



UNIVERSIDAD CÉSAR VALLEJO

FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES

ESCUELA PROFESIONAL DE CONTABILIDAD

Análisis de la rentabilidad basado en la enajenación de productos
hidrobiológicos J&N EIRL Sechura, 2015-2019

TESIS PARA OBTENER EL TÍTULO PROFESIONAL DE:

Contador Público

AUTORA:

Curo Ipanaque, Jessica Haydee (orcid.org/0000-0003-1102-0886)

ASESOR:

Mg. Crisanto Velasco, Robert Soriano (orcid.org/0000-0002-2692-0230)

LÍNEA DE INVESTIGACIÓN:

Finanzas

PIURA-PERÚ

2020

DEDICATORIA

En primer lugar, a Dios, por haberme dado salud, para lograr esta meta, a mis padres y a mi hija por el apoyo incondicional y la paciencia que tuvieron conmigo todo este tiempo de estudios, los cuales han hecho que se cumpla una meta más en mi vida de profesional, por sus consejos y valor de luchar ante las adversidades y tener la confianza en Dios que todo se puede lograr.

AGRADECIMIENTO

Al Mg. Robert Soriano Crisanto Velasco, por su apoyo incondicional en el desarrollo de nuestro informe, por su dirección, conocimientos, experiencias, paciencia y enseñanzas el cual nos permitió lograr llegar a la meta.

También agradezco a la institución que se estudió, por brindarme la confianza de contar con la información necesaria que me permitió realizar toda una ejecución de desarrollo.

Finalmente agradecer a la Universidad César Vallejo, por los años de conocimientos que nos brindaron sus docentes.

ÍNDICE DE CONTENIDOS

	Pág.
DEDICATORIA.....	ii
AGRADECIMIENTO.....	iii
RESUMEN	vi
ABSTRACT	vii
I. INTRODUCCIÓN	1
II. MARCO TEÓRICO.....	4
III. METODOLOGÍA.....	11
3.1. Tipo y diseño de investigación	11
3.2. Operacionalización de variables.....	11
3.3. Población, muestra y muestreo	12
3.4. Técnicas e instrumentos de recolección de datos.....	13
3.5. Procedimientos.....	14
3.6. Métodos de análisis de datos	14
3.7. Aspectos éticos	14
IV. RESULTADOS.....	15
V. DISCUSIÓN.....	19
VI. CONCLUSIONES	23
VII. RECOMENDACIONES.....	24
REFERENCIAS.....	25
ANEXOS	29

ÍNDICE DE TABLAS

	Págs.
Tabla 1 Técnicas de análisis de información.....	13
Tabla 2 Validación de instrumento.....	13
Tabla 3 Nivel de estrategia de ventas de productos hidrobiológicos.....	15
Tabla 4 Análisis de exportación de productos hidrobiológicos.....	16
Tabla 5 Nivel del beneficio en la enajenación de productos hidrobiológicos..	17
Tabla 6 Análisis del ROE.....	17

RESUMEN

La presente investigación tuvo como objetivo principal analizar los factores que influyen en la rentabilidad basada en la enajenación de productos hidrobiológicos en la empresa pesquera J&N EIRL 2014-2018, es de enfoque cuantitativo, de tipo descriptivo, diseño no experimental-transversal, tuvo como instrumentos de medición el cuestionario y la guía de análisis de documentos. El estudio concluye que los factores de rentabilidad influyen para el control de sus inversiones y desarrollo de actividades, muestran que la oferta y la demanda como determinantes en la rentabilidad, hacen que la empresa sea rentable en ciertos años debido a que no puede serlo siempre por las variaciones del ecosistema marino, el capital de la empresa es recuperable en un porcentaje del 20% a 30%, y que las ventas por enajenación anual están entre 50,000.00 unidades monetarias a 100,000.00 unidades monetarias. Se recomienda a la empresa desarrollar talleres prácticos de incursión por lo menos de 2 horas a la semana para lograr que todas las asociaciones de la zona Parachique trabajen juntos en concientizar este trabajo de la venta de concha de abanico y logren formarse cooperativas que permitan ascender como productores y exportadores.

Palabras clave: Rentabilidad, enajenación, inversión, productos hidrobiológicos, bivalvos .

ABSTRACT

The present investigation had as main objective to analyze the factors that influence the profitability based on the sale of hydrobiological products in the fishing company J&N EIRL 2014-2018, it is of a quantitative approach, of a descriptive type, non-experimental-transversal design, had as instruments measurement questionnaire and document analysis guide. The study concludes that profitability factors influence the control of their investments and development of activities, show that supply and demand as determinants of profitability, make the company profitable in certain years because it cannot always be so for the variations of the marine ecosystem, the capital of the company is recoverable in a percentage of 20% to 30%, and that the sales by annual alienation are between 50,000.00 monetary units to 100,000.00 monetary units. It is recommended that the company develop practical incursion workshops for at least 2 hours a week to ensure that all the associations in the Parachique area work together to raise awareness about this work of selling scallops and to form cooperatives that allow promotion as producers and exporters.

Keywords: Profitability, disposal, investment, hydrobiological products, bivalves

I. INTRODUCCIÓN

Europa es uno de los primeros mercados en el mundo para la concha de abanico producida en el Perú. El 80% de la oferta exportable proviene de la bahía de Sechura y de Ica. Las importaciones de concha de abanico congeladas por la Unión Europea, están cotizadas en millones de dólares, siendo sus porcentajes de los años 2014, 454 US\$; 2015, 425 US\$; 2016, 454 US\$; 2017, 425 US\$; y 2018, 351 US\$; con el total importado en el año 2018 de 24, 000 toneladas. Como mercados principales de importación en Europa del 2018 está Francia con 74% obtenido en América del Sur Perú (20%) y Argentina (20%), en América del Norte Canadá (18%), y Estados Unidos a Países Bajos con el 85% de importación, Estados Unidos (45%) y Japón (40%), España con 75%, Bélgica con 94%, Italia con 79%, Reino Unido 91%; los países importadores tienen en cuenta que sean productos con buena relación precio/calidad. Estos se comercializan enteros, congelados, listos para consumo (Subdirección de Inteligencia y Prospectiva Comercial- PromPerú, 2018).

La maricultura es la rama de la acuicultura que cultiva pequeños organismos marinos que viene desarrollando al país año tras año; así el 2015 fue un año muy productivo, con precios garantizados, en 2016 se dio una reducción de producción del 29.90%, en 2017 se generó una pérdida ocasionada por el Fenómeno de El Niño, para el 2018 hubo un aumento del 56% en la producción según el Ministerio de la Producción que alcanzó los 73.9 millones de soles, por lo que para este 2019 se prevé lograr una cifra similar a la de 2013 que osciló entre 12 y 15 millones de mallas de concha de abanico. De este destino de producción se encontraron los problemas y aquellos retos que se han logrado distinguir, los cuales son: la falta recurrente de semilla de los diferentes bancos naturales ocasionados por la mortandad provenientes de los fenómenos naturales (2015) ocasionando que varias de las zonas que son destinadas para el cultivo no estén activas; hatcheries insuficientes que no permiten proveer con semilla a los productos formales, ocasionando límites de siembra; además se requiere de un adecuado control de mortalidades de larvas debido a infecciones bacterianas (De la Fuente & Faúndez, 2019).

También la falta de permiso a las asociaciones para el cultivo (informalidad) y otras que se están realizando al proceso de adecuación (3ª. Disposición Complementaria Transitoria del D. S. 003-2016-PRODUCE). Disminución de los costos de implementación de tecnología de cultivo que facilita el incremento de la producción, e instancias de aprendizaje tecnológico demasiado débil, con escasa oferta de servicios técnicos y profesionales de alta calidad (Ramírez, Sandoval, & Vicente, 2018). Con los años la producción muestra una baja de precios a raíz de la informalidad y sobreproducción, además del aumento de inversionistas que soslayan al maricultor, invadiendo parte de sus áreas para encargarse de la crianza y producción, dejándolo con mínimos precios de venta causando su baja. La Empresa Pesquera Acuícola y Servicios Generales J&N E.I.R.L, con RUC 20530100597, domiciliada en la Ciudad del Pescador Piura-Sechura, está dedicada a la compra-venta de concha de abanico, y dispone de un área acuícola en la zona de Parachique, dividida en 3 corrales, en los que se siembra con diversas cantidades de inversión.

El negocio de la maricultura atraviesa por cambios drásticos en el precio de la unidad mínima de venta, denominada, malla de concha; por ejemplo, en el 2018 se ofertó a S/ 80, y en la actualidad se encuentra entre S/15 o S/20, este cambio se debe a la informalidad y sobreproducción, y a los nuevos inversionistas, haciendo que se infle la oferta. Por ello la presente investigación analizará la rentabilidad, basada en la enajenación de entre 2015 a 2019. Como posibles soluciones a la problemática con los inversionistas es formar frentes de defensa para impedir convenios con los pequeños maricultores, y así evitar que se apoderen de sus propiedades, provocando menores ingresos; y por parte de los productores hacer respectivas coordinaciones con PromPerú y Produce para que asistan a ferias internacionales que permitan promocionar su producto (Promperú, 2018).

Además, para el desarrollo de la investigación ante la problemática se ha formulado la siguiente pregunta general: ¿Cuáles son los factores que determinan la rentabilidad basada en la enajenación de productos hidrobiológicos J&N EIRL Sechura, 2014-2018?, acompañado de los siguientes

problemas específicos: ¿Cómo la oferta de productos hidrobiológicos determina la rentabilidad sobre los activos de J&N EIRL?, ¿Cómo la demanda de productos hidrobiológicos determina la Rentabilidad sobre las ventas de J&N EIRL? y ¿Cómo el costo/beneficio de productos hidrobiológicos determina la rentabilidad sobre la inversión de J&N EIRL? Del mismo modo, esta estudio es conveniente ya que se dará a conocer sobre la enajenación de productos hidrobiológicos y qué tan rentable puede ser, cuánto les demandará invertir en producir y comercializarla, qué tanto puede mejorar la economía de los empresarios, ya que por la demanda en los mercados internacionales hace falta tener conocimiento sobre evaluaciones porcentuales de venta y sus políticas, y de cultura tributaria, y qué tan importante es ser una empresa formal.

Por tanto, los beneficiarios de este estudio son las grandes, medianas y pequeñas empresas del rubro, pues dará a conocer el análisis de los factores de la rentabilidad que les servirán para la toma de decisiones. La relevancia de la investigación permite que empresarios del rubro y los que no que deseen hacerlo sepan los beneficios y riesgos que toma realizarlo. Este trabajo, igualmente, puede servir para un futuro estudio, ya que lo planteado tiene criterios relacionados con las variables; además, se relaciona con bases teóricas que permiten actualizar el conocimiento sobre este negocio, y así ser de gran aporte para las ya establecidas y futuras empresas; la presente investigación no cuenta con hipótesis, en la investigación cuantitativa no todas formularán hipótesis salvo que se tenga que pronosticar una cifra (Roberto, Fernández, & Baptista, 2010).

Por otra parte, el estudio se desarrolló bajo un objetivo general, con sus objetivos específicos, siendo el general analizar los factores que determinan la rentabilidad basado en la enajenación de productos hidrobiológicos J&N EIRL Sechura, 2014-2018, y sus específicos definir la oferta de productos hidrobiológicos y su determinación en la rentabilidad sobre los activos de J&N EIRL, detallar la demanda de productos hidrobiológicos y su determinación en la rentabilidad sobre las ventas de J&N EIRL, e identificar el costo/beneficio de productos hidrobiológicos y su determinación en la rentabilidad sobre la inversión de J&N EIRL.

II. MARCO TEÓRICO

De los antecedentes encontrados, en el ámbito internacional se tiene el aporte de Zaldívar (2014), con su tesis de la Universidad Nacional Autónoma de México, denominada “Análisis de la rentabilidad financiera de los fondos de pensiones en México”. Su objetivo general es evaluar el método de constitución de los fondos de pensión, así como su inversión y conocer mecanismos que permitan desarrollar mejores rendimientos al mercado financiero. La conclusión principal es que el rendimiento neto se encuentra debajo de las expectativas de los pensionados, y si fueran fondos privados estaría buscando una alta rentabilidad con un mínimo de riesgo.

Carrión (2015), de la Universidad Técnica de Machala, con su investigación “Análisis financiero de la rentabilidad y de sus aportes al rendimiento sobre la inversión de las ventas al contado y crédito”. Su objetivo principal es realizar el análisis financiero a través del cálculo del rendimiento de la inversión de las ventas para visualizar el efecto en la situación financiera. Concluye que toda entidad debe tener en cuenta que siempre es mejor realizar un análisis financiero para así poder compararse con su competencia.

Zurita (2016), de la Universidad Católica de Santiago de Guayaquil, con su investigación “Metodología para el cambio de matriz de producción aplicado a los pescadores artesanales”, propone como objetivo general establecer una metodología para el cambio de la matriz de producción a un nivel micro aplicado al pescador artesanal. Metodológicamente, corresponde a un enfoque propositivo, ya que señala estrategias para aprovechar las actuales condiciones del sector pesca. Como conclusión fundamental se establece que en la actualidad las posibilidades de rentabilidad para los pescadores artesanales son escasas y poco atractivas.

Mayra (2016) con su tesis “Rentabilidad del cultivo de tilapia (*Oreochromis Niloticus*) en el sur de los Estados de México”, Universidad Autónoma del Estado de México, es de tipo descriptivo- aplicativo. Su objetivo general es determinar la rentabilidad de la producción de tilapia en los productores de la región sur del

Estado de México. Se concluye que la falta de tilapia y su demanda por ella, crea la oportunidad de un crecimiento de este cultivo.

Ahora, en el rubro nacional, Palacios (2018) con su tesis “Caracterización de la capacitación y rentabilidad de las mypes del sector comercio rubro compra y venta de productos hidrobiológicos en Villa Puerto Pizarro, 2018”, de la Universidad Católica los Ángeles Chimbote. Señala como objetivo general determinar las características de la capacitación y rentabilidad de las mypes del sector comercio, rubro compra-venta de productos hidrobiológicos en Villa Puerto Pizarro. Y establece como conclusión que el desempeño laboral de los trabajadores mediante la capacitación pueden adquirir nuevos conocimientos y mejorar sus habilidades en la empresa.

Se observa, además, el aporte de Dioses (2018), con su tesis “Caracterización del financiamiento y rentabilidad de las mypes, sector comercio de recursos hidrobiológicos, concha negra (*Anadara Tuberculosa*) provincia de Zarumilla, región Tumbes año 2018”, de la Universidad Católica los Ángeles de Chimbote. El objetivo fundamental es especificar las principales características del financiamiento y la rentabilidad de las mypes que se dedican a la comercialización de la concha negra (*Anadara Tuberculosa*) en Zarumilla. El estudio es de tipo descriptivo sin experimento. Establece como conclusión principal que el 90% (18) comerciantes no obtuvieron crédito con entidades financieras, el 10% (2) invirtió el crédito en compra de productos (conchas negras), el 85% (17) señala que la rentabilidad de su mype es de 15%-19%, y el 15% (3) señala que su rentabilidad es de 10%-14%.

A nivel regional destaca Miranda (2017), con la tesis “Análisis de la Rentabilidad en proceso de productos hidrobiológicos empanizados, en una empresa pesquera del distrito de Paita-2017”, Universidad César Vallejo. El objetivo general es determinar la rentabilidad de producir empanizado de productos hidrobiológicos. La investigación es de tipo no experimental. Como conclusión se tiene que los márgenes de rentabilidad son aceptables en el proyecto, el Valor Actual Neto (VAN), y se obtiene un beneficio neto de \$2, 760,381.05, y la Tasa Interna de Retorno (TIR) genera un 76.23% de rentabilidad.

Así mismo, se destaca el aporte regional de Chu (2016), Universidad de Piura, tesis denominada “Pesca industrial: harina y aceite de pescado en el Perú”. En ella señala como objetivo principal caracterizar el estado situacional del proceso de producción de aceite y harina de pescado en Perú. El estudio concluye fundamentalmente la posibilidad de optimizar los niveles de rentabilidad: a) Las industrias demandantes otorgan importantes dividendos al sector; b) Las plantas de transformación otorgan importantes ganancias al sector.

Así mismo, a nivel local se tiene a Sánchez (2017) con su tesis “Análisis sectorial de la cadena de valor, bajo el enfoque *value links*, para la concha de abanico en la Bahía de Sechura”, Universidad Nacional Agraria la Molina, que es de tipo descriptivo. El objetivo general es analizar sectorialmente la cadena de valor de la concha de abanico. La conclusión principal es que para el Perú es favorable la producción de concha de abanico ya que es un creciente mercado, además de que la Bahía de Sechura está en óptimas condiciones ambientales.

La presente investigación se fundamenta en dos variables, y a su vez en las siguientes teorías: Para los efectos de esta Ley, se entiende por enajenación “la venta, permuta, cesión definitiva, expropiación, aporte a sociedades y, en general, aquellos actos de disposición por el que se transmita el dominio a título oneroso” (Ley del Impuesto a la Renta 2004, art. 5), VER ANEXO N°06 (Hernández, 2013). La investigación está basada en los productos hidrobiológicos de los cuales se centra específicamente en la concha de abanico, *Argopecten purpuratus*, taxonómicamente está en el rubro del género *Argopecten*, familia *Pectinidae*, *Ostreoida*, clase *Bivalvia*. Este molusco bivalvo filtrador, está compuesto en su parte blanda por una gónada de coloración naranja con crema (coral), un musculo abductor de color blanco (tallo), dos mantos de color marrón y vísceras, siendo este la parte más comercial el tallo y coral (VER ANEXO N°08). El tratamiento de la concha de abanico se basa en dos sistemas: fondo o suspendido. En corrales artesanales se desarrolla el cultivo de fondo considerándose las fases de siembra, faena y cosecha o extracción, y para las fases de cultivo suspendido se hace mediante captación de semilla, cultivo intermedio (3 a 6 meses) y engorde (6 meses hasta que consigan 5 a 8 cm), finalizando en la cosecha (VER ANEXO N°07).

Al momento de la cosecha se procederá a realizar evaluaciones y monitoreos diarios, luego de hallar los índices gonádicos o madurez sexual con un valor mayor de 15, realizándose el rol de cosecha iniciando por los índices más altos (Sánchez, 2017). Por esta razón, los recursos hidrobiológicos, son recursos renovables ya que pueden autorrenovarse por resiliencia. Así, la enajenación de estos productos para la investigación, se hace con el fin de saber qué tan rentable puede ser, añadido a eso que es un marisco muy solicitado en los países internaciones como Francia, España y EE. UU.

Este concepto está basado bajo las siguientes dimensiones las cuales nos permitirán una medición exacta de nuestro proyecto de investigación: La oferta es un fenómeno recíproco a la demanda. La oferta será determinada por distintas cantidades que los productores estarán dispuestos a ofertar en el mercado, en un determinado periodo dado (Ávila, 2006). De esta forma, la oferta es la cantidad de bienes y servicios que una entidad oferta a precio de mercado, considerando los precios de insumos y de la tecnología a requerir (Ruíz, 2001). Por ello, actualmente la oferta de productos hidrobiológicos es alta en el sector maricultura, ya que las plantas procesadores, inversionistas y los laboratorios de crianza de concha de abanico son los que provocan excesiva producción, por lo que la demanda es pequeña y la necesidad de ofrecerlo al consumidor es mayor, ya que esperan recuperar su capital.

Se hablará de la variable oferta y sus indicadores, tales como: calidad del producto, uno de los fenómenos estudiados es la inferencia calidad-precio, por el cual los consumidores utilizan con frecuencia el precio de venta como un indicador de la calidad del producto. Los productos de alto precio son de calidad superior que los que no, inferir en la información particular sobre la calidad o el desempeño ya anticipa al beneficio, para así pronosticar si tal producto podrá atender las expectativas de las personas (Vargas, 2019).

Otra de las dimensiones es el mercado; entendido como la coincidencia de la oferta y la demanda, las mismas que toman parte de la formación o el lugar donde se realizan las transacciones que se concentran en las operaciones comerciales (Horna, 2020). El punto de equilibrio es la cantidad de producción vendida donde el total de ingresos es igual al total de costos, es decir, la

rentabilidad operativa es cero. A todos los gerentes les interesa saber el punto de equilibrio para que así se eviten pérdidas operativas. El punto de equilibrio indicará las cantidades que se deben vender en producción para así evitar una pérdida (Kleinberg, Paltsev, Ebinger, Hobbs, & Boersma, 2017). La demanda implica que habiendo un cambio porcentual en los precios (ya sea el alza o la baja) esta se traducirá en la variación de la cantidad demandada en sentido opuesto en igual magnitud (Escribano, Alcaraz & Fuentes, 2014).

La demanda de cada bien se encuentra en función del precio, del ingreso del comprador, de precios de bienes sustitutos y complementarios y de cada gusto (Vázquez & Martínez, 2015). Actualmente, la concha de abanico tiene una demanda muy baja, ya que el mercado europeo no tiene necesidad de importar este recurso, siendo una preocupación para el productor al no poder vender su producto en la temporada prevista. En referencia a los indicadores de la demanda encontramos el nivel de precio, el cual evalúa los precios de los productores, el comprador tomará como referencia una zona que estará incluida de precios aceptables para un margen de alta calidad del producto o servicio, conformando, por tanto, un grupo de precios que se esté dispuesto a pagar (Enrique & Rosa, 2008).

Otro indicador es la exportación, es decir, la salida de un bien de un país con un destino en otro. También es considerada como la salida de mercancías de un territorio aduanero nacional para una nación extranjera o puede ser hacia una zona franca industrial de bienes o servicios, permaneciendo en ella definitivamente (Zamudio, Morales & Vera, 2014). Además de la inflación, que es al aumento general de los precios. Esto quiere decir, que aumentan los precios de todos los bienes y los sueldos, aunque estos menores que aquellos. Es donde los agentes económicos percibirán la inflación y sus respectivos costos (Schettino, 2002). También se observa que el Costo-Beneficio (ACB), encargado de crear aquel marco para valorar en el tiempo, el costo de una medida es mayor en relación a los rendimientos procedentes de la misma. El costo-beneficio nos ayudará a pronosticar mejores decisiones en términos económicos para un proyecto específico (Jácome & Carvache, 2017). Este análisis proviene de la conjunción de varias técnicas de gerencia y de finanzas

con los campos de las ciencias sociales, que están presentados tanto en los costos como en los beneficios, representados en medición estándar –monetarias– y de esta forma se logre comprar directamente (Aguilera, 2017). Para la investigación se espera determinar los costos-beneficios que tiene la enajenación de concha de abanico en el tiempo de espera que tienen los maricultores al momento de su inversión, ya que lo hacen de 8 meses a 1 año. Se define el siguiente indicador, beneficio bruto, que es el resultado que obtendrá por la multiplicación del margen unitario por el volumen (v) vendido en un periodo de tiempo de un año generalmente (Tamuleviciene, 2016).

Otra variable es la rentabilidad, definida como la capacidad del ente para alcanzar un excedente, rigiéndose por las inversiones realizadas. También es el resultado obtenido de actividades, ya sean de transformación, producción o de intercambio (Daza, 2016). La rentabilidad mide el rendimiento que producen los capitales invertidos en un determinado periodo e implica analizar el beneficio que genera con el capital invertido (Pérez & Gardey, 2015). La rentabilidad mide la efectividad con la que se administra la entidad, es decir, la capacidad para convertir las ventas en utilidades (Delgado, 2016). La rentabilidad tiene una medición a través del ROI, que permite determinar un beneficio bruto antes de los impuestos y el activo total, método empleado en este estudio para llegar a la exactitud correcta y análisis de la capacidad de generar resultados producto de las ventas. La rentabilidad es el conjunto de activos utilizados en el desarrollo de la actividad de una empresa (*Return Over Assets* o ROA), denominándose así para este caso, rentabilidad económica. Ya que existen diversas maneras de operacionalizar dichos conceptos (Oliveros & Pinto, 2014).

También relaciona rentabilidad esperada y la inversión esperada de una empresa, además está relacionada positivamente con el promedio de retorno, se espera considerablemente una relación positiva para la inversión y el rendimiento (Veras, Faff & de Souza, 2017). Cabe mencionar el siguiente indicador, el Rendimiento del Activo Total (ROA, siglas en inglés de *Return On Assets*). Es decir, con este valor indicamos cuánto dinero puede llegar a obtener con los activos que utilice (Alastre, 2014). La tasa de retorno sobre los activos

(ROA) es el comportamiento en el tiempo del retorno de los activos los cuales se pueden utilizar para generar interpretaciones muy acertadas sobre las tendencias de venta para diversos sectores (De la Hoz, Fontalvo, & Morelos, 2014).

Para calcular el índice de rentabilidad sobre las ventas, la utilidad neta se divide por el valor de las ventas y su resultado se expresa en porcentaje. Permite, además, comparar las metas planteadas o las expectativas de todos los accionistas, además de ofrecernos información objetiva y ágil para poder hallar resultados sobre la gestión operativa del ente (Tamuleviciene, 2016). Se mide la rentabilidad de la venta calculando el índice conocido como resultado neto sobre ventas, y así obtener un primer indicador de la operación.

Agregamos que la rentabilidad sobre la inversión (ROI) o sobre el patrimonio (ROE), verifica cómo evolucionan las ganancias en las entidades, las cuales usan medidas básicas como la evolución de utilidad neta o de utilidad operativa (León, 2007). Varios de los gastos son fijos y no se pueden disminuir, sin embargo, hay otros que no se pueden desaparecer, pero sí controlar, y uno de ellos son los gastos por operatividad (Lucas & Suárez, 2019). Por otro lado, se define el indicador de la rentabilidad financiera conocida como (ROE), el cual mide la relación entre los beneficios netos y los capitales propios (Sánchez, 1994). Motivo por el cual se concluye a la pregunta sobre la veracidad de estos indicadores, los cuales permiten medir el valor financiero. Esta interrogante se soluciona con los flujos de caja de inversiones, el VAN es la ganancia que va por encima del costo desembolsado e incluso del costo de los fondos que fueron financiados para la inversión. Además, se ha observado que el ROI será el indicador que nos permitirá hallar un resultado positivo o negativo sobre el análisis de rentabilidad de este estudio, además de hallar puntos específicos que ayuden a la mejora de inversión, como cuanto sería lo necesario como para evitar pérdidas mayores o además lograr ganancias máximas.

III. METODOLOGÍA

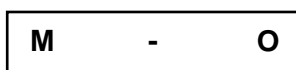
3.1. Tipo y diseño de la investigación

3.1.1 Tipo de investigación

El método utilizado en la investigación fue de tipo descriptiva ya que busca especificar las propiedades, características y perfiles de personas, grupos, etc., sometidos a análisis (Hernández, Fernández, & Baptista, 2014).

3.1.2 Diseño de investigación

Fue de diseño no experimental porque no se manipularon variables, y de corte transversal, ya que trabajó hechos históricos. Se expresa bajo el siguiente esquema:



Dónde:

M: constituida por 38 asociaciones de maricultores zona Parachique

O: Representa la información obtenida de las variables enajenación de productos hidrobiológicos y rentabilidad.

3.2. Operacionalización de variables

3.2.1 Variable independiente

Enajenación de productos hidrobiológicos: se entiende por enajenación la venta, permuta, cesión definitiva, expropiación, aporte a sociedades y, en general, todo acto de disposición por el que se transmita el dominio a título oneroso (Ley del Impuesto a la Renta, 2004, art. 5).

Productos hidrobiológicos son las especies marinas que pasan su vida en un ambiente acuático los cuales se enajenan por el hombre para obtener recursos económicos.

3.2.2 Variable independiente

La rentabilidad: es la capacidad de la entidad para alcanzar un excedente, rigiéndose de las inversiones realizadas (Daza, 2016).

3.3. Población, muestra y muestreo

3.3.1 Población

Define la población como el conjunto de todos aquellos elementos de una forma particular y su conocimiento es de interés (Rius & Warnberg, 2014).

La población determinada está conformado por 222 asociaciones de pescadores de crianza y producción de moluscos, concha de abanico (v. anexo 10).

3.3.2 Muestra

Es el subconjunto de toda una población, la cual será estudiada y aplicada para obtener los resultados a discutir (García & Oña, 2014).

Para dicho estudio se dispondrá de 38 asociaciones de la zona Parachique–Sechura seleccionadas a criterio o juicio de autor (v. anexo 11).

3.3.2.1 Criterios de selección

Se seleccionó la siguiente muestra por ser:

- . Asociaciones de la misma Zona Parachique-Sechura.
- . Por ser sus activos de mayor valor empresarial.
- . Representan sus años de experiencia sobre el resto de la población.

. Las empresas seleccionadas contienen información válida y confiable sobre sus informes financieros analizados.

3.4. Técnicas e instrumentos de recolección de datos

Tabla 1. *Técnicas de análisis de información*

VARIABLE	TÉCNICA	INSTRUMENTOS
Enajenación de productos hidrobiológicos	Encuesta	Cuestionario de 27 preguntas (v. anexo 3)
	Análisis Documental	Guía de análisis documental
Rentabilidad	Encuesta	Cuestionario de 27 preguntas (v. anexo 3)
	Análisis Documental	Guía de análisis documental

Nota. La tabla muestra las técnicas e instrumentos de investigación utilizados

3.4.1. Validez

Se buscó que el instrumento elegido tenga el nivel adecuado para medir la variable. Fue validada por 3 expertos en la materia:

Tabla 2. *Validación de instrumento*

EXPERTO	VALIDACIÓN		CRITERIO	
	Encuesta	Análisis Documental	Encuesta	Análisis Documental
CPC. Calle Calle, George	82	82	Excelente	Excelente
CPC. Wilson Gil, Juan Carlos	90	88	Excelente	Excelente
CPC. Huamán Huancas, Luis	75	75	Muy bueno	Muy bueno

Nota. La tabla muestra la validación de los instrumentos de la investigación

3.4.2 Confiabilidad

La confiabilidad se obtuvo a través del instrumento, el cual permitió mostrar datos consistentes y coherentes. Fue medido por el Alfa de Cronbach > 0.986 , mediante el uso del SPSS estadística Versión 20 (v. anexo 12).

3.5. Procedimientos

Se aplicaron los debidos instrumentos, iniciando con la encuesta a las Asociaciones Maricultoras de la zona Parachique, haciendo las respectivas coordinaciones, para las respuestas las preguntas formuladas tenían escalas de opciones, y fueron enviadas a sus respectivos WhatsApp. Luego se prosiguió a la tabulación en Excel, y finalmente ingresadas al SPSS V25, además se realizó análisis documental basándose en los estados financieros de la empresa J&N EIRL.

3.6. Métodos de análisis de datos

- Tablas de frecuencia
- Estadísticos: distribución de frecuencias, media aritmética, desviación estándar.

3.7. Aspectos éticos

El contenido de este estudio se ha realizado de acuerdo con las normas establecidas por la Universidad César Vallejo, respetando la reglamentación referente al no-plagio en el contenido del presente trabajo, obrando con veracidad y honestidad. Lo antes mencionado ha permitido finalizarla.

IV. RESULTADOS

4.1 Resultado en base a definir la oferta de productos hidrobiológicos y su determinación en la rentabilidad sobre los activos de J&N EIRL.

Tabla 3.

Nivel de estrategia de ventas de productos hidrobiológicos

Preguntas	¿Son los maricultores los principales en dar a conocer su producto de concha de abanico como un producto de alta calidad?		¿Determina estrategias para poder vender sus productos hidrobiológicos en buena calidad?	
	Frecuencia	%	Frecuencia	%
Siempre	23	77.0%	20	67.0%
Casi Siempre	6	20.0%	8	27.0%
Casi Siempre	1	3.0%	2	6.0%
Nunca	0	0.0%	0	0.0%
TOTAL	30	100.0%	30	100.0%

Nota. Cuestionario aplicado-elaboración propia

Interpretación

Se observa en la tabla 3 que, para la primera pregunta de los 30 encuestados, el 77% respondieron que siempre son los maricultores los principales en dar a conocer su producto de concha de abanico como producto de alta calidad, un 20% dijeron que casi siempre son los ellos y por otro lado solo un 3% manifestaron que casi nunca son ellos. Seguido de la segunda pregunta, el 67% de los 30 encuestados contestaron que siempre determinan estrategias para la venta de productos en buena calidad, el 27% respondieron que casi siempre, mientras que un 6% decidieron responder que casi nunca realizan una determinación de estrategias.

4.2 Resultado en base a detallar la demanda de productos hidrobiológicos y su determinación en la rentabilidad sobre las ventas de J&N EIRL.

Tabla 4.

Análisis de exportación de productos hidrobiológicos

Pregunta	¿Cómo productor principal ha pensado en buscar exportar su producto hidrobiológico?		¿Cree usted que la exportación de productos hidrobiológicos es más rentable que la enajenación nacional?		¿Cree usted que se debe implementar capacitaciones de exportación en productos hidrobiológicos?	
	Frecuencia	%	Frecuencia	%	Frecuencia	%
Siempre	20	67%	20	67%	26	87%
Casi Siempre	10	33%	10	33%	4	13%
Casi Nunca	0	0%	0	0%	0	0%
Nunca	0	0%	0	0%	0	0%
TOTAL	30	100%	30	100%	30	100%

Nota. Cuestionario aplicado-elaboración propia

Interpretación

De la muestra realizada a 30 maricultores, observamos que, para la primera pregunta, el 67% de los encuestados manifestaron que siempre son ellos los que buscan exportar su producto y por otro lado el 33% expresaron que casi siempre. Para la siguiente pregunta, el 67% de los encuestados afirmaron que siempre es más rentable la exportación que la enajenación nacional, además del 33% que manifestaron que casi siempre. Para la última pregunta, el 87% expresaron que siempre se debe implementar capacitaciones de exportación, así como el 13% opinaron que casi siempre.

4.3 Resultado en base a identificar el costo/beneficio de productos hidrobiológicos y su determinación en la rentabilidad sobre la inversión de J&N EIRL.

Tabla 5.

Nivel del beneficio bruto en la enajenación de productos hidrobiológicos

Pregunta	¿Cuenta usted con una asesoría contable privada para poder controlar el beneficio bruto de sus productos hidrobiológicos?		¿Realiza previos cálculos sobre su beneficio bruto, para que determine si este es rentable para la enajenación de productos hidrobiológicos?	
	Frecuencia	%	Frecuencia	%
Siempre	23	77%	22	73%
Casi Siempre	4	13%	7	23%
Casi Nunca	2	7%	0	0%
Nunca	1	3%	1	3%
TOTAL	30	100%	30	100%

Nota. Cuestionario aplicado-elaboración propia

Interpretación

En la tabla 5, los encuestados manifestaron que el 77% siempre cuenta con su asesoría contable privada, así mismo el 13% declararon que casi siempre, y sin embargo, el 7% declararon que casi nunca y finalmente el 3% afirmaron que nunca. En la siguiente pregunta el 73% de los encuestados revelaron que siempre realizan sus previos cálculos sobre su beneficio bruto, además del 23% manifestaron que casi siempre, y por otro lado el 3% señalaron que nunca.

Tabla 6.

Análisis del ROE

AÑO	BENEFICIO NETO	VARIACION	%	FONDOS PROPIOS	VARIACION	%	ROE
2018	S/. 267,039.00	S/. 225,959.00	550 %	S/. 69,462.00	-S/. 128,115.00	65%	384%
2017	-S/. 183,491.00			-S/. 197,577.00	S/. 183,491.00	1303 %	
2016	S/. 41,080.00	S/. 16,451.00	67%	-S/. 14,086.00	-S/. 41,079.00	74%	-292%
2015	-S/. 145,548.00			S/. 55,165.00	S/. 5,536.00	11%	
2014	S/. 24,629.00			S/. 49,629.00			50%

Nota. Cuestionario aplicado-elaboración propia

Interpretación

Para el periodo 2018, se encontró que el beneficio neto de 267,039.00 (Unidades monetarias) de la entidad estudiada, obtuvieron un aumento de 225,959.00 (unidades monetarias), equivalente al 550%, tomando como base el 2016, ya que para el año 2017 la empresa no fue rentable, mientras que los fondos propios de 69,462.00 se mantuvieron ya que para comparación con el año anterior la empresa perdió sus fondos de 197,577.00 unidades monetarias, sin embargo se determina el análisis del ROE para este año siendo un porcentaje de 384% lo que quiere decir que por cada 100 soles de inversión del patrimonio la empresa gana 384 unidades monetarias.

Para el año 2017, se encontraron que el beneficio neto para este periodo sufrió un déficit no obteniendo utilidad monetaria sino una pérdida de -183,491.00 unidades monetarias, el cual para este año se aprecia que no cuenta con rentabilidad en el negocio, además de quedarse en déficit en los fondos propios y no lograr mantener el ROE en este periodo.

Para el año 2016, se registró que el beneficio neto de 41,080.00 unidades monetarias, presento un aumento de 16,451.00 unidades monetarias, equivalente al 67%, en base al 2014, ya que en el año 2015 no se aprecia beneficio. Por otro lado, los fondos propios también sufrieron una pérdida para este periodo de -14,086.00 no permitiendo obtener un ROE esperado.

Para el año 2015, se encontraron que el beneficio neto para este periodo sufrió un déficit no obteniendo utilidad monetaria sino una pérdida de -145,548.00 unidades monetarias, el cual para este año se aprecia que no cuenta con rentabilidad en el negocio, sin embargo, sus fondos propios de 55,165.00 unidades monetarias sufrieron un aumento de 5,536.00 (unidades monetarias), equivalente al 11% en base al año 2014. Razón por la cual no se determina ROE eficiente por no haber sido rentable este año.

Para el periodo 2014, se registró un beneficio neto de 24,629.00 unidades monetarias, así como unos fondos propios de 49,629.00 unidades monetarias, logrando un ROE, del 50%, esto quiere decir que de cada 100 soles que la entidad invierte en su capital, obtiene un redito de 50 unidades monetarias.

V. DISCUSIÓN

Esta investigación tuvo como objetivo general analizar los factores que determinan la rentabilidad basado en la enajenación de productos hidrobiológicos en la empresa J&N EIRL Sechura, 2014-2018. Se planteó 3 objetivos específicos considerando para ello la rentabilidad de los activos, rentabilidad de ventas, y la rentabilidad sobre la inversión; para desarrollar el análisis de la rentabilidad, en la entidad se utilizaron los estados financieros de los años en estudio. Así mismo, se tomó en cuenta los antecedentes expuestos en esta investigación materia de estudio, los cuales se encuentran relacionados con su problemática, de esta manera permitió analizar los factores de la rentabilidad en la enajenación de los productos hidrobiológicos, para determinar si esta sigue siendo positiva o negativa su ejecución en el mercado comercial.

Las limitaciones que se encontraron durante el estudio realizado fue que de alguna manera no se pudo ejecutar de forma presencial la recolección de datos, lo cual hubiese permitido interactuar las experiencias y conocimientos de los encuestados, otro dato fue que la población en estudio al tener ya el limitante antes descrito se redujo, eso hizo que también la muestra se reduzca.

5.1 Discusión sobre objetivo específico definir la oferta de productos hidrobiológicos y su determinación en la rentabilidad sobre los activos de J&N EIRL.

Con respecto a este alcance se deja en claro que la calidad del producto es un factor indispensable para que la venta aumente, asimismo se hace saber que sus principales mercados son el sector internacional, con un detenido seguimiento de mercado y equilibrio al momento de ofertar sus productos, para no verse perjudicados en los momentos de crisis comercial. Por otro lado, se encontró que la rentabilidad sobre los activos en embarcaciones de traslado del producto, representaron para el año 2014 que por cada 100 soles de inversión en estos activos la entidad obtuvo una rentabilidad de 42 unidades monetarias. Por otro lado, para el año siguiente, por cuestiones de crisis la empresa no fue eficiente,

sin embargo para el año siguiente la entidad generó por cada 100 unidades monetarias de inversión en los activos, alcanzó un beneficio de 22 unidades monetarias, caso contrario con el siguiente año la empresa sufre una ineficiencia rentable; por otro parte, para el último año muestra una rentabilidad favorable de cada 100 unidades monetarias de inversión en los activos, esta obtiene un rédito de 151 unidades monetarias.

La relación con Palacios (2018) en su tesis caracterización de la capacitación y rentabilidad de las mypes del sector comercio rubro compra y venta de productos hidrobiológicos en Villa Puerto Pizarro, 2018, concluye que una pequeña empresa comercializadora se fija mucho en revisar sus beneficios, su rentabilidad al ofertar sus productos y que tanto recuperar en sus inversiones realizadas, así mismo, para mantenerse en un mercado competitivo con los estándares adecuados de calidad en sus productos.

Por otro lado, Ávila (2015) conceptualiza que la oferta es considerada como la venta que se ofrece a un precio determinado por unidad de tiempo de las mercaderías que se encontraran disponibles a ofrecer. Por otro lado, Alastre (2014) define el rendimiento del activo total, para tema de análisis rentables de los bancos se mide mejor por ROA, debido a que no se ve distorsionada por los multiplicadores de patrimonio neto y porque representa mejor medida de la capacidad de la empresa para generar retorno de su cartera de activos.

5.2 Discusión sobre objetivo específico detallar la demanda de productos hidrobiológicos y su determinación en la rentabilidad sobre las ventas de J&N EIRL.

Con relación al siguiente apartado, se encontró que dentro de la demanda de productos hidrobiológicos (concha de abanico), el precio determina la cantidad a vender y la cantidad a producir, ya que se mostraron márgenes de variación de precios para su venta, destacando que se aprecia que son los mismos maricultores los que buscan alternativas de exportación sin intermediarios, considerando que sería más rentable y beneficioso para su economía, haciendo posible implementar capacitaciones sobre este desarrollo de exportación, para

beneficio de todos los pescadores de este rubro. Por otro lado, con respecto a la determinación de la rentabilidad sobre las ventas se obtuvo que para el año 2014 la empresa estudiada, por cada 100 unidades monetarias que realizó en ventas generó, 2 unidades monetarias de utilidad neta, por el contrario, para el siguiente año no ocurre lo mismo. Sin embargo, para el año siguiente se visualizó que por cada 100 soles que se efectuó en ventas generaron 5 unidades monetarias de utilidad neta. Caso contrario para el siguiente año no se obtuvo beneficio neto, y finalmente para el último año de análisis se encontró que, por cada 100 unidades monetarias de ventas realizadas, obtuvieron 40 unidades monetarias de utilidad neta.

Para el autor Sánchez (2017), en su tesis análisis sectorial de la cadena de valor, bajo el enfoque *value links*, para la concha de abanico en la Bahía de Sechura, se relaciona en detallar que la demanda de productos hidrobiológicos (concha de abanico) resulta muy satisfactoria y rentable teniendo una gran acogida en el mercado internacional la misma que permite mantener a los maricultores con su desarrollo productivo de una forma cuidadosa y buscando un mejor nivel de precio en la venta de sus productos, además de encontrar que las deficiencias en los márgenes de utilidad neta en ciertos años se deben a que, así como hay óptimas condiciones ambientales para la producción de este bivalvo en la bahía de Sechura, también se debe considerar que existen riesgos presentados por variaciones en el ecosistema, lo cual genera inestabilidad socioeconómica en la producción y provoca ciertas pérdidas en los años correspondientes.

En base a lo antes mencionado, para Escribano, Alcaraz & Fuentes (2014) la demanda es aquella que implica que, habiendo un cambio porcentual en los precios (ya sea el alza o la baja), esta se traducirá en la variación de cierta cantidad demandada en sentido opuesto en igual magnitud. Por otro lado, Barajas (2013) menciona que, para calcular el índice de rentabilidad sobre las ventas, la utilidad neta se divide por el valor de las ventas y su resultado se expresa en porcentaje.

5.3 Discusión sobre objetivo específico Identificar el costo-beneficio de productos hidrobiológicos y su determinación en la rentabilidad sobre la inversión de J&N EIRL.

Con relación a este punto, se encontró que los maricultores si cuentan con una asesoría contable que les permite poder realizar previos cálculos sobre el costo beneficio en la venta de sus productos hidrobiológicos, logrando así determinar que su porcentaje previo de ganancias está entre el 20% a 30% y de la misma forma percibir por la enajenación anual entre 50,000.00 unidades monetarias a 100,000.00 unidades monetarias. Por otro lado se encontró que la rentabilidad para la inversión de forma ascendente muestra que para el año 2014, por cada 100 unidades monetarias de inversión en sus fondos propios la entidad es capaz de generar un rédito de 50 unidades monetarias, sin embargo, para el siguiente año no fue lo mismo, por consiguiente para el año 2016 tampoco mostró rentabilidad favorable a la entidad, así mismo para el año siguiente, continuó siendo ineficiente, mientras tanto para el último año, por cada 100 unidades monetarias la empresa fue capaz de generar 384 unidades monetarias de rentabilidad a su inversión.

En el trabajo presentado por Carrión (2015) análisis financiero de la rentabilidad y del aporte al rendimiento sobre la inversión de las ventas al contado y crédito, relaciona que toda empresa debe realizar un análisis financiero, con la aplicación de ratios que permitan saber determinar cuando la entidad en estudio es rentable y pueda mantenerse en el mercado empresarial, ya que se muestra que la unidad en estudio está sufriendo cambios drásticos en su beneficio económico sobre su inversión.

Por otro lado, Aguilera (2017) enfoca el análisis del costo-beneficio como aquel proceso de forma general, que nos permite evaluar un determinado proyecto, para la toma de decisiones de cualquier tipo (2013) rentabilidad sobre la inversión o sobre el patrimonio, es aquella clásica manera de poder verificar como va evolucionando las ganancias en las entidades, de los cuales estos usan medidas más básicas como la evolución de utilidad neta o de utilidad operativa.

VI. CONCLUSIONES

1. Se analizó que los factores que determinan la rentabilidad basada en la enajenación de productos hidrobiológicos (concha de abanico), influyen para el control de sus inversiones y desarrollo de sus actividades, ya que de esto depende su cantidad de ventas, haciendo rentable la situación en ciertas temporadas.

2. Se definió que la oferta de productos hidrobiológicos influye como determinante en la rentabilidad sobre los activos de la entidad J&N EIRL, porque son las pequeñas empresas comercializadoras quienes dejan en claro que la calidad del producto es indispensable para que su venta aumente, teniendo en cuenta que en ciertos años sufrió variaciones en su rentabilidad apreciando un ROA, descendiente en el transcurrir de los años a excepción del 2018 se aprecia que por cada 100 unidades monetarias la entidad logra retomar a su cartera 151 unidades monetarias.

3. Se detalló que la demanda de productos hidrobiológicos no es única para determinar la rentabilidad sobre las ventas de J&N EIRL, porque se aprecia que los productos hidrobiológicos muestran un desequilibrio de rentabilidad en sus diversos años debido a las variaciones en el ecosistema, obtuvo beneficios de rentabilidad sobre las ventas para el año 2018, 40%, para el año 2016, 5% y para el 2014, 2%, por otro lado, para el año 2017 y 2015 no fue rentable.

4. Se identificó que el costo-beneficio de productos hidrobiológicos de forma positiva determina la rentabilidad sobre la inversión del capital de la empresa en estudio, porque los maricultores se encargan de hacer sus previos cálculos de beneficio bruto y beneficio neto antes de enajenar sus productos, haciendo de conocimientos algunos de sus porcentajes obtenidos por la inversión el 20% a 30% y de la misma forma percibir por la enajenación anual entre 50,000.00 unidades monetarias a 100,000.00 unidades monetarias.

VII. RECOMENDACIONES

1. En la empresa pesquera acuícola y servicios generales J&N EIRL, se recomienda a la gerencia general desarrollar talleres prácticos de incursión, por lo menos 2 horas a la semana, para concientizar a las asociaciones a crear cooperativas formales que les permita desarrollarse y salvaguardar este recurso que sin duda alguna es de mucho beneficio para toda una población.
2. Se recomienda al área de producción de la empresa J&N, manejar un sistema de monitoreo que permita tener un control de cuánta producción se mantiene en su área, y los periodos de alta oferta y demanda de los productos, para que de esa forma se tenga un mejor control de los tiempos a cosechar y cuánto vender, contrarrestando así las variaciones que sufre en su rentabilidad.
3. Se recomienda a la asociación de maricultores San Martín de Porras de Parachique, lugar donde se lleva a cabo la siembra y las facturaciones con la empresa J&N, aprovechar la demanda recurrente extranjera, para realizar cooperativas con las demás asociaciones del rubro, que les permita trabajar más unidos y de esa forma concientizarlos a la labor y desarrollo que han alcanzado en el rubro de comprar y vender concha de abanico, y además buscar que obtengan todo el apoyo posible del Estado para sus fines empresariales.
4. Se recomienda al presidente de la asociación San Martín de Porras de Parachique, realizar la contratación de asesores especializados en el rubro que apoyen a todas las asociaciones a realizar buenos proyectos del desarrollo de sus trabajos, con sustentaciones verídicas para que puedan ser presentados a entidades financieras que los respalde con los créditos y además del estado, para que así sean respaldados sus inversiones y sus negocios directamente con el extranjero.

REFERENCIAS

- Aguilera Díaz, A. (2017). Cost-benefits as a Decision Tool for the Investment in Scientific Activities. *Revista Cofín Habana*, 12(2), 322-343.
- Alastre Pineda, M. E. (2014). Solvencia Patrimonial y rentabilidad de la banca: Estudio de caso Venezuela. *Revista Académica de Economía*, 10.
- Alvarado Valencia, J. A., & Obagi Araújo, J. J. (2008). *Fundamentos de indiferencia estadística*. Editorial Pontificia Universidad Javeriana.
- Anderson, D. R., Sweeney, D. J., Williams, T. A., Camm, J. D., & Cochran, J. J. (2014). *Estadística para negocios y economía* (12.º ed.). Cengage Learning.
- Arrollo Gordillo, P., & Kleeberg Hidalgo, F. (2013). *Inversión y rentabilidad de proyectos acuícolas en el Perú [tesis inédita, Universidad de Lima]*. Repositorio institucional. https://revistas.ulima.edu.pe/index.php/Ingenieria_industrial/article/view/13/13 Lima, Perú.
- Ávila, M. J. (2006). *Economía*. Umbral Editorial.
- Bernal, C. A. (2010). *Metodología de la Investigación*. Pearson-Educación.
- Carrion Vivanco, M. M. (2015). *Análisis financiero de la rentabilidad y del aporte al rendimiento sobre la inversión de las ventas al contado y crédito [tesis inédita, Universidad Técnica de Machala]*. Repositorio institucional. <http://repositorio.utmachala.edu.ec/bitstream/48000/3214/1/ECUACE-2015-CA-CD00043.pdf>
- Chu Esquivel, J. (2016). *Pesca Industrial: Harina y aceite de pescado en el Perú [tesis inédita, Universidad de Piura]*. Repositorio institucional. https://pirhua.udep.edu.pe/bitstream/handle/11042/3145/MDE_1671.pdf?sequence=1&isAllowed=y
- Contreras, I. (2006). Análisis de la rentabilidad económica (ROI) y financiera (ROE) en empresas comerciales y en un contexto inflacionario. *Visión Gerencial*, Num. 1, 17.
- D., D. V. (2016). Econometric analysis of the profitability of investors in the bakery and pasta Colombian. *Revista de administración y negocios*, 32(55), 19-32.
- Daza Izquierdo, J. (2016). Crecimiento y rentabilidad empresarial en el sector industrial brasileño. *Contaduría y Administración*, 17.
- De Gregorio Rebeco, J. F. (2007). *Macroeconomía. Teoría y Políticas*. Pearson-Educación.
- De la Fuente, M., & Faúndez, V. (2019). Evaluation in vitro of marine bacteria for potential biocontrol in culture of bivalve molluscs. *Revista de biología marina y oceanografía*, 54(3).

- De la Hoz Granadillo, E. J., Fontalvo Herrera, T., & Morelos Gómez, J. (2014). Assessment of the behavior of productivity and financial profitability indicators in the oil and gas sector in Colombia through discriminant analysis. *Contaduría y Administración*, 59(4), 167-191.
- Dioses Huayna, D. C. (2018). *Caracterización del financiamiento y rentabilidad de las mypes. Sector comercio de recursos hidrobiológicos, concha negra (anadara tuberculosa) Provincia de Zarumilla, Región Tumbes Año 2018 [tesis inédita, Universidad Católica Los Ángeles de Chimbote]*. Repositorio institucional. https://repositorio.uladech.edu.pe/bitstream/handle/20.500.13032/9999/FINANCIAMIENTO_RENTABILIDAD_DIOSES_HUAYNA_DIANA_CAROLINA.pdf?sequence=1&isAllowed=y
- Enrique, D. d., & Rosa, D. I. (2008). *Gestión de precios* (quinta ed.). ESIC.
- Escribano Ruíz, G., Alcaraz Criado, J. I., & Fuentes Merino, M. (2014). *Políticas de Marketing*. Paraninfo.
- Faga, H. A., & Ramos, M. M. (2006). *Cómo profundizar en el análisis de sus costos para tomar mejores decisiones empresariales* (2.º ed.). Ediciones Granica.
- García Luengo, A. V., & Oña Casado, I. (2014). *Encuestas continuas: estimación de parámetros en muestreo sucesivo*. Editorial Universidad de Almería.
- Hernández Berenguel, L. A. (2013). La habitualidad en la enajenación de inmuebles y el impuesto a la renta. *Revista de Derecho* 64, 78.
- Hernández Sampieri, R., Fernández Collado, C., & Baptista Lucio, P. (2003). *Metodología de la Investigación* (5.º ed.). McGraw-Hill Interamericana Editores.
- Hernández, S. R., Fernández, C. C., & Baptista, L. M. (2014). *Metodología de la Investigación* (6.º ed.). McGraw-Hill Interamericana Editores.
- Horna Zegarra, I. E. (2020). Perspectives on corporate finance and the peruvian stock market. *Retos. Revista de Ciencias de la Administración y Economía*, 10(19).
- Jácome Lara, I., & Carvache Franco, O. (2017). Análisis del Costo-Beneficio una Herramienta de Gestión. *Contribuciones a la Economía*.
- Kleinberg, R., Paltsev, S., Ebinger, C., Hobbs, D., & Boersma, T. (2017). Tight oil market dynamics: Benchmarks, breakeven points, and inelasticities. *Economy energetic*, 70, 70-83.
- León, C. (2007). *Evaluación de inversiones. Un enfoque privado y social*. Carlos León [autor-editor].
- Lucas Herrera, E. L., & Suárez Gallegos, G. (2019). Gastos operativos y su incidencia en la rentabilidad. *Observatorio de la Economía Latinoamericana*, 11.

- Ludevid, M., & Ollé, M. (2015). *Como crear su propia empresa: factores clave de gestión* (2.º ed.). Boixareu Editores.
- Mayra, A. A. (2016). *Rentabilidad del cultivo de Tilapia (Oreochromis Niloticus) en el Sur del Estado de México* [tesis inédita, Universidad Autónoma del Estado de México]. Repositorio institucional. <http://ri.uaemex.mx/bitstream/handle/20.500.11799/65275/RENTABILIDAD%20DEL%20CULTIVO%20DE%20TILAPIA%20%28Oreochromis%20Niloticus%29%20EN%20EL%20SUR%20DEL%20ESTADO%20DE%20M%20C%20XICO-split-merge.pdf?sequence=3&isAllowed=y>
- Ministerio de Economía y Finanzas. (1999, 18 de agosto). *Texto Único Ordenado del Código Tributario-Decreto Supremo 135-99-EF*. El Peruano. https://www.oas.org/juridico/pdfs/mesicic3_per_tributario.pdf
- Miranda Torres, H. R. (2017). *Análisis de la rentabilidad en proceso de productos hidrobiológicos empanizados, en una empresa pesquera del distrito de Paita-2017* [tesis inédita, Universidad César Vallejo]. Repositorio institucional. http://repositorio.ucv.edu.pe/bitstream/handle/UCV/10765/miranda_th.pdf?sequence=1&isAllowed=y
- Oliveros, J. A., & Pinto, Bethy C. (2014). Variables cuantitativas y su incidencia en la rentabilidad del activo. Caso: PYMI's del Municipio San Cristóbal, Venezuela. *Actualidad Contable Faces*, 17(28), 56-80.
- Palacios Lara, J. R. (2018). *Caracterización de la capacitación y Rentabilidad de las Mypes del sector Comercio rubro compra y venta de productos hidrobiológicos en Villa Puerto Pizarro, 2018* [tesis inédita, Universidad Católica Los Ángeles de Chimbote]. Repositorio institucional. https://repositorio.uladech.edu.pe/bitstream/handle/20.500.13032/12047/RENTABILIDAD_CAPACITACION_PALACIOS_LARA_JIMMY_RONALD O.pdf?sequence=3&isAllowed=y
- Pérez, J., & Gardey, A. (2015). *Definición de rentabilidad*.
- Ramírez Gastón, J., Sandoval, N., & Vicente, K. (2018). *Sistema Nacional de Innovación en Pesca y Acuicultura. Fundamentos y propuesta 2017-2022. Serie Estudios Preinversión 3*. Programa Nacional de Innovación en Pesca y Acuicultura, Ministerio de la Producción. Perú.
- Rius Díaz, F., & Warnberg, J. (2014). *Bioestadística*. Paraninfo.
- Roberto, S. H., Fernández, C., & Baptista, L. (2010). *Metodología de la Investigación*. McGraw-Hill Interamericana Editores.
- Ropero Fernández, J. M., & Núñez Basáñez, J. F. (2013). *Análisis integral del Sector Pesquera en España. Estudio del Proceso del Comercialización* [tesis inédita, Universidad de Granada]. Repositorio institucional. https://oa.upm.es/14402/2/JOSE_MARIA_ROMERO_FERNANDEZ.pdf

- Ruíz, G. F. (2001). *Estrategias de producción y mercado para los servicios de salud*. Pontificia Universidad Javeriana.
- Sánchez Cuéllar, L. A. (1994). *Análisis sectorial de la cadena de valor, bajo el enfoque Value Links, para la concha de abanico en la bahía de Sechura. Lima [tesis inédita, Universidad Nacional Agraria La Molina]*. Repositorio institucional. <http://repositorio.lamolina.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12996/3273/sanchez-cuellar-luis-alberto.pdf?sequence=1&isAllowed=y>
- Sánchez, A. (2013). La rentabilidad económica y financiera de la gran empresa española análisis de los factores determinantes. *Revista Española de Financiación y Contabilidad*, 78, 159-179.
- Schettino, Y. M. (2002). *Introducción a la economía para no economistas*. Prentice Hall.
- Subdirección de Inteligencia y Prospectiva Comercial-PromPerú. (2018).
- Tamuleviciene, D. (2016). Methodology of complex analysis of companies profitability. *Entrepreneurship and Sustainability Issues*, 4(1)
- Vargas Bianchi, L. (2019). Product price-quality inference among child consumers. *Espacios*, 40(37), 7.
- Vargas, C. Z. (2009). LA INVESTIGACIÓN APLICADA: UNA FORMA DE CONOCER LAS REALIDADES CON EVIDENCIA CIENTÍFICA. *Revista Educación (en línea)*, 155-165.
- Vázquez Alvarado, J. M., & Martínez Damián, M. (2015). Empirical estimation of elasticity of supply and demand. *Revista Mexicana de Ciencias Agrícolas*, 6(5), 955-965.
- Veras Machado, M. A., Faff, R., & de Souza e Silva, S. (2017). Applicability of Investment and Profitability Effects in Asset Pricing Models. *Administração Contemporânea*, 21(6), 851-874.
- Zaldívar Cánovas, C. X. (2014). *Análisis de la rentabilidad financiera de los fondos de pensiones en México [tesis inédita, Universidad Nacional Autónoma de México]*. Repositorio institucional. <http://132.248.9.195/ptd2014/noviembre/0722268/0722268.pdf>
- Zamudio Covarrubias, C., Morales Hernández, L., & Vera Garay, D. (2014). Administración Internacional: El proceso de Exportación en México. *Revista Académica de Economía*, 1-13.
- Zurita Huayamabe, X. A. (2016). *Metodología para el cambio de Matriz de Producción aplicado a los Pescadores Artesanales [tesis inédita, Universidad Católica de Santiago de Guayaquil]*. Repositorio institucional. <http://repositorio.ucsg.edu.ec/bitstream/3317/5980/1/T-UCSG-POS-MFEE-57.pdf>

ANEXOS

ANEXO 1. OPERACIONALIZACIÓN DE VARIABLES

VARIABLE	DEFINICIÓN CONCEPTUAL	DEFINICIÓN OPERACIONAL	DIMENSIONES	INDICADORES	ESCALA DE MEDICIÓN
ENAJENACIÓN DE PRODUCTOS HIDROBIOLÓGICOS	<p>Para los efectos de esta Ley, se entiende por enajenación la venta, permuta, cesión definitiva, expropiación, aporte a sociedades y, en general, todo acto de disposición por el que se transmita el dominio a título oneroso. (Ley del Impuesto a la Renta, 2004, art. 5)</p> <p>Productos hidrobiológicos consideramos a todas aquellas especies marinas que pasan su vida en un ambiente acuático los cuales serán utilizados por el hombre para enajenarlas y de las cuales obtener recursos económicos.</p>	<p>Para la variable enajenación de productos hidrobiológicos será medida por sus dimensiones oferta, demanda y costo/beneficio.</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Oferta • Demanda • Costo/Beneficio 	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Calidad del producto ➤ Mercado ➤ Punto de equilibrio ➤ Nivel de precio ➤ Exportación ➤ Inflación ➤ Beneficio bruto ➤ Beneficio neto 	<p>Siempre</p> <p>Casi Siempre</p> <p>Casi Nunca</p> <p>Nunca</p> <p>Internacional</p> <p>Nacional</p> <p>Regional</p> <p>Local</p>
RENTABILIDAD	<p>Continuando con otra de las variables tenemos que La rentabilidad es considerada de forma general, como aquella capacidad o aptitud de la entidad para poder generar un excedente partiendo de dichas inversiones efectuadas. Es por ella que se afirma que la rentabilidad es aquella concreción de aquel resultado obtenido de aquellas actividades ya sean de transformación, producción o de intercambio, considerando que todo excedente aparecerá en aquella parte final del intercambio. (Daza, 2016)</p>	<p>La variable rentabilidad, será medida por las siguientes dimensiones: la rentabilidad sobre los activos, rentabilidad sobre las ventas y rentabilidad sobre la inversión.</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Rentabilidad sobre los activos • Rentabilidad sobre las ventas • Rentabilidad sobre la inversión. 	<ul style="list-style-type: none"> ➤ ROA=utilidad neta/total activo ➤ Margen neto de utilidad ➤ Margen de utilidad bruta ➤ Margen de utilidad en operaciones ➤ Gastos operacionales ➤ ROE 	<p>Siempre</p> <p>Casi Siempre</p> <p>Casi Nunca</p> <p>Nunca</p>

ANEXO 2. FICHA TÉCNICA DE ENCUESTA

La finalidad que se espera alcanzar con la elección de la técnica de recolección de datos será recaudando toda la información necesaria de la muestra elegida, teniendo como fin lograr determinar un mejor panorama general de cómo se encuentra la situación concerniente a la problemática estudiada.

DESARROLLO DE ESTRATEGIAS:

Momento de preparación de la encuesta

1.1 Identificación de los encuestados:

30 encuestados (la población y muestra serán las áreas acuícolas de la zona de Parachique-Sechura).

1.2 Formulación de la ficha técnica:

UNIVERSIDAD CÉSAR VALLEJO ESCUELA DE CONTABILIDAD	
TÍTULO : “Análisis de la Rentabilidad basado en la enajenación de productos hidrobiológicos. J&N EIRL, Sechura 2014-2018”	
AUTOR : Jessica Haydeé Curo Ipanaqué.	
FICHA TÉCNICA DE ENCUESTA	
ASPECTO	DESCRIPCIÓN
Técnica	Encuesta
Temática	“Análisis de la Rentabilidad basada en la enajenación de productos hidrobiológicos. J&N EIRL, Sechura 2014-2018 ”
Población y muestra	222
N° encuestas	30
Selección de individuos	Asociaciones de la zona Parachique
Duración	1 mes de aplicación
Lugar de realización encuesta	Sechura
Fecha	Entre los meses de abril y mayo 2020

ANEXO 3. CUESTIONARIO DE ENCUESTA



UNIVERSIDAD CÉSAR VALLEJO

ESCUELA DE CONTABILIDAD

TÍTULO: Análisis de la Rentabilidad basada en la enajenación de productos hidrobiológicos. J&N E.I.R.L Sechura, 2014-2018.

AUTORA: Jessica Haydeé Curo Ipanaqué

CUESTIONARIO DE ENCUESTA N° 001

Lugar, Fecha: _____

INSTRUCCIONES: El siguiente cuestionario tiene como objetivo, Analizar los factores que determinan la rentabilidad basado en la enajenación de productos hidrobiológicos. J&N E.I.R.L. Sechura, 2015-2019.

ESCALA DE RPTA: Siempre- Casi Siempre- Casi Nunca- Nunca

VARIABLE N°01: ENAJENACIÓN DE PRODUCTOS HIDROBIOLOGICOS

DIMENSIÓN: OFERTA

Indicador: Calidad del producto

1. ¿Son los maricultores los principales en dar a conocer su producto de concha de abanico como un producto de alta calidad?
2. ¿Determina estrategias para poder vender sus productos hidrobiológicos en buena calidad?
3. ¿Ha tenido alguna vez problemas de devolución por la enajenación (venta) de productos hidrobiológicos, por un tema de mala calidad?
4. ¿Cree usted que la calidad del producto hidrobiológico depende mucho para su enajenación máxima?

Indicador: Mercado

5. ¿Cuáles son sus principales mercados de enajenación de Productos Hidrobiológicos?
 - a) Internacional
 - b) Nacional
 - c) Regional
 - d) Local
6. ¿Establece usted estrategias de venta para poder determinar el mercado que desea tener para la enajenación de productos hidrobiológicos?

7. ¿Se mantiene informado sobre el potencial de mercado que tiene los productos hidrobiológicos actualmente?
8. ¿Realiza seguimiento sobre los posibles mercados donde puede enajenarse sus productos hidrobiológicos?

Indicador: Punto de equilibrio

9. ¿Ha logrado mantener el punto de equilibrio en la enajenación de sus productos hidrobiológicos?
10. ¿Le ha pasado que en la enajenación de sus productos hidrobiológicos ha llegado a sufrir de algún desequilibrio en los márgenes de ganancia?
11. ¿Prevén en algún momento ocurra desequilibrios en la enajenación de productos hidrobiológicos?

DIMENSIÓN: DEMANDA

Indicador: Nivel de Precio

12. ¿Se ha visto afectado por el nivel de precios al momento de enajenar los productos hidrobiológicos?
13. ¿Determinan su nivel de precio entre todos los empresarios para poder vender sus productos hidrobiológicos con una rentabilidad satisfactoria?
14. ¿Es a través del nivel de precio que determina la cantidad de enajenación de productos hidrobiológicos?
15. ¿Es el nivel de precio el influyente para decidir una exportación de su producto hidrobiológico?
16. ¿Determina alternativas de solución ante una desnivelación de precios en la enajenación de productos hidrobiológicos?
17. ¿Entre el año pasado y la actualidad que márgenes de precio por malla se consideran para la enajenación de los productos hidrobiológicos?
 - a) S/.40,00.00 a S/.50,00.00
 - b) S/.51,00.00 a S/.60,00.00
 - c) S/.61,00.00 a S/.70,00.00
 - d) S/.71,00.00 a S/.80,00.00

Indicador: Exportación

18. ¿Cómo productor principal ha pensado en buscar exportar su propio producto hidrobiológico?
19. ¿Cree usted que la exportación de productos hidrobiológicos es más rentable que la enajenación nacional?
20. ¿Cree usted que se debe implementar capacitaciones de exportación en productos hidrobiológicos?

Indicador: Inflación

21. ¿Sería la inflación un factor para dejar de invertir en productos hidrobiológicos?
22. ¿Coordina con los demás empresarios en caso surja una inflación de precios que no les permita enajenar su producto hidrobiológico?

DIMENSIÓN: COSTO/BENEFICIO

Indicador: Beneficio Bruto

23. ¿Cuenta usted con una asesoría contable privada para poder controlar el beneficio bruto de sus productos hidrobiológicos?
24. ¿Realiza previos cálculos sobre su beneficio bruto, para que determine si este es rentable para la enajenación de productos hidrobiológicos?

Indicador: Beneficio Neto

25. ¿Cuánto cree usted que es su porcentaje de ganancia en la enajenación de productos hidrobiológicos?
- | | |
|--------------|--------------|
| a) 10% a 20% | c) 31% a 40% |
| b) 21% a 30% | c) 41% a más |
26. ¿Cuánto cree usted que es el porcentaje de inversión recuperable al margen total logrando un beneficio Neto esperado en la enajenación de productos hidrobiológicos?
- | | |
|--------------|---------------|
| a) 20% a 30% | c) 51% a 70% |
| b) 31% a 50% | d) 71% a 100% |
27. ¿Cuánto percibe anualmente, por la enajenación de productos hidrobiológicos?
En soles
- | | |
|----------------------------|----------------------------|
| a) 50,000.00 a 100,000.00 | c) 251,000.00 a 500,000.00 |
| b) 101,000.00 a 250,000.00 | d) 501,000.00 a más |

ANEXO 4. MODELO DE FICHA DOCUMENTAL

**UNIVERSIDAD CÉSAR VALLEJO
ESCUELA DE CONTABILIDAD**

TÍTULO : “Análisis de la Rentabilidad basada en la enajenación de productos hidrobiológicos. J&N EIRL, Sechura 2014-2018”

AUTOR : Jessica Haydeé Curo Ipanaqué.

FICHA TÉCNICA DE ANALISIS DOCUMENTARIO

ASPECTO	DESCRIPCIÓN
Técnica	Análisis Documentario
Temática	“Análisis de la Rentabilidad basada en la enajenación de productos hidrobiológicos. J&N EIRL, Sechura 2014-2018”
Población y muestra	Total, de documentos a revisar
N.º guías	04
Selección de individuos	Asociaciones de la zona Parachique
Duración	1 mes de aplicación
Lugar de realización encuesta	Sechura
Fecha	Entre los meses de abril y mayo 2020

ANEXO 5. GUÍAS DE ANÁLISIS DOCUMENTAL

GUÍA DE ANALISIS DOCUMENTAL



GUÍA DE ANÁLISIS 1

Dimensión: Demanda

Indicador: Nivel de precio

DOCUMENTO: Estados Financieros, Estado de Resultados

AÑO	CANTIDAD MALLAS	PRECIO PROMEDIO	INGRESO TOTAL
2018	10826	S/. 62.19	S/. 673,289.00
2017	2954	S/. 74.10	S/. 218,900.00
2016	4865	S/. 155.48	S/. 756,416.00
2015	8725.9	S/. 46.03	S/. 401,653.00
2014	15724	S/. 71.60	S/. 1,125,253.00
TOTAL	43094.9		S/. 3,175,511.00

Fuente: Elaboración propia

GUÍA DE ANÁLISIS DOCUMENTAL



GUÍA DE ANÁLISIS 2

Dimensión: Costo/Beneficio

Indicador: Beneficio bruto

DOCUMENTO: Estados Financieros

AÑO	VENTA	COSTO DE VENTAS	BENEFICIO BRUTO
2018	S/. 673,289.00	S/. 170,226.00	S/. 503,063.00
2017	S/. 218,900.00	S/. 220,662.00	-S/. 1,762.00
2016	S/. 756,416.00	S/. 428,204.00	S/. 328,212.00
2015	S/. 401,653.00	S/. 373,073.00	S/. 28,580.00
2014	S/. 1,125,253.00	S/. 572,191.40	S/. 553,061.60
TOTAL	S/. 3,175,511.00	S/. 1,764,356.40	S/. 1,411,154.60

Fuente: Elaboración propia

GUÍA DE ANÁLISIS DOCUMENTAL



GUÍA DE ANÁLISIS 3

Dimensión: Rentabilidad sobre los activos

Indicador: ROA

DOCUMENTO: Estados Financieros

AÑO	BENEFICIO OPERATIVO	ACTIVOS TOTALES	ROA
2018	S/. 267,039.00	S/. 176,615.00	151%
2017	-S/. 183,491.00	S/. 183,689.00	-100%
2016	S/. 41,080.00	S/. 185,506.00	22%
2015	-S/. 145,548.00	S/. 153,632.00	-95%
2014	S/. 35,185.00	S/. 83,639.00	4207%

Fuente: Elaboración propia

GUÍA DE ANÁLISIS DOCUMENTAL



GUÍA DE ANÁLISIS 4

Dimensión: Rentabilidad sobre las ventas

Indicador: Utilidad de margen neto

DOCUMENTO: Estados Financieros

AÑO	BENEFICIO NETO	VENTAS	MARGEN UTILIDAD NETO
2018	S/. 267,039.00	S/. 673,289.00	0.40
2017	-S/. 183,491.00	S/. 218,900.00	-0.84
2016	S/. 41,080.00	S/. 756,416.00	0.05
2015	-S/. 145,548.00	S/. 401,653.00	-0.36
2014	S/. 24,629.00	S/. 1,125,253.00	0.02

Fuente: Elaboración propia

GUÍA DE ANÁLISIS DOCUMENTAL



GUÍA DE ANÁLISIS 5

Dimensión: Rentabilidad sobre la inversión

Indicador: ROE

DOCUMENTO: Estados Financieros

AÑO	BENEFICIO NETO	FONDOS PROPIOS	ROE
2018	S/. 267,039.00	S/. 69,462.00	384%
2017	-S/. 183,491.00	-S/. 197,577.00	-93%
2016	S/. 41,080.00	-S/. 14,086.00	292%
2015	-S/. 145,548.00	S/. 55,165.00	-264%
2014	S/. 24,629.00	S/. 49,629.00	4963%

Fuente: Elaboración propia

ANEXO 6. MATRIZ DE CONSISTENCIA

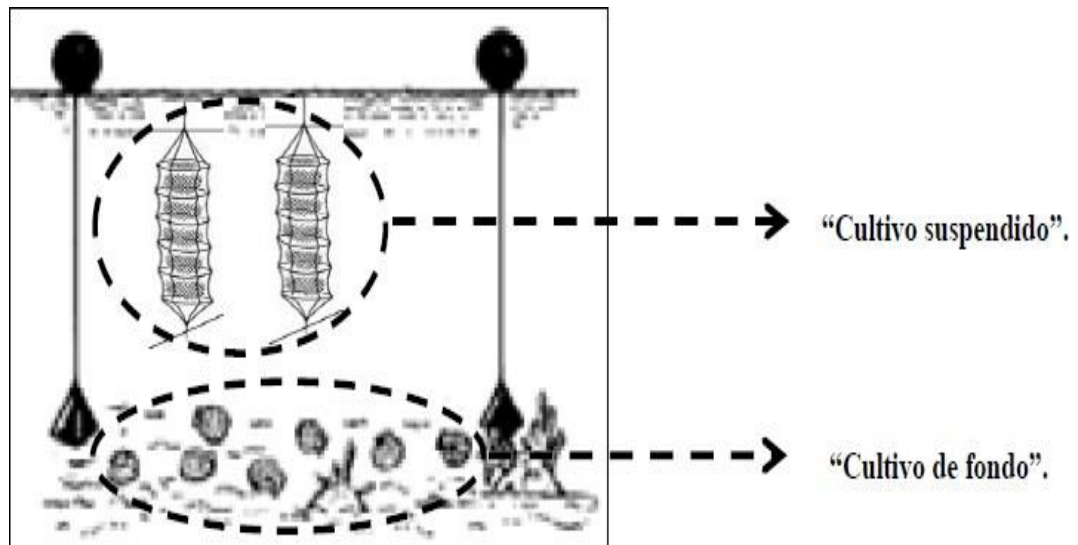
ANÁLISIS DE LA RENTABILIDAD BASADO EN LA ENAJENACIÓN DE PRODUCTOS HIDROBIOLÓGICOS - J&N EIRL, SECHURA (2014-2018)					
PROBLEMA GENERAL Y ESPECÍFICO	OBJETIVO GENERAL Y ESPECÍFICO	VARIABLES, DIMENSIONES E INDICADORES	DISEÑO DE INVESTIGACIÓN	POBLACION Y MUESTRA	MÉTODO Y TÉCNICA DE INVESTIGACIÓN
<p>PROBLEMA GENERAL ¿Cuáles son los factores que determinan la rentabilidad basada en la enajenación de productos hidrobiológicos? J&N EIRL Sechura, 2014-2018?</p>	<p>OBJETIVO GENERAL Analizar los factores que determinan la rentabilidad basada en la enajenación de productos hidrobiológicos. J&N EIRL Sechura, 2014-2018</p>	<p>Variable 01: enajenación de productos hidrobiológicos DIMENSIONES:</p> <ul style="list-style-type: none"> Oferta Demanda Costo/Beneficio 	<p>TIPO Descriptivo</p>	<p>POBLACION - Las 222 Asociaciones de Pescadores de crianza y producción de Moluscos.</p>	<p>METODO DE ANÁLISIS DE DATOS</p> <ul style="list-style-type: none"> Estadísticos descriptivos Cuadros Gráficos Tablas
<p>PROBLEMAS ESPECÍFICOS</p> <p>¿Cómo la oferta de productos hidrobiológicos determina la rentabilidad sobre los activos de J&N EIRL?</p> <p>¿Cómo la demanda de productos hidrobiológicos determina la Rentabilidad sobre las ventas de J&N EIRL?</p> <p>¿Cómo el costo/beneficio de productos hidrobiológicos determina la Rentabilidad sobre la inversión de J&N EIRL?</p>	<p>OBJETIVOS ESPECÍFICOS</p> <p>Definir como la oferta de productos hidrobiológicos determina la rentabilidad sobre los activos de J&N EIRL.</p> <p>Detallar como la demanda de productos hidrobiológicos determina la rentabilidad sobre las ventas de J&N EIRL.</p> <p>Identificar como el costo/beneficio de productos hidrobiológicos determina la rentabilidad sobre la inversión de J&N EIRL.</p>	<p>INDICADORES</p> <ul style="list-style-type: none"> Calidad del producto Mercado Punto de equilibrio Nivel de precio Exportación Inflación Beneficio bruto Beneficio Neto <p>Variable 02: Rentabilidad DIMENSIONES:</p> <ul style="list-style-type: none"> Rentabilidad sobre los Activos Rentabilidad sobre las Ventas Rentabilidad sobre la Inversión <p>INDICADORES</p> <ul style="list-style-type: none"> ROA Margen Neto de Utilidad Margen de Utilidad bruta Margen de utilidad en operaciones Gastos operacionales ROE 	<p>DISEÑO NO EXPERIMENTAL</p> <p>Por no existir manipulación de variables y serán estudiadas en su forma real.</p> <p>TRANSVERSAL Periodo = 2015-2019</p>	<p>MUESTRA - 30 asociaciones de la Zona Parachique – Sechura</p>	<p>TÉCNICAS</p> <ul style="list-style-type: none"> Encuestas Análisis Documentario <p>INSTRUMENTOS</p> <ul style="list-style-type: none"> Cuestionario Guía de análisis de documentos

ANEXO 7. ARTÍCULO 5 DEL T.U.O. DE LA LEY DEL IMPUESTO A LA RENTA

Artículo 5.- Para los efectos de esta Ley, se entiende por enajenación la venta, permuta, cesión definitiva, expropiación, aporte a sociedades y, en general, todo acto de disposición por el que se transmita el dominio a título oneroso.

En la ley del impuesto a la renta en el artículo 5, nos habla del concepto por enajenación que es aquella venta, o todo acto de disposiciones de un bien, el cual se cede a otra persona.

ANEXO 8. SISTEMAS DE CULTIVO DE CONCHA DE ABANICO



Fuente: Imagen Seafish 2013

La crianza de concha de abanico consta de dos formas de realizar la siembra, se cuenta con el cultivo de suspendido es aquel que se realiza en linternas de 10 pisos los cuales son colgados dentro de los corrales, y el cultivo de fondo que es aquel que se realiza en el fondo del área donde se espera su determinado tamaño de crecimiento para ser comercializado.

ANEXO 9. MORFOLOGÍA DE LA CONCHA DE ABANICO



Fuente: imagen de Internet

Se aprecia las partes de la concha de abanico que consta de una Gónada Masculina, llamada Coral, además de una Gónada femenina que también comprende el coral ya que es la que hace de este producto ser hermafrodita por tener los dos sexos, tiene una masa visceral, pie, branquias, manto y un músculo aductor, denominado como el “tallo o Callo” y está envuelta en una valva o concha.

ANEXO 10. POBLACIÓN

ZONA	CANTIDAD
BARRANCOS	43
CHULLIYACHI	11
CONSTANTE	26
DELICIAS	27
MATACABALLO	22
PARACHIQUE	35
PUERTO RICO	18
VICHAYO	40
TOTAL	222

Fuente: Elaboración propia

ANEXO 11. MUESTRA

ASOCIACION	ENCUESTADO	ZONA
Juanita Salome Sac	Presidente	Parachique
Inversiones Biodmar Sac	Presidente	Parachique
Hermanos Saba Antón	Presidente	Parachique
Siempre Virgen Del Carmen Sac	Presidente	Parachique
Ruth Eunice Sac	Presidente	Parachique
Hidro Mar De Costa Sac	Presidente	Parachique
Inversiones Jesús Fuente Inagotable Sac	Presidente	Parachique
Maricultores Bendición De Jesucristo Sac	Presidente	Parachique
Asoc. Extractores De Mariscos Y Pescadores Artesanales De Ciudad Del Pescador	Presidente	Parachique
Asoc. De Pescadores Artesanales Beatita De Humay	Presidente	Parachique
Asoc. De Pescadores Artesanales Los Tecosa De La Bocana De Parachique	Presidente	Parachique
Asoc. De Extractores Artesanales De Mariscos San Martín De Porras	Presidente	Parachique
Asoc. De Extractores Artesanales De Mariscos Jesús En Ti Confío De Parachique	Presidente	Parachique
Tecnología Y Pesca Artesanal Sac	Presidente	Parachique
Asoc. De Extractores Recolectores De Mariscos Artesanales Vecinos Del Mar	Presidente	Parachique
Acuicultores Alfa Y Omega Sac	Presidente	Parachique
Asoc. De Acuicultores Artesanales Joselyn Export	Presidente	Parachique
Asoc. De Pescadores Artesanales Los Delfines De La Bocana De Parachique	Presidente	Parachique
Asoc. De Pescadores Buzos Extractores De Mariscos Caleta De Parachique	Presidente	Parachique
Asoc. Nuevo Horizonte Sechura	Presidente	Parachique
Asoc. De Pescadores Artesanales Acuicultores Los Doce Apóstoles	Presidente	Parachique
Asoc. De Extractores Marinos Artesanales Y Buzos De Parachique- Piura	Presidente	Parachique
Asoc. De Pescadores Artesanales Señor De Los Milagros	Presidente	Parachique
Asoc. De Pescadores Artesanales Proyectos Del Mar Sechura Por Siempre	Presidente	Parachique
Asoc. De Pescadores Artesanales Acuicultores Jesús Mi Fortaleza	Presidente	Parachique
Sechura Rico Mar Sac	Presidente	Parachique1
Inversiones Henedsi Sac	Presidente	Parachique
Con El Poder De Jesús Sac	Presidente	Parachique
Asoc. De Pescadores Artesanales Extractores De Mariscos Cristo Es La Roca	Presidente	Parachique
Asoc. De Pescadores Recolectores, Extractores Y Cultivadores Artesanales Jesús Fuente De Bendición	Presidente	Parachique
Asoc. De Pescadores Artesanales Acuicultores Nueva Esperanza	Presidente	Parachique
Empresa Pesquera Y Acuicultora El Gran Mahanaim Sac	Presidente	Parachique
Asociación De Pescadores Artesanales Jesús Mi Salvador	Presidente	Parachique
Inversiones Ola Caballito De Mar Sac	Presidente	Parachique
Asoc. De Pescadores Artesanales Y Acuicultores Parachiqueños Unidos	Presidente	Parachique
TOTAL		38

Fuente: Elaboración propia

ANEXO 12. CONFIABILIDAD DEL INSTRUMENTO-ALFA DE CRONBACH

ALFA DE CRONBACH	N de elementos
0,986	27

Fuente: Elaboración propia

ANEXO 13. VALIDACIÓN DE EXPERTOS



CONSTANCIA DE VALIDACIÓN

Yo, **JUAN CARLOS WILSON GIL** con DNI N° 02624815 Magister en **GESTIÓN PÚBLICA** N° ANR/COP 052-01953, de profesión **CONTADOR PÚBLICO COLEGIADO** Desempeñándome actualmente como **DOCENTE UNIVERSITARIO** en **UNIVERSIDAD NACIONAL DE PIURA**

Por medio de la presente hago constar que he revisado con fines de Validación los instrumentos:

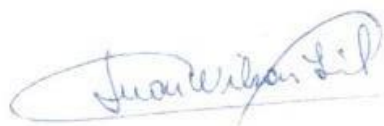
Questionario y Ficha de Análisis Documental.

Luego de hacer las observaciones pertinentes, puedo formular las siguientes apreciaciones.

Questionario Para Jóvenes Universitarios de la UCV-Piura	DEFICIENTE	ACEPTABLE	BUENO	MUY BUENO	EXCELENTE
1. Claridad				X	
2. Objetividad					X
3. Actualidad				X	
4. Organización					X
5. Suficiencia					X
6. Intencionalidad				X	
7. Consistencia				X	
8. Coherencia					X
9. Metodología					X

Ficha de análisis documental Para Jóvenes Universitarios de la UCV-Piura	DEFICIENTE	ACEPTABLE	BUENO	MUY BUENO	EXCELENTE
1. Claridad					X
2. Objetividad				X	
3. Actualidad				X	
4. Organización					X
5. Suficiencia				X	
6. Intencionalidad					X
7. Consistencia					X
8. Coherencia					X
9. Metodología					X

En señal de conformidad firmo la presente en la ciudad de Piura a los 22 días del mes de abril de Dos mil veinte.



Mgtr. : JUAN CARLOS WILSON GIL
DNI : 02624815
Especialidad : GESTIÓN PÚBLICA
E-mail : juanwilsongil@hotmail.com

**“Análisis de la Rentabilidad basada en la enajenación de productos hidrobiológicos. J&N E.I.R.L, Sechura
2015-2019”**

FICHA DE EVALUACIÓN DEL INSTRUMENTO: CUESTIONARIO

Indicadores	Criterios	Deficiente 0 - 20				Regular 21 - 40				Buena 41 - 60				Muy Buena 61 - 80				Excelente 81 - 100				OBSERVACIONES
		0	6	11	16	21	26	31	36	41	46	51	56	61	66	71	76	81	86	91	96	
ASPECTOS DE VALIDACION		5	10	15	20	25	30	35	40	45	50	55	60	65	70	75	80	85	90	95	100	
1.Claridad	Está formulado con un lenguaje apropiado																80					
2.Objetividad	Esta expresado en conductas observables																			95		
3.Actualidad	Adecuado al enfoque teórico abordado en la investigación																80					
4.Organización	Existe una organización lógica entre sus ítems																				99	
5.Suficiencia	Comprende los aspectos necesarios en cantidad y calidad.																				100	



CONSTANCIA DE VALIDACIÓN

Yo Luis Alberto Huanan Huanar con DNI N° 02795149 Magister
en TRIBUTACIÓN Y ASESORIA FISCAL
N° ANR/COP de profesión CONTADOR
Desempeñándome actualmente como ASESOR TRIBUTARIO Y FINANCIERO
en LA ASESORIA TRIBUTARIA Y FINANCIERA SAC

Por medio de la presente hago constar que he revisado con fines de Validación los instrumentos:

Cuestionario y Ficha de Análisis Documental.

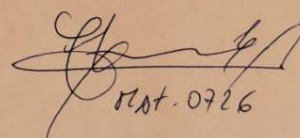
Luego de hacer las observaciones pertinentes, puedo formular las siguientes apreciaciones.

Cuestionario Para Jóvenes Universitarios de la UCV-Piura	DEFICIENTE	ACEPTABLE	BUENO	MUY BUENO	EXCELENTE
1. Claridad				✓	
2. Objetividad				✓	
3. Actualidad				✓	
4. Organización				✓	
5. Suficiencia				✓	
6. Intencionalidad				✓	
7. Consistencia				✓	
8. Coherencia				✓	
9. Metodología				✓	



Ficha de análisis documental Para Jóvenes Universitarios de la UCV-Piura	DEFICIENTE	ACEPTABLE	BUENO	MUY BUENO	EXCELENTE
1. Claridad				✓	
2. Objetividad				✓	
3. Actualidad				✓	
4. Organización				✓	
5. Suficiencia				✓	
6. Intencionalidad				✓	
7. Consistencia				✓	
8. Coherencia				✓	
9. Metodología				✓	

En señal de conformidad firmo la presente en la ciudad de Piura a los XX días del mes de Abril de Dos mil veinte.


Mgtr. 0726

Mgtr. : Mgtr. Alberto Huaman Huancar
DNI : 02795149
Especialidad : Contador PDS
E-mail : huamanh@hotmail.com

"Análisis de la Rentabilidad basada en la enajenación de productos hidrobiológicos. J&N EIRL, Sechura 2015-2019"

FICHA DE EVALUACIÓN DEL INSTRUMENTO: FICHA DE ANÁLISIS DOCUMENTAL

Indicadores	Criterios	Deficiente 0 - 20					Regular 21 - 40					Buena 41 - 60					Muy Buena 61 - 80					Excelente 81 - 100					OBSERVACIONES
		0	6	11	16	21	26	31	36	41	46	51	56	61	66	71	76	81	86	91	96	100					
ASPECTOS DE VALIDACION		5	10	15	20	25	30	35	40	45	50	55	60	65	70	75	80	85	90	95	100						
1. Claridad	Está formulado con un lenguaje apropiado																75										
2. Objetividad	Esta expresado en conductas observables																75										
3. Actualidad	Adecuado al enfoque teórico abordado en la investigación																75										
4. Organización	Existe una organización lógica entre sus ítems																75										
5. Suficiencia	Comprende los aspectos necesarios en cantidad y calidad.																75										

CONSTANCIA DE VALIDACIÓN

Yo, CPC George Calle C. con DNI N° 02112625 Magister
 en FINANZAS EMPRESARIALES
 N° ANR/COP 07515 de profesión CONTADOR PÚBLICO
 Desempeñándome actualmente como AUDITOR PERITO DOCENTE
 en CALLE ASOCIADOS S.C. M.P. UCV PFA.

Por medio de la presente hago constar que he revisado con fines de Validación los instrumentos:

Cuestionario y Ficha de Análisis Documental.

Luego de hacer las observaciones pertinentes, puedo formular las siguientes apreciaciones.

Cuestionario Para Jóvenes Universitarios de la UCV-Piura	DEFICIENTE	ACEPTABLE	BUENO	MUYBUENO	EXCELENTE
1. Claridad				X	
2. Objetividad				X	
3. Actualidad				X	
4. Organización				X	
5. Suficiencia				X	
6. Intencionalidad					X
7. Consistencia					X
8. Coherencia					X
9. Metodología					X

Ficha de análisis documental Para Jóvenes Universitarios de la UCV-Piura	DEFICIENTE	ACEPTABLE	BUENO	MUYBUENO	EXCELENTE
1. Claridad				X	
2. Objetividad				X	
3. Actualidad				X	
4. Organización				X	
5. Suficiencia				X	
6. Intencionalidad					X
7. Consistencia					X
8. Coherencia					X
9. Metodología					X

En señal de conformidad firmo la presente en la ciudad de Piura a los días del mes de Abril de Dos mil veinte.

Mgr.
DNI
Especialidad:
E-mail

CPC George Calle C.
02772825
CONTABILIDAD
calle_auditor@hotmail.com

MAT. 04-515

ANEXO 14. CONSTANCIA DE AUTORIZACIÓN

EMPRESA PESQUERA ACUICOLA Y SERVICIOS GENERALES



"J&N" E.I.R.L.

RUC: 20530100597

MZ G LOTE 19 CIUDAD DEL PESCADOR - PIURA - PIURA - SECHURA



CONSTANCIA


EL GERENTE GENERAL DE LA EMPRESA PESQUERA ACUICOLA Y SERVICIOS GENERALES J&N EIRL- PIURA SECHURA.

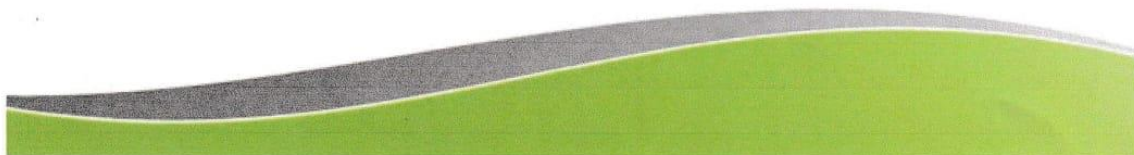
POR EL PRESENTE SE HACE CONSTAR QUE LA ESTUDIANTE **JESSICA HAYDEÉ CURO IPANAQUÉ**, REALIZÓ INVESTIGACION DE SU TESIS TITULADA **"ANALIS DE LA RENTABILIDAD BASADA EN LA ENAJENACION DE PRODUCTOS HIDROBIOLÓGICOS J&N EIRL SECHURA, 2014-2018"** EN EL AÑO QUE SE MENCIONA EN EL TITULO DEL MISMO, PERTENECIENTE A LA UNIVERSIDAD CESAR VALLEJO CON SEDE PIURA.

SE EXTIENDE LA PRESENTE CONSTANCIA, A SOLICITUD DE LA INTERESA, PARA FIN QUE CREA CONVENIENTE.

SECHURA, 13 DE MAYO DEL 2020

EMPRESA PESQUERA ACUICOLA Y SERVICIOS GENERALES J&N E.I.R.L.
RUC. 20530100597


MARTIN AUGUSTO MORE MENA
GERENTE GENERAL





Declaratoria de Autenticidad del Asesor

Yo, CRISANTO VELASCO ROBERT SORIANO, docente de la FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES y Escuela Profesional de CONTABILIDAD de la UNIVERSIDAD CÉSAR VALLEJO, asesor(a) del Trabajo de Investigación / Tesis titulada: "ANÁLISIS DE LA RENTABILIDAD BASADO EN LA ENAJENACIÓN DE PRODUCTOS HIDROBIOLÓGICOS-J&N EIRL, SECHURA (2015-2019)", del (los) autor (autores) CURO IPANAQUE JESSICA HAYDEE, constato que la investigación cumple con el índice de similitud establecido de 21%, 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 el Trabajo de Investigación / 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.

Piura, 29 de julio de 2020

Apellidos y Nombres del Asesor:	Firma
CRISANTO VELASCO ROBERT SORIANO DNI: 46940616 ORCID 0000-0002-2692-0230	Firmado digitalmente por: RSCRISANTOV el 29 Jul 2020 10:23:43

Código documento Trilce: 47052