorrarle las variaciones dentro de las revisiones suministradas, que tienen un efecto en la toma de decisiones. Los estudios se desarrollaron a partir del planteamiento del problema, para establecer los objetivos y los motivos por los que es esencial para la economía ser artículo ente. El marco hipotético informa los cuadros y las generalidades de la industria, la identificación de las variables de observación. En el marco metodológico, el enfoque inductivo se llevó a cabo, para descubrir los problemas de acuerdo a estadísticas de los hechos específicos, para el tipo de investigación se había utilizado la investigación documental y temática, lo que permitió la compra de los hechos de la información y fuera propia de la empresa, el diseño se convirtió en no experimental debido al hecho de que no ha habido manipulación de la variable bajo examen, la técnica es cualitativa porque se hizo viable para adquirir registros concretos a través de la encuesta, y el nivel de estudios se han convertido en descriptivo, ya que nos permitió comprobar las condiciones y los acontecimientos que han ocurrido en 2018. Como resultado final obtenido en esta investigación, se detecta que un control dentro de la gestión de las acciones, permitirá ver los movimientos de las acciones y reflejar dentro de los Estados Financieros registros reales de la economía. Asimismo, Rusdiyanto, 2021, this study goals to decide & analyze the Effects of Sales Costs & administration & preferred costs: Profitability of producing agencies indexed at the Indonesian Stock Exchange during 2016-2018. The studies approach used quantitative studies methods with more than one linear regression analysis. The population used on this study is the economic statements of the ceramics, porcelain & glass sub-region manufacturing companies indexed on the Indonesian Stock Exchange for the period 2016-2018. This research statistics is secondary information, information in the form of monetary statements of producing companies listed at the Indonesian Stock Exchange from 2016 to 2018. The outcomes of this have a look at explain that the Cost of Sales with a t-count number value of  $4.014 > 2.776$  with a significance degree of  $0.016 < 0.05$ ,

which means that that Sales Costs have a fantastic impact on profitability, whilst the partial check effects of Administration & fashionable costs get a tcount price of -3.151 <2,776 with a significance stage of 0.31 <zero.05, it manner that Administration & popular charges has a great high quality effect on profitability. Simultaneous evaluation of Sales Costs and Administration & wellknown charges influence with a significance degree of willpower coefficient of 82. Nine% and the last 17.1% is stimulated with the aid of different variables which aren't supplied on this study. Traducción de Rusdiyanto, 2021, su objetivo es decidir y examinar los Efectos de los Costos de Ventas y los costos de administración y preferenciales: Rentabilidad de las agencias productoras indexadas en la Bolsa de Valores de Indonesia durante 2016-2018. El enfoque del estudio utilizó métodos de estudios cuantitativos con más de un análisis de regresión lineal. La población utilizada en este estudio son los estados económicos de las empresas productoras de cerámica, porcelana y vidrio de la subregión indexadas en la Bolsa de Valores de Indonesia durante el 2016-2018. Esta estadística de investigación es información secundaria, información en forma de estados monetarios de las empresas productoras indexadas en la Bolsa de Valores de Indonesia de 2016 a 2018. Los resultados de este echar un vistazo a explicar que el Costo de las ventas con un valor de número t-count de 4,014 > 2,776 con un grado de significación de 0,016 < 0,05, lo que significa que los Costos de ventas tienen un impacto fantástico en la rentabilidad, mientras que los efectos de verificación parcial de Administración & costos de moda obtener un precio tcount de -3,151 <2,776 con una etapa de significación de 0,31 < 0,05, que manera que Administración & cargos populares tiene un gran efecto de alta calidad en la rentabilidad. La evaluación simultánea de los costes de ventas y gastos de gestión y de los cargos conocidos influye con un grado de significación del coeficiente de fuerza de voluntad del 82,9% y el último 17,1% se estimula con la ayuda de diferentes variables que no se suministran en este estudio. Asimismo, Mulyana, 2020, The named work, the impact of cost of sales and quality costs on net profit, a net study to determine the impact of simultaneous cost of sales and high quality net profit costs, the impact of a partial net profit from revenue, the impact of quality of quality of net profit In PT Ultra Jaya and TBK Trading Company. Use the financial statements in the period 2011-2017. The research uses quantitative methods and analyzed by many regression analysis.

The research results show the results of the sales quantity range 4 404 in the table = 2,776, then a waist table>. Although the significance value of sales variables is  $0.007 < 0.05$ . Based on these results, revenue has a positive and significant impact on net income. The result for Count Quality Cost is 4088 and  $t$  table = 2776, so  $t$  number  $> t$  table. The significant value of the sales variable  $t$  is  $0.009 < 0.05$ . According to these results, quality costs have a positive and significant impact on net profit. From this study, it can be seen that the count shows a value of 12,592, which is greater than Table F, which is equal to 6.94, and the significance value is  $0.019 < 0.05$ . This shows that the regression model can be used to predict the costs of net sales revenue and high quality, and have a simultaneous impact between the costs of sales and the quality of net profits. Traducción de Mulyana, 2020, el trabajo nombrado, el impacto de los costos de ventas y los costos de calidad en la ganancia neta, un estudio neto para determinar el impacto de los costos de ventas simultáneos y los costos de ganancias netas de alta calidad, el impacto de un beneficio neto parcial de los ingresos, el impacto de la calidad de la calidad de las ganancias netas. En PT Ultra Jaya y TBK Empresa comercial. Utilice los estados financieros en el período 2011-2017. La investigación utiliza métodos cuantitativos y se analiza por muchos análisis de regresión. El resultado de la indagación muestra el rango de cantidad de venta 4 404 en la tabla = 2,776, luego una tabla. Aunque el valor de la importancia de las variables de ventas es de  $0.007 < 0.05$ . Con base en estos resultados, los ingresos tienen un impacto positivo y significativo en la utilidad neta. El resultado para Count Quality Cost es 4088 y  $t$  table = 2776, por lo que  $t$  number  $> t$  table. El valor significativo de la variable de ventas  $t$  es  $0,009 < 0,05$ . De acuerdo con estos resultados, los costos de calidad tienen un impacto positivo y significativo en la utilidad neta. A partir de este estudio, se puede ver que el recuento muestra un valor de 12.592, que es mayor que la Tabla F, que es igual a 6,94, y el valor de significancia es  $0,019 < 0,05$ . Esto demuestra que el modelo de regresión se puede utilizar para predecir los costos de ingresos netos de ventas y de alta calidad, y tener un impacto simultáneo entre los costos de venta y la calidad de las ganancias netas. Asimismo, Cruz Estrada & Rayo Estrada, 2021, correspondiente al 1 de mayo al 30 de octubre, 2020. En la encuesta hay una colección de resultados de análisis de información obtenidos de Historia Herramientas de aplicación de Instrucciones para entrevistas, guías de monitoreo,

para recopilar información. Se ha aplicado durante diferentes visitas a la granja para detallar el proceso de cultivo de maíz y tomates, luego diseñar e implementar el sistema de recolección y, por lo tanto, podrá determinar la economía a distancia entre ambas culturas, así como una mayor tasa de ganancia. Investigación utilizada en estudios explicados por la velocidad y el análisis de análisis porque se explicó el proceso de obtención de tomates y desarrollo de maíz; Además, cada etapa del ciclo de producción se ha analizado para implementar los elementos apropiados desarrollados para determinar los costos de producción, lo que especifica la renta de la eficiencia. Los resultados de la encuesta describen el proceso de producción de maíz y tomate, realizado en la granja y luego se ha implementado el diseño del sistema contable, de la misma manera, así como los formatos, y luego las actividades se producen durante el proceso de obtención hasta el momento en que se ha producido grabado. Los estados financieros, las ganancias de ambas culturas y la efectividad del sistema están incluidas en esta encuesta. Asimismo, Sofía Boscán, 2018, los costos de producción y las ganancias de los productores de leche en las fincas de Corral Gates en Rosario de Perija. arco en Rosario de Perijá, refiriéndose a Mendoza (2007) para la producción de leche y Gitman (2007) para la ganancia. El tipo de auditoría es de naturaleza descriptiva y transaccional. Se tomó una muestra no probable de una población de 20 productores lecheros, dando como resultado una muestra de tres (03) productores lecheros ubicados en la ciudad de Sixto Zambrano. Utilizando un cuestionario tipo Likert validado por expertos, se obtuvo una alta fiabilidad (0,903) utilizando el coeficiente alfa de Cronbach. Los resultados muestran que la mayoría de los tejidos pasan por fecundación, gestación y lactancia, con limitaciones en la fase de cultivo. De manera similar, en la fase de producción de leche, eliminar la leche se ajusta mediante un método denso, pero no realiza operaciones de enfriamiento y embalaje. Determinó que analizaron los costos administrativos, pero con gastos, materiales y activos. No evalúe los beneficios de los activos, las ganancias, los márgenes de ganancia operativa, pero si creen que el margen de beneficio bruto, indica que la relación entre variables moderadas y positivas, que muestra que las fluctuaciones en uno de ellos se producen movimientos moderados en uno. Otro ha encontrado que las empresas tienen dificultades para administrar los costos de producción integrados, así como ventrículos. Derrota en la calificación nominal.

Asimismo, Peña Veloz, 2020, tiene como objetivo investigar las interpretaciones teóricas de los datos financieros y contables y se han unificado los resultados de la recopilación de datos. Por tal motivo, se seleccionó un estudio interpretativo de comprensión y resultados de investigación para el fenómeno en estudio, constituido por datos cualitativos y cuantitativos recolectados de una muestra de hogares ganaderos domésticos avícolas de las regiones altas de la ciudad de El oro, inclusive en la dos estados: Las conclusiones de Balsas Piñas Zaruma y Marcabelí pueden indicar que la sobreproducción avícola Las variaciones en la mercado y la demanda en la región pueden hacer que el precio de la libra de pollo crudo varíe de un mes a otro, lo que lleva a la comercialización. Los altísimos costos para los pequeños y medianos productores de la región y la alta rentabilidad hacen evidentes estas operaciones. Por otro lado, se mencionará a Rubio Sánchez & Garcés Gamboa, 2020, su objetivo es experimentar la definición de los costos de producción para determinar los precios de venta en Canton Recory "Los Andes" Canton Patash, su método es un campo, pero Un directorio, hay tres tipos de niveles: descripción, correlación e investigación, este estudio, la similitud de cada variable se confirma, en Pine News, es claramente el precio de venta, los costos de producción directa, tales como; materias primas (alimentos), trabajo (Remuneración) y costos de producción indirectos (incluida la versión de servicios mecánicos, la depreciación, el MIO). Por lo tanto, la compañía ha recibido un costo total de 182 062 \$ 38 por mes para producir unos 3351060 huevos. De los resultados analizados en el campo de la industria de las aves de corral, las personas observo que el empleador proporciona a su producto a un precio muy competitivo en el mercado, 0.05 centavos por el costo de la unidad y alcanza el 30% de los medios de comunicación, el precio de venta de 0.065 rondas Este valor 0, 07 centavos por cada huevo. En las tasas de interés, los costos de producción participan directamente en el 93% en la determinación de los precios de venta, mientras que los costos intermedios están relacionados con el 7% para generar precios. Es necesario asumir que los ingresos y el éxito en una granja de aves de corral están directamente relacionados con el potencial y las habilidades se reinstalarán e introducirán. Adicionalmente se considera la investigación efectuada por Santacruz Sanchez & Toaquiza Sanchez, 2021, este trabajo de investigación es de gran importancia debido a la producción real de aves reales y su tasa de



ventas se analiza. El proceso de producción tiene características básicas que permiten la comprensión de diferentes orígenes y procedimientos para llevar a cabo recursos económicos en las aves de corral, tomar medidas y tener herramientas para organizar la gestión adecuadas para obtener las ventajas de la competitividad en las organizaciones que trabajan principalmente en el tamaño, como el costo, la calidad, Cantidad, velocidad, innovación y flexibilidad para adaptarse a la diversidad de la demanda del mercado. Debido a que los predecesores fueron insultados antes, se consideró una ganancia para llevar a cabo directrices debido al proceso de producción utilizando métodos de documentos, descripciones, métodos de explicación y análisis y sistema de métodos, sistemático. La investigación de campo también se usa para recopilar información sobre Empire Avicultura, directorio de investigación en el campo del apoyo práctico para la información teórica para su análisis relevante, de acuerdo con las regulaciones, la ley fue establecida por organizaciones reguladoras. Gracias al diagnóstico, el estado actual de las aves se plantea por entrevistas y encuestas de empleados y gerentes, determinando que no cambia a control total y procedimientos para los procesos de producción. Debido a la falta de instrucciones puede llevar a incumplimiento. Por lo tanto, los principios contables han sido desarrollados por un manual, incluidas las directrices de cada proceso reproductivo, los recuerdos de cualquier proceso y obligaciones que tengan esta guía después del cumplimiento, ayudarán a las empresas a la producción de aves de corral, les permitirá transferir el control total en la producción de pollos, Esta es una guía para preparar directamente a los gerentes, empleados y socios y cantón de Manan. Asimismo, tenemos a Aizaga Soria & Iza Guaman, 2018, el control de inventarios en una organización es una herramienta importante para el crecimiento de las grandes, pequeñas y medianas empresas, les permite cumplir con los requerimientos y competir con el entorno. Esto es necesario por su función específica de brindarle a Lepulunchexpress S.A. cuenta con los materiales y productos suficientes para estar presente en el mercado, brindando a los clientes productos de alta calidad a bajo costo. El inventario es el capital como un material, su control es un problema, incluidas las materias primas, los productos en el proceso, la finalización, las mercancías para la venta y los materiales utilizados en los productos de fabricación, el producto listo, es decir, tenemos que decidir cuánto se requieren cumplir con el Requisitos de mercado, necesarios, la fecha en que

tenemos que pedir almacenar, mantener un bajo costo, la acción se completa correctamente y finalmente un buen rendimiento. Asimismo, tenemos a Santamaría Ramírez, 2021, este trabajo de investigación, forma parte del proceso final, basado en 2020 análisis de ganancias, hay una rebelión de los Ríos de la cirugía, ubicada en la ciudad de Babao. Organizaciones privadas sin fines de lucro para personas con enfermedad renal grave, sus clientes son compañías médicas del sector público, como ISS, SME, ISPOL, sin embargo, la compañía tiene una deuda con la cantidad 47181.860.41 31, 2020, llévelos a daños. Las empresas con actividades no comerciales son compañías que tienen diferentes precios objetivo que las empresas comerciales, que son sus propósitos principales para ayudar a una comunidad específica, aunque sus ganancias se enfocan en que los costos de formas se han establecido para ayudar a llevar a cabo resultados administrativos. La mayoría de los clientes, los pacientes envían a estas organizaciones, no acumulan estas cuentas para crear que la ganancia de la compañía es muy baja, evitando que las deudas de las organizaciones cumplan con las necesidades de los usuarios en sus, existen compañías que han comenzado a corregir el proceso de cancelación como ISS, realice el pago Después de 15 días de deuda. Finalmente tenemos a Cancino, Escalante, & Garcia, 2018, el propósito en este estudio es identificar el modelo de eficiencia económica para veintisiete fincas que permitan la evaluación, como el costo de los costos cambiantes, eficientes, de ingresos y de cultivo, los efectos de impacto en la efectividad de estos fabricantes. La investigación se basa en una prueba de campo, los métodos transversales, la evaluación organizada utilizados y los ensayos se han implementado en confiabilidad. Los resultados mostraron que las variables propuestas explicaron los cambios en las ganancias y modelos económicos que no representan problemas normales, Collins, magro nación heterospendio y automático.

Desde un **contexto nacional**, se tiene los trabajos previos a Flores Suarez & Moscol Otero, 2020, propósito del estudio es determinar la relación de los materiales de monitoreo en las ventas de comercio de precios del Saco VELT en Mary del Stage 2019. El tipo de prueba es la correlación, el diseño sin las pruebas - horizontal. La muestra tiene lugar de 25 encuestados de diferentes áreas, como contabilidad, producción y gestión. La herramienta utilizada es una descripción

general de las 20 preguntas que son confirmadas con precisión por una oración experta. Los resultados pueden confirmar la hipótesis por el coeficiente de correlación de Rho Spearman 0.819, lo que muestra que si existe una correlación entre el control de materiales y los costos de venta. Una aplicación real sin control material. Por otro lado, tenemos a Urbina Castillo, 2021, objetivo general: demostrar que la gestión de inventarios incide directamente en la rentabilidad de Comercial Kam Librería EIRL, Sullana 2019. Como objetivos específicos: Demostrar qué tan influyente es la gestión de inventarios en la utilidad económica de Kam Trading Company EIRL, Sullana 2019 y determinar la influencia de Kam Inventario de Utilidad Financiera de la Librería EIRL de la Compañía Comercializadora, Sullana 2019, de acuerdo con El objetivo es mejorar la gestión del inventario para que podamos comprender el valor real de nuestra inversión y la cantidad de artículos disponibles para la venta. El método de investigación es cuantitativo, con notas de campo y diseño explicativo; El tipo de investigación es exploratorio porque analiza cómo opera la empresa y recopila información relacionada con el tema de investigación. Sobre población y muestra: La muestra estuvo conformada por empleados, con 10 empleados, pero no se realizó muestreo debido a la pequeña población. Los resultados indican que la empresa no mantiene todos los productos en stock, lo cual ha sido verificado por las subastas que apoya, ya que no existe un sistema o control de inventario, no todos los productos. Los productos en el listado están físicamente presentes, es decir, no aparecen en La subasta, esto es una violación, dañar su negocio se ha convertido en una práctica muy común en este tipo de negocios, por pequeños que sean. No hay duda de que afecta la ganancia económica de la compañía, por lo que ROA tiene una tarifa muy pequeña, también tiene su impacto en la rentabilidad financiera de la ROE, muy pequeña. Por otro lado, tenemos a Cruz Santos & Quesquen Vasquez, 2019, el objetivo principal es realizar un análisis de costo de servicio para determinar las ganancias del restaurante la taberna. En este estudio se utilizaron herramientas de recolección de datos como guía para analizar documentos relacionados con entrega, mano de obra y costos indirectos de producción, además de entrevistas con la gerencia del restaurante. Los resultados obtenidos nos permiten determinar la rentabilidad de los tres platos más típicos de los restaurantes, estableciendo así una contribución marginal que nos permitirá alcanzar la utilidad de la empresa. Además, se debe

utilizar una estructura de análisis de costos del servicio para controlar y administrar mejor el proceso de producción, así como determinar los costos y precios de los diferentes platos que se ofrecen. Por otro lado, tenemos a Valle Zuta & Valqui Trauco, 2019, tiene como objetivo general determinar el impacto del Control de Inventario en la rentabilidad de Armando Rodríguez Tello - Representante Progreso - Rioja, en el 2016-2017 esto se logró con el apoyo de metas específicas donde se utiliza investigación aplicada, el nivel de investigación es descriptivo y relevante, y el diseño es no experimental. Como herramienta se utilizó lineamientos para la presentación de los estados financieros de la empresa y lo más importante se aplicó una encuesta a cada colaborador que permitió sacar conclusiones. Para determinar el efecto positivo de las variables, se realiza un análisis estadístico, como se muestra en la Tabla 6 y la Figura 4, de donde se puede ver que el  $X^2$  calculado (15,81) > lista  $X^2$  (9,49), en la región donde se rechaza la hipótesis nula ( $H_0$ ); por lo tanto, se concluye que si el control de inventarios y Armando Rodríguez Tello-Representante de Progreso - Empresa Rioja 2016 Efecto positivo ( $p < 0.05$ ) en la utilidad en 2017-2017, se acepta la hipótesis alternativa. Por otro lado, tenemos a Miranda Guillen, Vega Palacios, & Yamayaco Apolinario, 2017, así mismo, la investigación tuvo como objetivo aplicar adecuadamente la medición, el control y la identificación de información confiable para la toma de decisiones respecto a los registros contables materiales. En el Centro Educativo ABC - 2017, esta acción resultó en mediciones de inventario y rentabilidad deficientes, lo que a su vez impactó el costo de los servicios educativos. Desafortunadamente, la empresa no logró revertirlo. Esta situación está lejos de resolverse y empeora cada vez más. El trabajo de investigación incluye información disponible públicamente, así como material obtenido de otras investigaciones relacionadas con el tema central, además, dentro del marco teórico se elaboran documentos e informes. Por otro lado, tenemos a Corrales Huahuala & Huamanguillas Azorsa, 2019, un estudio llamado "Control de inventario y tasa de ganancias de las ganancias de las empresas de la industria ferretería, Mariano Melgar-Arequipa", hubo un objetivo central para determinar la frecuencia del control de inventario en la ganancia de la industria del suministro de agua. "Solicite una posición en los tres capítulos. Capítulo 1, el problema de la organización distintiva, elección del estudio, proponiendo un problema de investigación, objetivos de investigación y la base del

problema. Capítulo 2, Concepto de la primera y la segunda variables se han implementado con indicadores relevantes. Además de las definiciones de concepto de algunas condiciones contables utilizadas. En el Capítulo 3 se ha desarrollado un caso pragmático, la solicitud de esta compañía de Ale Go SAC se encuentra en el área de Melgar Mariano exclusivamente para las ferreteras de comercialización. Por otro lado, tenemos a Vargas, 2020, se planteó un estudio como objetivo para determinar la relación entre los ingresos y el valor de las ganancias de las corporaciones del Grupo NIGA 2020. Tipo de investigación básica en el nivel de descripción: la correlación con la construcción de trabajo, la población y las muestras no prueba de 22 empleados de Nigasa SAC Corporación, las técnicas usadas son topografía y dos cuestionarios utilizados como herramientas. El resultado nos permite demostrar que existe una relación entre el número de valor de venta. 0.695 y 0.677, respectivamente para cada medición, que es la existencia de una correlación positiva significativa. Conclusión: existe una relación significativa entre el valor de los ingresos y la rentabilidad de Nigasa Corporación SAC 2020, porque el valor  $P = 0,000 < 0.05$  también se ha obtenido ( $RHO = 0.782$ ), es una correlación positiva muy fuerte entre ambas variables. Por otro lado, tenemos a Hidalgo Paredes & Tapullima Isuiza, 2018, el objetivo común para el análisis de la gestión financiera se lleva a cabo por el liderazgo y la tasa de beneficio de SELVA SAC, Tarapoto, 2018. Se ha utilizado la investigación, el tipo de muestra incluye un área administrativa, 2 tabletas multiplicadoras e informes de contabilidad. Instrucciones para las entrevistas, las directrices de observación y las instrucciones de análisis de documentos se utilizan como herramienta. Última actuación: Actividades de gestión financiera: efectivo, préstamo de crédito, acciones y pasivos a corto plazo. De manera similar, se encontraron el 71.61% de los eventos. Los defectos de la presentación han llevado a la pérdida de la gestión financiera de S / 7188, afectando significativamente las ganancias, porque los costos de venta surgen a carecer de proveedores locales, y la falta de compra de aves programadas ha provocado un bajo costo, sin embargo, será de 7.94%. , la deuda la deuda recibida por la deuda para los préstamos de aves, las deudas con retrasos, el peso del peso de los aves, la inversión y los préstamos innecesarios, así como la falta de préstamos de crédito. El 16.25% está en activos fijos, si no, por el error, será del 36.84%. Finalmente, el pago no se planifica a lo largo del tiempo, así como las

herramientas de efectivo y la creación ha hecho que las ganancias significan significativamente. Por otro lado, tenemos a Huarcaya Condori, 2020, el objetivo general es analizar la situación de las ganancias cambiantes que contienen cinco dimensiones. Esta tesis es cuantitativa, sin pruebas, descripción, simple y vertical. La población es un informe financiero; y una muestra seleccionada por conveniencia para 2017-2019; Analizar las fuentes de documentos utilizadas. Como se muestra si hay un beneficio de las ganancias y la disminución gradual en los índices en los tres años de investigación y detalles de la ganancia de los ingresos de activos (1.07), las ganancias netas de ingresos y las ganancias netas de la inversión neta de beneficio (0.06), la ganancia neta (0.13) y la ganancia neta (0.54). En resumen, está claro que tres años relacionados con las ganancias, observando el desarrollo de las inversiones y la remuneración de los recursos financieros. Recomendamos fortalecer las operaciones de su empresa para mejorar la rentabilidad a partir de 2019. Además, refine sus planes comerciales, financieros y de marketing a largo plazo (diez años) para respaldar sus objetivos ante posibles amenazas como esta pandemia. Por otro lado, tenemos a Fernández Manosalva & Jiménez Gálvez, 2020, la investigación ha utilizado descripciones de no pruebas, diseños estadísticos y tenemos una población y una muestra creada por 4 empleados se considerará información confiable de la empresa. La entrevista ha sido aplicada, probada y guiada documentos para determinar si el alojamiento de la vivienda conoce o aplica un sistema de costos para cada habitación. En el estudio, como en una entrevista, utilizada para los gerentes y empleados de Hotel Omar Joesfer, podemos enfatizar que no saben sobre los servicios de servicio en los costos de servicio y los gastos. Su cargo indirecto no puede ser racional para reducir sus costos. En el dormitorio. En resumen, Hotel Residencial J & J Omar Joesfer E.I.R.L. De Jaén, no conozco los costos de servicio provistos, evitando la venta de precios de venta, el precio se realiza en la experiencia, ya que se manifiesta a través del gerente que no permite el aumento de las ganancias de la compañía hotelera.

La teoría que sustenta la **variable costo de ventas** es: Teoría económica de los precios (te). Desde un punto de vista económico, los precios se analizan según diferentes corrientes de pensamiento, pero principalmente desde un punto

de vista clásico y neoclásico y desde un punto de vista micro y macro. El primer aporte comenzó con Adam Smith (1723-1790), considerado el primer economista, o más bien un filósofo escocés, quien en su libro *La Riqueza de las Naciones* de 1776 cambió la opinión de aquella época. Aquí analizó los principales problemas y desarrolló una serie de herramientas económicas para comprender y resolver estos problemas. Su enfoque más importante es mostrar que la idea anterior de un mercado caótico e ilegal es incorrecta, sino que intenta demostrar que es todo lo contrario: el precio actúa como una "mano invisible", canalizando recursos hacia estas actividades de mayor valor. Los precios permiten a las empresas y los hogares determinar cuántos recursos con él, orientan sus soluciones sobre su eficacia, en *Ultimas* explica la riqueza del país. Ocasionalmente, el costo principal, adoptado en la producción de bienes o proporcionando servicios, desarrollando la teoría de los precios basada en este factor. Desarrollar conceptos de precios relativos para indicar el número de unidades, se intercambiará bien para otros pozos, dependiendo de los esfuerzos esenciales humanos; Por ejemplo, el tiempo necesario para cazar un conejo contra la caza de ciervos. Por lo tanto, el costo relativo de las actividades de configuración de precios para eso; Permanece sin cambios si no cambia la tecnología de producción, pero el precio se modifica relativamente de la mejora. Luego, David Ricardo (1772-1823), sus finanzas, también tiene un gran impacto en el tiempo marcado por la Revolución Industrial y la expansión del comercio internacional. Declaró que los costos laborales y otras contribuciones a menudo aumentarán en el alcance de la producción, sin duda, lo que significa que existe un fenómeno de costo creciente, conocido como la ley decreciente. Agregar el concepto de alojamiento Ricardo tiene la idea de que el precio relativo de los bienes necesarios para aumentar la tasa de supervivencia debido a la existencia de la existencia de la reducción del rendimiento. Esta situación es el comienzo del período de incentivo de la economía, lo que mejora qué aumentos en la población conducirá a activos y luego abrieron y renovarían los problemas sociales. Sin embargo, en el siglo XIX, sin embargo, se utilizaron los precios relativos de los alimentos y otros bienes importantes, y, por otro lado, en muchos casos, en respuesta a la mejora de los métodos de producción. Como resultado, las tasas de supervivencia dejaron de ser la principal variable que explicaba el comportamiento de la demanda y el concepto de rendimientos

decrecientes continuó en la segunda mitad del siglo XIX a medida que aumentaba la producción de bienes y los costos de producción. unidades, la conclusión es que a medida que ocurre este proceso, el deseo de comprar dicha unidad también disminuye: es probable que las personas consuman más del bien si lo compran a un precio más bajo. Esta idea de centrarse en el valor individual de la última unidad comprada marca un cambio importante en el pensamiento y la valoración de los economistas, según Smith, La riqueza de las naciones, 1776.

La teoría que sustenta la **variable rentabilidad** es la teoría económica clásica, Adam Smith en 1776 enfatizó el ingreso y analizó el valor de sus bienes y servicios. Según esta teoría clásica, la inversión es más importante que el ahorro. Estos tres factores importantes son: mecanismo financiero, tasa de retorno, por lo tanto, la relación entre la inversión y la demanda. La renta o renta es el tercer y último componente del precio. La renta es el precio exclusivo, no el valor mínimo posible para el propietario, sino el valor máximo posible para el agricultor. A medida que aumenta la rentabilidad del capital y del trabajo, cae el ingreso: Smith cree que esto está determinado por el tamaño de la tierra cultivable, que a su vez está determinada por el nivel de la población. David Ricardo proporcionará un análisis más detallado en 1817). Por lo tanto, depende de la calidad de la tierra, pero también de la tasa promedio de rendimiento del trabajo y el capital. Este es el excedente: cuando los precios de la tierra suben, el ingreso adicional se cubre por completo con la renta. Los salarios, las ganancias y la renta, los componentes de los precios, también son componentes del ingreso, y esta identidad reaparece en la descomposición moderna del producto interno bruto, donde el producto agregado es igual al ingreso total. Renta Las tres clases sociales con renta que transfieren indirectamente la renta de toda la población son los terratenientes, los agricultores y los capitalistas. Los intereses de estas clases no están necesariamente alineados con el bien común. Este es el caso de los propietarios y agricultores: lo que enriquece a un país también los enriquece a ellos. Para los capitalistas, si expandir el mercado es bueno para ellos y para la sociedad, limitar la competencia solo es bueno para ellos. Smith aboga por una mayor confianza en las propuestas del capital: cualquier propuesta de nuevas leyes o reglas comerciales de tales individuos debe recibirse con la máxima sospecha y nunca aceptarse por mucho



tiempo antes de ser presentada. pero también la más esmerada atención. Esta propuesta proviene de una clase de personas cuyos intereses nunca serán exactamente los mismos que los de la sociedad porque a menudo tienen preferencia por engañar o incluso oprimir al público y lo han hecho muchas veces, según Smith, teoría de La renta y los ingresos, 1776.

El **costo de ventas**, es un costo incurrido en el comercio de un producto básico. Se refiere a la cantidad incurrida para producir o adquirir bienes que luego serán vendidos. Los contadores determinan el costo o costo de producción de todos los artículos vendidos durante un período determinado. También se conoce como costo de los bienes vendidos. Con base en el costo de los bienes vendidos, analizamos si cada desempeño o beneficio que vendemos tiene un costo específico, el cual puede variar dependiendo de la compensación utilizada. De manera diferente, el cálculo del costo de los bienes vendidos se utiliza en las actividades de una empresa comercial: almacenamiento inicial de bienes, compra de bienes y condición final de los bienes, según Llamas Crespillo, 2020. También el costo de ventas, es una métrica de marketing que nos permite saber cuánto pagamos para vender un producto o servicio en particular. Saber cómo calcular el costo de ventas, es esencial para obtener la verdadera ventaja de la empresa y poder presupuestar correctamente. Veamos cómo se calcula y cómo afecta al precio. El costo de ventas y el precio están estrechamente relacionados, porque el precio es el resultado de agregar un margen de utilidad al costo de ventas. Cabe señalar que hay muchos factores que pueden afectar el precio de venta de un producto o servicio, como la posición que desea mover, factores psicológicos o la competencia. Y no debemos olvidarnos del valor, es decir, lo que el cliente cree que vale el producto o servicio. Por supuesto, los consumidores solo comprarán un producto o servicio si creen que el valor supera el precio. La consecuencia lógica de todo esto es que no podemos lanzar por debajo del costo de ventas, salvo en momentos muy concretos, tendremos que buscar estrategias que reduzcan el costo de ventas para no comernos el margen de utilidad y asegurar la supervivencia de la empresa. por Tomas, 2020.

La **rentabilidad** es el rendimiento hace mención a los beneficios que se han obtenido o se pueden obtener de una financiación. Tanto en el entorno de las

inversiones como en el entorno empresarial. Es un pensamiento muy fundamental porque es un buen indicador del incremento de una financiación y de la capacidad de la empresa para pagar los recursos financieros utilizados. La ratio para calcularla es la ratio sobre el activo y la relación que existe entre el beneficio neto y el patrimonio neto de la compañía, según Arias, 2015. También para Sánchez, (2004), la rentabilidad es una noción que se aplica a toda acción económica en la que se movilizan medios materiales, humanos y financieros con el fin de obtener ciertos resultados. En la literatura económica, aunque el término se utiliza de forma muy variada y son muchas las aproximaciones doctrinales que inciden en una u otra faceta de la misma, en sentido general se denomina rentabilidad a la medida del rendimiento que en un determinado periodo de tiempo producen los capitales utilizados en el mismo. En términos más concisos, la rentabilidad es uno de los objetivos que se traza toda empresa para conocer el rendimiento de lo invertido al realizar una serie de actividades en un determinado período de tiempo. Se puede definir además, como el resultado de las decisiones que toma la administración de una empresa. De acuerdo a Sánchez, 2004, la importancia del análisis de la rentabilidad viene dada porque, aún partiendo de la multiplicidad de objetivos a que se enfrenta una empresa, basados unos en la rentabilidad o beneficio, otros en el crecimiento, la estabilidad e incluso en el servicio a la colectividad, en todo análisis empresarial el centro de la discusión tiende a situarse en la polaridad entre rentabilidad y seguridad o solvencia como variables fundamentales de toda actividad económica.

Las dimensiones, el **inventario inicial**, son todos los productos servicios o materiales que una compañía tiene disponibles para su utilización o venta al inicio de un nuevo período contable. El registro inicial es una cuenta de activos y se clasifica tanto un activo corriente. Este registro es el mismo que el inventario final del período contable anterior. Si se sobrestima el registro inicial se sobrevalorará el costo de la mercancía vendida y se subestimarán el ingreso neto, según Llamas Crespillo, 2020. La **compra**, es un tipo de transacción en la contabilidad, centrándose en proporcionar, hacer que una empresa sea una mercancía diferente para la comercialización posterior. A través del proceso de compra de los bienes de la compañía, es posible almacenar el desarrollo de sus actividades. Este tipo de

trabajo es muy popular en el modelo de negocio de emprendedores minoristas, según Galán, 2015. El **inventario final** es el registro de cierre es la cantidad total de inventario que tiene una empresa al final del año fiscal. Estrechamente relacionado con el costo final de registro está el monto gastado para almacenar estos productos. El disco finalmente se vuelve a grabar a su propio costo de compra. Sin embargo, si se descubre que el valor de mercado de los artículos del inventario ha disminuido, se debe registrar el valor de recompra y su valor de mercado, según Llamas, 2020. El **beneficio neto** es un término contable existente, mencionando la diferencia entre los ingresos y el gasto de cada empresa durante este período. También se conoce como resultado de los ejercicios, especialmente cuando hacemos un informe de ingresos. De hecho, podemos determinar la ganancia neta, con la cantidad que la compañía puede enfrentar obligaciones en impuestos o costos. El cálculo matemático de la ganancia neta se pasa con el hecho de que se mostrará la primera cantidad de ingresos que se mostrarán diferentes sujetos, como el costo de la venta de bienes, depreciación, costos operativos o responsabilidades de impuestos y de deuda, según Galán, 2015. **La rentabilidad de los activos o ROA**, es una ratio financiera que mide la capacidad de generar ganancias. Esto tomando en cuenta dos factores, los recursos pertenencia de la compañía y la rentabilidad neta obtenido en el último ejercicio. Visto de otro modo el ROA o retorno sobre los activos es indicador de las ganancias producidas por los activos de la empresa. El ROA puede interpretarse como la utilidad que recibe la compañía por cada dólar invertido en sus distintos bienes y de los cuales se espera que generen ganancias a futuro, según Westreicher, 2018. El margen de **rendimiento del patrimonio** o ROE, es diferente de los indicadores financieros y de gestión principales para especificar la tasa de incremento de las ganancias de una compañía una vez realizada la inversión de los accionistas. Medir la productividad del patrimonio, es esencial para comprender previamente el cumplimiento y la posibilidad de obtener beneficios de la intervención de una empresa. Tanto similar el patrimonio neto corresponde a la diferencia que existe adentro la totalidad de los activos de la compañía menos la totalidad de las deudas o los pasivos, según Antonio, 2016.

Los indicadores, **toma física** es la verificación física de los bienes o elementos en los almacenes, bodegas, depósitos, dependencias, y a cargo de

usuarios, etc., con el fin de confrontar las existencias reales o físicas, contra los saldos registrados en las bases de datos de Inventarios y en las cuentas contables. **El Conteo De Todos Los Productos**, es el procedimiento de control para verificar la existencia de algún tipo de mercadería. Es decir, cuando se trata de adquirir o producir un bien en grandes cantidades para consumir o vender, siempre existe la posibilidad de perder el control de la cantidad exacta de mercadería disponible. Los Códigos de Barras son los números de identificación estandarizados por medio de los cuales se reconoce al producto internacionalmente, y se les conoce también como GTIN o número EAN. **Descripción De Los Productos** es el elemento vital en un sitio web que tiene por objetivo atraer, informar y convencer al consumidor de comprar un artículo. Este apartado se conforma por las características, funciones y valores por las que el producto se destaca: qué lo hace diferente y por qué da valor al usuario. Coste es el término coste se refiere al valor monetario de los gastos de las materias primas, equipos, suministros, servicios, mano de obra, productos, etc., que se utilizan para la creación del producto o servicio. **Preció De Compra** es el que un comprador está dispuesto a pagar para adquirir un determinado activo como por ejemplo una divisa, mientras que el precio de venta es el precio mínimo que el vendedor está dispuesto a aceptar para vender ese activo. **Satisfacción Del Cliente** es la satisfacción representa el grado de cumplimiento de las expectativas de un cliente tras recibir un servicio o producto. Este grado de cumplimiento se calcula como la diferencia entre el valor percibido por el cliente y las expectativas que este tenía antes de recibir el servicio o producto. **Transporte** es movilizar la mercancía a lo largo de la cadena de suministro. Hacer llegar el producto hasta el cliente final. Proteger el estado de la mercancía durante su traslado. El transporte consiste en el desplazamiento de personas o bienes en el espacio físico, facilita la movilidad, dota de accesibilidad a los territorios y tiene una importancia significativa en el desarrollo económico y social del país. **Almacenamiento** es el proceso o acción de guardar o archivar algo. Un ejemplo, con distintas acepciones, se produce cuando se almacenan mercancías en un depósito. El almacenamiento hace referencia a la tarea de colocar ciertos objetos, o información, en un espacio determinado. Seguimiento De Los Inventarios es desde los fabricantes hasta la logística para los almacenes y luego desde las instalaciones hasta el punto de la venta. El principal objetivo de la gestión de

inventario es tener el producto específico organizado y en el momento oportuno. **Registro De Las Pérdidas Del Inventario** es una parte fundamental para una empresa ya que en ella está un resumen de cómo va nuestra empresa: nos dice todos los ingresos que tenemos y los gastos de un ejercicio contable. **Control Del Inventario**, abarca el registro de todos aquellos movimientos de almacenamiento de materia prima, herramientas y productos de una empresa. Este sistema logístico, tiene como finalidad analizar el ingreso y salida de los bienes para poder reducir el costo de los productos y saber si hay mercancía faltante. **Registro De Cobranzas** es el acto o procedimiento por el cual se consigue la contraprestación por un bien o servicio o la cancelación de una deuda. Es decir, la cobranza es la obtención de un pago pactado. Esto no necesariamente ocurre al mismo tiempo que el vendedor entrega su mercancía o que el empleado desarrolla el trabajo encargado. **Estimación De La Utilidad Neta** es aquella resultante luego de descontar de los ingresos obtenidos por una empresa u organización, todos los gastos y tributos correspondientes. La utilidad neta es el beneficio económico efectivo que obtienen los dueños de una empresa u organización. En ella se consideran no solo los ingresos obtenidos, sino también todos los gastos en los que fue necesario incurrir para conseguirlos, además de las obligaciones con terceros (tributarias, con los bancos y otras). **Gastos Realizados** son necesarios para facilitar su operación y producir bienes y servicios, por ejemplo, el pago de renta, luz, agua, publicidad, materias primas, nóminas, transporte, almacenaje, empaquetado, maquinaria, intereses, etc. **Ventas Realizadas** son las actividades realizadas para incentivar potenciales clientes a realizar una determinada compra. El concepto de ventas es muy amplio, pero básicamente consiste en el acto de negociación en el cual una parte es el vendedor y la otra el comprador. **Participación Efectiva Del Personal** es la inclusión mental y emocional de las personas en situaciones de grupo, que las alienta a contribuir con los objetivos del grupo y a compartir la responsabilidad por tales objetivos, según Davis y Newstrom, (2003). Por su parte, Robbins (2004) señala que la participación de los empleados se define como un proceso que aprovecha la máxima capacidad de los trabajadores y está destinado a fomentar el compromiso con el éxito de la organización. **Conocimiento De Las Ganancias** es el beneficio económico que se obtiene en base a todas las operaciones comerciales realizadas. También se define como la utilidad contable y se calcula tomando las

cifras de ingresos y gastos. **Participación De Los Activos** es un método de contabilización según el cual la participación en un negocio conjunto se registra inicialmente al costo, y es ajustada posteriormente en función de los cambios que experimenta, tras la adquisición, la porción de los activos netos de la entidad. **Canales De Distribución Del Activo** están definidos por las diferentes fases o etapas por las que un producto pasa, de modo que su propiedad va pasando de unas manos a otras. Desde el fabricante al consumidor o usuario final. **Retorno De Los Activos Disponibles** es la relación entre los beneficios netos y los activos totales de una empresa. Esta ratio representa la rentabilidad de la empresa respecto al activo invertido, ya esté financiado con fondos propios o ajenos. **Capacidad De Generar Beneficios Monetarios** en el caso más común el beneficio económico se obtiene por la diferencia entre el valor que tienen los bienes resultado del proceso productivo (productos) y los que se emplearon en el mismo (insumos), deducidos también los demás gastos de operación. **Control De Patrimonio** tiene como finalidad Administrar y controlar el Patrimonio de Bienes del Sector, así como la coordinación y supervisión de acciones de mantenimiento y seguridad del patrimonio institucional, en concordancia con las normas legales vigentes. **Rendimiento Del Patrimonio** es un indicador clave para evaluar la situación financiera de una compañía. Su seguimiento aumentará la confianza de los accionistas en retribución de su patrimonio. Los accionistas de una empresa aportan capital con la expectativa de obtener un retorno.

### III. METODOLOGÍA

#### 3.1. Tipo y diseño de investigación

##### Tipo de investigación

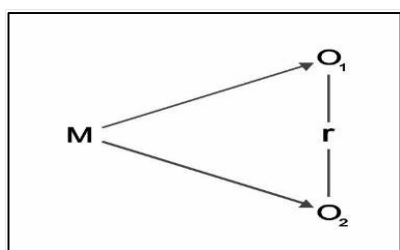
La investigación aplicada está íntimamente relacionada con la investigación básica porque se basa y enriquece con los conocimientos y avances de la investigación básica, pero se caracteriza por un interés en la aplicación, exploración, explotación y consecuencias prácticas del conocimiento. La investigación aplicada busca el conocimiento para la implementación, operación, construcción y modificación según Fernández Calado y Baptista Lucio, 2014. La investigación descriptiva tiene como objetivo presentar una imagen o una representación fiel (descripción) del fenómeno estudiado en términos de sus rasgos característicos. En este contexto, la descripción es como la medida. Miden las variables o conceptos para indicar las propiedades importantes de la comunidad, las personas, los grupos o los fenómenos de acuerdo con el análisis. Enfatizar es en un estudio independiente de cada función, lo que puede medir los dos o más atributos que están integrados para determinar cómo determinar si se revela este fenómeno. Pero en el menor tiempo, no para determinar la forma de las relaciones entre estas características. En algunos casos, los resultados se pueden utilizar para predecir según Altius, 2021. Correlación de ensayos correlacionados que pretenden medir la proporción de relaciones y como dos o más variables interactivas entre sí. Estas relaciones surgen en el mismo contexto y en la mayoría de los casos, del mismo sujeto. Si existe una correlación entre las variables, entonces cuando una de las variables cambia, la otra también sufre algún tipo de cambio, y esta regularidad permite predecir cómo se comportará una persona en función de esos cambios experimentados por la otra variable. La investigación puede clasificarse en experimental o no experimental cuando se clasifica de acuerdo con el rol del investigador sobre los factores o características que se estudian. Al realizar experimentos, los científicos no solo identifican las características que se están estudiando, sino que también las controlan, cambian o manipulan para observar los resultados, mientras se aseguran de que otros factores no interfieran con el estudio. La investigación no empírica

ocurre cuando los investigadores se limitan a observar los hechos sin interferir en ellos (Fernández Callado y Baptista Lucio, 2014). Los datos recogidos en este estudio tienen como objetivo esclarecer la relación entre los gastos de venta y la utilidad de Inversiones Avisur S.R.L. y diseñado para ser descriptivo. En base a esto, se desarrollaron hipótesis deductivas para confirmar si existe una interacción entre las dos variables de estudio. A los efectos de la investigación en curso, tiene un diseño descriptivo que trasciende sus límites de tiempo, ya que pretende describir el movimiento del objetivo al mismo tiempo. Por otro lado, según la teoría de Piaget, un estudio transversal sería un examen del nivel de desarrollo intelectual, según Altius, 2021.

### **Diseño de Investigación:**

El diseño es no experimental, transversal y descriptivo-correctivo. Los estudios descriptivos abarcan ocasiones, personas o unidades, maravillas, con el fin de constituir y averiguar su empresa o práctica. Su objetivo de investigación especial se basa en los datos a través de una aclaración completa. Su objetivo no se limita a la recopilación de estadísticas, sino a la identidad y predicción de las interacciones que existen entre dos cambiantes. El diseño transversal se trata de la recogida de registros en un solo momento y segundo. Asimismo, el descriptivo-correlacional es investigar la prevalencia y relación de las variables en una población en un momento dado en frases correlacionales, según Fernandez Callado & Baptista Lucio, 2014.

El diseño de esta investigación está representado de la siguiente manera:



*Figura 1 Diseño de Investigación*



Dónde:

M= Muestra de la población de la empresa Inversiones Avisur S.R.L..

O1= Observación de la variable costo de ventas.

R= Es el coeficiente de correlación de las variables.

O2= Observación de la variable rentabilidad

### **Método:**

El método es deductivo-hipotético. Incluye la hipótesis de la primera, la sala popular (leyes y la teoría científica: declaración nomológica) y la segunda declaración experimental (declaración entimemática, la observación real de la molestia y la investigación promoviendo), crean una verdad experimental para aprender sobre los fenómenos e interpretar la instalación. O razones para crearla. Su objetivo proporciona y gestionado, que será una de las conclusiones de apoyo más importantes, también en regulaciones y teoría, según Fernandez Callado & Baptista Lucio, 2014.

## **3.2. Variables y Operacionalización**

### **Variable 1: Costo de Ventas**

Es un costo incurrido en el comercio de un producto básico. Se refiere a la cantidad incurrida para producir o adquirir bienes que luego serán vendidos. Los contadores determinan el costo o costo de producción de todos los artículos vendidos durante un período determinado. También se conoce como costo de los bienes vendidos. Con base en el costo de los bienes vendidos, analizamos si cada desempeño o beneficio que vendemos tiene un costo específico, el cual puede variar dependiendo de la compensación utilizada. De manera diferente, el cálculo del costo de los bienes vendidos se utiliza en las actividades de una empresa comercial: almacenamiento inicial de bienes, compra de bienes y condición final de los bienes, según Llamas Crespillo, 2020.

El costo de ventas, es una métrica de marketing que nos permite saber cuánto pagamos para vender un producto o servicio en particular. Saber cómo calcular el costo de ventas, es esencial para obtener la verdadera ventaja de la empresa y poder presupuestar correctamente. Veamos cómo se calcula y cómo afecta al precio. El costo de ventas y el precio están estrechamente relacionados, porque el precio es el resultado de agregar un margen de utilidad al costo de ventas. Cabe señalar que hay muchos factores que pueden afectar el precio de venta de un producto o servicio, como la posición que desea mover, factores psicológicos o la competencia. Y no debemos olvidarnos del valor, es decir, lo que el cliente cree que vale el producto o servicio. Por supuesto, los consumidores solo comprarán un producto o servicio si creen que el valor supera el precio. La consecuencia lógica de todo esto es que no podemos lanzar por debajo del costo de ventas, salvo en momentos muy concretos, tendremos que buscar estrategias que reduzcan el costo de ventas para no comernos el margen de utilidad y asegurar la supervivencia de la empresa. por Tomas, 2020.

### **Definición operacional**

Se han utilizado técnicas de prueba y como herramienta de cuestionario cerrado, por lo que la información ha sido tomada de 42 empleados de la compañía. Teniendo para esta variable las siguientes dimensiones:

- Inventario inicial.
- Compra de mercadería
- Inventario final

### **Indicadores**

Para la medición de esta variable tenemos los siguientes indicadores, toma física, conteo de todos los productos, código, descripción de los productos, coste, precio de compra, satisfacción del cliente, transporte, almacenamiento, seguimiento de los inventarios finales, registro de las pérdidas del inventario, control del inventario.

## **Escala de medición**

Para medir esta variable hemos utilizado la Escala de Likert teniendo cinco niveles: Nunca, Casi nunca, A veces, Casi siempre, Siempre.

## **Variable 2: Rentabilidad**

El rendimiento hace mención a los beneficios que se han obtenido o se pueden obtener de una financiación. Tanto en el entorno de las inversiones como en el entorno empresarial. Es un pensamiento muy fundamental porque es un buen indicador del incremento de una financiación y de la capacidad de la empresa para pagar los recursos financieros utilizados. La ratio para calcularla es la ratio sobre el activo y la relación que existe entre el beneficio neto y el patrimonio neto de la compañía, (Arias A. S., 2015).

## **Definición operacional**

Se han utilizado técnicas de prueba y como herramienta de cuestionario cerrado, por lo que la información ha sido tomada de 42 empleados de la compañía. Teniendo para esta variable las siguientes dimensiones:

- Beneficio neto.
- Rentabilidad sobre el activo
- Rentabilidad sobre el patrimonio

## **Indicadores**

Para la medición de esta variable tenemos los siguientes indicadores, registro de cobranzas, estimación de la utilidad neta, gastos realizados, ventas realizadas, participación efectiva del personal, conocimiento de las ganancias, participación de los activos, canales de distribución del activo, retorno de los activos disponibles, capacidad de generar beneficios monetarios, control de patrimonio, rendimiento del patrimonio.

## **Escala de medición**

Para medir esta variable hemos utilizado la Escala de Likert teniendo cinco niveles: Nunca, Casi nunca, A veces, Casi siempre, Siempre.

### **3.3. Población (criterios de selección), muestra, muestreo, unidad de análisis**

#### **Población:**

Según Fernandez Callado & Baptista Lucio, 2014. la población es: "el conjunto de todos los casos que concuerdan con determinadas especificaciones". Para Arias F. , 2012 define como "...población un conjunto finito o infinito de elementos con características comunes para las cuales serán extensivas las conclusiones de la investigación...". También expresa (Palella S. y., 2008), que la población es: "un conjunto de unidades de las que desea obtener información sobre las que se va a generar conclusiones". Con respecto a esto, los autores están de acuerdo en que la población es todo el examen, donde estas unidades tienen una ventaja conjunta, estudiadas y presentadas para encontrar datos de investigación. Sin embargo, se recomienda que la población objetivo sea claramente definida y precisa para la investigación e interrogación) y en el objetivo general del estudio. Capacitación e investigadores y no tienen financiamiento, por lo que el aprendizaje limitado y las áreas residenciales son más fáciles y cómodas. Si la población, según la cantidad de unidades está integrada, se puede acceder a todos, no necesitarán extraer la muestra. Con Express, la población es apropiada para una variedad de especificaciones, en opinión del investigador en este libro, mayor autorizado para determinar la población y Arias F. , 2012, Cualquiera que afirme que se trata de un grupo grande o un grupo pequeño de individuos con características comunes y únicas llegará a la conclusión correcta en la investigación. En este estudio fueron 47 colaboradores de la empresa Inversiones Avisur SRL.

#### **Muestra:**

Según Tamayo y Tamayo, 2006, define la muestra como: "el conjunto de operaciones que se realizan para estudiar la distribución de determinados caracteres en totalidad de una población universo, o colectivo partiendo de la

observación de una fracción de la población considerada". En el caso de (Palella S. y., 2008) definen la muestra como: "...una parte o el subconjunto de la población dentro de la cual deben poseer características reproducen de la manera más exacta posible". Para (Castro, 2003) la muestra se clasifica en probabilística y no probabilística. La muestra según la fórmula se obtuvo 42 colaboradores de la empresa Inversiones Avisur SRL.

La fórmula que se aplicará es:

$$n = \frac{N \times Z_a^2 \times p \times q}{d^2 \times (N - 1) + Z_a^2 \times p \times q}$$

*Figura 2 fórmula de la muestra*

### **Muestreo:**

Se realizará al 50% que es igual a 21 trabajadores y se obtendrá un muestreo no probabilístico. El muestreo es un instrumento de gran validez, con el cual el investigador selecciona las unidades representativas a partir de las cuales obtendrá los datos que le permitirán extraer inferencias acerca de la población sobre la cual se investiga, (Tamayo y Tamayo, 2006)). Mientras, (Fernandez Callado & Baptista Lucio, 2014), dijo que el muestreo es un procedimiento que le permite elegir unidades de capacitación para crear una muestra para recopilar los datos requeridos para la prueba.

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

La técnica de revisión de literatura utilizada en este estudio se basa en una revisión sistemática de artículos científicos disponibles, libros, sitios web, artículos y revistas, lo que también requiere la realización de encuestas para recolectar datos para obtener información veraz que permita establecer la relación entre los costos de ventas y utilidades a determinar por Avisur SRL Invertir en interacciones

existentes. El instrumento utilizado para recolectar la información es un cuestionario que brindará la información recolectada de manera confiable y actualizada, de tal forma que se encuentra redactado en forma de preguntas y debe ser acorde con la escala. 5 niveles de respuestas. conceptualizar preguntas de investigación.

### **Técnicas Para la Recolección de Datos**

La observación básicamente se refiere a la percepción visual y se refiere a todas las formas de percepción utilizadas, para registrar posibles reacciones, Gómez (2012). Una encuesta puede ser una posible alternativa ya que se diseña y aplica en base a ciertas incógnitas para obtener datos específicos, mientras que una aplicación de encuestas está dirigida directamente a los empleados para obtener información honesta y formular las siguientes preguntas: Permite alcanzar metas de aprendizaje.

### **Instrumento de Recolección de Datos**

Este es un formato escrito como una pregunta que recibe información sobre las variables para explorar. Esta es una herramienta de investigación utilizada para la recolección de datos; Puede ser usado o indirectamente, Sánchez, Reyes y Mejí (2018). En caso de investigación y escala de escala de investigación se ha desarrollado. Por supuesto, esta es una colección de objetos en forma de solicitud o evaluación antes de la solicitud de respuesta del participante seleccionando una de las cinco entradas o catálogos de escala.

**TABLA 1****Ficha Técnica del instrumento Costo de Ventas**

---

Nombre:	Cuestionario de Costo de Ventas de la empresa Inversiones Avisur S.R.L.
Autores:	Huanca Huayllapuma Marco Waldir Quispe Lagar Flor Sayda
Procedencia:	Juliaca-San Román-Puno
Año:	2021
Administración:	Individual-Colectivo
Aplicación:	Presencial y Virtual
Población:	Trabajadores de la empresa Inversiones Avisur S.R.L.
Objetivo:	Identificar el nivel de eficacia del Costo de Ventas y sus dimensiones en la empresa.
Nº de ítems:	Compuesto por 12 ítems
Escala:	Está compuesta con cinco alternativas, escala de tipo Likert.

---

Nota: Elaboración propia

**TABLA 2****Ficha Técnica del instrumento Rentabilidad**

---

Nombre:	Cuestionario de Rentabilidad de la empresa Inversiones Avisur S.R.L.
Autores:	Huanca Huayllapuma Marco Waldir Quispe Lagar Flor Sayda
Procedencia:	Juliaca-San Román-Puno
Año:	2021
Administración:	Individual-Colectivo
Aplicación:	Presencial y Virtual
Población:	Trabajadores de la empresa Inversiones Avisur S.R.L.
Objetivo:	Identificar el nivel de eficacia del Costo de Ventas y sus dimensiones en la empresa.
Nº de ítems:	Compuesto por 12 ítems
Escala:	Está compuesta con cinco alternativas, escala de tipo Likert.

---

Nota: Elaboración propia

**TABLA 3**  
**Valores de Escala de Likert**

Siempre	Casi Siempre	A veces	Casi nunca	Nunca
5	4	3	2	1

Nota: Escala de Likert.

### 3.5. Procedimientos

#### Validez:

Según Escobra (2008), es una idea consciente de las personas con trayectorias en este tema, reconocidas por otras personas que son profesionales calificados y pueden proporcionar información y evidencia.

**TABLA 4**  
**Juicio de Expertos validez de instrumento**

Experto	Grado / nombres y Apellidos	DNI	Porcentaje
Juez 01	Magtr. María Elena Medina Guevara	09566617	90%
Juez 02	Dr. Roberth Frías Guevara	08312356	90%
Juez 03	Dra. Ester Rosa Sáenz Arenas	08150222	90%
Total			90%

Nota: Elaboración propia.

**Explicación:** En la Tabla 4, nos muestra el grado de los expertos y el porcentaje de valoración, la Magister Medina Guevara María Elena permitió un resultado permitido con el 90%, el Doctor Frías Guevara Roberth un resultado del 90%, la Doctora Sáenz Arenas Esther Rosa autorizo un resultado del 90%, corresponde a la categoría de muy bueno.

#### Confiabilidad de instrumento:

Según Bernal (2010) sugirió que la confiabilidad del cuestionario está relacionada con la consistencia de los resultados obtenidos por la misma persona usando el mismo cuestionario en diferentes circunstancias.



**TABLA 5****Rango de Confiabilidad**

Criterio	Rango
No es confiable	-1 a 0
Baja confiabilidad	0,01 a 0,49
Moderada confiabilidad	0,50 a 0,75
Fuerte confiabilidad	0,76 a 0,89
Alta confiabilidad	0,90 a 1

Fuente: Hernández et al. (2014). Metodología de la investigación

**Procedimiento:**

Una vez obtenido la confiabilidad del cuestionario se coordinó con la empresa Inversiones Avisur SRL, que nos otorga la facilidad de realizar las encuestas a través de una carta hacia la empresa sobre el tema de “Costo de ventas y su rentabilidad en la empresa Inversiones Avisur SRL” con la finalidad de sustentar la problemática encontrada en la empresa y se programó un muestreo de prueba y una muestra a 42 trabajadores de la empresa.

**TABLA 6****Estadística de fiabilidad de muestreo costo de ventas**

Estadísticas de fiabilidad	
Alfa de Cronbach	N de elementos
,863	21

Fuente: SPSS versión 25

**Explicación:** Según la tabla 6 muestra la confiabilidad de la primera variable costo de ventas considerando de esta forma que el valor de Alpha de Cronbach para nuestro instrumento es 0.863 es igual 86%, asimismo con un numero de 21 resultados evaluados por lo cual se concluye que nuestra fiabilidad es fuertemente confiable.

La determinación de confiabilidad de la variable rentabilidad

**TABLA 7**  
**Estadística de fiabilidad de muestreo rentabilidad**

**Estadísticas de fiabilidad**

Alfa de Cronbach	N de elementos
,933	21

Fuente: SPSS versión 25

**Explicación:** Según la tabla 7 la confiabilidad de la segunda variable rentabilidad como también se consideró de esta forma que el valor de Alpha de Cronbach para nuestro instrumento es 0.933 es igual a 93%, asimismo, con un numero de 21 resultados evaluados, por lo cual se concluye que nuestra fiabilidad es altamente confiable.

**3.6. Método de análisis de datos**

La información que se obtendrá será procesada y se realizará tablas de frecuencia y las respectivas figuras, con sus interpretaciones cada tabla de frecuencia. Posterior a eso se creará la base de datos y se procesará el análisis inferencial, utilizando el software IBM SPSS25.

- El cuestionario está listo para usar.
- Preparar diseño basado en métricas y dimensiones.
- Aplicar el cuestionario a la muestra seleccionada.
- La base de datos fue desarrollada en el software SPSS 25.
- Analizar e interpretar datos.

**3.7. Aspectos éticos**

Se solicitará autorización de la empresa Inversiones Avisur SRL para desarrollar la investigación, pues se va a requerir acceder a la base de datos de las oficinas encargadas. Así también, las autoridades solicitaron que los datos no sean identificados, dado que están en ejecución y prefirieron mantener el anonimato.

## IV. RESULTADOS

### Presentación de resultados

El resultado presentado en este estudio hace referencia a la pregunta general del estudio: ¿Cómo el costo de ventas se relaciona con la rentabilidad en la empresa Inversiones Avisur S.R.L., San Román – Juliaca 2021?, por lo que necesita, Cronbach Alfa trabaja para usar muestras para determinar. El coeficiente de calificación de los cuestionarios, usado para probar 42 empleados de la compañía mencionada, probada en ambas variables, interna, equivalente y estable, permitiendo conocer hasta qué punto medidas parciales obtenidas con los diferentes ítems son “consistentes” entre sí y por tanto representativas del universo posible de ítems que podrían medir ese constructo, el estadístico señalado muestra los siguientes resultados:

Tablas de frecuencia: los resultados obtenidos por cada elemento utilizado de acuerdo con las variables probadas se muestran a continuación. Costo de ventas y rentabilidad.

**TABLA 8**  
**Estadística de fiabilidad de muestreo**

Estadísticas de fiabilidad		
Alfa de Cronbach	Alfa de Cronbach basada en elementos estandarizados	N de elementos
,937	,950	21

**Explicación:** En la Tabla 8, los resultados alcanzados se refieren a ambas variables de búsqueda investigadas, o sea, el coeficiente de confiabilidad de las 21 preguntas incluidas en el informe. Los índices de Rho Spearman son 0,937 y 0,950, lo que indica una fuerte relación positiva. Por lo tanto, la investigación realizada con respecto al muestreo presenta los siguientes aspectos: i) Inventario Inicial, ii) Compra Mercadería, iii) Inventario Final, iv) Beneficio Neto, v) Rentabilidad Sobre el Activo, vi) Rentabilidad sobre el Patrimonio, Si esta idea, aparece en los siguientes resultados:

**TABLA 9**

**¿Diga usted si la descripción de los productos permite evidenciar el estado de los mismos?**

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	AVECES	7	16,7	16,7	16,7
	CASI SIEMPRE	11	26,2	26,2	42,9
	SIEMPRE	24	57,1	57,1	100,0
	Total	42	100,0	100,0	

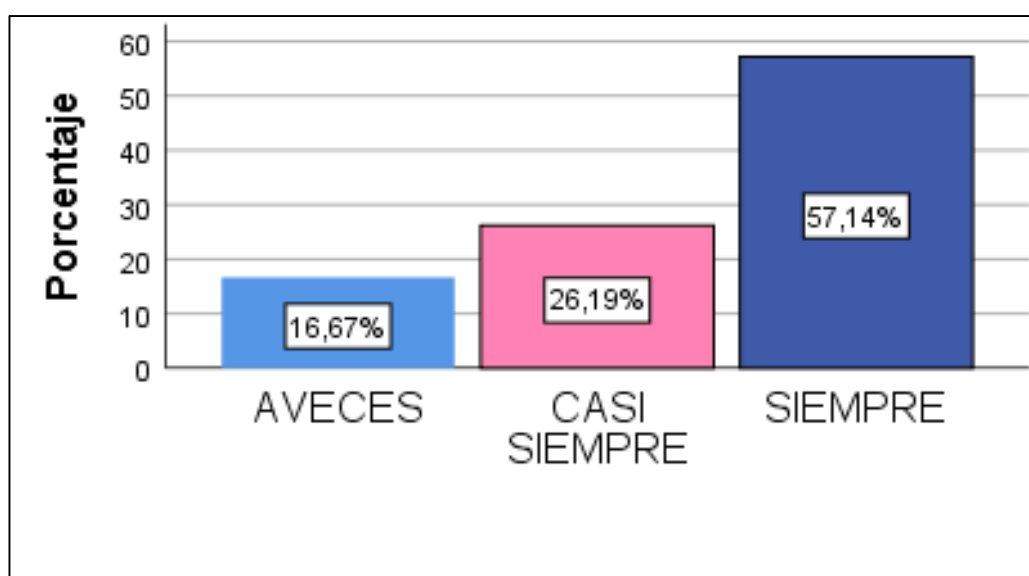


Figura 3 ¿Diga usted si la descripción de los productos permite evidenciar el estado de los mismos?

**Explicación:** De la Tabla 9 y la Figura 3, verificamos los 42 encuestados de Inversiones Avisur, en la variable costo de ventas y en la dimensión inventario inicial, solo el 57.1% (24 sujetos) resultó ser siempre, de la misma manera, 26.2 % (11 sujetos) casi siempre indicó, el 16,7% (7 sujetos) a veces y finalmente el 0% (0 sujetos) casi nunca y nunca. Por lo que se concluyó que el 83,3% de los colaboradores de Inversiones Avisur verdaderamente se esfuerzan por alcanzar las metas trazadas por la empresa, con el fin de lograr resultados efectivos en el logro de la descripción del producto.

**TABLA 10**

**¿Considera usted importante el registro de cobranza que permite conocer las deudas según los días de atraso del cliente?**

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	CASI NUNCA	4	9,5	9,5	9,5
	AVECES	5	11,9	11,9	21,4
	CASI SIEMPRE	3	7,1	7,1	28,6
	SIEMPRE	30	71,4	71,4	100,0
	Total	42	100,0	100,0	

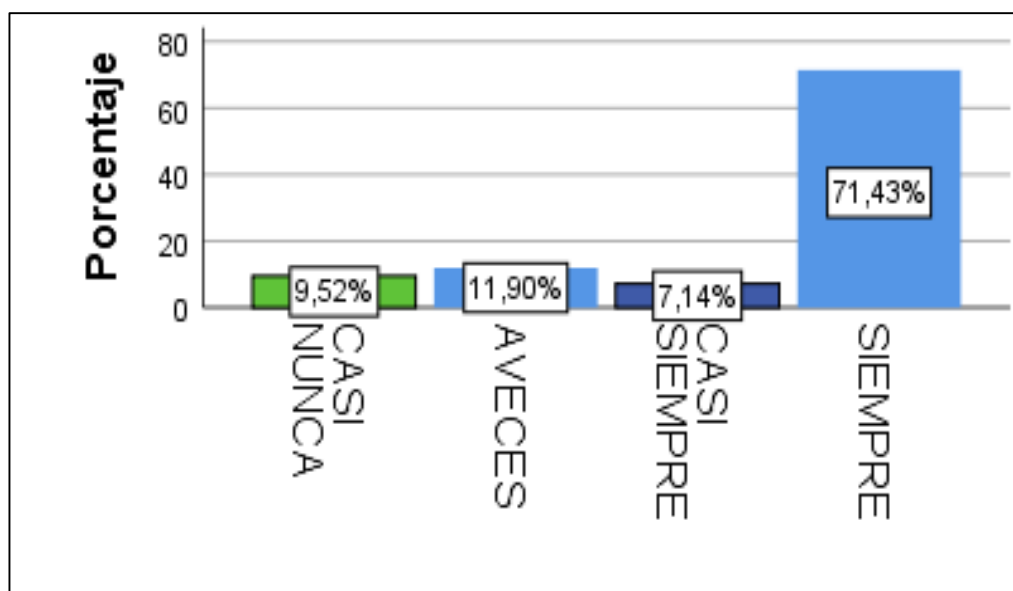
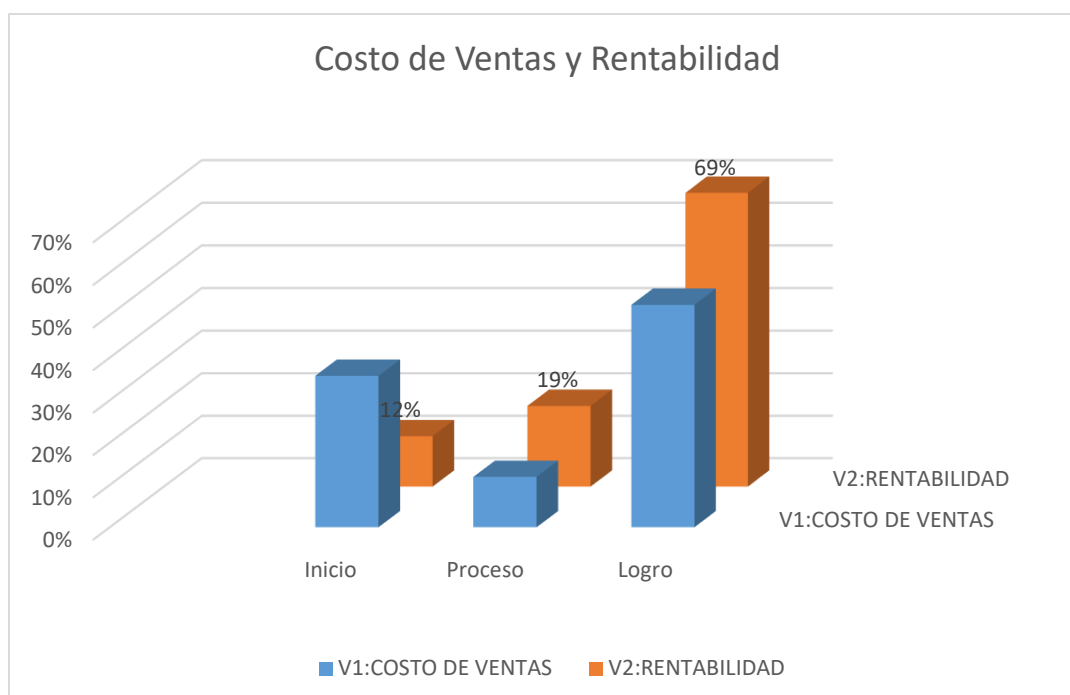


Figura 4 ¿Considera usted importante el registro de cobranza que permite conocer las deudas según los días de atraso del cliente?

**Explicación:** De la tabla 10 y figura 4, verificamos los 42 encuestados de Inversiones Avisur, en la variable rentabilidad y en la dimensión beneficio neto, solo el 71.4% (30 sujetos) resulto ser siempre, de la misma manera 7.1% (3 sujetos) casi siempre indico, el 11.9% (5 sujetos) a veces, el 9.5% (4 sujetos) casi nunca y finalmente el 0% (0 sujetos) indica nunca. Por lo que se concluyó que el 78.57% de los colaboradores de Inversiones Avisur, es importante comprender la deuda de un cliente para cumplir con los objetivos de la empresa para el cobro eficiente de los pagos.

**TABLA 11**  
**Costo de Ventas y Rentabilidad**

Baremos	Niveles/escala	V1. Costo de Ventas		V2. Rentabilidad	
		Fi	Hi	Fi	Hi
[42 - 47]	[26 - 36]	15	36%	5	12%
[48 - 53]	[37 - 47]	5	12%	8	19%
[54 - 59]	[48 - 60]	22	52%	29	69%
Total		42	100%	42	100%



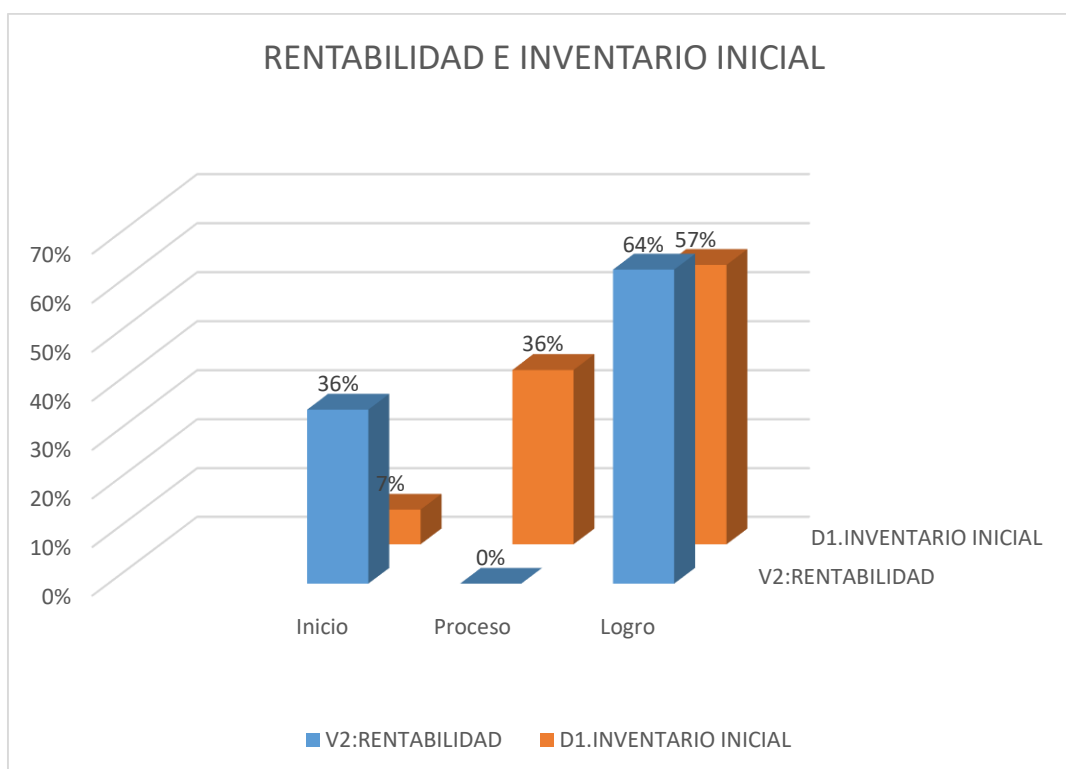
*Figura 5 costo de ventas y rentabilidad*

**Explicación:** Como se puede observar en la tabla 11 y figura 5, de los 42 encuestados de Inversiones Avisur, el costo de ventas inicial fue del 36% (15 personas) y también a nivel proceso del 12% (5 personas) asimismo, en la rentabilidad un 69% (29 personas) se encuentran en el nivel inicial y 19% (8 personas) se encuentran a nivel de proceso, por lo que el costo de ventas en un 48% (20 personas) aún no han logrado su pleno desarrollo y en la rentabilidad en un 31% (13 personas) no lo han logrado su desarrollo, por consiguiente, el 52% (22 personas) de los encuestados de la empresa Inversiones Avisur evidencian

que si se ha logrado el costo de ventas; así mismo, el 69% (29 personas) de los encuestados , consideran que la rentabilidad a mejorado.

**TABLA 12**  
**Rentabilidad e Inventario Inicial**

Baremos	Niveles/escala	V2. Rentabilidad		D1. Inventario Inicial		
		fi	Hi	Fi	Hi	
[42 - 47]	[16 - 18]	Inicio	15	36%	3	7%
[48 - 47]	[19 - 21]	Proceso	0	0%	15	36%
[48 - 59]	[22 - 25]	Logrado	27	64%	24	57%
		Total	42	100%	42	100%



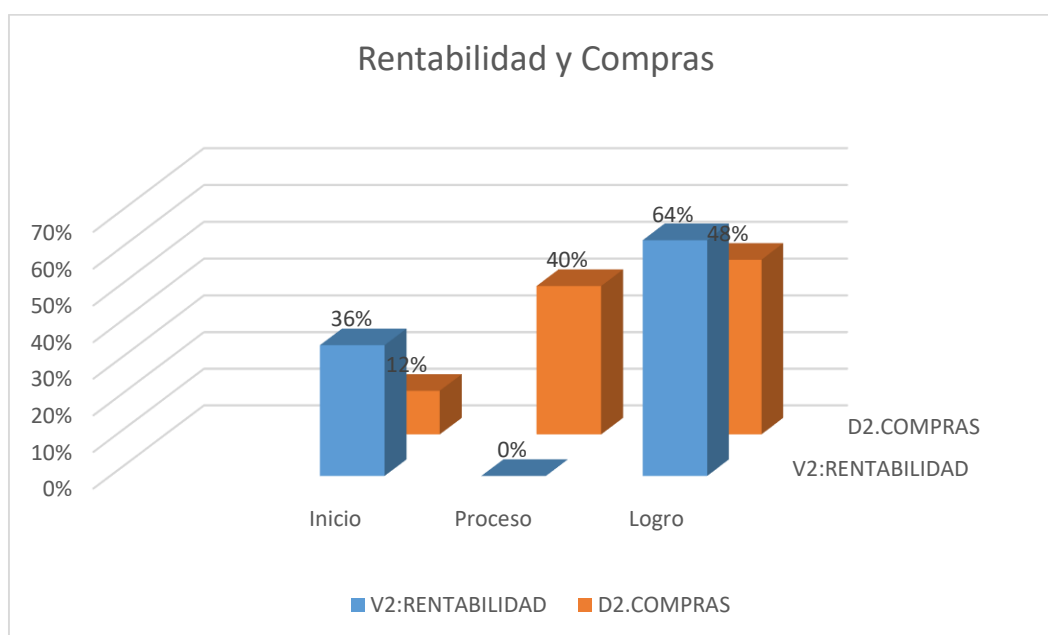
*Figura 6 rentabilidad e inventario inicial*

**Explicación:** Como se puede observar en la tabla 12 y figura 6, de los 42 encuestados de Inversiones Avisur, el inventario inicial está en inicio fue del 7% (3 personas) y también a nivel proceso del 36% (15 personas) asimismo, en la

rentabilidad un 36% (15 personas) se encuentran en el nivel inicial y 0% (0 personas) se encuentran a nivel de proceso, por lo que el inventario inicial en un 43% (18 personas) aún no han logrado su pleno desarrollo y en la rentabilidad en un 36% (15 personas) no lo han logrado su desarrollo, por consiguiente, el 57% (24 personas) de los encuestados de la empresa Inversiones Avisur evidencian que si se ha logrado el costo de ventas; así mismo, el 64% (27 personas) de los encuestados, consideran que la rentabilidad a mejorado.

**TABLA 13**  
**Rentabilidad y compras**

Baremos	Niveles/escala	V2. Rentabilidad		D2. Compras	
		Fi	Hi	Fi	Hi
[42 - 47]	[12 - 14]	15	36%	5	12%
[48 - 47]	[15 - 17]	0	0%	17	40%
[48 - 59]	[18 - 20]	27	64%	20	48%
Total		42	100%	42	100%



*Figura 7 rentabilidad y compra de mercadería*

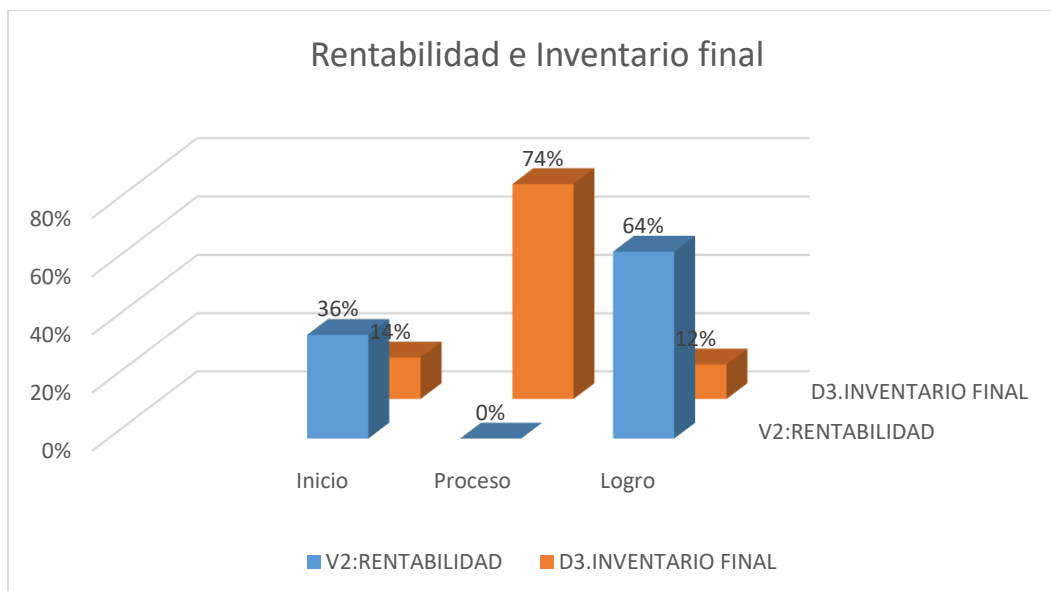
**Explicación:** Como se puede observar en la tabla 13 y figura 7, de los 42 encuestados de Inversiones Avisur, la compra de mercadería fue su inicio del 12%



(5 personas) y también a nivel proceso del 40% (17 personas) asimismo, en la rentabilidad un 36% (15 personas) se encuentran en el nivel inicial y 0% (0 personas) se encuentran a nivel de proceso, por lo que la compra de mercadería en un 52% (22 personas) aún no han logrado su pleno desarrollo y en la rentabilidad en un 36% (15 personas) no lo han logrado su desarrollo, por consiguiente, el 48% (20 personas) de los encuestados de la empresa Inversiones Avisur evidencian que si se ha logrado el costo de ventas; así mismo, el 64% (27 personas) de los encuestados, consideran que la rentabilidad a mejorado.

**TABLA 14**  
**Rentabilidad e Inventario Final**

Baremos	Niveles/escala	V2. Rentabilidad		D3. Final	
		Fi	Hi	Fi	Hi
[42 - 47]	[10 - 11]	15	36%	6	14%
[48 - 47]	[12 - 13]	0	0%	31	74%
[48 - 59]	[14 - 15]	27	64%	5	12%
Total		42	100%	42	100%



*Figura 8 rentabilidad e inventario final*

**Explicación:** Como se puede observar en la tabla 13 y figura 7, de los 42 encuestados de Inversiones Avisur, la compra de mercadería fue su inicio del 14% (6 personas) y también a nivel proceso del 74% (31 personas) asimismo, en la rentabilidad un 36% (15 personas) se encuentran en el nivel inicial y 0% (0 personas) se encuentran a nivel de proceso, por lo que el inventario final en un 88% (37 personas) aún no han logrado su pleno desarrollo y en la rentabilidad en un 36% (15 personas) no lo han logrado su desarrollo, por consiguiente, el 12% (5 personas) de los encuestados de la empresa Inversiones Avisur evidencian que si se ha logrado el costo de ventas; así mismo, el 64% (27 personas) de los encuestados, consideran que la rentabilidad a mejorado.

### Contrastación de Hipótesis

La hipótesis se ha realizado utilizando pruebas con estadísticas dedicadas para identificar y oponerse a la presencia de la correlación y cambiar el tamaño, teniendo en cuenta la hipótesis general y específicamente, es por eso que se realiza las pruebas normales para identificar modelos estadísticos.

**TABLA 15**  
**Prueba de Normalidad**

	Shapiro-Wilk		
	Estadístico	gl	Sig.
Costo de Ventas	,742	42	,000
Rentabilidad	,646	42	,000

Fuente: SPSS V 25

**Explicación:** Tabla 15, generalmente variables: el costo para la venta y la rentabilidad, los datos obtenidos de ambas variables, según el nivel de encuestado, es 42 < 50, por lo que se ha utilizado el método de Shapiro Wilk, debido a que es el valor de 0.742 y 0.646, por lo que se usa la hipótesis, operará sin la distribución de parámetros. Por lo tanto, el coeficiente de correlación de RHO Spearman se ha

utilizado para identificar hipótesis y verificación y verificación, si 2 variables están conectadas o no, según los autores de Hernández, Fernández y Baptista (2010), siguen siendo el hecho de que el "coeficiente de Spearman "El coeficiente RHO es la correlación de las variables de medición; Las personas o muestras pueden ser ordenadas por dispositivo. "

**TABLA 16**  
**Coeficiente de Rho Spearman**

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

Fuente: Coeficiente de Rho Spearman

**Prueba de Hipótesis General:**

**H<sub>0</sub>:** El costo de ventas no se relaciona significativamente con la rentabilidad en la empresa Inversiones Avisur S.R.L., San Román - Juliaca, 2021

**H<sub>1</sub>:** El costo de ventas se relaciona significativamente con la rentabilidad en la empresa Inversiones Avisur S.R.L., San Román - Juliaca, 2021

**TABLA 17**

**Grado de correlación y nivel de significancia entre la Variable 1: Costo de Ventas y Variable 2: Rentabilidad**

		Correlaciones		Variable 1: Costo de Ventas	Variable 2: Rentabilidad
Rho de Spearman	Variable 1: Costo de Ventas	Coeficiente de correlación		1,000	,668**
		Sig. (bilateral)		.	,000
		N		42	42
	Variable 2: Rentabilidad	Coeficiente de correlación		,668**	1,000
		Sig. (bilateral)		,000	.
		N		42	42

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

Fuente: Software SPSS Versión 25.

**Explicación:** En la tabla 17, es posible ver valores de p (Sig.) = 0,000 menor de 0,005. Por lo tanto, se rechazó la hipótesis nula ( $H_0$ ) y aceptar la hipótesis alterna ( $H_a$ ), por otro lado, tenemos el coeficiente de Rho Spearman es 0,668, lo que indica una correlación positiva considerable. Se concluye que existe una correlación positiva considerable y significativamente entre el costo de ventas y rentabilidad en la empresa Inversiones Avisur SRL, San Román Juliaca 2021.

#### **Prueba de Hipótesis Especifico 1:**

**$H_0$ :** El inventario inicial no se relaciona significativamente con la rentabilidad en la empresa Inversiones Avisur S.R.L., San Román - Juliaca, 2021.

**$H_1$ :** El inventario inicial se relaciona significativamente con la rentabilidad en la empresa Inversiones Avisur S.R.L., San Román - Juliaca, 2021.

**TABLA 18****Grado de correlación y nivel de significancia entre la Dimensión 1: Inventario Inicial y Variable 2: Rentabilidad**

<b>Correlaciones</b>					
		Dimensión 1: Inventario Inicial	Variable 2: Rentabilidad		
Rho de Spearman	Dimensión 1: Inventario Inicial	Coeficiente de correlación	1,000	,623**	
		Sig. (bilateral)	.	,000	
		N	42	42	
	Variable 2: Rentabilidad	Coeficiente de correlación	,623**	1,000	
		Sig. (bilateral)	,000	.	
		N	42	42	

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

Fuente: Software SPSS Versión 25.

**Explicación:** En la tabla 18, es posible ver valores de p (Sig.) = 0,000 menor de 0,005. Por lo tanto, se rechazó la hipótesis nula (Ho) y aceptar la hipótesis alterna (Ha), por otro lado, tenemos el coeficiente de Rho Spearman es 0,623, lo que indica una correlación positiva considerable. Se concluye que existe una correlación positiva considerable y significativamente entre el inventario inicial y rentabilidad en la empresa Inversiones Avisur SRL, San Román Juliaca 2021.

#### **Prueba de Hipótesis Especifico 2:**

**H<sub>0</sub>:** Las compras no se relacionan significativamente con la rentabilidad en la empresa Inversiones Avisur S.R.L., San Román - Juliaca, 2021.

**H<sub>1</sub>:** Las compras se relacionan significativamente con la rentabilidad en la empresa Inversiones Avisur S.R.L., San Román - Juliaca, 2021.

**TABLA 19****Grado de correlación y nivel de significancia entre la Dimensión 1: Compra de Mercadería y Variable 2: Rentabilidad**

<b>Correlaciones</b>				
		Dimensión 1: Compra de Mercadería	Variable 2: Rentabilidad	N
Rho de	Dimensión 1: Compra de Mercadería	1,000	,491**	42
	Variable 2: Rentabilidad	.	,001	42
	N	42	42	42
Spearman	Dimensión 1: Compra de Mercadería	,491**	1,000	42
	Variable 2: Rentabilidad	,001	.	42
	N	42	42	42

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

Fuente: Software SPSS Versión 25.

**Explicación:** En la tabla 19, es posible ver valores de p (Sig.) = 0,001 menor de 0,005. Por lo tanto, se rechazó la hipótesis nula (Ho) y aceptar la hipótesis alterna (Ha), por otro lado, tenemos el coeficiente de Rho Spearman es 0,491, lo que indica una correlación positiva media. Se concluye que existe una correlación positiva media y significativamente entre el inventario inicial y rentabilidad en la empresa Inversiones Avisur SRL, San Román Juliaca 2021.

### **Prueba de Hipótesis Especifico 3:**

**Ho:** El inventario final no se relaciona significativamente con la rentabilidad en la empresa Inversiones Avisur S.R.L., San Román - Juliaca, 2021.

**H<sub>1</sub>:** El inventario final se relaciona significativamente con la rentabilidad en la empresa Inversiones Avisur S.R.L., San Román - Juliaca, 2021.

**TABLA 20****Grado de correlación y nivel de significancia entre la Dimensión 1: Inventario final y Variable 2: Rentabilidad**

<b>Correlaciones</b>				
		Dimensión 3: Inventario Final	Variable 2: Rentabilidad	
		Coeficiente de		
	Dimensión 3:	correlación	1,000	,910**
	Inventario Final	Sig. (bilateral)	.	,000
Rho de		N	42	42
Spearman	Variable 2:	Coeficiente de	,910**	1,000
	Rentabilidad	correlación		
		Sig. (bilateral)	,000	.
		N	42	42

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

Fuente: Software SPSS Versión 25.

**Explicación:** En la tabla 21, es posible ver valores de p (Sig.) = 0,000 menor de 0,005. Por lo tanto, se rechazó la hipótesis nula (Ho) y aceptar la hipótesis alterna (Ha), por otro lado, tenemos el coeficiente de Rho Spearman es 0,910, lo que indica una correlación positiva perfecta. Se concluye que existe una correlación positiva perfecta y significativamente entre el inventario inicial y rentabilidad en la empresa Inversiones Avisur SRL, San Román Juliaca 2021.

## V. DISCUSIÓN

Después de adquirir los resultados coherentes con los objetivos propuestos, se procede a desarrollar las discusiones con las investigaciones mencionadas en cap. II. Y la interpretación de los resultados se pone a prueba. Por lo tanto, el objetivo de los estudios es determinar como el costo de ventas se relaciona con la rentabilidad en la empresa Inversiones Avisur S.R.L., San Román - Juliaca, 2021. Para ello, fue vital realizar la validez de las variables, fueron necesarios para la recolección de la información, utilizando el estadístico de Alfa de Cronbach, esto como una forma de decidir el nivel de confiabilidad de las variables, cuyos índices mostraron que son bastante confiables, visto que para la variable "Costo de ventas" cuyo índice de confiabilidad llega a ser de 0,863, y 0,933 para la variable "Rentabilidad". Por lo que adicionalmente, para (Sofía Boscán, 2018) que obtuvo un índice de confiabilidad de 0.903 para la variable rentabilidad, para (Flores Suarez & Moscol Otero, 2020) que obtuvo un índice de confiabilidad 0.819 para la variable costo de ventas, para (Vargas, 2020) que obtuvo un índice de confiabilidad para la variable costo de ventas 0.695 y 0.677 para la variable rentabilidad, que la utilidad de los instrumentos se debe al nivel de confiabilidad calculado.

En referencia a la hipótesis general: El costo de ventas se relaciona significativamente con la rentabilidad en la empresa Inversiones Avisur S.R.L., San Román - Juliaca, 2021, ha sido vital aplicar un cuestionario que evalúa las variables a 42 colaboradores. Además, la validación de la hipótesis se completó a través del coeficiente de Roe Spearman, cuyo resultado fue ( $Rho = .668$ ), lo que indica que puede haber una correlación positiva considerable, en cuanto a la etapa de importancia, se adquirió una tasa  $p = 0,000$ , entre la variable costo de ventas y rentabilidad. Lo que lleva a rechazar la hipótesis nula y aceptar la hipótesis alterna. En consecuencias, hay concordancia con los resultados de (Rusdiyanto, 2021) who concludes the cost of sales has a huge impact on profitability, (quien concluye el costo de venta tiene una correlación con la rentabilidad). Por su parte (Mulyana, 2020) says that cost of sales has a simultaneous impact on the quality of net earnings (dice que el costo de ventas tiene un impacto simultaneo con la calidad



de la ganancias netas). Por su parte (Aizaga Soria & Iza Guaman, 2018) menciona que el control del inventario mejora la rentabilidad. De modo similar (Cancino, Escalante, & Garcia, 2018) hace mención de que mostraron que las variables propuestas explicaron los cambios en las ganancias y modelos económicos que no representan problema en la rentabilidad, según (Urbina Castillo, 2021) concluye no hay duda de que afecta las ganancias económica, por lo que ROA tiene un precio bajo. Según (Huarcaya Condori, 2020) menciona fortalecer las operaciones de su empresa para mejorar la rentabilidad ante posibles amenazas como la pandemia. Según (Fernández Manosalva & Jiménez Gálvez, 2020) manifiesta a través del gerente que no permite el aumento de las ganancias en la compañía. Así mismo, los hallazgos de la presente investigación coinciden con la teoría de (Smith, La riqueza de la naciones, 1776) donde menciona que el costo principal, adoptado en la producción de bienes o servicios, desarrollando la teoría de precios basada en este factor, donde el costo relativo permanece sin cambios y si no cambia la tecnología de producción, pero modifica el precio relativamente. Por ende, en la "Teoría económica clásica" (Smith, teoría de La renta y los ingresos, 1776) refiere según la inversión más importante que le ahorro, en factores importantes, mecanismo financiero, tasa de retorno, que tienen relación entre la inversión y demandad.

Para la hipótesis específica 1: El inventario inicial se relaciona significativamente con la rentabilidad en la empresa Inversiones Avisur S.R.L., San Román - Juliaca, 2021, ha sido vital aplicar un cuestionario que evalúa las variables a 42 colaboradores. Además, la validación de la hipótesis se completó a través del coeficiente de Roe Spearman, cuyo resultado fue ( $Rho = .623$ ), lo que indica que puede haber una correlación positiva considerable, en cuanto a la etapa de importancia, se adquirió una tasa  $p = 0,000$ , entre la variable rentabilidad y dimensión inventario inicial. En concordancia con estos resultados, (Benitez Lopez & Arellano Cepeda, 2018) como resultado mostro que el control del inventario permitirá ver los movimientos de las acciones y reflejar en los estados financieros registros reales de la economía, por su parte (Peña Veloz, 2020) hace mención ha encontrado que las empresas tienen dificultades para administrar el control de

inventario al momento de realizar los costos de producción integrados. Según (Aizaga Soria & Iza Guaman, 2018) el control de inventario en una organización es una herramienta para el crecimiento y competir con el entorno. Según (Flores Suarez & Moscol Otero, 2020) el monitoreo del inventario tiende a una aplicación real sin control material. Según (Urbina Castillo, 2021) concluye que la empresa no mantiene todos los productos en stock, porque ya no existe un sistema o control de inventario.

Para la hipótesis específica 2: las compras se relacionan significativamente con la rentabilidad en la empresa Inversiones Avisur S.R.L., San Román - Juliaca, 2021, ha sido vital aplicar un cuestionario que evalúa las variables a 42 colaboradores. Además, la validación de la hipótesis se completó a través del coeficiente de Roe Spearman, cuyo resultado fue ( $Rho = .491$ ), lo que indica que puede haber una correlación positiva media, en cuanto a la etapa de importancia, se adquirió una tasa  $p = 0,001$ , entre la variable rentabilidad y dimensión compra de mercadería. Según (Cruz Estrada & Rayo Estrada, 2021) menciona que la producción del maíz tiene costo que se controla para obtener un resultado óptimo donde se diseñó e implemento un sistema de recolección.

Para finalizar, la hipótesis específica 3: El inventario final se relaciona significativamente con la rentabilidad en la empresa Inversiones Avisur S.R.L., San Román - Juliaca, 2021, ha sido vital aplicar un cuestionario que evalúa las variables a 42 colaboradores. Además, la validación de la hipótesis se completó a través del coeficiente de Roe Spearman, cuyo resultado fue ( $Rho = .910$ ), lo que indica que puede haber una correlación positiva perfecta, en cuanto a la etapa de importancia, se adquirió una tasa  $p = 0,000$ , entre la variable rentabilidad y dimensión inventario final. Según (Urbina Castillo, 2021) hace mención que la empresa no mantiene el inventario con un stock estable donde se puede disponer los productos.

## VI. CONCLUSIONES

Después de la aplicación del cuestionario a 42 colaboradores de la empresa Inversiones Avisur SRL, por medio de actividades de recopilación, se ha podido alcanzar resultados asertivos que regulan al hecho de la empresa, posteriormente se han hecho comparaciones con las investigaciones utilizadas dentro del estudio, en consecuencia, se concluye sobre la idea de los objetivos planteados, como sigue el objetivo se determinó como el costo de ventas se relaciona con la rentabilidad en la empresa Inversiones Avisur S.R.L., San Román - Juliaca, 2021; se obtuvo los resultados en la opinión, de 52% de los encuestados de Inversiones Avisur 2021, evidencia que ha logrado el costo de ventas en la empresa, además el 69% de los encuestados, considera que ha logrado el conocimiento de la rentabilidad; por otro lado el coeficiente de Rho de Spearman dio el resultado es 0.668, lo que indica una correlación positiva considerable y significativamente; se concluye que el costo de ventas mide la significancia del importe adquirido para luego ser vendido en el mercado al consumidor final a través de la tiendas comerciales que tenga la empresa de la siguiente manera se relaciona con la rentabilidad que hace mención a los beneficios obtenidos, entorno de las inversiones realizadas en la empresa Inversiones Avisur e indica el incremento de los recursos financieros, la empresa está realizando el control mediante el gerente de Inversiones Avisur.

Seguidamente se determinó como el inventario inicial se relaciona con la rentabilidad en la empresa Inversiones Avisur S.R.L., San Román - Juliaca, 2021, se obtuvo los resultados en la opinión, de 57% de los encuestados de Inversiones Avisur 2021, evidencia que ha logrado el conocimiento de inventario inicial en la empresa, además el 64% de los encuestados, considera que ha logrado el conocimiento de la rentabilidad; por otro lado el coeficiente de Rho de Spearman dio el resultado es 0.623, lo que indica una correlación positiva considerable y significativamente; se concluye que el inventario inicial mide todo los productos o servicios que una compañía tiene disponible para su utilización y pueda realizar una venta y la satisfacción del cliente de siguiente manera se reacciona con la rentabilidad que hace mención a los beneficios obtenidos, entorno de las inversiones realizadas en la empresa Inversiones Avisur por ende la empresa debe

un stock controlado para que no le falte productos al momento que el cliente solicite un producto.

Seguidamente, se determinó cómo las compras se relaciona con la rentabilidad en la empresa Inversiones Avisur S.R.L., San Román - Juliaca, 2021, se obtuvo los resultados en la opinión, de 48% de los encuestados de Inversiones Avisur 2021, evidencia que ha logrado conocer compra de mercadería en la empresa, además el 64% de los encuestados, considera que ha logrado el conocimiento de la rentabilidad; por otro lado el coeficiente de Rho de Spearman dio el resultado es 0.491, lo que indica una correlación positiva media y significativamente; se concluye que la compra de mercadería es un tipo transacción centrándose al proceso de compra de bienes para ser almacenada la cual tiene relación con la rentabilidad que hace mención a los beneficios obtenidos, entorno de las inversiones realizadas en la empresa Inversiones Avisur ya que la empresa realizadas las inversiones de acorde a los producto comprados en todo el proceso.

Seguidamente se determinó como el inventario final se relaciona con la rentabilidad en la empresa Inversiones Avisur S.R.L., San Román - Juliaca, 2021, se obtuvo los resultados en la opinión, de 12% de los encuestados de Inversiones Avisur 2021, evidencia que ha logrado el conocimiento de inventario final en la empresa, además el 64% de los encuestados, considera que ha logrado el conocimiento de la rentabilidad; por otro lado el coeficiente de Rho de Spearman dio el resultado es 0.910, lo que indica una correlación positiva perfecta y significativamente; se concluye que el inventario fina mide el stock final de un periodo donde se controla las variaciones de precio de acuerdo al ingreso se tiene una relación con la rentabilidad que hace mención a los beneficios obtenidos, entorno de las inversiones realizadas en la empresa Inversiones Avisur por ende la empresa tiene la obligación controlar los productos, gastos, precios para lograr beneficios.

## VII. RECOMENDACIONES

Para comenzar, el objetivo principal se: determino como el costo de ventas se relaciona con la rentabilidad en la empresa Inversiones Avisur S.R.L., San Román - Juliaca, 2021, los resultados obtenidos, según la opinión del 48% de los encuestados de Inversiones Avisur 2021, evidencian que el costo de ventas se encuentra en el nivel de inicio y proceso, lo significa como no logrado; así también el 31% de los encuestados indica que la rentabilidad se encuentra en el nivel de inicio y proceso, lo que significa como no logrado; se recomienda imponer el seguimiento y la gestión de las actividades, que pueden establecerse en planes que muestren las fechas, fuentes y movimientos a responsables, recursos y acciones a realizar, con el fin de que ahora no repercuta en el rendimiento financiero global de la organización, con la presencia de pérdidas en los ingresos y la desaparición de la mercancía recibida.

Por otro lado tenemos el objetivo específico se: Determino como el inventario inicial se relaciona con la rentabilidad en la empresa Inversiones Avisur S.R.L., San Román - Juliaca, 2021, los resultados obtenidos, según la opinión del 43% de los encuestados de Inversiones Avisur 2021, evidencian que el inventario inicial se encuentra en el nivel de inicio y proceso, lo significa como no logrado; así también el 36% de los encuestados indica que la rentabilidad se encuentra en el nivel de inicio y proceso, lo que significa como no logrado; se recomienda disponer de registros completos y adecuados para la gestión cualitativa y cuantitativa de los productos, con el fin de tener el movimiento específico que generan los reportes económicos sobre las mercancías sean reales , esto puede permitir un control y en consecuencia hay rendimiento económico de forma dar competitividad a la empresa.

Por otro lado tenemos el objetivo específico se: determino cómo las compras se relaciona con la rentabilidad en la empresa Inversiones Avisur S.R.L., San Román - Juliaca, 2021, los resultados obtenidos, según la opinión del 52% de los encuestados de Inversiones Avisur 2021, evidencian que la compra de

mercadería se encuentra en el nivel de inicio y proceso, lo significa como no logrado; así también el 36% de los encuestados indica que la rentabilidad se encuentra en el nivel de inicio y proceso, lo que significa como no logrado; se recomienda realizar un manipulado exhaustivo de las tasas de almacén y transporte, dado que son criterios esenciales para la voluntad de una tasa acorde con los costes a recuperar. También es necesario contar con personal capacitado, con el conocimiento de compra de productos que permita el cálculo de los productos de ingreso.

Por otro lado tenemos el objetivo específico se: determino como el inventario final se relaciona con la rentabilidad en la empresa Inversiones Avisur S.R.L., San Román - Juliaca, 2021, los resultados obtenidos, según la opinión del 88% de los encuestados de Inversiones Avisur 2021, evidencian que el inventario final se encuentra en el nivel de inicio y proceso, lo significa como no logrado; así también el 36% de los encuestados indica que la rentabilidad se encuentra en el nivel de inicio y proceso, lo que significa como no logrado; se recomienda incrementar un plan de capacitación en el que se compartan ideas y temas relacionados con las capacidades que realizan continuamente, con la intención de ofrecer retroalimentar su capacidad al personal.

## REFERENCIAS

- Aizaga Soria, E. P., & Iza Guaman, N. M. (2018). *Universidad Cesar Vallejo*.  
Obtenido de Propuesta de control de inventario para aumentar la  
rentabilidad en la empresa Lepulunchexpress S. A.:  
<http://repositorio.ug.edu.ec/handle/redug/33118>
- Altius. (Diciembre de 2021). *tgrajales.net*. Obtenido de metodología de  
investigacion: <https://cmapspublic2.ihmc.us/rid=1RM1F0L42-VZ46F4-319H/871.pdf>
- Antonio. (10 de Octubre de 2016). *MUCHOS INGRESOS PASIVOS.COM*.  
Obtenido de Rentabilidad sobre el patrimonio neto:  
<https://www.muchoingresospasivos.com/rentabilidad-patrimonio-neto/>
- Arias, A. S. (04 de Noviembre de 2015). *Economipedia.com*. Obtenido de  
Rentabilidad: <https://economipedia.com/definiciones/rentabilidad.html>
- Arias, F. (2012). *El Proyecto de Investigación*. Obtenido de Introducción a la  
metodología científica:  
<http://investigacionmetodologicaderojas.blogspot.com/2017/09/poblacion-y-muestra.html>
- Benitez Lopez, C. J., & Arellano Cepeda, O. E. (2018). *El Control de inventario y su Incidencia en la Rentabilidad del Comercial Avicola Ricon de España del Canton Quininde, Año 2018*. Riobamba; Ecuador: Tesis. Obtenido de  
<http://dspace.unach.edu.ec/handle/51000/7483>
- Cancino, S. E., Escalante, G. O., & Garcia, E. Q. (2018). *economicascuc*.  
Obtenido de Modelo explicativo de la rentabilidad económica del cultivo de  
durazno en la provincia de Pamplona, Colombia:  
<https://doi.org/10.17981/econcuc.39.2.2018.04>
- Castro, M. (2003). *El proyecto de investigación y su esquema de elaboración*.  
Obtenido de la muestra:

<http://investigacionmetodologicaderojas.blogspot.com/2017/09/poblacion-y-muestra.html>

Corrales Huahuala, D. M., & Huamanguillas Azorsa, S. (2019). *Universidad Tecnológica del Perú*. Obtenido de El control de inventarios y su incidencia en la rentabilidad de las empresas del sector ferretero, distrito Mariano Melgar - Arequipa, 2018: <https://hdl.handle.net/20.500.12867/1802>

Cruz Estrada, C. K., & Rayo Estrada, Y. y. (13 de Agosto de 2021). *thesis, Universidad Nacional Autónoma de Nicaragua, Managua*. Obtenido de Evaluación de la rentabilidad del cultivo de tomate y maíz a partir de la Implementación de un sistema de acumulación de costos agropecuarios en la Finca Buena Vista, ubicada en los Jobos Estelí.: <http://repositorio.unan.edu.ni/id/eprint/15901>

Cruz Santos, K. D., & Quesquen Vasquez, M. (2019). *Universidad Privada del Norte*. Obtenido de Análisis de los costos del servicio y la determinación de la rentabilidad por plato en el restaurante La Taberna, Trujillo, enero 2018: <https://hdl.handle.net/11537/23256>

Fernandez Callado, C., & Baptista Lucio, P. (2014). *Metodología de Investigacion*. Punta Santa Fe: Interamericana Editores SA.

Fernández Manosalva, Y., & Jiménez Gálvez, S. Y. (2020). *Universidad Cesar Vallejo*. Obtenido de Propuesta de un sistema de costos de servicios para mejorar la rentabilidad en el Hostal Residencial J&J Omar Joesfer E.I.R.L. Jaén -2019: <https://hdl.handle.net/20.500.12692/49401>

Flores Suarez, R. L., & Moscol Otero, N. D. (Diciembre de 2020). *Universidad Autonoma del Peru*. Obtenido de Control de materiales y su relación con el costo de venta de la empresa Velt SAC en el distrito de Jesús María del período 2019: <https://hdl.handle.net/20.500.13067/1049>

Galá, J. S. (30 de Octubre de 2015). *Economipedia.com*. Obtenido de Compra de mercaderías: <https://economipedia.com/definiciones/compra-de-mercaderias.html#referencia>



Galán, J. S. (28 de Octubre de 2015). *Economipedia.com*. Obtenido de Beneficio neto.: <https://economipedia.com/definiciones/beneficio-neto.html>

Herrera Blas, R. Y. (2018). *Microsoft Edge*. Obtenido de Economía Peruana: [https://economia.peruana.edu.pe/xmlui/bitstream/handle/20.500.12990/3452/Tesis\\_Costos\\_Laborales.pdf?sequence=1](https://economia.peruana.edu.pe/xmlui/bitstream/handle/20.500.12990/3452/Tesis_Costos_Laborales.pdf?sequence=1)

Hidalgo Paredes, L. K., & Tapullima Isuiza, E. (2018). *Universidad Cesar Vallejo*. Obtenido de Gestión Financiera y su incidencia en la rentabilidad de la empresa Grupo Selva S.A.C., Tarapoto - 2018: <https://repositorio.ucv.edu.pe/handle/20.500.12692/47037>

Huarcaya Condori, B. E. (2020). *Universidad Cesar Vallejo*. Obtenido de Análisis de la rentabilidad de la empresa Leche Gloria S.A., periodo 2017 - 2019: <https://hdl.handle.net/20.500.12692/72129>

Lagos Osorio, L. A. (2015). *Digital*. Obtenido de Economía Mundial: <https://cdigital.uv.mx/bitstream/handle/123456789/34798/lagososorio.pdf?sequence=1&isAllowed=y>

Llamas Crespillo, J. (16 de Abril de 2020). *Economipedia*. Obtenido de Costo de Ventas: <https://economipedia.com/definiciones/costo-de-ventas.html>

Llamas, J. (03 de Julio de 2020). *Economipedia.com*. Obtenido de Inventario final: <https://economipedia.com/definiciones/inventario-final.html>

Miranda Guillen, D. C., Vega Palacios, K. R., & Yamayaco Apolinario, S. M. (2017). *Universidad Peruana de las Americas*. Obtenido de Inadecuado registro contable de los inventarios y su incidencia en la rentabilidad en el centro educativo ABC – 2017: <http://repositorio.ulasamericas.edu.pe/handle/upa/1155>

Mulyana, A. (enero de 2020). *ResearchGate Logo*. Obtenido de INFLUENCE OF SALES AND QUALITY COSTS ON NET INCOME: [https://www.researchgate.net/publication/339095774\\_INFLUENCE\\_OF\\_SALES\\_AND\\_QUALITY\\_COSTS\\_ON\\_NET\\_INCOME](https://www.researchgate.net/publication/339095774_INFLUENCE_OF_SALES_AND_QUALITY_COSTS_ON_NET_INCOME)

- Parella, S. y. (2008). *Metodología de la Investigación Cuantitativa*. Obtenido de Población:  
<http://investigacionmetodologicaderojas.blogspot.com/2017/09/poblacion-y-muestra.html>
- Parella, S. y. (2008). *Metodología de la Investigación Cuantitativa*. Obtenido de la muestra:  
<http://investigacionmetodologicaderojas.blogspot.com/2017/09/poblacion-y-muestra.html>
- Peña Veloz, J. M. (11 de Agosto de 2020). *Repositorio Digital UCSG*. (U. C. Guayaquil, Ed.) Obtenido de Impacto de la variabilidad de precios en la rentabilidad de negocios avícolas en la provincia de El Oro.
- Rubio Sánchez, M. C., & Garcés Gamboa, S. E. (Setiembre de 2020). *Repositorio Universidad Técnica de Ambato*. Obtenido de Los costos de producción y la fijación del precio de venta de la Avícola “Los Andes” ubicada en el cantón Patate: <https://repositorio.uta.edu.ec/jspui/handle/123456789/31358>
- Rusdiyanto. (2021). COMPANY PROFITABILITY IS INFLUENCED BY. *Business Ethics and Regulatory Compliance 1544-0044-24-S1-143*, 1-12.
- Salazar Escobar, A. N. (2019). *Digital*. Obtenido de Economía Latinoamericana:  
<http://repositorio.ulvr.edu.ec/bitstream/44000/3363/1/T-ULVR-2945.pdf>
- Sánchez, J. P. (18 de febrero de 2004). *Revista de Ciencias Sociales*. Obtenido de Análisis de Rentabilidad de la empresa.: <Http://www.5campus.com/leccion/anarenta>
- Santacruz Sanchez, E. G., & Toaquiza Sanchez, L. E. (Agosto de 2021). *Universidad Técnica de Cotopaxi (UTC)*. Obtenido de Costos por Procesos de Producción y su Incidencia en la Rentabilidad en la Avícola Imperial del Cantón La Maná Provincia de Cotopaxi Periodo 2020:  
<http://repositorio.utc.edu.ec/handle/27000/7646>

- Santamaría Ramírez, E. A. (2021). *Universidad Técnica de Babahoyo*. Obtenido de Análisis de rentabilidad financiera en la Unidad de Hemodiálisis Dial-  
Ríos, de la ciudad de Babahoyo, año 2020:  
<http://dspace.utb.edu.ec/handle/49000/10775>
- Smith, A. (1776). *La riqueza de la naciones*. Londres. Obtenido de  
[file:///C:/Users/SAYDA/Downloads/Dialnet-  
LaTeoriaEconomicaYFinancieraDelPrecio-3815857%20\(3\).pdf](file:///C:/Users/SAYDA/Downloads/Dialnet-LaTeoriaEconomicaYFinancieraDelPrecio-3815857%20(3).pdf)
- Smith, A. (1776). *teoría de La renta y los ingresos*. Londres. Obtenido de  
[https://es.wikipedia.org/wiki/La\\_riqueza\\_de\\_las\\_naciones](https://es.wikipedia.org/wiki/La_riqueza_de_las_naciones)
- Sofía Boscán, J. S. (2018). *Universidad Rafael Urdaneta. Maracaibo, Venezuela*.  
Obtenido de Costos de producción y rentabilidad en fincas productoras de  
leche a puerta de corral del Municipio Rosario de Perijá / Production costs  
and profitability of farm milk producers to corral gate at Rosario de Perija:  
<http://uruojs.insiempr.com/ojs/index.php/euru/article/view/88>
- Tamayo y Tamayo, M. (2006). *Técnicas de Investigación*. Obtenido de la muestra:  
[http://investigacionmetodologicaderojas.blogspot.com/2017/09/poblacion-y-  
muestra.html](http://investigacionmetodologicaderojas.blogspot.com/2017/09/poblacion-y-muestra.html)
- Tomas, D. (24 de Agosto de 2020). *Cyberclick.com*. Obtenido de Costo de ventas  
: <https://www.cyberclick.es/que-es/costo-de-ventas>
- Urbina Castillo, K. E. (2021). *Universidad Nacional de Piura*. Obtenido de La  
gestión del inventario y su impacto en la rentabilidad de la empresa  
“Comercial Kam Librería EIRL”, Sullana 2019:  
<http://repositorio.unp.edu.pe/handle/20.500.12676/2683>
- Valle Zuta, M., & Valqui Trauco, A. (2019). *Universidad Nacional de San Martín*.  
Obtenido de Control de inventarios y su influencia en la rentabilidad de la  
empresa Armando Rodríguez Tello - Representaciones Progreso - Rioja,  
periodo 2016 – 2017: <http://hdl.handle.net/11458/3355>

Vargas, C. A. (2020). *Universidad Cesar Vallejo*. Obtenido de Costo de ventas y la rentabilidad de la empresa CORPORACIÓN NIGASA SA año 2020:  
[https://repositorio.ucv.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12692/60125/Bobadilla\\_VCA-SD.pdf?sequence=1](https://repositorio.ucv.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12692/60125/Bobadilla_VCA-SD.pdf?sequence=1)

Westreicher, G. (24 de Mayo de 2018). *Economipedia.com*. Obtenido de Rentabilidad de los activos – ROA:  
<https://economipedia.com/definiciones/rentabilidad-de-los-activos-roa.html>

## **ANEXOS**

**ANEXO 1. Matriz De Operacionalización**

**TÍTULO: Costo de Ventas y la Rentabilidad en la Empresa Inversiones Avisur S.R.L., San Román - Juliaca, 2021.**

VARIABLES DE ESTUDIO	DEFINICIÓN CONCEPTUAL	DEFINICIÓN OPERACIONAL	DIMENSIONES	INDICADORES	ESCALA DE MEDICIÓN
<p><b>V1. COSTO DE VENTAS</b></p>	<p>Es el coste en que se incurre para comercializar un bien. Representa al importe en que se ha incurrido para producir o adquirir un bien que después será vendido. En contabilidad se define tanto gasto o coste de fabricación de todos los artículos vendidos en un momento definido. Igualmente es conocido como Coste de Ventas. Mediante el costo de ventas analizamos que cada rendimiento o prestación que vendamos tiene un coste específico el cual puede cambiar depende a la sustancia indemnización utilizada. El cálculo del costo de ventas se aplica de manera diferente para operaciones en empresas comerciales es: Inventario inicial de mercadería, Compras mercadería y Inventario Final de mercadería. (Jonathan Llamas, 2020)</p>	<p>La técnica aplicada es la encuesta y mediante un cuestionario que está conformada por ítems formulados de acuerdo a las dimensiones de las variables de estudio, con el propósito es obtener la información necesaria para analizarlas, a partir de las respuestas obtenidas de acuerdo al instrumento de estudio</p>	<p><b>D1. Inventario Inicial</b></p>	<p>toma física</p> <hr/> <p>conteo de todos los productos</p> <hr/> <p>Código</p> <hr/> <p>descripción de los productos</p> <hr/> <p>Coste</p>	<p>1= nunca 2 = casi nunca 3= a veces 4= Casi siempre 5= siempre</p>
			<p><b>D2. Compras</b></p>	<p>precio de compra</p> <hr/> <p>satisfacción del cliente</p> <hr/> <p>Transporte</p> <hr/> <p>Almacenamiento</p>	
			<p><b>D.3 Inventario Final</b></p>	<p>seguimiento de los inventarios finales</p>	

				registro de las pérdidas del inventario
				control del inventario
<b>V2. RENTABILIDAD</b>	<p>La rentabilidad hace mención a los beneficios que se han obtenido o se pueden obtener de una financiación. Tanto en el ámbito de las inversiones como en el ámbito empresarial. Es un pensamiento muy importante porque es un buen indicador del crecimiento de una inversión y de la capacidad de la compañía para remunerar los recursos financieros utilizados. El ratio para calcularla es el ratio sobre el activo y la relación que existe entre el beneficio neto y el patrimonio neto de la empresa, ( Andrès Sevilla Arias, 2015).</p>	<p>La técnica aplicada es la encuesta y mediante un cuestionario que está conformada por ítems formulados de acuerdo a las dimensiones de las variables de estudio, con el propósito es obtener la información necesaria para analizarlas, a partir de las respuestas obtenidas de acuerdo al instrumento de estudio</p>	<b>D4. Beneficio Neto</b>	registro de cobranzas
				estimación de la utilidad neta
				gastos realizados
				ventas realizadas
			<b>D5. Rentabilidad Sobre el Activo</b>	participación efectiva del personal
				conocimiento de las ganancias
				participación de los activos
				canales de distribución del activo
			<b>D6. Rentabilidad Sobre el Patrimonio Neto</b>	retorno de los activos disponibles
				capacidad de generar beneficios monetarios
				control de patrimonio
				rendimiento del patrimonio

## ANEXO 2. Matriz De Consistencia

TÍTULO: Costo de Ventas y la Rentabilidad en la Empresa Inversiones Avisur S.R.L., San Román - Juliaca, 2021.						
PROBLEMA	OBJETIVO	HIPÓTESIS	VARIABLES E INDICADORES			
Problema General	Objetivo General	Hipótesis General	VARIABLE 1. Costo de Ventas			
			DIMENSIONES	INDICADORES	CRITERIO, ENUNCIADO, REACTIVOS Y ÍTEMS	CRITERIO DE MEDICIÓN
¿ Como el costo de ventas se relaciona con la rentabilidad en la empresa Inversiones Avisur S.R.L., San Román - Juliaca, 2021?	Determinar como el costo de ventas se relaciona con la rentabilidad en la empresa Inversiones Avisur S.R.L., San Román - Juliaca, 2021	El costo de ventas se relaciona significativamente con la rentabilidad en la empresa Inversiones Avisur S.R.L., San Román - Juliaca, 2021	<b>D1. Inventario Inicial</b>	toma física	1. Diga usted si la toma física permite el control de los almacenes.	1= nunca 2 = casi nunca 3= a veces 4= Casi siempre 5= siempre
				conteo de todos los productos	2. Considera usted importante si el conteo de todos los productos de almacén de manera mensual.	
				código	3. Diga usted si los productos se encuentran registrados según el código que pertenecen.	
				descripción de los productos	4. Diga usted si la descripción de los productos permite evidenciar el estado de los mismos.	
				Coste	5. Considera usted importante el coste estén publicados en la lista de los productos.	
			<b>D2. Compras</b>	precio de compra	6. Diga usted si el precio de la compra se estima conforme a los costos efectuados.	
				satisfacción del cliente	7. Diga usted si el cliente está satisfecho una vez realizada la compra.	
				transporte	8. Considera usted el transporte como costo de la compra	
				almacenamiento	9. Considera usted los costos de almacenamiento en la determinación del precio en el producto.	
			<b>D.3 Inventario Final</b>	seguimiento de los inventarios finales	10. Diga usted si el seguimiento del inventario mejora el control final.	
				registro de las pérdidas del inventario	11. Diga si usted si el registro de pérdidas del inventario se desarrolla de manera coherente y se ajusta a la realidad.	



Problemas Específicos	Objetivos Específicos	Hipótesis Específicas	control del inventario 12. Diga usted si el control del inventario se realiza cada fin de año			
VARIABLE 2. Rentabilidad						
¿ Como el inventario inicial se relaciona con la rentabilidad en la empresa Inversiones Avisur S.R.L., San Román - Juliaca, 2021?	Determinar como el inventario inicial se relaciona con la rentabilidad en la empresa Inversiones Avisur S.R.L., San Román - Juliaca, 2021	El inventario inicial se relaciona significativamente con la rentabilidad en la empresa Inversiones Avisur S.R.L., San Román - Juliaca, 2021	<b>D4. Beneficio Neto</b>	registro de cobranzas	13. Considera usted importante el registro de cobranza que permite conocer las deudas según los días de atraso del cliente.	1= nunca 2 = casi nunca 3= a veces 4= Casi siempre 5= siempre
				estimación de la utilidad neta	14. Considera importante la estimación de la utilidad neta se efectúa de manera razonable.	
				gastos realizados	15. considera usted la importancia del control de los gastos realizados.	
¿ Como las compras se relaciona con la rentabilidad en la empresa Inversiones Avisur S.R.L., San Román - Juliaca, 2021?	Determinar cómo las compras se relaciona con la rentabilidad en la empresa Inversiones Avisur S.R.L., San Román - Juliaca, 2021	las compras se relaciona significativamente con la rentabilidad en la empresa Inversiones Avisur S.R.L., San Román - Juliaca, 2021	<b>D5. Rentabilidad Sobre el Activo</b>	ventas realizadas	16. Considera importante las ventas realizadas que estén especificadas en un registro o formato.	
				participación efectiva del personal	17. Considera usted si la participación efectiva del personal es evidenciada de manera continua en las operaciones de venta.	
¿ Como el inventario final se relaciona con la	Determinar como el inventario final se relaciona con	El inventario final se relaciona significativamente con la rentabilidad en la	<b>D5. Rentabilidad Sobre el Activo</b>	conocimiento de las ganancias	18. Diga usted si el conocimiento del activo permite la correcta toma en las decisiones determinadas.	
				participación de los activos	19. Considera usted si existe participación continua y eficaz del activo	

rentabilidad en la empresa Inversiones Avisur S.R.L., San Román - Juliaca, 2021?	la rentabilidad en la empresa Inversiones Avisur S.R.L., San Román - Juliaca, 2021	empresa Inversiones Avisur S.R.L., San Román - Juliaca, 2021		canales de distribución del activo	20. Diga usted si los canales de distribución ayudan la mejor atención.
			<b>D6. Rentabilidad Sobre el Patrimonio Neto</b>	retorno de los activos disponibles	21. Considera usted si existe un retorno rápido del activo disponible.
				capacidad de generar beneficios monetarios	22. Considera usted si existe capacidad del patrimonio para generar ganancias.
				control de patrimonio	23. Diga usted si el control del patrimonio se emplean registros y responsables de su ejecución.
				rendimiento del patrimonio	24. Considera usted si el rendimiento del activo se monitorea periódicamente.

## ANEXO Nº 03 INSTRUMENTO DE MEDICIÓN

### **CUESTIONARIO DE ENCUESTA REFERIDO A “COSTO DE VENTAS Y LA RENTABILIDAD EN LA EMPRESA INVERSIONES AVISUR S.R.L., SAN ROMÁN - JULIACA, 2021.”**

Estimado(a) trabajador(a) reciba mis saludos cordiales, el presente cuestionario es parte de una investigación que tiene por finalidad obtener información para elaborar una tesis acerca de “**Costo De Ventas Y La Rentabilidad En La Empresa Inversiones Avisur S.R.L., San Román - Juliaca, 2021**”.

Solicito su colaboración para que responda con sinceridad el presente instrumento que es confidencial y de carácter anónimo.

Las opiniones de todos los encuestados serán el sustento de la tesis para optar el grado de Contador Público; nunca se comunicarán los datos individuales a terceros.

Con las afirmaciones que a continuación se exponen, algunos encuestados estarán de acuerdo y otros en desacuerdo. Por favor, exprese con sinceridad marcando con “**X**” en una sola casilla de las siguientes alternativas:

1. Nunca	2. Casi nunca	3. A veces	4. Casi siempre	5. Siempre
----------	---------------	------------	-----------------	------------

#### **VARIABLE 1: COSTO DE VENTAS**

Nº	PREGUNTAS	1	2	3	4	5
	<b>Dimensión 1. Inventario Inicial</b>					
1	Diga usted si la toma física permite el control de los almacenes.					
2	Considera usted importante si el conteo de todos los productos de almacén de manera mensual.					

3	Diga usted si los productos se encuentran registrados según el código que pertenecen.					
4	Diga usted si la descripción de los productos permite evidenciar el estado de los mismos.					
5	Considera usted importante el coste estén publicados en la lista de los productos.					
<b>Dimensión 2. Compras</b>						
6	Diga usted si el precio de la compra se estima conforme a los costos efectuados.					
7	Diga usted si el cliente está satisfecho una vez realizada la compra.					
8	Considera usted el transporte como costo de la compra					
9	Considera usted los costos de almacenamiento en la determinación del precio en el producto.					
<b>Dimensión 3. Inventario Final</b>						
10	Diga usted si el seguimiento del inventario mejora el control final.					
11	Diga si usted si el registro de pérdidas del inventario se desarrolla de manera coherente y se ajusta a la realidad.					
12	Diga usted si el control del inventario se realiza cada fin de año					

## VARIABLE 2: RENTABILIDAD

N°	PREGUNTAS	1	2	3	4	5
<b>Dimensión 4. Beneficio Neto</b>						
13	Considera usted importante el registro de cobranza que permite conocer las deudas según los días de atraso del cliente.					
14	Considera importante la estimación de la utilidad neta se efectúa de manera razonable.					
15	considera usted la importancia del control de los gastos realizados.					
16	Considera importante las ventas realizadas que estén especificadas en un registro o formato.					

	<b>Dimensión 5. Rentabilidad Sobre Activos</b>					
17	Considera usted si la participación efectiva del personal es evidenciada de manera continua en las operaciones de venta.					
18	Diga usted si el conocimiento del activo permite la correcta toma en las decisiones determinadas.					
19	Considera usted si existe participación continua y eficaz del activo					
20	Diga usted si los canales de distribución ayudan la mejor atención.					
	<b>Dimensión 6. Rentabilidad Sobre el Patrimonio Neto</b>					
21	Considera usted si existe un retorno rápido del activo disponible.					
22	Considera usted si existe capacidad del patrimonio para generar ganancias.					
23	Diga usted si el control del patrimonio se emplean registros y responsables de su ejecución.					
24	Considera usted si el rendimiento del activo se monitorea periódicamente.					

## ANEXO 4. VALIDACIÓN DE EXPERTOS



UNIVERSIDAD CÉSAR VALLEJO

### CERTIFICADO DE VALIDEZ DE CONTENIDO DEL INSTRUMENTO

#### INFORME DE OPINIÓN DE EXPERTOS DEL INSTRUMENTO DE INVESTIGACIÓN

##### I. DATOS GENERALES:

I.1. Apellidos y nombres del informante: Mgtr. Medina Guevara Maria Elena

I.2. Especialidad del Validador: Maestro en Administración de Negocios

I.3. Cargo e Institución donde labora: Universidad Cesar Vallejo

I.4. Nombre del Instrumento motivo de la evaluación: Encuesta

I.5. Autor del instrumento: Br. Huanca Huayllapuma Marco Waldir

Br. Qispe Lagar Flor Sayda

##### II. ASPECTOS DE VALIDACIÓN E INFORME:

INDICADORES	CRITERIOS	Deficiente 0-20%	Regular 21-40%	Buena 41-60%	Muy buena 61-80%	Excelente 81-100%
CLARIDAD	Esta formulado con lenguaje apropiado					90%
OBJETIVIDAD	Esta expresado de manera coherente y lógica					90%
PERTINENCIA	Responde a las necesidades internas y externas de la investigación					90%
ACTUALIDAD	Esta adecuado para valorar aspectos y estrategias de las variables					90%
ORGANIZACIÓN	Comprende los aspectos en calidad y claridad.					90%
SUFICIENCIA	Tiene coherencia entre indicadores y las dimensiones.					90%
INTENCIONALIDAD	Estima las estrategias que responda al propósito de la investigación					90%
CONSISTENCIA	Considera que los ítem utilizados en este instrumento son todos y cada uno propios del campo que se está investigando.					90%
COHERENCIA	Considera la estructura del presente instrumento adecuado al tipo de usuario a quienes se dirige el instrumento					90%
METODOLOGÍA	Considera que los ítem miden lo que pretende medir.					90%
PROMEDIO DE VALORACIÓN						90%

##### III. OPINIÓN DE APLICACIÓN:

¿Qué aspectos tendría que modificar, incrementar o suprimir en los instrumentos de investigación?

IV. PROMEDIO DE VALORACIÓN: 90%

Lima, 10 de febrero de 2022

Firma de experto informante

DNI: 09566617

Teléfono: 963848046

**CERTIFICADO DE VALIDEZ DE CONTENIDO DEL INSTRUMENTO****INFORME DE OPINIÓN DE EXPERTOS DEL INSTRUMENTO DE INVESTIGACIÓN****I. DATOS GENERALES:**

I.1. Apellidos y nombres del informante: Dra. Ester Rosa Saenz Arenas

I.2. Especialidad del Validador:

I.3. Cargo e Institución donde labora:

I.4. Nombre del Instrumento motivo de la evaluación: Encuesta

I.5. Autor del instrumento: Br. Huanca Huayllapuma Marco Waldir

Br. Quispe Lagar Flor Sayda

**II. ASPECTOS DE VALIDACIÓN E INFORME:**

INDICADORES	CRITERIOS	Deficiente 0-20%	Regular 21-40%	Buena 41-60%	Muy buena 61-80%	Excelente 81-100%
CLARIDAD	Esta formulado con lenguaje apropiado					90%
OBJETIVIDAD	Esta expresado de manera coherente y lógica					90%
PERTINENCIA	Responde a las necesidades internas y externas de la investigación					90%
ACTUALIDAD	Esta adecuado para valorar aspectos y estrategias de las variables					90%
ORGANIZACIÓN	Comprende los aspectos en calidad y claridad.					90%
SUFICIENCIA	Tiene coherencia entre indicadores y las dimensiones.					90%
INTENCIONALIDAD	Estima las estrategias que responde al propósito de la investigación					90%
CONSISTENCIA	Considera que los ítem utilizados en este instrumento son todos y cada uno propios del campo que se está investigando.					90%
COHERENCIA	Considera la estructura del presente instrumento adecuado al tipo de usuario a quienes se dirige el instrumento					90%
METODOLOGÍA	Considera que los ítem miden lo que pretende medir.					90%
<b>PROMEDIO DE VALORACIÓN</b>						90%

**III. OPINIÓN DE APLICACIÓN:**

¿Qué aspectos tendría que modificar, incrementar o suprimir en los instrumentos de investigación?

90%

**IV. PROMEDIO DE VALORACIÓN:**

Lima, 10 de febrero del 2022

Firma de experto informante DNI: 08250022

Teléfono: 947492013



UNIVERSIDAD CÉSAR VALLEJO

**CERTIFICADO DE VALIDEZ DE CONTENIDO DEL INSTRUMENTO**

**INFORME DE OPINIÓN DE EXPERTOS DEL INSTRUMENTO DE INVESTIGACIÓN**

**I. DATOS GENERALES:**

I.1. Apellidos y nombres del informante: Dr. Frias Guevara Roberth

I.2. Especialidad del Validador: Doctor en Administración

I.3. Cargo e Institución donde labora: DTP-UCV

I.4. Nombre del Instrumento motivo de la evaluación: Encuesta

I.5. Autor del instrumento: Br. Huanca Huayllapuma Marco Waldir

Br. Quispe Lagar Flor Sayda

**II. ASPECTOS DE VALIDACIÓN E INFORME:**

INDICADORES	CRITERIOS	Deficiente 0-20%	Regular 21-40%	Buena 41-60%	May buena 61-80%	Excelente 81-100%
CLARIDAD	Esta formulado con lenguaje apropiado					X
OBJETIVIDAD	Esta expresado de manera coherente y lógica					X
PERTINENCIA	Responde a las necesidades internas y externas de la investigación					X
ACTUALIDAD	Esta adecuado para valorar aspectos y estrategias de las variables					X
ORGANIZACIÓN	Comprende los aspectos en calidad y claridad.					X
SUFICIENCIA	Tiene coherencia entre indicadores y las dimensiones.					X
INTENCIONALIDAD	Estima las estrategias que responda al propósito de la investigación					X
CONSISTENCIA	Considera que los ítems utilizados en este instrumento son todos y cada uno propios del campo que se está investigando.					X
COHERENCIA	Considera la estructura del presente instrumento adecuado al tipo de usuario a quienes se dirige el instrumento					X
METODOLOGÍA	Considera que los ítems miden lo que pretende medir.					X
<b>PROMEDIO DE VALORACIÓN</b>						<u>90</u>

**III. OPINIÓN DE APLICACIÓN:**

¿Qué aspectos tendría que modificar, incrementar o suprimir en los instrumentos de investigación?

.....

.....

**IV. PROMEDIO DE VALORACIÓN:**

90%

Lima, 23 de febrero del 2022

Firma de experto informante

DN: 08312356

Teléfono: 939376605



## ANEXO 5. AUTORIZACIÓN DE LA EMPRESA



**INVERSIONES AVISUR S.R.L.**

RUC: 20448739156

JR. Janis Nro. 137 (Mercado Santa  
Barbara)

PUNO - SAN ROMAN - JULIACA

*"Año del Bicentenario del Perú: 200 años de  
Independencia"*

Juliaca, 18 de diciembre de 2021

Señores:

**Escuela Profesional de Contabilidad Universidad  
César Vallejo**

A través del presente, Sr. Pedro Richard Enriquez Chura, identificado con DNI 02417436 representante de la empresa Inversiones Avisur S.R.L. con RUC 20448739156, con el cargo de Gerente General, me dirijo a su representada a fin de dar a conocer que las siguientes personas:

- Huanca Huayilapuma Marco Waldir
- Quispe Lagar Flor Sayda

a) recoger y empleara datos de nuestra organización a efectos de la realización de su proyecto y posterior tesis titulada: "Costo de Ventas y la Rentabilidad en la empresa Inversiones Avisur S.R.L., San Román - Juliaca, 2021".

Si

No


b) emplear el nombre de nuestra organización dentro del referido trabajo.

Si

No

Lo que le manifestamos para los fines pertinentes, a solicitud de los interesados.  
Atentamente,

INVERSIONES AVISUR S.R.L.  
RUC 20448739156

  
Pedro Richard Enriquez Chura

REPRESENTANTE LEGAL

Empadronada en el Registro Nacional de Proveedores para hacer contrataciones con el Estado  
Peruano.  
Correo: [in\\_avisur@hotmail.com](mailto:in_avisur@hotmail.com)  
Celular: 051-788568



**UNIVERSIDAD CÉSAR VALLEJO**

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

### **Declaratoria de Autenticidad del Asesor**

Yo, MEDINA GUEVARA MARIA ELENA, docente de la FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES de la escuela profesional de CONTABILIDAD de la UNIVERSIDAD CÉSAR VALLEJO SAC - LIMA NORTE, asesor de Tesis titulada: "Costo de Ventas y la Rentabilidad en la empresa Inversiones Avisur S.R.L., San Román – Juliaca, 2021", cuyos autores son HUANCA HUAYLLAPUMA MARCO WALDIR, QUISPE LAGAR FLOR SAYDA, constato que la investigación cumple con el índice de similitud establecido, y verificable en el reporte de originalidad del programa Turnitin, el cual ha sido realizado sin filtros, ni exclusiones.

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

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

LIMA, 02 de Abril del 2022

<b>Apellidos y Nombres del Asesor:</b>	<b>Firma</b>
MEDINA GUEVARA MARIA ELENA <b>DNI:</b> 09566617 <b>ORCID</b> 0000-0001-5329-2447	Firmado digitalmente por: MGUEVARAME el 02-04- 2022 14:43:14

Código documento Trilce: TRI - 0294133