



UNIVERSIDAD CÉSAR VALLEJO

FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES
ESCUELA PROFESIONAL DE CONTABILIDAD

**Rentabilidad de ventas netas y utilidad bruta en una
empresa del sector agrario en la Libertad, 2018-2022**

TESIS PARA OBTENER EL TÍTULO PROFESIONAL DE:

Contador Público

AUTORAS:

Larico Sucaticona, Amanda (orcid.org/0009-0007-7810-8766)

Melo Quispe, Karem Sofia (orcid.org/0009-0006-8965-196X)

ASESOR:

Dr. Espinoza Cruz, Manuel Alberto (orcid.org/0000-0001-8694-8844)

LÍNEA DE INVESTIGACIÓN:

Finanzas

LÍNEA DE RESPONSABILIDAD SOCIAL UNIVERSITARIA:

Desarrollo económico, empleo y emprendimiento

LIMA — PERÚ

2024

DEDICATORIA

Dedico esta investigación a mi querido hijo, quien fue mi fuente inagotable de inspiración y motivación.

Igualmente, va dedicado a mis progenitores, hermanos y esposo, quienes con su respaldo inquebrantable contribuyeron para hacer realidad este maravilloso sueño.

Larico Sucaticona, Amanda

Dedico esta tesis a mis padres, porque estuvieron a mi lado y siempre velaron por mi bienestar y educación.

También se lo dedico a familia por siempre apoyarme incondicionalmente en cada paso que doy

Melo Quispe, Karem Sofia

AGRADECIMIENTO

Expreso mi gratitud infinita al divino creador por concederme lo más anhelado, ser una profesional.

Al asesor Dr. Manuel Alberto Espinoza Cruz, estoy agradecida debido a su guía experta y por compartir generosamente su conocimiento, este logro no habría sido alcanzado sin su ayuda.

Larico Sucaticona, Amanda

Agradezco a Dios por darme fortaleza y guiado para seguir adelante para ser un profesional.

Al asesor, Dr. Manuel Alberto Espinoza Cruz, gracias a sus aportes y paciencia, aprendí lo que es la investigación y cómo realizarla.

Melo Quispe, Karem Sofia



Declaratoria de Autenticidad del Asesor

Yo, ESPINOZA CRUZ MANUEL ALBERTO, 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: "RENTABILIDAD DE VENTAS NETAS Y UTILIDAD BRUTA EN UNA EMPRESA DEL SECTOR AGRARIO EN LA LIBERTAD, 2018-2022", cuyos autores son MELO QUISPE KAREM SOFIA, LARICO SUCATICONA AMANDA, constato que la investigación tiene un índice de similitud de 19.00%, 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, 13 de Mayo del 2024

Apellidos y Nombres del Asesor:	Firma
ESPINOZA CRUZ MANUEL ALBERTO DNI: 07272718 ORCID: 0000-0001-8694-8844	Firmado electrónicamente por: MESPINOZACR el 13-05-2024 05:56:42

Código documento Trilce: TRI - 0748254



Declaratoria de Originalidad de los Autores

Nosotros, MELO QUISPE KAREM SOFIA, LARICO SUCATICONA AMANDA estudiantes de la FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES de la escuela profesional de CONTABILIDAD de la UNIVERSIDAD CÉSAR VALLEJO SAC - LIMA NORTE, declaramos bajo juramento que todos los datos e información que acompañan la Tesis titulada: "RENTABILIDAD DE VENTAS NETAS Y UTILIDAD BRUTA EN UNA EMPRESA DEL SECTOR AGRARIO EN LA LIBERTAD, 2018-2022", es de nuestra autoría, por lo tanto, declaramos que la Tesis:

1. No ha sido plagiada ni total, ni parcialmente.
2. Hemos mencionado todas las fuentes empleadas, identificando correctamente toda cita textual o de paráfrasis proveniente de otras fuentes.
3. No ha sido publicada, ni presentada anteriormente para la obtención de otro grado académico o título profesional.
4. Los datos presentados en los resultados no han sido falseados, ni duplicados, ni copiados.

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

Nombres y Apellidos	Firma
KAREM SOFIA MELO QUISPE DNI: 72743493 ORCID: 0009-0006-8965-196X	Firmado electrónicamente por: KAMELOQU el 13-05-2024 16:38:59
AMANDA LARICO SUCATICONA DNI: 47108228 ORCID: 0009-0007-7810-8766	Firmado electrónicamente por: AMLARICOSU el 13-05-2024 21:51:16

Código documento Trilce: TRI - 0748256

Índice de contenidos

Dedicatoria.....	ii
Agradecimiento.....	iii
Declaratoria de autenticidad del asesor.....	iv
Declaratoria de originalidad de los Autores.....	v
Índice de Contenido.....	vi
Índice de Tablas.....	vii
Resumen.....	viii
Abstract.....	ix
I. INTRODUCCIÓN.....	1
II. MARCO TEÓRICO.....	4
III. METODOLOGÍA.....	10
3.1. Tipo y diseño de investigación.....	10
3.2. Variables y operacionalización.....	10
3.3. Población, muestra, muestreo, unidad de análisis.....	11
3.4. Técnicas e instrumentos de recolección de datos.....	12
3.5. Procedimientos.....	12
3.6. Método de análisis de datos.....	12
3.7. Aspectos éticos.....	13
IV. RESULTADOS.....	14
V. DISCUSIÓN.....	26
VI. CONCLUSIONES.....	29
VII RECOMENDACIONES.....	31
REFERENCIAS.....	32
ANEXOS.....	36

Índice de tablas

01. Análisis de los datos de las variables (V): Rentabilidad de ventas netas (V1) y Utilidad bruta (V2)	13
02. Tabla cruzada. Variable 1 (V1): Rentabilidad de ventas netas (Agrupada) - Variable 2 (V2): Utilidad bruta (Agrupada).....	14
03. Tabla cruzada. Dimensión 1 (D1): Utilidad neta (Agrupada) - Variable 2 (V2): Utilidad bruta (Agrupada).....	15
04. Tabla cruzada Dimensión 2 (D2): Ventas netas (Agrupada) - Variable 2 (V2): Utilidad bruta (Agrupada).....	16
05. Test de normalidad. Variable 1(V1): Rentabilidad de ventas netas - Variable 2 (V2): Utilidad bruta.....	18
06. Test de normalidad. Dimensión 1 (D1): Utilidad neta - Variable 2 (V2): Utilidad bruta.....	19
07. Test de normalidad. Dimensión 2 (D2): Ventas netas - Variable 2 (V2): Utilidad bruta.....	20
08. Prueba de correlación: Hipótesis General.....	21
09. Prueba de correlación: Hipótesis Específica 1.....	23
10. Prueba de correlación: Hipótesis Específica 2.....	24

RESUMEN

Se planteó como **objetivo** demostrar cómo se asocia la rentabilidad de ventas netas y utilidad bruta, en una empresa agraria. La **metodología** se basó en una investigación aplicada, con estructura no experimental, correlacional, transversal. Como **resultado** fue que la rentabilidad de ventas netas no muestra una conexión significativa con la Utilidad bruta, en una empresa agraria.

En **conclusión**, este resultado se logró debido a la comparación entre el último trimestre del ejercicio 2022 y el primer trimestre de 2018, tanto la rentabilidad de ventas netas como la Utilidad Bruta exhiben una tendencia positiva de crecimiento. El incremento de Rentabilidad ventas netas en 34.20 puntos, se produjo por un crecimiento proporcional de Utilidad neta en comparación al de ventas netas. Por otro lado, el desarrollo de la V2: Utilidad bruta en S/ 247,436 mil se alcanzó por la relevante importancia que muestran en las ventas netas, producto de los importantes ingresos de actividades ordinarias.

Palabras clave: Rentabilidad de ventas netas y Utilidad Bruta, Utilidad Neta.

ABSTRACT

The objective was to demonstrate how the profitability of net sales and gross profit is associated in an agricultural company. The methodology was based on applied research, with a non-experimental, correlational, transversal structure. As a result, the profitability of net sales does not show a significant connection with the gross profit in an agricultural company. In conclusion, this result was achieved due to the comparison between the last quarter of fiscal year 2022 and the first quarter of 2018, both Profitability of net sales and gross profit, exhibit a positive growth trend. The increase in Net Sales Profitability by 34.20 points was produced by a proportional growth in Net Profit compared to Net Sales. On the other hand, the development of V2: Gross profit of S/ 247,436 thousand was achieved due to the relevant importance shown in net sales, as a result of the significant income from ordinary activities.

Keywords: Profitability of net sales and gross profit, net profit

I. INTRODUCCIÓN

Desafíos presentes en la actualidad: El sector agrario del rubro de caña de azúcar comprende un papel importante en la economía actual, en el periodo 2022 hubo buena contribución en la producción a nivel nacional. Sin embargo, enfrentan desafíos específicos relacionados con la producción, la comercialización y la administración de recursos naturales. En este contexto, **la rentabilidad de ventas netas y la utilidad bruta** son dos métricas esenciales que permiten a dicho sector evaluar su desempeño y tomar decisiones informadas para optimizar su rentabilidad.

Evidentemente la enfermedad de coronavirus causó un impacto significativo en la rentabilidad, y en las diversas operaciones empresariales. En el sector agrario resultó más afectado a causa de la discontinuidad en la cadena de abastecimiento, escasez de población activa, disminución de la demanda y precios fluctuantes y los cambios de adquisición de alimentos. Como consecuencia hubo una disminución en la producción nacional, también impactó en su utilidad. Asimismo, llevó a un mayor reconocimiento del valor de la agricultura y la seguridad alimentaria, lo que podría llevar a inversiones y cambios a largo plazo en el sector.

Las organizaciones azucareras peruanas, han sido afectadas en la disminución de sus ventas, debido a que el Estado dio la exoneración del IGV al azúcar los meses de mayo a julio del 2022. Dio como resultado el aumento de la importación de azúcar y otros como tumulto y bloqueos sociales a nivel nacional durante fin de año.

Por las razones antes mencionadas, la rentabilidad de ventas netas y la utilidad bruta son dos métricas fundamentales para la evaluación del desenvolvimiento económico y operativo de una organización. Estos indicadores conceden información eficaz para las decisiones futuras, la gestión de costos y la perfección de la eficacia en la producción y ventas de productos agrícolas, contribuyendo al éxito y la sostenibilidad en este sector económico clave. (Ricardo del Aguilar, 2020, p. 6).

En esta línea, el análisis correlacional para estas 02 variables correspondiente a una empresa perteneciente al sector agrario, desde el periodo 2018 al 2022, ayudará a investigar el comportamiento en rentabilidad de ventas netas y utilidad bruta, a razón de cubrir el vacío científico, para de esta manera llegar a ampliar el conocimiento, en el ámbito cuantitativo.

Con este propósito, **el problema** se plantea de la siguiente manera:

- **Problema General:** ¿Cómo se asocia la rentabilidad de ventas netas y utilidad bruta en una empresa agraria en La Libertad?
- **Problema Especifica 1:** ¿Cómo se vincula la utilidad neta y utilidad bruta de una empresa agraria en La Libertad?
- **Problema Especifica 2:** ¿Cuál es la forma en que se conectan las ventas netas y utilidad bruta de empresa agraria en La Libertad?

Dentro de las múltiples **justificaciones** que se pueden mencionar, se incluyen las siguientes: (Fernández., 2020, p. 73):

- **Teórica:** Es fundamental examinar los fundamentos conceptuales y los antecedentes relacionados con dos importantes indicadores financieros: rentabilidad de ventas netas y utilidad bruta. Esto facilitará a otros investigadores avanzar en este campo científico, ya que el objetivo es esclarecer la problemática actualizada para una interacción eficaz (Chumpitaz et al., 2022, p. 1).
- **Práctica:** Se utilizan conocimientos avanzados, sobre todo del estado actual de la investigación, para abordar el problema entre variables en una empresa agrícola durante un período específico, considerando las demandas de recursos y esfuerzos, particularmente en los aspectos económicos y financieros
- **Metodológica:** Facilita la implementación de un método científico respaldado por revisiones públicas, validadas, oficiales y actualizadas, de

datos cuantitativos para su análisis estadístico formal. Esto contribuye a lograr los objetivos de la investigación de manera ética, cumpliendo con todos los estándares necesarios, lo que facilita la toma de decisiones precisas. (López et al., 2022, p. 142).

Los **objetivos** planteados fueron:

- **Objetivo General.:** Demostrar cómo se asocia la rentabilidad de ventas netas y utilidad bruta en una empresa agraria.
- **Objetivo Especifica 1:** Indicar en qué medida se vincula la utilidad neta y utilidad bruta en una empresa agraria.
- **Objetivo Especifica 2:** Señalar cuál es el nivel en que se conectan las ventas netas y utilidad bruta en una empresa agraria.

Se presentan las siguientes **hipótesis**:

- **Hipótesis General:** Se asocia significativamente la rentabilidad de ventas netas y utilidad bruta, en una empresa agraria.
- **Hipótesis Específica 1:** se vincula significativamente la utilidad neta y utilidad bruta, en una empresa agraria.
- **Hipótesis Específica 2:** Muestra una conexión significativa entre las ventas netas y utilidad bruta, en una empresa agraria.

II. MARCO TEÓRICO

En bases teóricas y conceptuales se compilan estudios anteriores y perspectivas teóricas conceptuales relacionadas con las variables: **Rentabilidad de ventas netas** y **Utilidad bruta**.

Antecedentes: A nivel **internacional**, los profesionales del país de Colombia analizan y evalúan los indicadores económicos de la industria marroquí del calzado, productos marroquíes y dando mención a las variables, se tienen en cuenta variables de crecimiento y actividad, así como indicadores como rotación de inventarios y carteras, activos fijos, endeudamiento, Rentabilidad (utilidad bruta, margen de beneficio operativo, margen de beneficio neto), beneficio, rendimiento (ROE, ROA). La eficiencia, por su parte, se concluye porque la utilidad neta responde a la eficiencia del margen de utilidad y a menor tasa el efecto apalancamiento responde a la eficiencia de los activos. (Cristian, 2017, p. 29 y 30).

En una investigación, realizada por los universitarios de México, analizó los cambios en las primas totales emitidas y reportó ganancias brutas. Se encuentra que las afianzadoras mexicanas exhiben un comportamiento globalmente inestable a pesar de sus ganancias. mayor beneficio. (Nora et al, 2018, p 1).

Finalmente, en una revista mexicana presentaron una investigación sobre el impacto del valor en el margen bruto del destilado de agave, tomando en cuenta los costos de cada paso del proceso productivo, desde el almacenamiento hasta la cosecha y el empaque. Para que la distribución cree descripciones estratégicas que requieran control de costos e iniciativas de valor agregado. (Antonio et al, 2017, p 551).

A nivel **nacional**, un estudio científico realizado por universitarios de Tacna, se investigó las variables referidas para una organización petrolera, para los años 2011 y 2019. El resultado obtenido la utilidad neta da a conocer el 51.20% de la variación de rentabilidad, según R de Pearson es de 0.725 tiene una relación directa y fuerte (Luna, 2020, p.8).

Estudio llevado a cabo por profesores y estudiantes en el que se analizó cómo los costos de producción de materias primas, mano de obra y gastos de producción

afectaron la rentabilidad y su influencia notable durante los años 2011 y 2012, proponiendo así un sistema de costos adecuados que permita mejorar la rentabilidad. Al no implementar un sistema de costos adecuados dará como resultado un rendimiento reducido. Panadería y Confitería De La Una – Puno. La rentabilidad alcanzada entre 2011 y 2012. El pan integral tuvo un promedio del 5%, luego experimentó una disminución del 30% en el siguiente periodo, el cachito de mantequilla registró una disminución del 10%, seguido de un -4% en el periodo subsiguiente, mientras que el pan de yema mostró un promedio de -18% y luego cambió a -4% al año siguiente. Por otro lado, el panetón en bolsa tuvo un promedio del 10.63%, que cambió al 11.25% en el siguiente periodo. (Luz, 2015, p. vii).

Se analizó e interpretó la situación económica y financiera aplicando métodos analíticos y se obtuvieron los siguientes resultados: Los Estados Financieros no aplican a Castro's Inversionistas Generales S.R.L. durante el periodo 2014 -2015 esto influyó en las decisiones de gestión de la empresa y se concluyó que el producto tuvo una variación significativa en S/. 188,626.00 se registró el 41.95%; tiene un cambio significativo en S/. 55,000.00 que registró el 21.28%, en el análisis de las ventas netas del periodo 2014 aumenta de S/. 904,841.00 y en 2015 que representó el 55.85%; se elevó la utilidad en S/. 81,281.00 que representa el 146.76% lo cual indica una mejora significativa para la empresa. (Marylu, 2016, p.ix)

A nivel **local**, una investigación profesional hace referencia las variables para las empresas agroindustriales del sector azucarero, basándose en información financiero de uso público en los periodos 2016 - 2020, Se indicó que el análisis de la V1 no solo mide el rendimiento de la empresa, sino también evalúa su situación económica y financiera. Por lo tanto, se sugiere la adopción de estrategias innovadoras para optimizar la gestión del presupuesto, con el fin de lograr un balance adecuado en las ventas. (Miranda y Rivas, 2021, p. 5).

se efectuó un estudio sobre las variables en la empresa Cementos (2016-2020), esta conclusión subraya la necesidad crítica de implementar estrategias de gestión financiera más efectivas, que no solo se enfoquen en recortes de costos y gastos, sino también en la eficacia de procesos administrativos y contables, para acelerar la toma de decisiones. Solo así la empresa podrá mejorar sus márgenes de utilidad

y alcanzar la rentabilidad deseada, asegurando su sostenibilidad y crecimiento en el mercado competitivo actual. (Caja y Torres, 2021, p. 6)

Finalmente, en su investigación llamada “Auditoría financiera en la utilidad neta de la empresa Montalvo spa peluquería S.A.C. en el distrito de San Miguel, año 2017”. Como objetivo es la influencia entre las variables. La investigación es de naturaleza puramente básica, con un enfoque explicativo y un diseño no experimental. La muestra está compuesta por 30 participantes y se aplicó la técnica de encuesta, empleando una herramienta que contiene una escala de Likert. Se utilizó el software estadístico SPSS 24. Para evaluar la confiabilidad, se aplicó el coeficiente Alfa de Cronbach, concluyendo que las herramientas empleadas son altamente confiables. En conclusión, se determina que la Auditoría Financiera tiene un impacto significativo en la Utilidad Neta de la empresa Montalvo Spa Peluquería S.A.C en el Distrito de San Miguel durante el año 2017. (Mendoza, 2018, p. 7)

Los **Fundamentos teóricos y conceptuales** en cuanto a la variable **1: Rentabilidad de ventas netas**, se detalla a continuación:

Rentabilidad de ventas netas: es un ratio financiero utilizado en el análisis de Estados Financieros. La fórmula expresa su uso en Perú, como un indicador financiero que permite calcular la proporción de la utilidad neta en relación con las ventas netas. (Bolsa de Valores de Lima, 2022, p. 57)

$$\text{Rentabilidad de ventas netas (\%)} = \frac{\text{Utilidad Neta}}{\text{Ventas Netas}} \times 100$$

Conceptualizan varios autores con bases teóricas a esta variable. Manifestaron que la rentabilidad de ventas netas es un medio para alcanzar los objetivos de beneficios. Además, promueve una gestión eficaz y un rendimiento comercial satisfactorio. (Clarke, et al. 2018). Contablemente, la rentabilidad de ventas netas como ROS (return on sales) establece el rendimiento de las ventas en relación con la utilidad neta y ventas netas. (Horngren, 2003). Finalmente, la rentabilidad de ventas netas se expresa como el margen de utilidad neta (beneficio neto/ventas

netas) dividido por los ingresos por ventas por producto. (Morillo y Marisela, 2001, p 35-48).

A su vez, la variable 1 tiene **dos dimensiones**: Utilidad neta y Ventas netas. Éstas se conceptualizan a continuación.

La **utilidad neta** representa la ganancia financiera o rendimiento de sus operaciones comerciales, una vez que se han deducido los gastos, costos operativos y otros elementos, como se registran en el estado financiero. Este resultado puede destinarse a dividendos, reservas, capitalización u otros fines. (Roldan,2020, p. 4). La utilidad neta se refiere al resultado financiero neto de un periodo. Representa el incremento neto de los beneficios económicos del ejercicio contable. Es una medida clave de la rentabilidad, más importante y se utiliza para analizar el desempeño financiero de una entidad. (CNC, 2019, p. 205).

Las **Ventas netas** a menudo son denominadas ingresos netos consecuentes de la venta de productos y/o servicios vinculados con las operaciones de un negocio. Se contabilizan como ingresos cuando la responsabilidad de rendimiento se origina al transferir bienes o servicios comprometidos. (CNC, 2021, p. 182). Las ventas netas son una cifra clave en el estado de resultados de una organización y representan las ventas generadas a través de la venta de productos y/o servicios, después de deducir cualquier devolución de mercancía y descuentos sobre las ventas. (Consejo Normativo de Contabilidad, 2019, p. 198).

Los **Fundamentos teóricos y conceptuales** en cuanto a la **variable 2: Utilidad bruta**, se detalla a continuación:

Utilidad bruta: Es un beneficio que adquiere una empresa al vender sus productos. Refleja la resta entre los ingresos y el costo de bienes vendidos, como los costos de materiales y la mano de obra. (Jhony, 2023)

La fórmula de utilidad bruta es:

$$\text{Ventas Netas} - \text{Costo de Ventas o Costos de Producción} = \text{Utilidad Bruta}$$

El precio final del producto, una vez descontados los costes directos e indirectos de elaboración y comercialización. Es el beneficio obtenido por el producto después de deducir el costo antes de su comercialización y el coste de adquisición antes de su venta. (Karla, 2020)

La diferencia entre estos dos conceptos es que la ganancia bruta representa únicamente el resultado de restar los costos a las ventas totales. Después de deducir todos estos costos, el beneficio neto permite a los accionistas de la empresa saber cuál fue su beneficio durante un determinado período de tiempo. (César, 2022).

A su vez, la variable 2 tiene **dos dimensiones**: Ventas netas y Costo de venta o producción. Éstas se conceptualizan a continuación:

Las **Ventas netas** se conceptualizan teóricamente en la D2: ventas netas de la V1: Rentabilidad de ventas netas.

Costos de ventas: Estos costos están asociados con la producción y distribución. En consecuencia, todos los recursos se destinan al funcionamiento de la empresa, con el fin de entregar el producto ofrecido al cliente final. (Zendesk, 2023).

La fórmula de costo de ventas:

$$\text{costo de venta} = \text{inventario inicial} + \text{costo de producción} - \text{inventario final}$$

Mide el valor del inventario vendido durante un período determinado. Analiza los costos asociados con los productos, independientemente del producto; si eres una fábrica, debes dirigir tu trabajo para producirla. (Johanna, 2023)

III. METODOLOGÍA

3.1. Tipo y diseño de investigación

3.1.1 Tipo de investigación:

Se emplean conocimientos pertinentes o vanguardistas, respaldados por antecedentes y fundamentos teóricos en el área, por lo tanto, es una **metodología aplicada**. Su objetivo es examinar necesidades científicas insatisfechas para recomendar recursos para futuras investigaciones, teniendo en cuenta otros factores metodológicos como la población, el período de tiempo, la geografía, etc. (CONCYTEC, 2018). La investigación de otros autores se vuelve importante para mejorar la investigación y encontrar nuevos conocimientos y verificables. (Hernández et al., 2014).

3.1.2 Diseño de investigación:

No experimental, dado que la información no fue intervenida y se adquirió de manera general, para una investigación de naturaleza descriptiva. Longitudinal es el enfoque, ya que abarca 20 trimestres consecutivos recopilados en un único momento. A si mismo el Nivel: Correlación, que explora la asociación entre las variables sin buscar un efecto de causa entre ellas. como Enfoque: Cuantitativo, mediante la obtención de valores numéricos durante el estudio con base en informes financieros, sometidos a operaciones estadísticas. (Hernández et al., 2014).

3.2. Variables y operacionalización

- Las Variables que se operacionalizan, en enfoque cuantitativo. son las siguientes: rentabilidad de ventas netas y utilidad bruta.
- La tabla de variables operativas se describe detalladamente en el Anexo No. 01. En ese punto se detallan conceptualmente ambos en función de sus fundamentos teóricos vigentes.

En el Anexo No. 02 se detalla las especificaciones de las variables. En este informe se fundamenta las bases conceptuales en el trabajo de investigación

El alcance de medición de los indicadores es adecuado porque los datos no sólo son cuantitativos sino también continuos. Es decir, el valor está entre dos números enteros naturales.

3.3. Población, muestra y muestreo

3.3.1 Población:

Estos constituyen los estados financieros de la organización que se está examinando. Contienen datos a utilizar que corresponden a dos variables. (Hernández et al., 2014). Se utiliza a continuación:

- **Criterios de inclusión:** La información está destinada a uso general ya que está disponible en portales oficiales con acceso gratuito. Los estados financieros de una organización para cada trimestre contienen los datos a extraer.
- **Criterios de exclusión:** Estados financieros de otras organizaciones, publicados o no por fuentes oficiales. Sus informes no han sido revisados por instituciones relevantes ni verificados por expertos.

3.3.2 Muestra:

Representado por 20 estados financieros trimestrales que finalizan en el año fiscal del 2018 a 2022. Estos están disponibles públicamente y destinados al uso general.

En el anexo No 2 están los datos extraídos, para tener datos más cercanos a la fecha de este estudio. Los registros de informes contables provienen de una fuente de origen secundaria y han sido verificadas con un contador, auditor o revisor con experiencia profesional (Espinoza, et al., 2021, p.59).

3.3.3 Muestreo: La muestra no se eligió de forma aleatoria, sino con el objetivo o la conveniencia de obtener la información más reciente. (Hernández et al., 2014).

3.3.4 Unidad de análisis: El informe financiero de la organización en estudio correspondiente al trimestre 2018 a 2022, publicado oficialmente en Internet.

3.4. Técnicas e instrumentos de recolección de datos

3.4.1 Técnicas de recolección de datos:

El Análisis documental utilizado consiste en la revisión de los informes contables para obtener datos con fines de investigación. (Hernández et al., 2014).

3.4.2 Instrumentos de recolección de datos:

La ficha de investigación se ha diseñado específicamente para su utilización interna en el proceso de investigación. Este formato ha sido empleado para registrar los datos financieros auditados que han sido publicados en plataformas digitales oficiales. (Hernández et al., 2014).

3.5. Procedimientos

Los datos cuantitativos del EEFF se recopilaban en un formulario de análisis estadístico. Primero, describen la interpretación y pruebas de rutina. En segundo lugar, una comparación lógica de las hipótesis según los objetivos del estudio. Debido a que era información pública, no fue acordada ni aprobada por la editorial. La fuente era secundaria y oficial. (Universidad César Vallejo, 2020, p. 11).

3.6. Método de análisis de datos

Para lograr los objetivos del estudio se utilizó el software estadístico SPSS. Los datos se agruparon en secciones descriptivas. Luego, la parte de inferencia utilizó el coeficiente de correlación dado por la prueba de

normalidad. Esto nos permitió comparar las hipótesis de los estudios realizados. (Hernández et al., 2014).

3.7. Aspectos éticos

La investigación cumple con la ley de derechos de autor al atribuir adecuadamente la autoría según lo requerido por la Universidad. Se realizó una verificación de similitud mediante la plataforma Turnitin para confirmar la originalidad de la investigación. (Universidad César Vallejo, 2020).

La investigación busca contribuir a futuros estudios que busquen analizar aspectos del tema, teniendo en cuenta diferentes áreas en las variables, periodos analizados, empresas estudiadas, etc. (Espinoza, et al., 2021, p. 7430).

IV. RESULTADOS

Este documento presenta las mediciones prácticas realizadas dentro del contexto de la investigación. Estas mediciones se han realizado para consonancia con los objetivos establecidos para la tesis. Como resultado de este enfoque cuantitativo, se identificaron descubrimientos utilizando herramientas como Excel y SPSS.

4.1. Análisis descriptivo

Tabla (01)

Variables (V): Rentabilidad de ventas netas (V1) y utilidad bruta (V2) en una empresa agraria en la Libertad, 2018-2022 (En miles de S/ y en cifras decimales)

Indicadores	D1: Utilidad neta	D2: Ventas netas	V1: Rentabilidad de ventas netas %	V2: Utilidad bruta
Ejerc. 2018 (trim. 1)	(12,301)	83,426	(14.74)	(15,469)
Ejerc. 2018 (trim. 2)	(6,820)	199,328	(3.42)	(21,084)
Ejerc. 2018 (trim. 3)	(9,679)	309,797	(3.12)	(27,420)
Ejerc. 2018 (trim. 4)	2,151	425,323	0.51	36,190
Ejerc. 2019 (trim. 1)	9,077	110,468	8.22	18,541
Ejerc. 2019 (trim. 2)	3,377	220,572	1.53	25,976
Ejerc. 2019 (trim. 3)	2,480	324,606	0.76	43,020
Ejerc. 2019 (trim. 4)	18,062	471,532	3.83	73,446
Ejerc. 2020 (trim. 1)	(548)	147,282	(0.37)	30,921
Ejerc. 2020 (trim. 2)	32,271	282,775	11.41	75,089
Ejerc. 2020 (trim. 3)	61,346	414,716	14.79	117,453
Ejerc. 2020 (trim. 4)	88,920	593,386	14.99	169,723
Ejerc. 2021 (trim. 1)	24,745	122,594	20.18	34,320
Ejerc. 2021 (trim. 2)	35,788	239,454	14.95	62,369
Ejerc. 2021 (trim. 3)	94,826	437,730	21.66	136,977
Ejerc. 2021 (trim. 4)	139,647	632,030	22.09	202,071
Ejerc. 2022 (trim. 1)	25,812	148,655	17.36	32,420
Ejerc. 2022 (trim. 2)	23,202	275,493	8.42	66,379
Ejerc. 2022 (trim. 3)	46,370	444,335	10.44	136,199
Ejerc. 2022 (trim. 4)	132,563	681,514	19.45	231,967

Nota: Los datos corresponden a EEFF. corporativos, de uso público oficial.

Según los datos proporcionados en la Tabla (1), se constata que, durante el último lustro, las V rentabilidad ventas netas como la utilidad bruta exhiben una tendencia positiva de crecimiento. El incremento de la V1: Rentabilidad ventas netas (en 34.20

puntos) se produjo por un mayor incremento proporcional del Utilidad neta total en comparación al de ventas netas. Por otro lado, el desarrollo de la V2: Utilidad bruta (S/ 247,436) se alcanzó por la relevante importancia que muestran en las ventas neta, producto de los importantes ingresos de actividades ordinarias.

Tabla (02)

Tabla cruzada. V1: Rentabilidad de ventas netas (Agrupada) - V2: Utilidad bruta (Agrupada)

		V2: Utilidad bruta (Agrupada)				
		Baja	Mediana	Alta	Total	
V1: Rentabilidad de ventas netas (Agrupada)	Reducida	Conteo	4	2	0	6
		% del tot.	20,0%	10,0%	0,0%	30,0%
	Regular	Conteo	2	4	2	8
		% del tot.	10,0%	20,0%	10,0%	40,0%
	Amplia	Conteo	1	1	4	6
		% del tot.	5,0%	5,0%	20,0%	30,0%
	Total	Conteo	7	7	6	20
		% del tot.	35,0%	35,0%	30,0%	100,0%

Nota: Los datos corresponden a EEFF corporativos, de uso público

Según los datos proporcionados en la Tabla (2), en ambas variables el comportamiento de 20% de los trimestres (4) es alta cuando la rentabilidad de ventas netas es amplia. Del mismo modo, cuando la utilidad bruta es mediana entonces la rentabilidad de ventas netas es regular. Igualmente, cuando la utilidad bruta es baja y, con ello la rentabilidad de ventas netas es reducida.

Significa que los resultados de V1 están en la misma dirección que los datos de V2, visto que el 20% de los trimestres (4) tiene una utilidad bruta Alta, mediana o baja entonces la rentabilidad de ventas netas es amplia, regular y reducida, respectivamente.

Tabla (03)

Tabla cruzada. Dimensión (D1): Utilidad Neta (Agrupada) - variable 2 (V2): Utilidad bruta (Agrupada)

		V2: Utilidad bruta (Agrupada)				
		Baja	Mediana	Alta	Total	
D1: Utilidad Neta (Agrupada)	Reducido	Conteo	5	2	0	7
		% del tot.	25.00%	10.00%	0.00%	35.00%
	Regular	Conteo	2	5	0	7
		% del tot.	10.00%	25.00%	0.00%	35.00%
	Amplio	Conteo	0	0	6	6
		% del tot.	0.00%	0.00%	30.00%	30.00%
	Total	Conteo	7	7	6	20
		% del tot.	35.00%	35.00%	30.00%	100.00%

Nota: Los datos corresponden a EEFF corporativos, de uso público

Según los datos proporcionados en la Tabla (3), se comprueba durante los 6 trimestres que la Dimensión: Utilidad neta es Amplio (30%), al mismo tiempo la variable 2: Utilidad Bruta fue Alta, en el ámbito del sector agrario.

Por lo tanto, a medida que las Utilidad neta desciende a regular, la Utilidad bruta lo hace a Mediana. Y, de tal forma la descendencia de la Dimensión ha reducido, conlleva a la Baja de la V2.

Tabla (04)

Tabla cruzada Dimensión (D2): Ventas netas (Agrupada) - Variable 2 (V2): Utilidad bruta (Agrupada)

		V2: Utilidad bruta (Agrupada)				
		Baja	Mediana	Alta	Total	
D2: Ventas netas (Agrupada)	Reducido	Conteo	6	1	0	7
		% del tot.	30.00%	5.00%	0.00%	35.00%
	Regular	Conteo	1	5	1	7
		% del tot.	5.00%	25.00%	5.00%	35.00%
	Amplio	Conteo	0	1	5	6
		% del tot.	0.00%	5.00%	25.00%	30.00%
	Total	Recuento	7	7	6	20
		% del tot.	35.00%	35.00%	30.00%	100.00%

Nota: Los datos corresponden a EEFF corporativos, de uso público.

La información presentada en la **Tabla 4**, se comprueba durante los 6 trimestres que la Dimensión: Ventas netas es o reducido (30%), al mismo tiempo la variable 2: Utilidad Bruta fue baja, en el ámbito del sector agrario.

Por lo tanto, a medida que las Ventas netas suben a regular, la Utilidad bruta lo hace a Mediana. Y, de tal forma la ascendencia de la Dimensión a amplio, conlleva a la Alta de V2.

4.2. Pruebas de normalidad

Paso 1: Hipótesis estadística de normalidad

H0: Los elementos no difieren de una distribución normal. Por consiguiente, se usa el test de correlación paramétrica.

H1: Los elementos difieren de una distribución normal. Por consiguiente, se usa el test de correlación no paramétrica.

Paso 2: Nivel de significancia

Nivel de confianza del 0,95

Alfa (α) es equivalente a 0,05 (Corresponde nivel de error)

Paso 3: Normalidad

- Para tamaños de muestra mayores que 50, se usa el test de Kolmogorov-Smirnov
- Para tamaños de muestra es inferior o igual a 50, se usa el test de Shapiro-Wilk.

Paso 4: Estadístico para la Prueba de correlación

- Cuando el p-valor es inferior a 0.05, se descarta la H0, y se emplea el Coeficiente de Spearman.
- Cuando el p-valor es mayor o igual a 0.05, se valida la H0, y se emplea el Coeficiente de Pearson

Tabla (05)

Test de normalidad. Variable 1 (V1): Rentabilidad de ventas netas % - Variable 2 (V2): Utilidad bruta

	Shapiro-Wilk		
	Estadístico	gl	Sig.
V1: Rentabilidad de ventas netas	.948	20	0.335
V2: Utilidad bruta	.928	20	0.138

Nota: Los datos de las variables se calcularon en SPSS.

La información presentada en **Tabla 5**, la prueba de normalidad entre rentabilidad de ventas netas y Utilidad bruta se ha efectuado con el estadístico Shapiro-Wilk. Esto sucedió porque la muestra es de dimensión inferior a 50 datos (20 trimestres).

El parámetro estadístico de ambas variables se sitúa dentro del intervalo comprendido entre 0.928 y 0.948, lo cual indica una proximidad significativa a 1. En otras palabras, estos valores sugieren una aplicabilidad muy directa de las variables en cuestión.

Asimismo, ninguna de las Sig. (p valor) es menor a 0.05, pues sus valores son 0.335 para V1 y 0.138 V2. En consecuencia, se valida la H0; o sea, la distribución de la data sigue una curva normal o campana de Gauss, tanto para V1 como para V2. Por tal motivo, el test paramétrico con el coeficiente de Pearson es pertinente.

Tabla (06)

*Test de normalidad. Dimensión 2 (D2): Utilidad Neta - Variable 2 (V2):
Utilidad bruta*

	Shapiro-Wilk		
	Estadístico	gl	Sig.
D2: Utilidad Neta	0.853	20	0.006
V2: Utilidad bruta	0.928	20	0.138

Nota: Los datos de las variables se calcularon en SPSS.

La información presentada en **Tabla 6**, la evaluación de normalidad en ambas variables: rentabilidad de Utilidad Neta y Utilidad bruta se ha efectuado con el estadístico Shapiro-Wilk. Esto ocurrió debido a que la muestra tiene un tamaño inferior a 50 datos (20 trimestres).

El parámetro estadístico de ambas variables se sitúa dentro del intervalo comprendido entre 0.853 y 0.928, lo cual indica una proximidad significativa a 1. En otras palabras, estos valores sugieren una aplicabilidad muy directa de las variables en cuestión.

Asimismo, una de las variables tiene Sig. (p valor) es menor a 0.05, pues sus valores son 0.006 para V1 y 0.138 para V2. Por consiguiente, al rechazar la H0; o sea, la distribución de los elementos difiere de la curva normal. Por tal motivo, se justifica la aplicación de la correlación no paramétrica, se emplea el coeficiente de Spearman.

Tabla (07)

Test de normalidad. Dimensión (D2): Ventas netas - Variable 2 (V2): Utilidad bruta

	Shapiro-Wilk		
	Estadístico.	gl	Sig.
D2: Ventas netas	0.943	20	0.278
V2: Utilidad bruta	0.928	20	0.138

Nota: Los datos de las variables se calcularon en SPSS.

Según **Tabla 7** la evaluación de normalidad en ambas variables: Rentabilidad de ventas netas y Utilidad bruta se ha efectuado con el estadístico Shapiro-Wilk. Esto ocurrió debido a que la muestra tiene un tamaño inferior a 50 datos (20 trimestres).

El parámetro estadístico de ambas variables se sitúa dentro del intervalo comprendido entre 0.943 y 0.928, lo cual indica una proximidad significativa a 1. En otras palabras, estos valores sugieren una aplicabilidad muy directa de las variables en cuestión.

Asimismo, ninguna de las Sig. (p valor) es menor a 0.05, pues sus valores son 0.335 para V1 y 0.138 V2. En consecuencia, se acepta la H0; o sea, la distribución de la data sigue una curva normal o campana de Gauss, tanto para V1 como para V2. Por tal motivo, se justifica la aplicación de la correlación paramétrica, se emplea el coeficiente de Pearson.

4.3. Contrastación de la hipótesis general

Para comprobar las hipótesis de este trabajo, se establecieron restricciones utilizando el coeficiente de Pearson como referencia. (Hernández et al., 2018, p. 590):

Término		Correlación
Entre 0 hasta 0.09	es:	Nula
Entre 0.10 hasta 0.29	es:	Débil
Entre 0.30 hasta 0.49	es:	Moderada
Entre 0.50 hasta 1.00	es:	Fuerte

Y, para el correspondiente coeficiente de correlación Rho de Spearman. (Mondragón, 2014, p.100):

Término		Correlación
Entre 0,00	es:	Nula
Entre 0.01 hasta 0.10	es:	Débil
Entre 0.11 hasta 0.50	es:	Media
Entre 0.51 hasta 0.75	es:	Considerable
Entre 0.76 hasta 0.90	es:	Muy fuerte
Entre 0.91 hasta 1.00	es:	Perfecta

H0 sostiene que las variables: Rentabilidad de ventas netas no muestra una conexión significativa con la utilidad bruta, en una empresa agraria.

H1 sostiene que las variables: La rentabilidad de ventas netas si muestra una conexión significativa con la utilidad bruta, en una empresa agraria.

Regla de decisión:

- Nivel de significancia establecido: α equivale a 0.05
- Cuando el p-valor es inferior a 0.05, se descarta la H0.
- Cuando el p-valor es mayor o igual a 0.05, se valida la H0.

Resultado:

Tabla (08)

Test de correlación: Hipótesis general (Hi. Gral)

		V2: Utilidad Bruta	
Rho de Spearman	V1: Rentabilidad de ventas netas	Coeficiente de correlación	0.738
		Sig. (bilateral)	<.001
		N	20

Nota: La prueba se hizo utilizando el SPSS

Analizando los datos de Tabla 8, que examina la prueba de correlación relacionada con la hipótesis general, se identifica que se calculó el coeficiente de Spearman. El cálculo estadístico de este coeficiente mostró una correlación considerable (0.738), es significativo, ya que el Sig. (valor p) es menor a 0.05 (0.001).

En consecuencia, se rechazó la H0, la cual sostiene que la V1 no muestra una conexión significativa con la V2, en una empresa agraria.

4.4. Contrastación de la hipótesis específica 1

H0 sostiene que: no se asocia la utilidad neta y la utilidad bruta, en una empresa agraria.

H1 sostiene que: Se asocia la utilidad neta y la utilidad bruta, en una empresa agraria

Regla de decisión:

- Nivel de significancia establecido: α equivale a 0.05
- Cuando el p-valor es inferior a 0.05, se descarta la H0.
- Cuando el p-valor es mayor o igual a 0.05, se valida la H0.

Resultado:

Tabla (09)

Test de correlación: Hipótesis específica 1 (Hi. Esp. 1)

		V2: Utilidad Bruta	
Rho de Spearman	D1: Utilidad Neta	Coefficiente de correlación	0.901
		Sig. (bilateral)	<.001
		N	20

Nota: La prueba se realizó empleando el SPSS

Analizando los datos de **Tabla 9**, que examina la Test de correlación relacionada con la hi esp.1, se identifica que se calculó el coeficiente de Rho Spearman. El cálculo estadístico de este coeficiente mostró una correlación muy fuerte (0.901), es significativo, ya que el Sig. (p-valor) fue inferior a 0.05 (0.001).

En consecuencia, se desestimó el H0, la cual sostiene que la D1 si muestra una conexión significativa con la V2, en una empresa agraria.

4.5. Contrastación de la hipótesis específica 2

H0 sostiene que: No hay conexión entre las ventas netas y la utilidad bruta, en una empresa agraria.

H1 sostiene que: Hay conexión entre las ventas netas y la utilidad bruta, en una empresa agraria.

Regla de decisión:

- Nivel de significancia establecido: α equivale a 0.05
- Cuando el p-valor es inferior a 0.05, se descarta la H0.
- Cuando el p-valor es mayor o igual a 0.05, se valida la H0.

Resultado:

Tabla (10)

Prueba de correlación: Hipótesis específica 2 (Hi. Esp. 2)

		V2: Utilidad Bruta	
Rho de Spearman	D2: Ventas netas	Coefficiente de correlación	0.814
		Sig. (bilateral)	<.001
		N	20

Nota: La prueba se hizo utilizando el SPSS

Analizando los datos de **Tabla 10**, que examina la Test de correlación relacionada con la Hi. Esp. 2, se identifica que se aplicó el coeficiente de Rho de Spearman. El cálculo estadístico de este coeficiente mostró una correlación muy fuerte (0.814), es significativo, ya que el Sig. (valor p) fue inferior a 0.05 (0.001).

En consecuencia, se desestimó el H0, la cual sostiene que la D2 si muestra una conexión significativa con la V2, en una empresa agraria.

V. DISCUSIÓN

En el desarrollo de este segmento, se analizan los resultados alcanzados a través de la verificación de las hipótesis, siguiendo la secuencia establecida por los objetivos propuestos. En este proceso, se ha empleado la información proporcionada en los antecedentes de este trabajo para realizar una comparación con lo identificado en los resultados de la evaluación de hipótesis. En esta perspectiva, se han recuperado los elementos teóricos y metodológicos pertinentes para la investigación.

1. Se verificó la Hi. Gral. en concordancia con el Obj. Gral. Expresó: Se asocia significativamente la rentabilidad de ventas netas y utilidad bruta, en una empresa agraria. Para su validación, se aplicó el test paramétrico, ya que el análisis de normalidad requerido para la curva con los datos cuantitativos obtenidos así lo exigía, específicamente para la V1: Rentabilidad de ventas netas, y la V2: Utilidad Bruta. La prueba efectuada reveló que el sig. (p valor) fue de 0.001; es decir, inferior a 0.05. Por lo tanto, se rechazó la H0, la cual sostiene que la V1 se conecta significativamente con la V2, en una empresa agraria. Adicionalmente, el coeficiente de correlación Rho de Spearman se registró en 0.738, demuestra que hay una correlación considerable. Este hallazgo constata que, durante el último lustro, tanto las V1 como la V2 exhiben una tendencia positiva de crecimiento. El incremento de la V1: Rentabilidad ventas netas (en 34.20 puntos) se produjo por un crecimiento proporcional del Utilidad neta en comparación al de ventas netas. Por otro lado, el desarrollo de la V2: Utilidad bruta en S/ 247,436 mil se alcanzó por la relevante importancia que muestran en las ventas netas, producto de los importantes ingresos de operaciones regulares. En lo que respecta al análisis comparativo con otros trabajos científicos, se evidenció una disparidad con una investigación universitaria sobre las variables referidas para una organización petrolera, para los años 2011 y 2019. El resultado obtenido la utilidad neta da ha conocer el 51.20% de la variación de rentabilidad, según R de Pearson es de 0.725 tiene una relación directa y fuerte (Luna, 2020, p.8).

También, se pudo constatar la divergencia con lo afirmado por Cristian (2017, p. 29 y 30). entorno internacional, los profesionales del país de Colombia

analizan y evalúan los indicadores económicos de la industria marroquí del calzado, productos marroquíes y dando mención a las variables, se tienen en cuenta variables de crecimiento y actividad, así como indicadores como rotación de inventarios y carteras, activos fijos, endeudamiento, Rentabilidad (utilidad bruta), rendimiento (ROE, ROA). La eficiencia, por su parte, se concluye porque la utilidad neta responde a la eficiencia del margen de utilidad y a menor tasa el efecto apalancamiento responde a la eficiencia de los activos. Demostrando que existe relación significativa entre ambas variables.

2. Se verificó la Hi Esp. 1 en concordancia con el Obj. Esp. 1, aquella indicó: se vincula significativamente la utilidad neta y utilidad bruta, en una empresa agraria. Para su validación, se aplicó el test no paramétrico, ya que el análisis de normalidad requerido para la curva con los datos cuantitativos obtenidos así lo exigía, específicamente para la Dimensión 1: Utilidad Neta, y la V2: Utilidad Bruta. La prueba efectuada reveló que el sig. (p valor) fue de 0.001; es decir, inferior a 0.05. Por lo tanto, se rechazó la H0, la cual sostiene que la D1 se conecta significativamente con la V2, en una empresa agraria.

Adicionalmente, el coeficiente de correlación Rho de Spearman se registró en 0.901, demuestra que hay una correlación muy fuerte. Este hallazgo constata que, durante el último lustro, tanto las D1 como la V2 exhiben una tendencia positiva de crecimiento al incrementar la D1: Utilidad Neta en S/ 144,864.00 mil se produjo un crecimiento proporcional en las ventas netas. Por otro lado, el desarrollo de la V2: Utilidad bruta en S/ 247,436 mil se alcanzó por la relevante importancia que muestran en las ventas netas, producto de los importantes ingresos de actividades ordinarias.

3. Se verificó la Hi. Esp. 2 en relación con el Obj. Esp. 2, aquella indicó: Muestra una conexión significativa entre las ventas netas y utilidad bruta, en una empresa agraria. Para su validación, se aplicó el test no paramétrico, ya que el análisis de normalidad requerido para la curva con los datos cuantitativos obtenidos así lo exigía, específicamente para la Dimensión 2: Ventas Netas y la V2: Utilidad Bruta. La prueba efectuada reveló que el sig. (p valor) fue de 0.001; es decir, inferior a 0.05. Por lo tanto, se desestimó la H0, la cual sostiene que la D2 si muestra una conexión significativa con la V2, en una empresa agraria.

Adicionalmente, el coeficiente de correlación Rho de Spearman se registró en 0.814, demuestra que hay una correlación muy fuerte. Este hallazgo constata que, durante el último lustro, tanto las D2 como la V2 exhiben una tendencia positiva de crecimiento al incrementar la D2: Ventas netas en S/ 598,088.00 mil se produjo un crecimiento proporcional en las ventas netas. Por otro lado, el desarrollo de la V2: Utilidad bruta en S/ 247,436 mil se alcanzó por la relevante importancia que muestran en las ventas netas, producto de los importantes ingresos de actividades ordinarias.

VI. CONCLUSIONES

Basándose en los objetivos, se han determinado resultados sintetizados desde una perspectiva cuantitativa, abarcando sus componentes:

1. Se verificó la Hi. Gral. en concordancia con el Obj. Gral. Expresó: Se asocia significativamente la rentabilidad de ventas netas y utilidad bruta, en una empresa agraria. Se concluye que existe una relación significativa entre estas variables para esta empresa. Adicionalmente, el coeficiente de correlación Rho de Spearman se registró en 0.738, demostrando una correlación considerable. Este hallazgo una tendencia positiva de crecimiento. El incremento de la V1 (en 34.20 puntos) se produjo por un crecimiento proporcional del Utilidad neta en comparación al de ventas netas. Por otro lado, el desarrollo de la V2 en S/ 247,436 mil se alcanzó por la relevante importancia que muestran en las ventas netas, producto de los importantes ingresos de operaciones regulares.
2. Se verificó la Hi Esp. 1 en concordancia con el Obj. Esp. 1, aquella indicó: se vincula significativamente la utilidad neta y utilidad bruta, en una empresa agraria. Se concluye que existe una relación significativa entre estas variables para esta empresa. Adicionalmente, el coeficiente de correlación Rho de Spearman se registró en 0.901, demostrando una correlación muy fuerte. Este hallazgo constata que exhiben una tendencia positiva de crecimiento al incrementar la D1 en S/ 144,864.00 mil ocurrió un incremento proporcional en las ventas netas. Por otro lado, el desarrollo de la V2 en S/ 247,436 mil se alcanzó por la relevante importancia que muestran en las ventas netas, producto de los importantes ingresos de actividades ordinarias.
3. Se verificó la Hi. Esp. 2 en relación con el Obj. Esp. 2, aquella indicó: Muestra una conexión significativa entre ventas netas y utilidad bruta, en una empresa agraria. Se concluye que existe una relación significativa entre estas variables para esta empresa. Adicionalmente, el coeficiente de correlación Rho de Spearman se registró en 0.814, demostrando una correlación muy fuerte. Este hallazgo constata que exhiben una tendencia positiva de crecimiento al incrementar la D2 en S/ 598,088.00 mil ocurrió un incremento proporcional en las ventas netas. Por otro lado, el desarrollo de la V2 en S/ 247,436.00 mil se alcanzó por la relevante importancia que muestran en las ventas netas, producto de los importantes ingresos de actividades ordinarias

VII. RECOMENDACIONES

Se aconseja considerar, siempre que sea viable, la incorporación de los siguientes aspectos en investigaciones futuras:

1. En lo que respecta a los hallazgos vinculados al tema, incorporar otros enfoques de investigación que abarquen tipos de estudios adicionales, o análisis que examinan relaciones causales y empleen un enfoque longitudinal, así como aplicación de entrevistas y cuestionarios.
2. En lo que respecta a los problemas vinculados al tema, incorporar otras hipótesis de investigación que abarquen otras variables y dimensiones.
3. En lo que respecta a la variedad de hallazgos relacionados con los aspectos abordados, es necesario identificar la organización bajo análisis para obtener su autorización, permitiendo así acceder a información de primera mano. Esto facilitará la formulación de recomendaciones dirigidas a mejorar la gestión contable y financiera de la entidad.

REFERENCIAS

Antonio, Amalia y Jesús. (2017); Impacto de la Cadena de Valor en el Margen de Utilidad Bruta en la Producción de Destilados de Agave. p.551

<https://www.redalyc.org/pdf/141/14152127004.pdf>

Ricardo del Aguilar, S. (2020). *Informe de los auditores independientes*. Paredes, Burga & Asociados S. Civil de R. L., Perú

<https://acortar.link/f7w5PJ>

Bolsa de Valores de Lima (2022). *Estados financieros comparados*. BVL, Perú.

<https://documents.bvl.com.pe/pubdif/eefcom/ef202212.pdf>

Caja Moreno, E. F., & Torres Luciano, J. N. (2021). La utilidad bruta en la empresa Cementos Pacasmayo SAA, período 2016-2020. (Tesis de Pregrado) Universidad César Vallejo, p. 6

<https://acortar.link/l2xwIF>

Cristian David (2017). Desempeño financiero de las empresas del sector del cuero, calzado y marroquinería en Colombia periodo 2010 - 2016, pág. 29-30

<https://bibliotecadigital.univalle.edu.co/entities/publication/9eff9af-10b3-444c-88b1-cd16dfe9c093>

César Martínez (2022). ¿Qué es utilidad bruta y utilidad neta?

<https://www.dripcapital.com/es-mx/recursos/blog/utilidad-neta-utilidad-bruta>

Clarke-Bloomfield, Merlinda; Cisneros-Arias, Yoanis Paneca-González, Yuriana
Gestión Comercial: diagnóstico del atractivo y rentabilidad del punto de ventas Ciencias Holguín, vol. 24, núm. 4, 2018

Centro de Información y Gestión Tecnológica de Holguín, Cuba, P. 14

Doi: <https://www.redalyc.org/articulo.oa?id=181557161002>

CONCYTEC (2018). *Reglamento Renacyt - Version_final*.

https://portal.concytec.gob.pe/images/renacyt/reglamento_renacyt_version_final.pdf

Consejo Normativo de Contabilidad (2019). Resolución CNC N° 002-2019-EF/30: Plan Contable General Empresarial Modificado 2019 – PCG, 2019. Ministerio de Economía y Finanzas. MEF – Lima, Perú.

https://www.mef.gob.pe/contenidos/conta_public/documentac/PCGE_2019.pdf

Consejo Normativo de Contabilidad (2021) - IFRS Foundation. Resolución CNC N° 001-2021-EF/30: Normas Internacionales de Información Financiera: Marco Conceptual. Ministerio de Economía y Finanzas.

https://www.mef.gob.pe/contenidos/conta_publico/con_nor_co/AnnotatedRB2019_A_ES_cf.pdf

Espinoza, E.N., Espinoza, M.A., & Chumpitaz, H.E. (2021). Ethics and Social Responsibility in Higher Education Organizations: A Review of Scientific Literature 2017- 2021. *Psychology and Education* 58(5), 7430-7445. ISSN: 1553-6939.

<http://psychologyandeducation.net/pae/index.php/pae/article/view/6931/5715>

Espinoza, M. A., Espinoza, E. N., & Chumpitaz, H. E. (2021). Control interno y gestión empresarial de centros comerciales peruanos en tiempos de la actual pandemia (2020). *Contabilidad y Negocios*, 16(31), 57-70.

<https://doi.org/10.18800/contabilidad.202101.004>

Espinoza, E.N. Espinoza-Cruz, M.A. (2022, Julio 18-22). *Intelligent system in micro and small business sales management: A systematic review* [Conferencia]. 20th LACCEI International Multi-Conference for Engineering, Education, and Technology: “Education, Research and Leadership in Post-pandemic Engineering: Resilient, Inclusive and Sustainable Actions”, Hybrid Event, Boca Raton, Florida – USA.

<http://dx.doi.org/10.18687/LACCEI2022.1.1.287>

Fernández, V.H. (2020). Tipos de justificación en la investigación científica. *Espíritu Emprendedor TES*, 4(3). 65-76.

<https://doi.org/10.33970/eetes.v4.n3.2020.207>

Hernández, R., Fernández, C. y Baptista, M. del P. (2014). *Metodología de la Investigación* (6ª. Ed.). ISBN: 978-1-4562-2396-0. Editorial McGraw Hill.

<https://bit.ly/3nOmPHQ>

Hernández, J.D., Espinoza, J.F., Peñaloza, M.E., Rodríguez, J.E., Chacón, J.G., Toloza, C.A., Arenas, M.K., Carrillo, S.M. y Bermúdez, V.J. (2018). Sobre el uso adecuado del coeficiente de correlación de Pearson: definición,

propiedades y suposiciones. *Archivos Venezolanos de Farmacología y Terapéutica*, 37(5), 587-595.

<https://goo.su/6293P>

Jhony Escobar. (2023). Utilidad bruta.

<https://excelparatodos.com/utilidad-bruta/#que-es-la-utilidad-bruta>

Johanna Rodriguez. (2023). Qué es el costo de ventas, cómo calcularlo y ejemplos

<https://blog.hubspot.es/sales/costo-de-ventas>

Karla Silva. (2020). ¿Qué es la utilidad bruta y cómo se calcula?

<https://www.kueski.com/blog/finanzas-personales/diccionario-finanzas/que-es-la-utilidad-bruta/>

López, Ch.A; y, Vargas, Y. (2020). *Influencia de la contabilidad gerencial como instrumento de gestión en la empresa Vidriería y Aluminios Caxamarca E.I.R.L. del distrito de Cajamarca en los años 2017-2018* (Tesis profesional – Universidad Privada Antonio Guillermo Urrelo).

<https://acortar.link/pNHDRc>

Lopez, M.R.; Chumpitaz, H.E.; Espinoza, E.N.; Espinoza, M.A. & Cordova, F. (2022, Agosto 19-21). *Intelligent system in the management and control of transportation companies: A systematic review* [Conferencia]. 6th IEEE International Conference on Smart Internet of Things, SmartIoT, Suzhou, China. 142-147.

DOI: 10.1109/SmartIoT55134.2022.00031

Luna Mariaca, D. L. (2020); La utilidad neta y su influencia en la rentabilidad de la empresa Petroperu SA, período 2011-2019. (tesis de Pregrado) Universidad Privada de Tacna P. 8

<https://n9.cl/sjzdx6>

Luz Diana T. B. (2015). Costos de Producción y Rentabilidad del C.I.S. panadería y confitería de la UNA-PUNO, periodos 2011 y 2012, p.vii

<http://tesis.unap.edu.pe/handle/20.500.14082/2085>

Marylú R.P.A.(2016). Analisis Economico - financiero y su incidencia en la toma de decisiones genearales de la empresa Casto's inversionistas generales S.R.L. de la ciudad de Puno, periodos 2014-2015, p. ix.

<http://tesis.unap.edu.pe/handle/20.500.14082/3278>

- Mendoza, A. (2018). "Auditoría financiera en la utilidad neta de la empresa Montalvo spa peluquería S.A.C. en el distrito de San Miguel, año 2017". Lima, Perú. (Tesis de Pregrado) Universidad César Vallejo p. 7
<https://acortar.link/2q9zdt>
- Miranda Yauri, M. B., & Rivas Carrasco, V. P. (2021). La rentabilidad sobre las ventas netas de la empresa Cartavio SAA, período 2016-2020. (tesis de Pregrado) Universidad César Vallejo p. 5
<https://n9.cl/espkm>
- Mondragón, M. A. (2014). Uso de la correlación de Spearman en un estudio de intervención en fisioterapia. *Movimiento científico*, 8(1), 98-104.
<https://doi.org/10.33881/2011-7191.mct.08111>
- Morillo, Marisela. Rentabilidad Financiera y Reducción de Costos Actualidad; Contable Faces, vol. 4, núm. 4, enero-junio, 2001, pp. 35-48 Universidad de los Andes Merida, Venezuela.
Doi: <http://www.redalyc.org/articulo.oa?id=25700404>
- Nora, Ana y Einar. (2018) Dinámica del sistema afianzador de México: una aplicación de diagramas de fase, pag. 1
<http://www.cya.unam.mx/index.php/cya/article/view/1599>
- Universidad César Vallejo. (2020). *Resolución de Consejo Universitario N° 0262-2020/UCV: Código de Ética en Investigación de la Universidad César Vallejo*. Lima – UCV
- Universidad César Vallejo. (2023). *Resolución del Vicerrectorado de Investigación N° 062-2023-VI-UCV Guía de elaboración de trabajos conducentes a grados y títulos*. Lima - UCV
- Zendesk. (2023). ¿Qué es costo de venta? Calcúlalo en 4 pasos prácticos
<https://www.zendesk.com.mx/blog/que-es-costo-de-venta/>

ANEXOS

Anexo N° 01

Tabla de operacionalidad para las variables

Variable de estudio 1	Definición conceptual	Definición operacional	Dimensión	Indicador	Escala de medición
Rentabilidad de ventas netas	Es un ratio financiera utilizado en el análisis de Estados Financieros. La fórmula expresa su uso en Perú, como un indicador financiero que permite calcular la proporción de la utilidad neta en relación con las ventas netas. (Bolsa de Valores de Lima, 2022, p. 57)	Se refiere que la rentabilidad de ventas está dividida por el producto entre el margen de utilidad neta sobre ventas (Utilidad neta /Ventas netas). (Morillo y Marisela, 2001).	Utilidad neta (UN)	UN de los 4 trimestres 2018	De razón
				UN de los 4 trimestres 2019	
				UN de los 4 trimestres 2020	
				UN de los 4 trimestres 2021	
				UN de los 4 trimestres 2022	
			Ventas netas (VT N)	VTN de los 4 trimestres 2018	De razón
				VTN de los 4 trimestres 2019	
				VTN de los 4 trimestres 2020	
				VTN de los 4 trimestres 2021	
				VTN de los 4 trimestres 2022	

Nota: Los indicadores corresponden a los Estados Financieros (EEFF) de la empresa estudiada, publicados por la BVL y SMV.

Variable de estudio 2	Definición conceptual	Definición operacional	Dimensión	Indicador	Escala de medición
Utilidad bruta	Es un beneficio que adquiere una empresa al vender sus productos. Refleja la resta entre los ingresos y el costo de bienes vendidos, como los costos de materiales y la mano de obra.(Jhony Escobar, 2023)	Es el beneficio obtenido por el producto después de deducir el costo antes de su comercialización. (Karla Silva, 2020)	Ventas netas (VTN)	VTN de los 4 trimestres 2018	De razón
				VTN de los 4 trimestres 2019	
				VTN de los 4 trimestres 2020	
				VTN de los 4 trimestres 2021	
				VTN de los 4 trimestres 2022	
			Costo de venta (CV)	CV de los 4 trimestres 2018	De razón
				CV de los 4 trimestres 2019	
				CV de los 4 trimestres 2020	
				CV de los 4 trimestres 2021	
				CV de los 4 trimestres 2022	

Nota: Los indicadores corresponden a los Estados Financieros (EEFF) de la empresa estudiada, publicados por la BVL y SMV.

Anexo N° 02

Ficha de investigación

Variable 1: Rentabilidad de ventas netas (En miles de S/.)

Indicador	Dimensión: Utilidad neta	Dimensión: Ventas netas	Variable 1: Rentabilidad de ventas netas %
Trim.1 del año 2018	(12,301)	83,426	(14.74)
Trimestre 2 del año 2018	(6,820)	199,328	(3.42)
Trimestre 3 del año 2018	(9,679)	309,797	(3.12)
Trimestre 4 del año 2018	2,151	425,323	0.51
Trimestre 1 del año 2019	9,077	110,468	8.22
Trimestre 2 del año 2019	3,377	220,572	1.53
Trimestre 3 del año 2019	2,480	324,606	0.76
Trimestre 4 del año 2019	18,062	471,532	3.83
Trimestre 1 del año 2020	(548)	147,282	(0.37)
Trimestre 2 del año 2020	32,271	282,775	11.41
Trimestre 3 del año 2020	61,346	414,716	14.79
Trimestre 4 del año 2020	88,920	593,386	14.99
Trimestre 1 del año 2021	24,745	122,594	20.18
Trimestre 2 del año 2021	35,788	239,454	14.95
Trimestre 3 del año 2021	94,826	437,730	21.66
Trimestre 4 del año 2021	139,647	632,030	22.09
Trimestre 1 del año 2022	25,812	148,655	17.36
Trimestre 2 del año 2022	23,202	275,493	8.42
Trimestre 3 del año 2022	46,370	444,335	10.44
Trimestre 4 del año 2022	132,563	681,514	19.45

Nota: Los indicadores corresponden a los EEEF de la empresa estudiada, publicados por la BVL y SMV

Variable 2: Utilidad bruta (En miles de S/. o en cifras decimales)

Indicador	Variable 2: Utilidad bruta
Trimestre 1 del año 2018	(15,469)
Trimestre 2 del año 2018	(21,084)
Trimestre 3 del año 2018	(27,420)
Trimestre 4 del año 2018	36,190
Trimestre 1 del año 2019	18,541
Trimestre 2 del año 2019	25,976
Trimestre 3 del año 2019	43,020
Trimestre 4 del año 2019	73,446
Trimestre 1 del año 2020	30,921
Trimestre 2 del año 2020	75,089
Trimestre 3 del año 2020	117,453
Trimestre 4 del año 2020	169,723
Trimestre 1 del año 2021	34,320
Trimestre 2 del año 2021	62,369
Trimestre 3 del año 2021	136,977
Trimestre 4 del año 2021	202,071
Trimestre 1 del año 2022	32,420
Trimestre 2 del año 2022	66,379
Trimestre 3 del año 2022	136,199
Trimestre 4 del año 2022	231,967

Nota: Los indicadores corresponden a los EEFF de la empresa estudiada, publicados por la BVL y SMV.

VARIABLES 1 Y 2: Rentabilidad de ventas netas y Utilidad bruta (En miles de S/. y en cifras decimales)

Indicadores	Dimensión : Utilidad neta	Dimensión : Ventas netas	Variable 1: Rentabilidad de ventas netas %	Variable 2: Utilidad bruta
Trimestre 1 del año 2018	(12,301)	83,426	(14.74)	(15,469)
Trimestre 2 del año 2018	(6,820)	199,328	(3.42)	(21,084)
Trimestre 3 del año 2018	(9,679)	309,797	(3.12)	(27,420)
Trimestre 4 del año 2018	2,151	425,323	0.51	36,190
Trimestre 1 del año 2019	9,077	110,468	8.22	18,541
Trimestre 2 del año 2019	3,377	220,572	1.53	25,976
Trimestre 3 del año 2019	2,480	324,606	0.76	43,020
Trimestre 4 del año 2019	18,062	471,532	3.83	73,446
Trimestre 1 del año 2020	(548)	147,282	(0.37)	30,921
Trimestre 2 del año 2020	32,271	282,775	11.41	75,089
Trimestre 3 del año 2020	61,346	414,716	14.79	117,453
Trimestre 4 del año 2020	88,920	593,386	14.99	169,723
Trimestre 1 del año 2021	24,745	122,594	20.18	34,320
Trimestre 2 del año 2021	35,788	239,454	14.95	62,369
Trimestre 3 del año 2021	94,826	437,730	21.66	136,977
Trimestre 4 del año 2021	139,647	632,030	22.09	202,071
Trimestre 1 del año 2022	25,812	148,655	17.36	32,420
Trimestre 2 del año 2022	23,202	275,493	8.42	66,379
Trimestre 3 del año 2022	46,370	444,335	10.44	136,199
Trimestre 4 del año 2022	132,563	681,514	19.45	231,967

Nota: Los indicadores corresponden a los EEEF de la empresa estudiada, publicados por la BVL y SMV.



UNIVERSIDAD CÉSAR VALLEJO

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

Declaratoria de Autenticidad del Asesor

Yo, ESPINOZA CRUZ MANUEL ALBERTO, 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: "RENTABILIDAD DE VENTAS NETAS Y UTILIDAD BRUTA EN UNA EMPRESA DEL SECTOR AGRARIO EN LA LIBERTAD, 2018-2022", cuyos autores son MELO QUISPE KAREM SOFIA, LARICO SUCATICONA AMANDA, constato que la investigación tiene un índice de similitud de 19.00%, 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, 13 de Mayo del 2024

Apellidos y Nombres del Asesor:	Firma
ESPINOZA CRUZ MANUEL ALBERTO DNI: 07272718 ORCID: 0000-0001-8694-8844	Firmado electrónicamente por: MESPINOZACR el 13-05-2024 05:56:42

Código documento Trilce: TRI - 0748254