



UNIVERSIDAD CÉSAR VALLEJO

FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES

ESCUELA ACADÉMICO PROFESIONAL DE CONTABILIDAD

Influencia de los costos de venta en la rentabilidad de la empresa Compañía

Agro Industrial de la Sal E.I.R.L., Chiclayo

TESIS PARA OBTENER EL TÍTULO PROFESIONAL DE:

Contador Público

AUTOR:

Br. Mostacero Díaz, Robert Bryan (ORCID: 0000-0001-7405-5408)

ASESORES:

Mg. Suárez Santa Cruz, Liliana del Carmen (ORCID: 0000-0003-2560-7768)

Mg. Alcántara Suyón, Alejandro (ORCID: 0000-0002-8239-7923)

LÍNEA DE INVESTIGACIÓN:

Finanzas

CHICLAYO - PERÚ

2020

DEDICATORIA

Dedicado a mis padres Robert Mostacero Garcia y Sandra Diaz Nuñez, por ser la motivación y el cimiento principal en mi vida, por que cada paso y meta es por ellos y para ellos, gracias por su paciencia, eterno amor y su apoyo de ser siempre la razón en no decaer y seguir siempre adelante.

Robert Bryan

AGRADECIMIENTO

Le agradezco a Jehová por haberme brindado salud, sabiduría, trabajo, y a mi familia que siempre me han brindado su apoyo y me han ayudado en esta etapa de mi vida.

El Autor

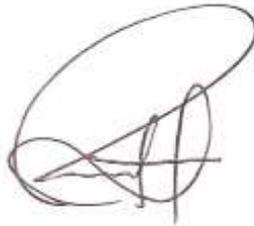
Página del jurado

DECLARATORIA DE AUTENTICIDAD

Yo, MOSTACERO DÍAZ ROBERT BRYAN, con D.N.I. N° 46189003 con la finalidad de cumplir con las disposiciones vigentes consideradas en el Reglamento de Grados y Títulos de la Universidad César Vallejo, Facultad de Ciencias Empresariales de la Escuela Profesional de Contabilidad, declaro bajo juramento que el presente documento de investigación titulado “Influencia de los costos de venta en la rentabilidad de la empresa Compañía Agro Industrial de la Sal E.I.R.L.”, es de mi autoría, por lo tanto, certifico su veracidad y legitimidad.

Asimismo, de identificarse fraude alguno, asumo con responsabilidad las consecuencias y sanciones que de mis acciones se deriven, sometiéndome a la normatividad vigente de la Universidad César Vallejo.

Chiclayo, Noviembre del 2019



MOSTACERO DÍAZ ROBERT BRYAN
DNI: 46189003

Índice

DEDICATORIA.....	ii
AGRADECIMIENTO	iii
Página del jurado	iv
DECLARATORIA DE AUTENTICIDAD.....	v
Índice	vi
ÍNDICE DE FIGURAS	vii
ÍNDICE DE TABLAS	viii
RESUMEN.....	x
ABSTRACT.....	xi
I. INTRODUCCIÓN.....	1
II. MÉTODO	16
2.1 Tipo y Diseño de investigación.....	16
2.2 Operacionalización de Variables	16
2.3 Población, muestra y muestreo	20
2.4 Técnicas e instrumentos de recolección de datos, validez y confiabilidad.....	20
2.5 Procedimiento	23
2.6 Método de análisis de datos	23
2.7 Aspectos éticos.....	23
III. RESULTADOS	25
IV. DISCUSIÓN	53
V. CONCLUSIONES.....	59
VI. RECOMENDACIONES.....	61
REFERENCIAS	62
ANEXOS.....	67

ÍNDICE DE FIGURAS

<i>Figura 1.</i> El costo de venta en una industria (García Colín, 2014)	7
<i>Figura 2.</i> Existe un control de ingresos y salidas del producto terminado	26
<i>Figura 3.</i> Se utiliza un método de valuación para el inventario	27
<i>Figura 3.</i> Se utiliza un método de valuación para el inventario	27
<i>Figura 4.</i> La infraestructura del almacén es adecuada	28
<i>Figura 5.</i> La cantidad de materia prima se determina técnicamente	29
<i>Figura 6.</i> El producto deteriorado es contabilizado adecuadamente	30
<i>Figura 7.</i> El personal obrero que labora es calificado para el cargo	31
<i>Figura 8.</i> Todos los trabajadores figuran en planilla	32
<i>Figura 9.</i> El personal recibe capacitaciones relacionadas al proceso de producción de sal.	33
<i>Figura 10.</i> Se incluye los gastos por servicio público en la determinación del costo.	34
<i>Figura 11.</i> El mantenimiento de maquinaria es considerado en el costo	35
<i>Figura 12.</i> La empresa se encuentra en capacidad de hacer otras inversiones	37
<i>Figura 13.</i> La rentabilidad de la empresa ha crecido con relación según objetivo proyectado	38
<i>Figura 14.</i> Se aplican ratios financieros de forma periódica	39
<i>Figura 15.</i> Se identificó cuáles son las causas de la baja rentabilidad	40
<i>Figura 16.</i> El incremento del costo de venta no ha influenciado en la disminución de la rentabilidad.	41
<i>Figura 17.</i> Para la toma de decisiones se utiliza aplicación de ratios.	42
<i>Figura 18.</i> Las utilidades obtenidas en los últimos años fueron las esperadas	43
<i>Figura 19.</i> Considera que la utilidad neta de cada unidad producida es la correcta	44
<i>Figura 20.</i> Se considera que esta empresa ha crecido mucho más que el resto de plantas de fabricación de sal	45
<i>Figura 21.</i> El volumen de ventas del período 2018 fue suficiente para cubrir los gastos del mismo.	46

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1. Operacionalización de la variable costo de venta.....	18
Tabla 2. Operacionalización de la variable rentabilidad.....	19
Tabla 3. Relación de servidores de la empresa.	20
Tabla 4. Cuestionario 1. Resultados obtenidos luego de aplicar el.....	22
<i>Coficiente Alfa de Cronbach, para el cuestionario que comprende La primera variable.</i>	
Tabla 5. Cuestionario 2. Resultados obtenidos luego de aplicar el coeficiente.....	22
<i>Alfa de Cronbach, para el cuestionario correspondiente a la segunda variable</i>	
Tabla 6. Resultados del coeficiente de correlación de Pearson.....	25
Tabla 7. Existe un control de ingresos y salidas del producto terminado	26
Tabla 7. Se utiliza un método de valuación para el inventario	26
Tabla 8. La infraestructura del almacén es adecuada.....	28
Tabla 9. La cantidad de materia prima se determina técnicamente	29
Tabla 10. El producto deteriorado es contabilizado adecuadamente.....	30
Tabla 11. El personal obrero que labora es calificado para el cargo.....	31
Tabla 12. Todos los trabajadores figuran en planilla.....	32
Tabla 13. El personal recibe capacitaciones relacionadas al.....	33
<i>proceso de producción de sal.</i>	
Tabla 14. Se incluye los gastos por servicio público en.....	34
<i>la determinación del costo.</i>	
Tabla 15. El mantenimiento de maquinaria es considerado en el costo.....	35
Tabla 16. Entrevista realizada al gerente.....	36
Tabla 17. La empresa se encuentra en capacidad de hacer otras inversiones.....	37
Tabla 18. La rentabilidad 2018 de la empresa ha crecido	38
<i>con relación según objetivo proyectado</i>	
Tabla 19. Se aplican ratios financieros de forma periódica.....	39
Tabla 20. Se identificó cuáles son las causas de la baja rentabilidad.....	40
Tabla 21. El incremento del costo de venta no ha influenciado.....	41
<i>en la disminución de la rentabilidad.</i>	
Tabla 22. Para la toma de decisiones se utiliza la aplicación de ratios.....	42
Tabla 23. Las utilidades obtenidas en los últimos años fueron las esperadas.....	43
Tabla 24. Considera que la utilidad neta de cada unidad.....	44

producida es la correcta.

Tabla 25. *Considera que esta empresa ha crecido mucho.....45*
más que el resto de plantas de fabricación de sal

Tabla 26. *El volumen de ventas del período 2018 fue suficiente.....46*
para cubrir los gastos del mismo.

Tabla 27. *Entrevista correspondiente a la segunda variable..... 47*

Tabla 28. *Estado de situación financiera – Análisis Vertical y Horizontal..... 48*

Tabla 29. *Análisis vertical del Estado de resultados..... .49*

RESUMEN

El presente estudio de investigación refiere a la empresa Compañía Agro Industrial de la Sal E.I.R.L. que inició sus actividades en el año 2017 y a pesar del corto tiempo en el mercado, mantiene un lugar expectante entre los consumidores. El principal problema detectado es el desconocimiento del costo del producto que venden y a entender del autor es la causa de los problemas que hoy se observan en dicha empresa, como falta de control de inventario, descontrol en ventas y en cuentas por cobrar, incremento de deudas por pagar, etc.

Este trabajo tuvo como objetivos principales el identificar, estudiar, analizar y determinar la influencia que sobre la rentabilidad ejerce los costos de venta de la empresa citada, para de esa manera luego alcanzar algunas sugerencias que disminuyan esos males. Se otorgó un enfoque cuantitativo, con diseño no experimental y con alcance correlacional-explicativo.

Se aplicó las técnicas de encuesta, entrevista y el análisis documental, obteniéndose el resultado que existe una baja rentabilidad como consecuencia de la no aplicación de un sistema de costos, por lo que se ha redactado algunas sugerencias que deben aminorar las consecuencias del mal detectado.

Palabras Clave: *Costo de ventas, ventas, rentabilidad.*

ABSTRACT

This research study refers to the company Agro Industrial de la Sal E.I.R.L. which started its activities in 2017 and despite the short time in the market, maintains an expectant place among consumers. The main problem detected is the lack of knowledge of the cost of the product they sell and the author's understanding is the cause of the problems that are observed in said company, such as lack of inventory control, lack of control over sales and accounts receivable, increased debts payable, etc.

The main objective of this work was to identify, study, analyze and determine the influence that the sales costs of the aforementioned company have on profitability, in order to later reach some suggestions that reduce these evils. A quantitative approach was granted, with a non-experimental design and a correlational-explanatory scope.

The survey, interview and documentary analysis techniques were applied, obtaining the result that there is a low profitability as a result of the non-application of a cost system, so some suggestions have been written that should lessen the consequences of the badly detected.

Keywords: *Cost of sales, sales, profitability*

I. INTRODUCCIÓN

En el país vecino de Colombia, se aplica el Programa de transformación productiva, este año se crearon 323.265 unidades productivas, es decir 885 por día, pero en el mismo año se cerraron 154.360; notándose como causa principal a la baja productividad y por ende una disminuida rentabilidad, así como también a la falta de aplicación de técnicas para incrementar sus ventas, las mismas que se realizan de manera empírica. Las quejas principales de esos empresarios son que los costos de la energía son altos y desde luego el de sus ventas, la dificultad para certificarse en calidad, las trabas que encuentran para comercializar sus productos, la alta rotación de personal y mal manejo de los procesos son los cinco renglones que identificó la estrategia estatal Colombia Productiva, así se expresó (Torres, 2018).

Se ha venido señalando que la industria colombiana atraviesa por una preocupante crisis, incubada durante los años de “Enfermedad Holandesa” del periodo 2005-2014 y la cual ha persistido durante 2015-2017, pero las cifras son “tozudas” y muestran que el agro y la industria han venido creciendo mucho menos que el resto de la economía. Por ello, para reducir los costos diversos como: el de ventas, laborales y energéticos, algunas soluciones serían la de acelerar la ejecución de políticas adecuadas como las capacitaciones permanentes, una buena infraestructura logística e implementar varias reformas estructurales; con ello se lograría mejorar y desde luego una mayor rentabilidad. Así dice en el Diario La República, (Clavijo, 2017).

En los países en desarrollo entre un 50 y un 75% de empresas pymes, dejan de existir durante los primeros tres años, y la principal razón es la bajísima rentabilidad obtenida. Y Chile no escapa de ello, el problema común que se observa en las PYMES y emprendimientos es su falta de profesionalización, la falta de liderazgo, el personal reclutado incompetente, falta de planificación, excesiva concentración en un solo producto, entre otros; todo ello con lleva a elevar sin control alguno el costo de venta. Así reza el artículo *factores por lo que fracasan el 90% de pymes*, de la Revista editada en Chile (Revista Destino Negocio, 2015).

En el ámbito nacional, una de las empresas íconos es ALICORP que a pesar de que durante el ejercicio del 2018 alcanzó ventas que bordean los 2,247 millones de soles

que representan un aumento del 23.2% en relación al ejercicio anterior, arrojó una utilidad bruta fue de 503 millones (-1.0% menor al ejercicio precedente), lo cual fue atribuido al mayor costo de sus ventas; por ello los directivos han tomado medidas correctivas entre ellas está la capacitación de buena parte de sus colaboradores mediante la empresa especializada Laboratoria y así de esa manera lograr una adecuada rentabilidad. Es el comentario en el Reporte de Resultados (Alicorp, 2019).

Algunos gerentes de ventas se toman demasiado tiempo analizando las actividades y el volumen de ventas pero descuidan los controles de costos de las mismas y el análisis de la rentabilidad, la rentabilidad no es lo mismo que utilidad por eso podríamos decir que la utilidad es la diferencia entre ingresos y gastos, mientras que rentabilidad es la utilidad medida en relación al activo; es la razón por la cual muchas empresas se quejan de tener exiguas rentabilidades y es que no logran definir sus costos de ventas y/o no los adecúan, asimismo desconocen lo que es el punto de equilibrio. Ante ello urge tomar medidas correctivas. (Conexión ESAN, 2016).

Ministerio de la Producción (Lima, 2015), en su Revista Estudios Económicos refiere acerca de una encuesta realizada sobre un marco muestral de 209,907 empresas con ventas anuales superiores a las 20 UIT, cuyo objetivo fue evidenciar y medir ciertas características como el uso de tecnología, la calidad en procesos, financiamiento, etc. que generan costos de ventas muy altos; se concluyó que las causas principales son el difícil acceso al financiamiento, no uso de tecnología adecuada, falta de planificación, entre otros que afectan directamente a las MYPE e impiden una adecuada y sostenible rentabilidad.

Dentro del contexto regional tenemos:

En Chiclayo, Huertas (2018), gerente regional de vivienda, en Radio Programas del Perú manifestó en su artículo *Boom inmobiliario en Chiclayo elevó costos de las viviendas*, que existe un déficit de viviendas en la región de aproximadamente 70,000 y que últimamente se han estancado las ventas de viviendas por el desmedido aumento del metro cuadrado a \$1,000, indicó que las constructoras para obtener una mayor rentabilidad han sobrevalorado sobre todo sus costos de ventas. Por ello aplaudió el respectivo programa estatal que está logrando el descenso de dicho incremento.

La contracción desde el 2014 y agudizada en el 2017 originó que los ingresos económicos de la empresa agroindustrial Pomalca cayeran en 12 millones de soles, a tal punto de ni siquiera cubrir los costos de producción. En el 2018 entre enero y agosto de vendieron 620 mil bolsas más que las 500 mil vendidas en el 2017, pero los ingresos son los mismos y ello por el incremento inexplicable de su costo de ventas; dicha caída de precio ha perjudicado tanto a las cooperativas azucareras como a los productores independientes, quiénes han visto mermado sus rentabilidades. Así se manifestó el gerente general (Culqui, 2018).

Dentro del ámbito institucional la empresa Compañía Agro Industrial de la Sal E.I.R.L., se encuentra en la región de Lambayeque e inicio sus actividades formales ante la administración tributaria en abril del año 2017, las cuales consisten en la extracción, industrialización, empaque y venta de sal de mesa. Es el hecho de que la empresa está obteniendo el costo de venta del mencionado producto de manera empírica, permitiendo no saber a ciencia cierta cuál es el costo de cada unidad, además todo ello origina una falta de control en sus ventas, una falta de control en sus cuentas por cobrar y es que algunas veces hasta se quedan sin stock dejando de atender pedidos, inclusive se ven obligados a requerir préstamos como financiamiento para seguir operando; todas estas falencias están impidiendo que la empresa incremente su rentabilidad y lograr un crecimiento constante. En vista de dichas irregularidades es que el autor ha creído conveniente elaborar el presente estudio para evaluar y analizar las causas de dichos problemas y así alcanzar algunas sugerencias que logren reducir dichas falencias.

Considerando referencias relacionadas en trabajos de investigaciones previas:

En toda empresa se busca bajar sus costos de ventas, por ello el objetivo principal de este trabajo fue elaborar y aplicar el sistema de costos conjuntos que permitan determinar el costo real de la venta, ya que en la investigación se encontró algunas causas como: la aplicación de costos empíricos, información financiera inexacta y el desconocimiento del tiempo real de la producción. Se otorgó un enfoque cuantitativo, diseño no experimental y se utilizó las técnicas de la entrevista y la encuesta, con sus respectivos instrumentos. Tesis: *Costos de producción y su incidencia en la*

rentabilidad de la empresa Indunevall de la ciudad de Ambato para el período 2017, elaborada en la Pontificia Universidad Católica del Ecuador (Nata y Ortega, 2018).

Joya (2016), en su tesis *Diseño de un sistema de costos para la empresa industrial de accesorios Ltda.*, enfatiza en el objetivo de toda empresa de ser rentable y por ello se debe saber si el precio cobrado por el producto es superior a su costo, ante lo cual los autores se plantearon como principal objetivo el desarrollar un sistema de costeo ya que se detectaron las siguientes desviaciones: no distinguir los ingresos de los costos de ventas, inexistencia de control del proceso productivo. En conclusión, se decidió por la aplicación del sistema de costeo ABC. Fue un estudio cuantitativo, con diseño no experimental, utilizándose las técnicas de la encuesta y la documental.

Siempre es importante que en una empresa se identifiquen los factores que determinan la rentabilidad, razón por la cual este estudio se propuso como objetivo principal el determinar factores que influían en dicha rentabilidad y ante ello se utilizó las técnicas de la guía documental y el indicador de analizar los estados financieros mediante el ROE y el ROA, optando por un enfoque cuantitativo y con un diseño descriptivo; se llegó a la conclusión de la gran importancia de una eficiente contabilidad de costos, que generará un costo de venta menor y la consecuente mejor rentabilidad. Este fue el trabajo elaborado en la tesis *Factores determinantes de la rentabilidad de los bancos en los países del Mercosur. Un enfoque contable*, elaborada en la Universidad Nacional de Córdoba, Argentina (Uverlan, 2015).

La competitividad es la niña de los ojos de todo empresario actual, siendo de vital importancia establecer la relación estratégica entre los costos de ventas y la rentabilidad, siendo ese el objetivo de este trabajo; que con un enfoque cuantitativo se determinó un diseño de tipo no experimental y longitudinal, con una población de 21 servidores de la empresa, se hizo uso de las técnicas de la encuesta y el análisis documental. Se concluyó determinando la relación entre la gestión estratégica de los costos y la rentabilidad. Fue la tesis titulada *gestión estratégica de costos y la rentabilidad de la empresa propuesta SA, Tacna período 2014-2017*, en la Universidad Nacional Jorge Basadre Grohmann de Tacna, (Casa, 2018).

Por otro lado Chino (2018) tuvo a bien elaborar una tesis titulada *Costos de producción y la fijación de precios de los productos de cerámica en arcilla en la*

asociación de Artesanos Virgen del Carmen Pucará, 2017, en la Universidad Andina del Cusco, detectó que los precios y los costos de ventas se determinaban empíricamente, por ello su objetivo fue establecer dichos costos y la fijación de precios; se tuvo un enfoque cuantitativo, con diseño no experimental, transversal y de alcance descriptivo, se tuvo una muestra de 20 pobladores ceramistas. Se concluyó que aplicando un adecuado sistema de costos los precios se fijarían mejor y por ende la rentabilidad incrementaría.

Continuando dentro del ámbito nacional, se menciona el estudio cuyo objetivo fue demostrar la incidencia del sistema de costos ABC en la rentabilidad, ante el evidente deficiente control de su costo de venta; optándose por un enfoque cuantitativo, con un diseño descriptivo, con una muestra constituida por personal que labora en la entidad, el uso de las técnicas: la encuesta, la observación y el análisis documental. Se concluyó luego que la aplicación de dicho sistema de costos facilitaría un ligero incremento de la rentabilidad. Trabajo titulado *Incidencia del sistema de costos ABC en la rentabilidad de la empresa JJM Servicios Generales SRL, 2016* y elaborado en la Universidad Nacional de Cajamarca (Quispe, 2018).

Ya en nuestra región, Segura (2018) con su tesis *Diseño de un sistema de costos estándar y su incidencia en la rentabilidad de Panadería Paneros 2017*, en la Universidad Señor de Sipán, se propuso como objetivo: evaluar y seleccionar un adecuado sistema de costos, ya que se logró identificar que los precios y los costos de ventas se determinaban empíricamente; por ello utilizó el método científico con sus variantes el método analítico y empírico, utilizando las técnicas: de la entrevista y la observación. Se concluyó que con la aplicación del sistema de costos la rentabilidad era mayor.

De la misma manera en la tesis doctoral titulada *Modelo de costos para mejorar la rentabilidad de la MYPES de la industria ladrillera de Lambayeque*, se tuvo como objetivo demostrar que ante la inexistencia de un modelo de gestión de costos, era imposible disminuir el costo de sus ventas, incrementar la competitividad y mejorar la rentabilidad en una empresa; se optó por un enfoque cuantitativo, se contó con las técnicas: la encuesta, análisis documental, el análisis de datos y los aspectos éticos, cada uno con sus respectivos instrumentos, también se definió la misión y visión.

Trabajo elaborado en la Universidad Nacional Pedro Ruiz Gallo de Lambayeque. (Coronado I., 2018).

En cuanto a las teorías relacionadas al tema, tenemos los siguientes términos:

Calcular los costos considerando datos cuantitativos, estadísticos, para luego enfocarse en su control y buscar una posterior reducción de los mismos, se ha convertido en algo esencial para el sector empresarial (Toro, 2010).

Existen diferentes definiciones sobre costo, se mencionarán algunos: son los recursos utilizados en aras de alcanzar un objetivo en particular, el cual debe ser medido en indicadores monetarios (Gonzáles, 2010);

O también la que dice que el costo es la cantidad o monto de dinero que se necesita para hacer entrega de un producto o brindar un servicio al usuario (Rivero, 2013).

Costo consiste en la suma de erogaciones en que se incurre con el fin de adquirir un bien o un servicio, con la intención de generarse ingresos futuros (Russell, 1996).

Costo de venta viene a ser el egreso económico que representa la transformación o fabricación de un producto o la prestación de servicio, convirtiéndose así en el esfuerzo económico que realiza un empresario a fin de lograr un objetivo operativo, como el de obtener una adecuada rentabilidad (Ferrer, 2015).

El costo de venta nos proporciona los datos para ejecutar la medición de la utilidad en el estado de resultados y de la misma manera nos da la información para la valuación del inventario en el balance general, así como también facilita la elaboración de una planeación y su consecuente toma de decisiones (Rivero, 2013).

La definición del costo de venta, nos dice que es el egreso ejecutado para comercializar un producto o prestar un servicio (Cuervo, 2013);

Dan Chisholm, et al (2015), nos dice que el costo de venta es el egreso realizado para producir o comprar un bien para su posterior venta.

Según Lambretón y Garza (2016), los elementos básicos considerados en el costo de ventas en una empresa transformadora o industrial, son:

Inventario de productos terminados, dentro del marco de una economía de mercado lo comprenden la relación de existencias de bienes que luego de haber sufrido una transformación ya se encuentran finalizados o completos o listos para luego ser comercializados o vendidos a los consumidores o usuarios.

Costo de producción, es el que se genera mediante la acumulación o consideración de los elementos necesarios para obtener los productos terminados, los mismos que teniendo en cuenta el tipo de empresa industrial pueden ser identificados como la materia prima, la mano de obra y los costos indirectos. Las empresas deben poner mucha atención en sus procesos de producción ya que finalmente son los que añaden valor agregado a los componentes (materia prima) adquiridos que luego de su adquisición, recepción, almacenamiento y transformación permiten lograr la creación riqueza (rentabilidad).

Cálculo del costo de venta, es muy común observar como hacen los empresarios pequeños para obtener su precio de venta, lo que hacen es restarle al precio el porcentaje de la utilidad que se desea obtener (Magnus & Meltzer, 1999)

Sin embargo, Horngren (2012) dice que la manera correcta de hallar el costo de venta en una empresa industrial sería:

$$\text{Costos de Venta Industrial} = \text{Existencia Inicial de productos terminados} + \text{Costos de producción} - \text{Existencia final de productos terminados}$$

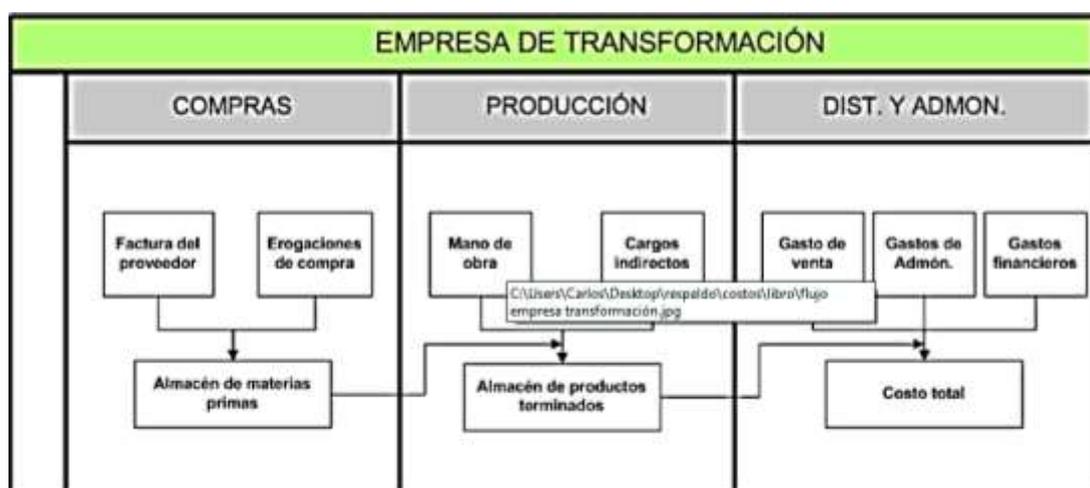


Figura 1. El costo de venta en una industria (García Colín, 2014)

Se detallará el proceso de transformación en una empresa industrial:

En su primera parte se realiza la adquisición de la materia prima, cuyo costo es el precio convenido con el proveedor, además se tendrá en cuenta aquellos gastos que se adhieren como fletes, derechos aduaneros, etc. y culmina esta parte con el internamiento de la compra en el almacén.

En una segunda parte conocida como la de producción o manufactura, donde se realiza el proceso de transformación de la materia prima en un artículo terminado, mediante la combinación de mano de obra y otros gastos fabriles, asimismo culmina cuando dicho producto terminado se encuentra en el almacén listo para su venta y entrega al cliente.

Por último, la tercera parte donde se engloban todas las erogaciones efectuadas y que se relacionan con la comercialización del producto terminado, como: publicidad, empaque, despacho y entrega a los clientes, además se consideran todos los egresos conocidos como gastos administrativos, gastos de financiación, pago de comisiones, intereses, etc.

Asimismo, tenemos la contabilidad de costos, que es un sistema de información con el que se establece el costo ejecutado en la producción del producto (transformación) o de manera directa con la adquisición del mismo producto (García, 2014).

Hornngren, (2012) manifiesta que la contabilidad de costos es la ciencia que define el arte y la práctica del control de los costos y la determinación de rentabilidad. Para lograr sus objetivos se debe seguir normas y procedimientos contables. Este tipo de contabilidad es una parte especializada de la contabilidad general de una empresa industrial.

De la misma manera, la contabilidad de costos es muy importante ya que una adecuada presentación de su información va a permitir una correcta toma de decisiones (Teutsch, 2003).

Objetivos de la contabilidad de costos: a) proporcionar información relativa al costo de producción del bien manufacturado y en consecuencia determinar la utilidad o pérdida y el valor de los inventarios; b) ser una herramienta útil en el control de materiales, de la mano de obra y gastos indirectos; c) son la base para la elaboración de presupuestos, fijación de precios, cotizaciones, etc.

Por otro lado, el sistema de costos lo constituyen el conjunto de normas, métodos y procedimientos, que rigen durante la planificación y el mismo análisis del costo (Ferrer, 2015);

O también, Rojas, (2007) dice que el sistema de costos es el sistema que brinda la información mediante el cual se determina el costo durante la realización del proceso de un producto.

Se menciona los objetivos de los sistemas de costos, como son: determinar el costo unitario del producto, facilita determinar la rentabilidad mediante la contabilidad de costos, junto con la contabilidad de costos ayuda en el control y la consecuente reducción de costos (Toro, 2016)

De acuerdo a García (2004) existen varias clasificaciones de sistemas de costos:

Sistemas de costos por producción, que a su vez se subdivide en: a) Sistema de costos por órdenes de producción, se caracteriza cuando la producción posee un carácter interrumpido, lotizado y diversificado, que responde a órdenes de producción de uno o varios artículos y en el cual es necesario la emisión de dichas órdenes que a su vez reúnen los elementos básicos del costo de producción;

b) Sistema de costos por procesos, representa a una producción continua e ininterrumpida, donde la manufactura se realiza en volúmenes grandes mediante etapas de producción y donde dichos costos de producción se registran dentro de un período específico por áreas. Esta asignación de los costos a un área constituye un paso intermedio ya que el objetivo final es poder determinar el costo unitario de producción.

Según Polimeni, et al (2011), sistema de costos predeterminados, comprende los costos determinados con anterioridad al periodo de los mismos o durante el mismo proceso de elaboración, permitiendo contar con información oportuna y anticipada para de esa manera tratar de controlarlos. También se clasifican en: a) sistema de Costos estimados, se basa en experiencias anteriores de la misma empresa, pero tomando en consideración las condiciones económicas actuales y futuras; b) Sistema de costos Estándar: es el denominado de tipo tradicional, en el cual el precio de venta

se encuentra ya previamente determinado antes de la producción por diversos factores como la competencia, el tamaño del mercado y el segmento poblacional.

Este sistema estándar está constituido por los costos predeterminados cuyos cálculos son generales y poco profundos, se basa en las experiencias anteriores propias o de empresas similares y en las condiciones económicas y operativas (George, 2011).

Los costos determinados por este sistema estándar, nos dice cuánto puede costar el producto o la operación del mismo proceso durante un cierto período (García, 2014).

Hernández (2019), el sistema de costo estándar permite un buen control y planeación presupuestal, ya que permite fijar los objetivos por alcanzar y las estrategias a aplicar para lograrlo. Entre sus principales características tenemos: la experiencia se apoya en requisitos normales de calidad y eficiencia que debe poseer cada unidad productiva y de esa manera satisfacer las fuerzas del mercado; también facilita medir el grado de eficiencia en la cual está operando la empresa.

Comentario personal: este tipo de sistema de costos es el adecuado a ser implementado en la empresa correspondiente a este trabajo de investigación.

Asimismo, se tiene otros Sistemas de costos como el ABC, utilizado en las empresas de transformación, últimamente se encuentra muy extendido en las empresas de servicios, está basado en las actividades; Sistemas de costos kaizen, sistema de costos Backflus, el sistema de costos por órdenes específicas.

El MEF (2019) nos refiere la normativa de los inventarios, así:

NIC 02, norma que prescribe el tratamiento contable de bienes que conforman el inventario, donde es fundamental reconocer el costo del activo hasta que los ingresos respectivos se ejecuten. Esta norma ayuda a determinar dicho costo.

Numeral 06: Valor neto realizable, es el precio de venta del producto menos los costos estimados para su producción y los necesarios para realizar su venta.

Numeral 12: Costos de transformación: aquellos directamente relacionados con las unidades de producción, como la mano de obra directa, también comprende los costos indirectos de producción (variables o fijos) que han sido distribuidos de manera sistemática y los costos indirectos no distribuidos serán reconocidos como gastos.

Numeral 23: el costo de inventario de productos (...) segregados para proyectos específicos, se determinará mediante la identificación específica de sus costos individuales.

Numeral 24: la identificación específica del costo se obtiene cuando se distribuyen ciertas partidas identificadas dentro de los inventarios. Este es el tratamiento adecuado para los productos producidos o comprados.

Numeral 25: el costo de inventarios distintos a los del numeral 23, se asignará utilizando el método PEPS (primera entras primeras salidas). La empresa utilizará la misma fórmula de costo para todos los inventarios similares.

Numeral 36: la medición de inventarios utilizada en el ejercicio, incluyendo su fórmula será revelada en los estados financieros.

Barfield, et al (2011), indica factores importantes para seleccionar un sistema de costos: el tipo de producto, el stock disponible, considerando el tipo de material que compone el producto, las formas de almacenamiento, la necesidad o no de controlar el rendimiento de ciertos materiales, el actual sistema de costo empleado, la situación de la empresa en el mercado y el mercado mismo.

La toma de decisiones y los costos, para un ejecutivo el tomar una decisión implica la posibilidad de elegir entre varias opciones, lo que origina la necesidad de utilizar métodos que permitan evaluar el beneficio mayor, considerando el crecimiento y sostenibilidad empresarial (Rincón C., 2010).

Nos dice Kotler (2003), en cuanto a la definición de ventas, que consiste en una forma de acceder a los mercados por parte de las empresas, cuyo objetivo es vender lo que producen en lugar de hacer lo que el mercado desea.

Venta es la acción de traspasar la propiedad de un bien al adquiriente, a un precio convenido (Rivero, 2013).

Gestión de ventas, es una de las principales especialidades que existen en la actual mercadotecnia, para lo cual se requiere un personal de ventas muy bien capacitado y orientado al éxito (Salvio, 2009).

Estrategia de ventas, incluye los objetivos de las ventas en una empresa, comprende una serie actividades como: metas de cada vendedor, material promocional, presupuesto de ventas, población objetivo, etc. (Salvio, 2009).

Importancia del sistema de información en las ventas, cumplen un rol esencial en la gestión de ventas, consisten en el uso de herramientas que permiten trazar o controlar el progreso de las ventas del personal respectivo. Se dice: existe un buen vendedor cuando existe una buena administración, una buena organización (Hair, 2010).

Definir la rentabilidad, es la capacidad de poder obtener beneficios en las actividades comerciales de una empresa. Demuestra la eficiencia con la que la dirección viene ejecutándose, utilizando las herramientas disponibles en el mercado (Díaz, 2004).

Rentabilidad es la diferencia entre los invertido y los ingresos obtenidos de dicha inversión (Jagg, 2017)

Rentabilidad es la suficiencia que posee una inversión hecha para obtener un buen rendimiento de ella, aunque no es sinónimo de eficiencia si demuestra que es un índice de ella y una guía de gestión (Billene, 2010).

Rentabilidad Financiera (ROE), indica capacidad de empresa de producir utilidad desde la inversión de accionistas.

Utilidad Neta/ Patrimonio Neto

Rentabilidad Económica (ROA), indica la capacidad de los activos de la empresa para generar utilidad sin considerar cómo han sido financiados.

Utilidad Neta/ Activos Totales

Utilidad bruta, representa la diferencia entre ingresos obtenidos y los costos de producción, indica capacidad de generar ingresos de una empresa

Fórmula= $\text{ventas} - \text{costo de venta} / \text{ventas}$

Utilidad neta, señala relación entre beneficios obtenidos y los descuentos de los gastos necesarios que han sido ejecutados para llegar a dichos beneficios.

Fórmula= $\text{Resultados del ejercicio} / \text{ventas}$

Utilidad en ventas, es el ratio o indicador que otorga la utilidad obtenida en ventas antes de la aplicación de impuestos.

$$\text{Fórmula} = \text{Ventas netas} - \text{costo de ventas}$$

Rotación de inventarios, es el índice que demuestra las veces que ha rotado el stock de productos vendidos durante un ejercicio.

$$\text{Fórmula en veces} = \text{costo de ventas} / \text{inventarios}$$

$$\text{Fórmula en días} = (\text{inventario} / \text{costo de ventas}) * 360$$

Rotación de cuentas por cobrar, es el índice que dice las veces que ha rotado las cuentas por cobrar en el ejercicio.

$$\text{Fórmula en veces} = \text{ventas anuales} / \text{cuentas por cobrar}$$

$$\text{Fórmula en días} = (\text{cuentas por cobrar} / \text{ventas anuales}) * 360$$

Glosario de términos relacionados:

Compras Netas, se obtienen restando del total de comprad efectuadas el valor de las devoluciones hechas y las rebajas obtenidas en las compras. (Pabón, 2012)

Costos fijos: son aquellos que permanecen constantes durante el proceso de producción, como los sueldos de los operarios del centro de producción. (Pabón, 2012)

Costos indirectos de producción, denominados también como gastos indirectos de transformación, ya que no pueden ser cuantificados como parte del producto, ej. gastos de alquiler, la depreciación, etc. (Lambretón y Garza, 2016)

Costos mixtos: egresos que reúnen características de los dos anteriores, ej. el consumo de electricidad, etc. (Pabón, 2012)

Costos variables: son los que varían de acuerdo al volumen de producción, ej. la materia prima. (Pabón, 2012)

Mano de obra: es el esfuerzo humano que interviene en el proceso de transformación del producto para ser vendido, de la misma manera puede ser: directa (ocupada en esa transformación, ej. el operario de maquinaria, etc.) o indirecta (que desempeña

funciones en la empresa, pero realiza labores contrarias a las primeras, ej. los empleados administrativos, etc.). (Lambretón y Garza, 2016)

Materia prima: aquella adquirida para su venta o transformación antes de ser vendidos, pueden ser directos (que pertenecen al producto mismo) o indirectos (que intervienen de manera indirecta en dicho producto, ej. la grasa utilizada en el mantenimiento de las maquinarias, etc.). (Lambretón y Garza, 2016)

Vendedor profesional se adhiere a las normas éticas y está constantemente interesado en mejorar sus habilidades de ventas (Kinsey, 2018).

Vendedor profesional, es aquel que conoce bien el producto en venta, no trata de manipular al usuario, sabe que las ventas sin beneficio para la empresa o al usuario origina una mala relación entre ambos (Leigh, 2017).

Ventas Netas, se determinan restando del total de las ventas el monto de las devoluciones y las rebajas concedidas en las ventas. (Pabón, 2012)

La Formulación del Problema en una investigación de enfoque cuantitativo se expresa la relación entre 2 más conceptos o variables y debe ser formulado en forma clara, precisa y modo interrogativo (Ñaupas, 2015).

¿El costo de ventas tiene influencia sobre la rentabilidad en la empresa Compañía Agro Industrial de la Sal E.I.R.L.?

La justificación contiene los argumentales principales que sustentan la realización del trabajo. Es un paso obligatorio en los trabajos de este tipo (Behar, 2008).

Considerando el aspecto social este trabajo se proyectó en otorgar información que sirva para un correcto control de los costos, teniendo muy en cuenta que ello servirá a las futuras generaciones, a otras empresas y a la sociedad misma, a efectos de que les permitan una buena administración de sus recursos.

Refiriéndose al tema institucional, se sabe que las empresas buscan crecimiento sostenible dentro de un marco de competitividad que permita su permanencia y crecimiento en base a una rentabilidad que lo permita; por eso esta investigación se orientó en la búsqueda de recomendaciones que faciliten dicha sostenibilidad.

Desde un punto de vista científico, este estudio generará reflexión y discusión tanto sobre el conocimiento que ya existe del área en investigación; se utilizó coeficientes estadísticos, para otorgar confiabilidad a la recolección de sus datos y de sus resultados.

Su Hipótesis, correspondiente a un diseño no experimental y correlacional, ocupa un lugar expectante, siendo un eje de todo método deductivo cuantitativo (Hernández-Sampieri, 2014); la misma que se estableció así:

El costo de ventas si influye en la rentabilidad de la empresa Compañía Agro Industrial de la Sal E.I.R.L.

Los Objetivos, buscan contribuir a la disminución de un problema en especial, por ello se requiere mencionarlos y deben ser expresados con claridad, pues constituyen las directrices de un trabajo de investigación (Hernández-Sampieri, 2014).

Por ello, el objetivo general de este estudio es determinar la influencia que ejerce el costo de ventas sobre la rentabilidad de la empresa Compañía Agro Industrial de la Sal E.I.R.L.

En cuanto a sus objetivos específicos son; evaluar el costo de ventas de la empresa Compañía Agro Industrial de la Sal E.I.R.L, analizar la rentabilidad tomando en consideración las cifras del ejercicio 2017 y 2018; establecer como el costo de ventas tiene influencia sobre la rentabilidad de la empresa Compañía Agro Industrial de la Sal E.I.R.L.

II. MÉTODO

2.1 Tipo y Diseño de investigación

El desarrollo del presente estudio de investigación tuvo un enfoque cuantitativo, ya que los datos recolectados pueden ser medibles, contados o pesados y sus resultados siempre se dan en números. Se encuentra asociado muy frecuentemente con el método deductivo (Behar, 2008).

El diseño de una investigación viene a ser el plan, la estructura que además de responder a las preguntas de la misma investigación, también determina las variables que serán estudiadas (Ñaupás, 2015).

En este trabajo se adoptó un Diseño con una clasificación no experimental, de un tipo transversal (ello quiere decir que los datos fueron recolectados comprende la información de un ejercicio) y que corresponde a una clasificación correlacional-causal.

Se determinó un alcance del estudio correlacional y explicativo; ya que durante el desarrollo del estudio respondió a las interrogantes: ¿para qué? Y ¿por qué? Asimismo, fue explicativo ya que por sus mismas características se describen las causas y sus consecuencias.

2.2 Operacionalización de Variables

Variable Independiente: Costo de ventas

Definición conceptual, esencial en una empresa industrial, se determina por la fórmula donde dicho costo es el resultado de considerar a los productos terminados en sus existencias iniciales para sumarle las compras y restarle las existencias finales de los mismos (Hornngren, 2012).

Definición operacional, consiste principalmente en los costos variables del proceso de producción, ya que aumentan o disminuyen en función de los niveles de dicha producción

Variable Dependiente: Rentabilidad

Definición conceptual, refiere a la capacidad que se tiene de una inversión para que otorgue beneficios. Se consigue luego de tomar decisiones convenientes (Rincón, 2010)

Definición operacional, aquella que se obtiene de dividir el beneficio obtenido entre el capital invertido.

Tabla 1. Operacionalización de la variable costo de ventas

VARIABLES	DIMENSIONES	INDICADORES	ÍTEMS	TÉCNICAS / INSTRUMENTOS
Costos de Ventas	Productos terminados	- Inventario inicial	1.Existe un control de ingreso y salida del producto terminado	Encuesta / cuestionario Entrevista
		- Inventario final	2.Se utiliza un método de valuación para el inventario	
			3.La infraestructura del almacén es adecuada	
	Costo de producción	- Materia prima	4.La cantidad de materia prima se determina técnicamente	
		- Mano de obra	5.El producto deteriorado es contabilizado adecuadamente	
			6.El personal obrero que labora es calificado	
		- Gastos indirectos	7.Todos los trabajadores figuran en planilla	
			8. El personal recibe capacitaciones relacionado a procesos de producción de sal.	
			9. Se incluye los gastos por servicio público en la determinación del costo.	
			10.El mantenimiento de maquinaria es considerado en el costo.	

Fuente: Definiciones Horngren, (2012)

Tabla

2. Operacionalización de la variable rentabilidad

VARIABLE	DIMENSIONES	INDICADORES	ÍTEMS	TÉCNICAS E INSTRUMENTOS
----------	-------------	-------------	-------	-------------------------

Rentabilidad	Ratios	Rentabilidad financiera	1. La empresa se encuentra en la capacidad de hacer otras inversiones	Encuesta / cuestionario
			2. La rentabilidad 2018 de la empresa ha crecido según objetivos proyectados.	
			3. Se aplican ratios financieras de forma periódica	
			4. Se identificó cuáles son las causas de la baja rentabilidad	
		Rentabilidad Económica	5. El incremento del costo de venta no ha influenciado en la disminución de la rentabilidad	Entrevista
			6. Para la toma de decisiones utiliza la aplicación de ratios	Análisis documental/ fichas documentales
		Utilidad Neta	7. Las utilidades obtenidas en los últimos años fueron las esperadas.	
			8. Considera que la utilidad neta de cada unidad producida es la correcta.	
		Utilidad en ventas	9. Considera que esta empresa ha crecido mucho más que el resto de las plantas de fabricación de sal.	
			10. El volumen de ventas del periodo 2018 fue suficiente para cubrir los gastos del mismo.	

Fuente: Definiciones Díaz, (2004)

2.3 Población, muestra y muestreo

La población es un conjunto de objetos, documentos o individuos que se van a estudiar, conforma el primer paso para llevar a cabo un buen muestreo (Ñaupás, 2015).

La población objetivo determinada para este estudio la conforman 21 servidores:

Tabla 3. *Relación de servidores de la empresa.*

N°	CARGOS DE FUNCIONARIOS	N
1	Gerente General	1
2	Contador	1
3	Jefe administrativo	1
4	Jefe de atención al cliente	1
5	Empleados en distribución (2)	2
6	Empleados vendedores (3)	3
7	Jefe de logística	1
8	Operarios de planta (9)	9
9	Operarios de almacén (2)	2
	TOTAL	21

Por otro lado, la muestra, está constituida por un subconjunto o parte de la población, la cual ha sido seleccionada utilizando diversos métodos, pero siempre teniendo en cuenta que debe representar a la población (Ñaupás, 2015).

En la elección de la muestra se utilizó el muestreo de tipo no probabilístico cuya clasificación es intencional (los individuos fueron escogidos a juicio del investigador), por lo que los elementos de la muestra son 18.

2.4 Técnicas e instrumentos de recolección de datos, validez y confiabilidad

Las técnicas e instrumentos de investigación comprenden las herramientas y procedimientos, los cuales nos van a permitir recoger los datos y la información que es necesaria para contrastar nuestra hipótesis de investigación (Ñaupás, 2015)

En el presente estudio se creyó conveniente seleccionar las técnicas de la encuesta, la entrevista y del análisis documental, como sigue:

La encuesta, que permite recoger información de la muestra seleccionada; se aplicaron dos encuestas, una relacionada a la variable “costo de ventas” y otra encuesta relacionada a la variable “rentabilidad”. Dichas encuestas están dirigidas a 18 personas que guardan alguna relación laboral con la empresa descrita y que se relacionan con las áreas de ventas, atención al cliente y logística.

La entrevista, viene a ser una forma de interacción social, es de tipo estructurada con preguntas preelaboradas y cuyo instrumento fue aplicado solamente al gerente general, ya que el jefe administrativo manifestó que no deseaba ser entrevistado pero que, si participaría de la encuesta, en cuanto al contador es externo.

El análisis documental, utilizada para revisar, analizar y obtener información necesaria para el desarrollo del estudio.

Se menciona a los instrumentos que sirvieron en la ejecución de la citada recolección de datos:

La guía de entrevista estructurada, aplicada al principal directivo de la entidad, el gerente general, fue elaborada con doce preguntas que comprenden las dos variables en estudio.

El cuestionario, consiste en formular un conjunto sistemático de preguntas por escrito; para este trabajo se elaboró dos cuestionarios con un total de 20 preguntas cerradas tipo Likert, que fueron elaboradas tanto para la variable independiente como la dependiente, para que dicho personal califique la situación actual de la empresa y así determinar la incidencia del costo en la rentabilidad.

La guía o ficha documental, nos permitió hacer la revisión de documentos respectivos como los reportes y estados financieros.

Asimismo, la validez nos indica la capacidad que tiene el instrumento para medir las cualidades de los indicadores (Behar, 2008).

Esta validez fue otorgada por dos expertos profesionales de la carrera profesional de contabilidad, con el grado de magister.

De la misma manera se estableció el grado de confiabilidad del contenido de los cuestionarios, que consiste en la repetición constante de los mismos resultados luego

de la aplicación de la técnica; para ello se utilizó el coeficiente estadístico Alfa de Cronbach, el cuál arrojó los siguientes resultados:

Tabla 4. *Cuestionario 1. Resultados obtenidos luego de aplicar el coeficiente Alfa de Cronbach, para el cuestionario que comprende la primera variable.*

Resumen de procesamiento de casos			
		N	%
Casos	Válido	20	100.0
	Excluido ^(a)	0	.0
	Total	20	100.0

(a) La eliminación por lista se basa en las variables del proceso

Estadísticas de Fiabilidad	
Alfa de Cronbach	N° elementos
.748	10

Fuente: SPSS versión 25

Interpretando el resultado obtenido se pudo afirmar que si existía homogeneidad de los ítems y por lo tanto se concluyó en que guardaban consistencia interna.

Tabla 5. *Cuestionario 2. Resultados obtenidos luego de aplicar el coeficiente Alfa de Cronbach, para el cuestionario correspondiente a la segunda variable.*

Resumen de procesamiento de casos			
		N	%
Casos	Válido	20	100.0
	Excluido ^(a)	0	.0
	Total	20	100.0

(a) La eliminación por lista se basa en las variables del proceso

Estadísticas de Fiabilidad	
Alfa de Cronbach	N° elementos
.833	10

Fuente: SPSS versión 25

De la misma manera que el cuestionario primero, se afirmó la homogeneidad existente en los ítems, concluyéndose de manera similar que sí se guardaba consistencia interna.

2.5 Procedimiento

En este trabajo de investigación cuantitativa se seleccionaron y utilizaron las técnicas e instrumentos descritos como: la encuesta (a los empleados de la empresa), así como también una entrevista (aplicada al gerente general) y como tercera y última técnica se utilizó el análisis documental que fue aplicado sobre la documentación respectiva; todo ello dentro del proceso de recolección de información necesaria.

En el proceso se estableció que no se cuenta con directivas ni reglamentos internos, lo cual hace difícil un buen control tanto del costo como del personal, también se detectó que las labores se ejecutan de manera empírica, al mejor conocimiento de cada empleado.

Con el desarrollo de este proceso, se permitió lograr cumplir con el objetivo general y los específicos de la investigación, quiere decir en determinar la influencia de los costos de venta sobre la rentabilidad de la empresa.

2.6 Método de análisis de datos

Según los instrumentos de recolección de información se llevó a cabo la realización del análisis y el debido procesamiento de la información obtenida a través de la utilización del software SPSS (statistical package for the social sciences), versión 25, que a su vez permitió elaborar las tablas y gráficos, respectivos.

2.7 Aspectos éticos

El investigador debe explicar qué criterios éticos consideró durante el desarrollo del trabajo:

El criterio de la veracidad, ya que se señala que la información obtenida y que forma parte del trabajo corresponde a hechos veraces,

Objetividad, se está demostrando que los análisis fueron ejecutados de una manera bastante imparcial, basados en aspectos técnicos.

Asimismo, los datos otorgados por la empresa donde se ha efectuado el estudio, cuentan con la protección respectiva y no serán divulgados deliberadamente, cumpliendo con el criterio de confidencialidad.

De la misma manera se cumplió con el criterio de originalidad, ya que al citar debidamente a los autores se evita caer en plagio, se analizó mediante el software Turnitin y considero las normas APA, en su sexta edición.

III. RESULTADOS

Determinar la influencia que ejerce el costo de ventas sobre la rentabilidad de la empresa Compañía Agro Industrial de la Sal E.I.R.L.

Con la finalidad de poder determinar la influencia mencionada entre la variable independiente “costo de venta” y la variable dependiente “rentabilidad”, es que en este estudio cuantitativo se optó por un diseño no experimental de tipo correlacional-causal y con un alcance correlacional y explicativo. Asimismo, se hizo uso de las técnicas descritas en párrafos anteriores.

En vista del diseño correlacional del estudio es que se realizó el cálculo respectivo para determinar dicha correlación entre ambas variables y se hizo ejecutó el coeficiente de Pearson, lo que arrojó el resultado siguiente:

Tabla 6. *Resultados del coeficiente de correlación de Pearson*

		VI	VD
VI	Correlación de Pearson	1	,813**
	Sig. (bilateral)		,000
	N	20	20
VD	Correlación de Pearson	,813**	1
	Sig. (bilateral)	,000	
	N	20	20

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

Interpretación: del resultado representado en la tabla 5 se deja entrever la correlación alta de 0.783 que existe entre ambas variables, cuya interpretación permite indicar que existe una incidencia significativa entre ambas variables y que a mayor control en el costo de venta mayor será la rentabilidad que se obtenga en una empresa.

A) Evaluar el costo de ventas de la empresa Compañía Agro Industrial de la Sal EIRL

Resultados de la Encuesta

Se detallan los resultados de la encuesta correspondientes a este primer objetivo específico.

Dimensión 1. Productos terminados

Tabla 7. *Existe un control de ingresos y salidas del producto terminado*

VAR00001					
		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Verd	12	60,0	60,0	60,0
	Neut	7	35,0	35,0	95,0
	Fals	1	5,0	5,0	100,0
	Total	20	100,0	100,0	

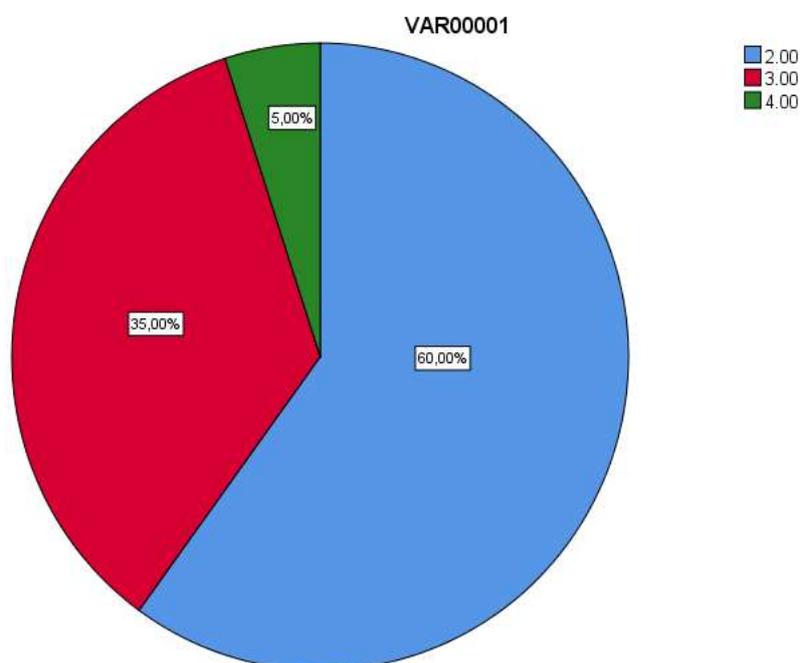


Figura 2. *Existe un control de ingresos y salidas del producto terminado*

Análisis e interpretación de datos: en este ítem la mayoría de encuestados dijeron que, si “había” un control del ingreso y salida del producto terminado en el almacén, coincidiendo en que dicho control consistía en un cuaderno

subrayado manualmente, lo que dice del empirismo con el que realizan las labores.

Tabla 7. Se utiliza un método de valuación para el inventario

VAR00002					
		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válid	Verd	1	5,0	5,0	5,0
	Neut	4	20,0	20,0	25,0
	Fals	15	75,0	75,0	100,0
	Total	20	100,0	100,0	

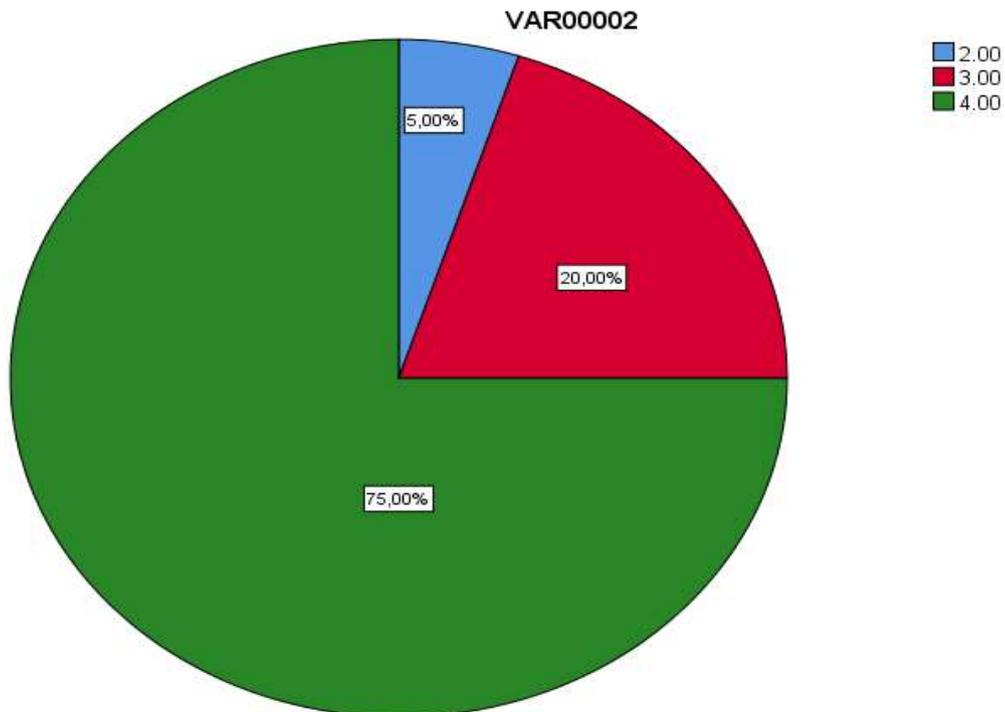


Figura 3. Se utiliza un método de valuación para el inventario

Análisis e interpretación de datos: mayoritariamente se coincide en la falsedad de la aseveración, ya que todos observan y se dan cuenta de que no se utiliza ningún método de valuación para el inventario, sino que se ejecuta de manera empírica.

Tabla 8. *La infraestructura del almacén es adecuada*

VAR00003					
		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válid	Verd	1	5,0	5,0	5,0
o	Fals	15	75,0	75,0	80,0
	C F	4	20,0	20,0	100,0
	Total	20	100,0	100,0	

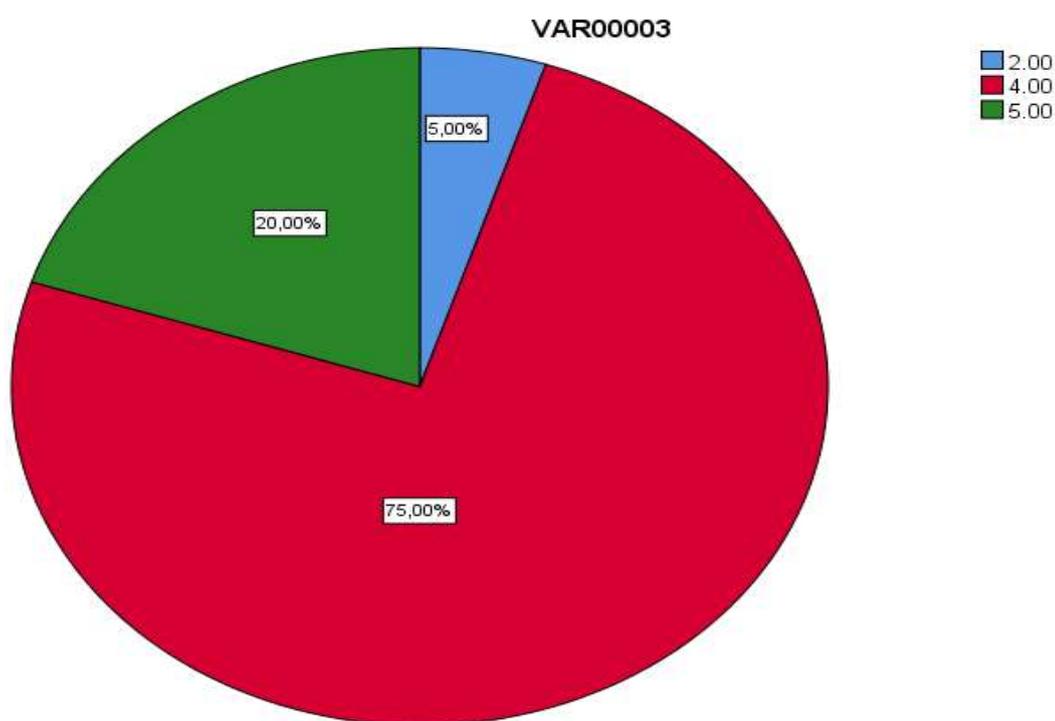


Figura 4. La infraestructura del almacén es adecuada

Análisis e interpretación de datos: en este resultado no se hace más que resaltar otras de las deficiencias con que se maneja los procesos en la entidad, de manera rudimentaria incumpliendo con algunas normas sanitarias. Es alto el porcentaje de los encuestados que señala que el almacén no cumple con ciertas normas.

Dimensión 2: Costos de producción

Tabla 9. *La cantidad de materia prima se determina técnicamente*

VAR00004					
		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válid	Verd	1	5,0	5,0	5,0
o	Neut	4	20,0	20,0	25,0
	Fals	9	45,0	45,0	70,0
	C F	6	30,0	30,0	100,0
	Total	20	100,0	100,0	

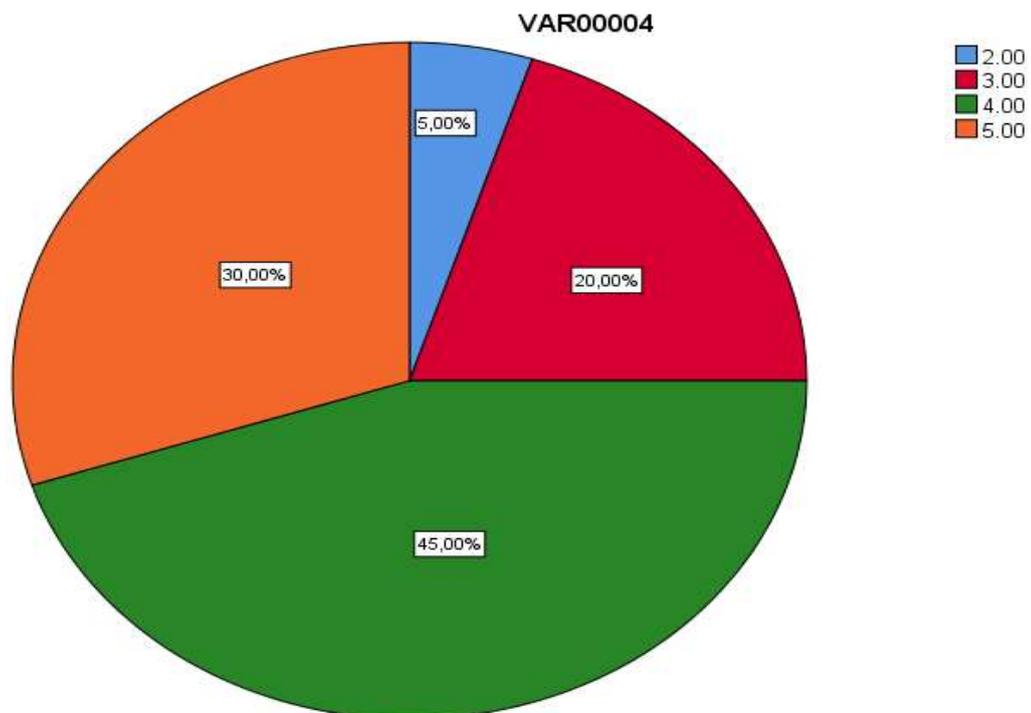


Figura 5. *La cantidad de materia prima se determina técnicamente*

Análisis e interpretación de datos: el altísimo porcentaje, más del 75%, de encuestados señala la falsedad de esta aseveración y hace ver una vez más la forma bastante empírica con que se efectúan las cosas en la entidad.

Tabla 10. *El producto deteriorado es contabilizado adecuadamente*

VAR00005					
		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válid	Neut	10	50,0	50,0	50,0
o	Fals	6	30,0	30,0	80,0
	C F	4	20,0	20,0	100,0
	Total	20	100,0	100,0	

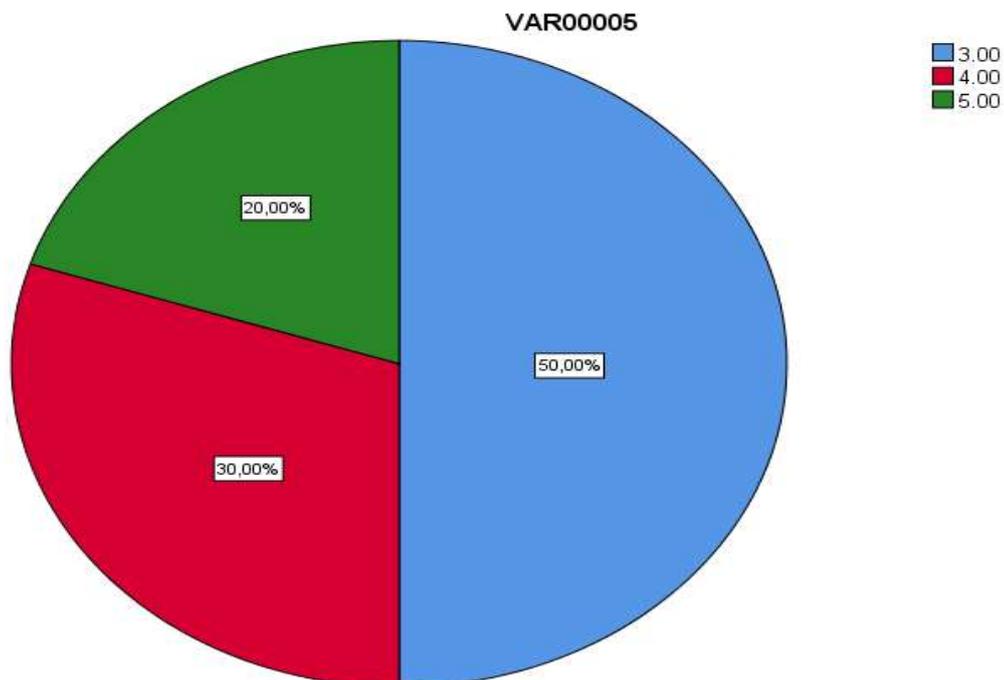


Figura 6. *El producto deteriorado es contabilizado adecuadamente*

Análisis e interpretación de datos: en esta respuesta se nota que los encuestados están divididos, ya que mientras la mitad dice que es falso la otra mitad dice que desconoce, resultando lógico esta última respuesta otorgada por los empleados de almacén, ya que ellos no pueden corroborarlo.

Tabla 11. *El personal obrero que labora es calificado para el cargo*

VAR00006					
		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válid	Verd	1	5,0	5,0	5,0
	Fals	14	70,0	70,0	75,0
	C F	5	25,0	25,0	100,0
	Total	20	100,0	100,0	

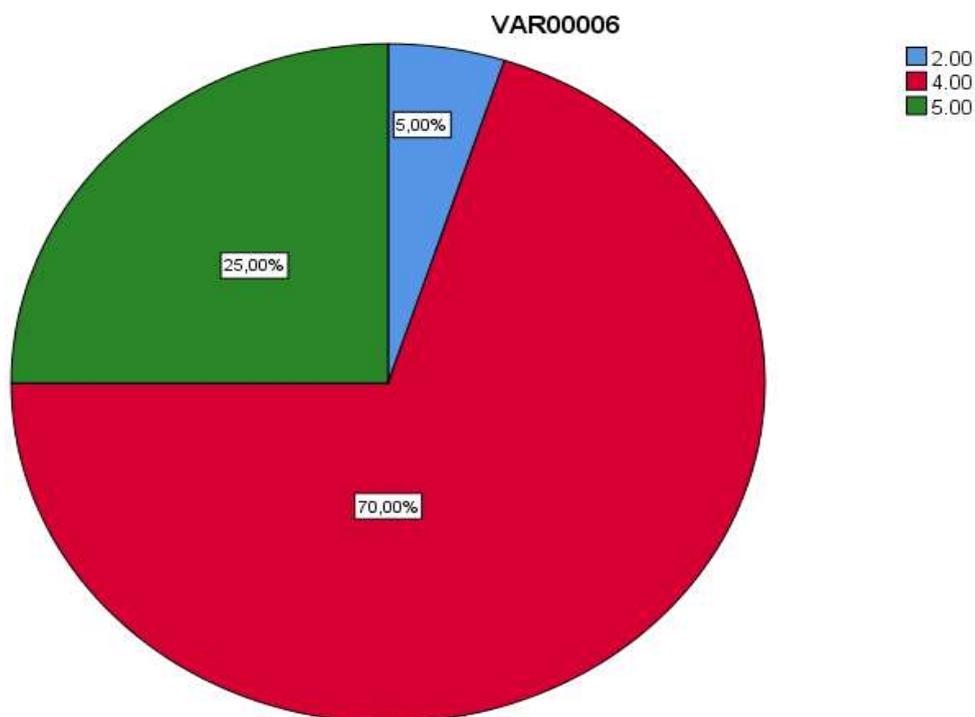


Figura 7. *El personal obrero que labora es calificado para el cargo*

Análisis e interpretación de datos: un mayoritario porcentaje del 95% respondió de manera negativa a este ítem, lo cual es una gran debilidad de la empresa ya que para desempeñar un cargo de manera eficiente se requiere conocimientos previos

Tabla 12. Todos los trabajadores figuran en planilla

VAR00007					
		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válid	Neu	1	5,0	5,0	5,0
o	Fals	14	70,0	70,0	75,0
	C F	5	25,0	25,0	100,0
	Total	20	100,0	100,0	

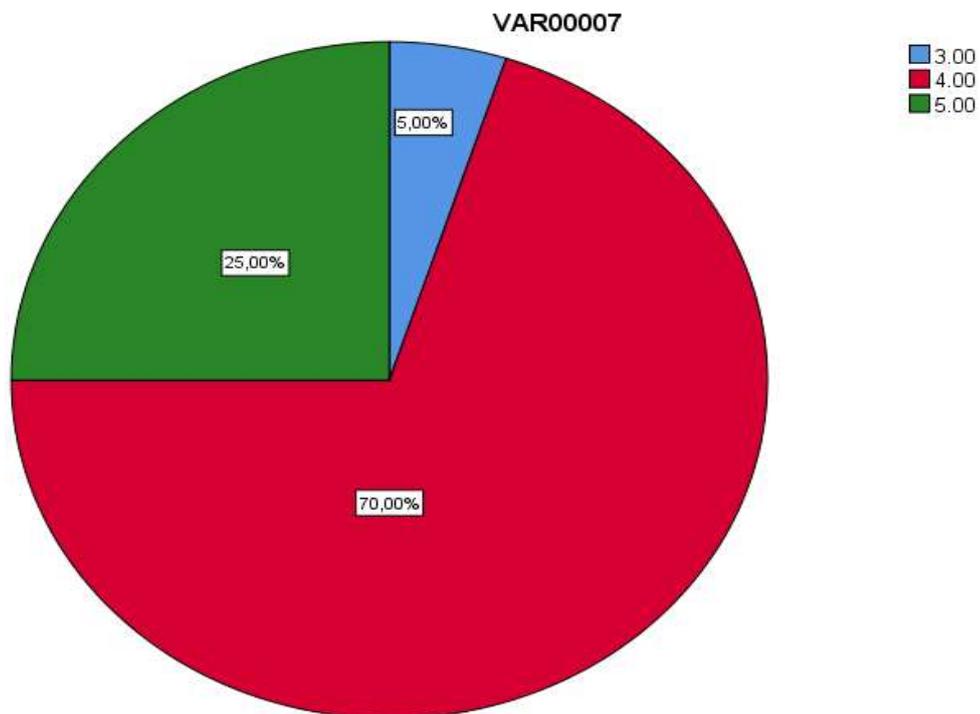


Figura 8. Todos los trabajadores figuran en planilla

Análisis e interpretación de datos: de manera reiterativa este porcentaje del 95% respondió de manera honesta dándole un matiz negativo a este ítem, lo cual se justifican con el alto costo que representa un empleado en planilla.

Tabla 13. El personal recibe capacitaciones relacionadas al proceso de producción de sal.

VAR00008					
		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Verd	1	5,0	5,0	5,0
	Neut	1	5,0	5,0	10,0
	Fals	10	50,0	50,0	60,0
	C F	8	40,0	40,0	100,0
	Total	20	100,0	100,0	

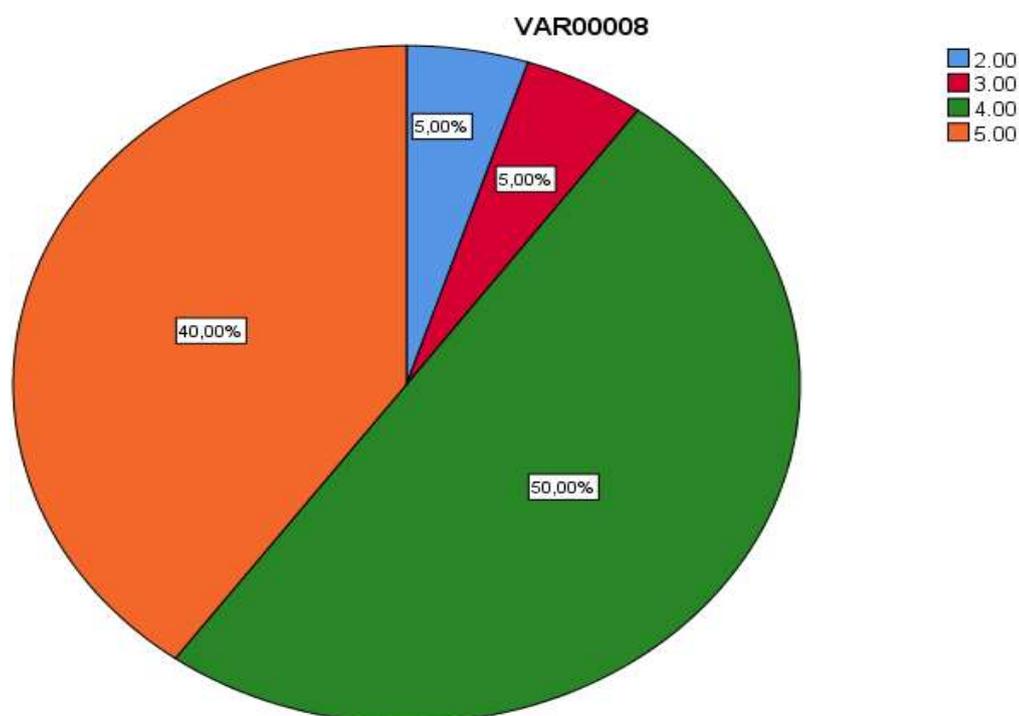


Figura 9. El personal recibe capacitaciones relacionadas al proceso de producción de sal.

Análisis e interpretación de datos: el 90% de encuestados reitera que la empresa se ve imposibilitada económicamente de capacitarlos, sabiendo que su personal obrero es completamente empírico.

Tabla 14. Se incluye los gastos por servicio público en la determinación del costo.

VAR00009					
		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Neut	14	70,0	70,0	70,0
	Fals	6	30,0	30,0	100,0
Total		20	100,0	100,0	

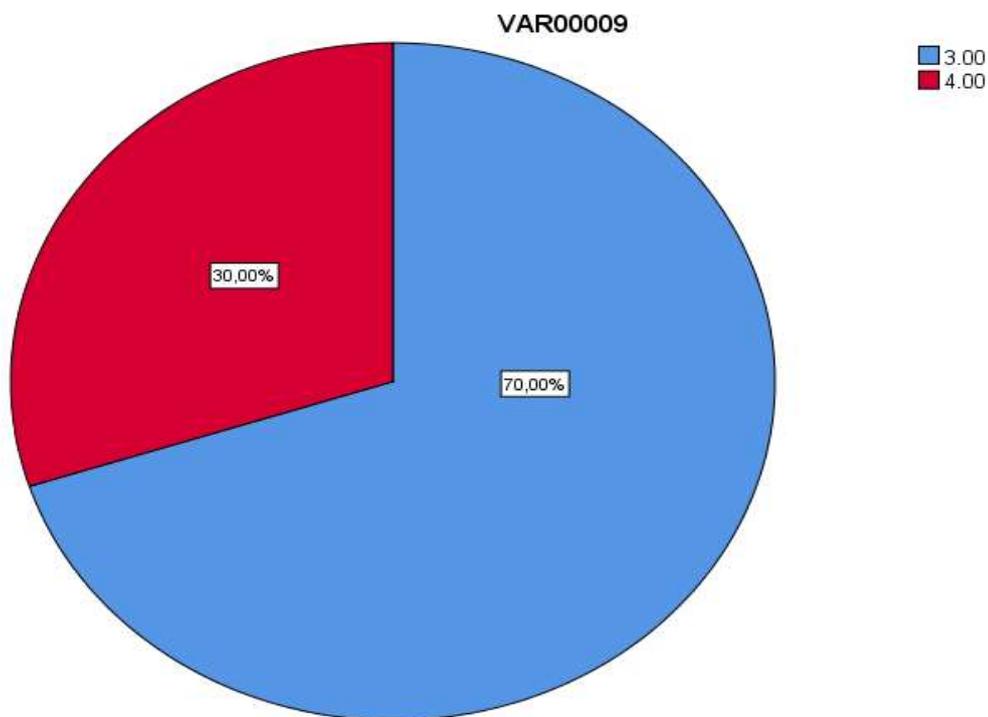


Figura 10. Se incluye los gastos por servicio público en la determinación del costo.

Análisis e interpretación de datos: el resultado de este ítem nos señala que los empleados que sí conocen del respectivo proceso se manifiestan honesta y mayoritariamente sobre el pobre control que existe en la empresa en todo sentido. En cuanto a los neutrales que fueron los operarios, se puede decir que en verdad ellos desconocen eso.

Tabla 15. *El mantenimiento de maquinaria es considerado en el costo.*

VAR00010					
		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válid	Verd	1	5,0	5,0	5,0
o	Neut	14	70,0	70,0	75,0
	Fals	5	25,0	25,0	100,0
	Total	20	100,0	100,0	

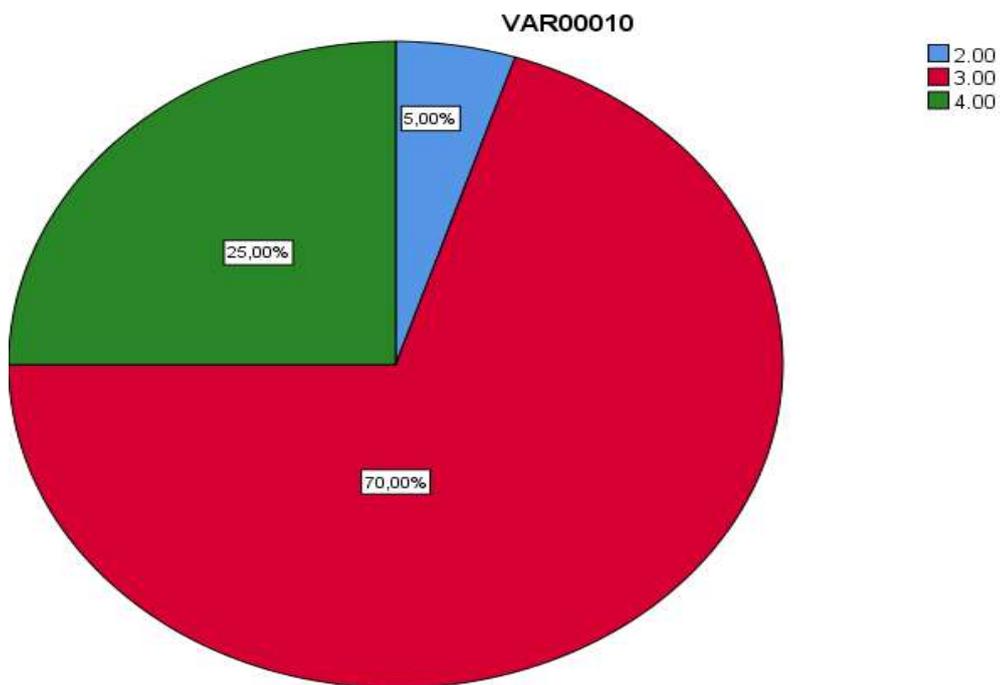


Figura 11. *El mantenimiento de maquinaria es considerado en el costo.*

Análisis e interpretación de datos: en cuanto al resultado de este ítem se diría que los que conocen algo del proceso responden que es falso la aseveración y nuevamente los operarios son los que desconocen y por eso responden neutral.

Resultados de la Entrevista

Tabla 16. *Entrevista realizada al gerente*

N.º	Preguntas de la Entrevista	Respuestas
1	¿Cómo se controlan los ingresos y salidas de los bienes del almacén?	Para ello se lleva un libro donde el encargado de almacén anota toda la producción terminada que ingresa al almacén y que se encuentra lista para su venta y así también se anotan todas las salidas que se realizan para de la entrega del producto debido a las ventas efectuadas.
2	¿Qué método de valuación de inventarios se aplica en la empresa?	Debido a la baja utilidad que resulta del funcionamiento de la empresa es que se ha contratado a un almacenero que ejecuta labores de manera empírica y nos vemos imposibilitados de contar con personal especializado en la materia.
3	¿Se aplica algún sistema de costos en la empresa?	De la misma manera que mi respuesta anterior y en esa misma dirección es que le digo que la empresa no se encuentra en condiciones económicas de implementar dicho sistema, que se sabe es de mucha utilidad.
4	¿Sabe Ud. a cuánto ascienden el costo real del producto?	Es penoso reconocerlo, pero ignoro cuál es el costo real del producto y es que la situación actual lo impide, tal vez más adelante.
5	¿Estaría de acuerdo con la instalación de un sistema de costos?	Claro que sí, pero vuelvo a repetir por el momento no nos encontramos en condiciones de hacer dicha instalación, es más le digo que se tiene algunas deudas por cancelar.
6	¿Cree Ud. que el personal obrero está calificado para dicho cargo?	Lamento reconocer que no y es que la verdad, aunque se pudiera hacer mejores contrataciones, la comunidad para permitir la explotación del producto nos condicionó con la contratación de personal de la zona.

Análisis e interpretación de datos: por los resultados de la entrevista al gerente se entiende que, si bien hay un almacenero, es muy deficiente el control del almacén, también se reconoció que no existe un sistema de costos y peor aún el desconocimiento del costo real de del producto, también se reconoció la falta de personal calificado esto nos muestra la total informalidad con la que se está manejando la empresa.

B) Analizar la rentabilidad tomando en consideración las cifras del ejercicio 2017 y 2018

Resultados de la Encuesta

Se detallan los resultados de la encuesta correspondientes a este segundo objetivo específico.

Dimensión 1. Ratios

Tabla 17. La empresa se encuentra en capacidad de hacer otras inversiones

		VAR00011			
		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válid	Neu	7	35,0	35,0	35,0
o	Fals	11	55,0	55,0	90,0
	C F	2	10,0	10,0	100,0
	Total	20	100,0	100,0	

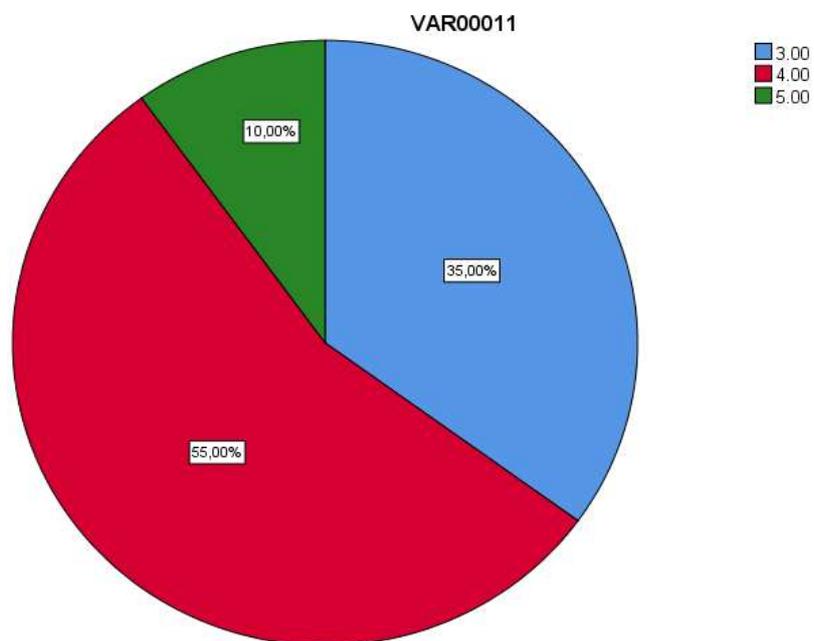


Figura 12. La empresa se encuentra en capacidad de hacer otras inversiones

Análisis e interpretación de datos: mediante el presente resultado un 65% nos dice que actualmente la empresa no puede darse el lujo de hacer alguna otra inversión y se repite la lógica, que los obreros desconocen dicho dato.

Tabla 18. *La rentabilidad 2018 de la empresa ha crecido con relación según objetivo proyectado*

		VAR00012			
		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válid	Neu	14	70,0	70,0	70,0
o	Fals	6	30,0	30,0	100,0
Total		20	100,0	100,0	

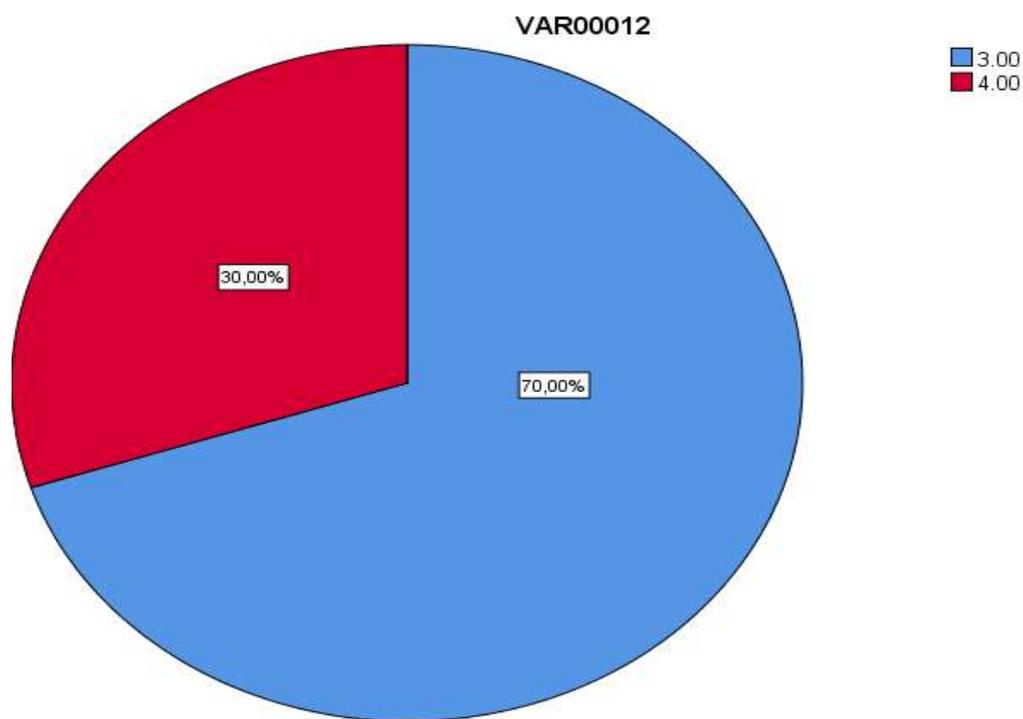


Figura 13. *La rentabilidad 2018 de la empresa ha crecido con relación según objetivo proyectado.*

Análisis e interpretación de datos: es bueno comentar que los obreros durante la aplicación de este instrumento mostraron nerviosismo, el cual es natural ante el temor de que la empresa tome alguna represalia por ello en su gran mayoría responden de manera indecisa o neutral, mientras que los que si conocen del tema respondieron honestamente, indicando que dicha rentabilidad no ha sido la esperada.

Tabla 19. *Se aplican ratios financieros de forma periódica*

VAR00013					
		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válid	Neu	15	75,0	75,0	75,0
o	Fals	5	25,0	25,0	100,0
Total		20	100,0	100,0	

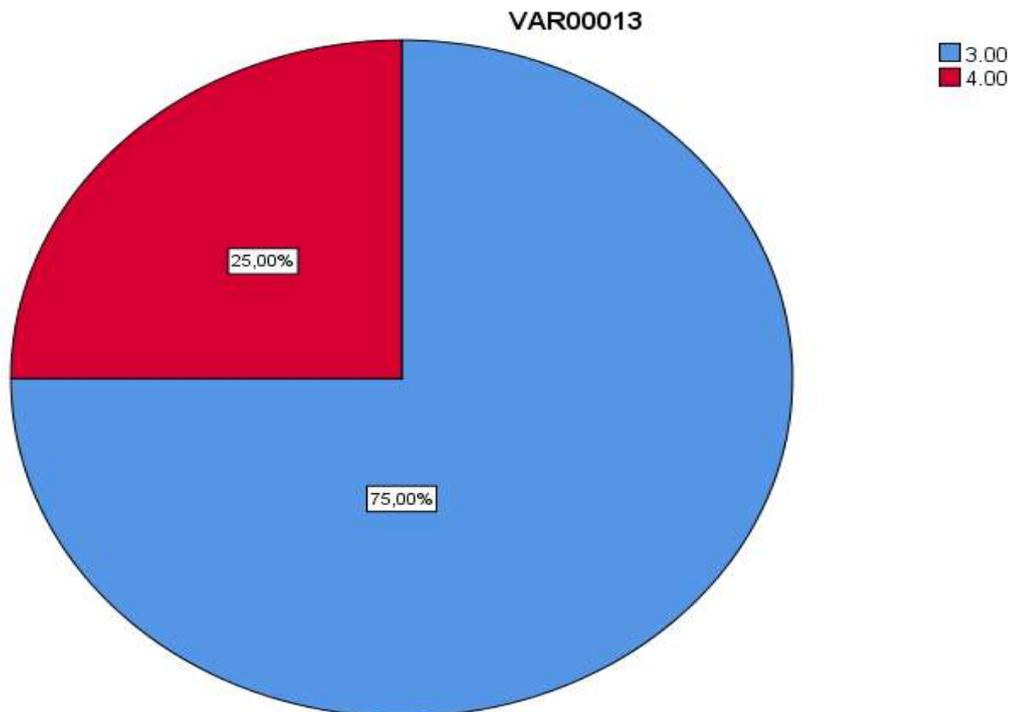


Figura 14. *Se aplican ratios financieros de forma periódica*

Análisis e interpretación de datos: como se observa en este resultado la mayoría del personal conformada por obreros desconocen este procedimiento, razón por la cual en un 75% dicen que desconocen ello y en cuanto al resto responden con la verdad, que ni siquiera saben que es un ratio.

Tabla 20. Se identificó cuáles son las causas de la baja rentabilidad

VAR00014					
		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válid	Verd	1	5,0	5,0	5,0
	Neut	15	75,0	75,0	80,0
	Fals	4	20,0	20,0	100,0
	Total	20	100,0	100,0	

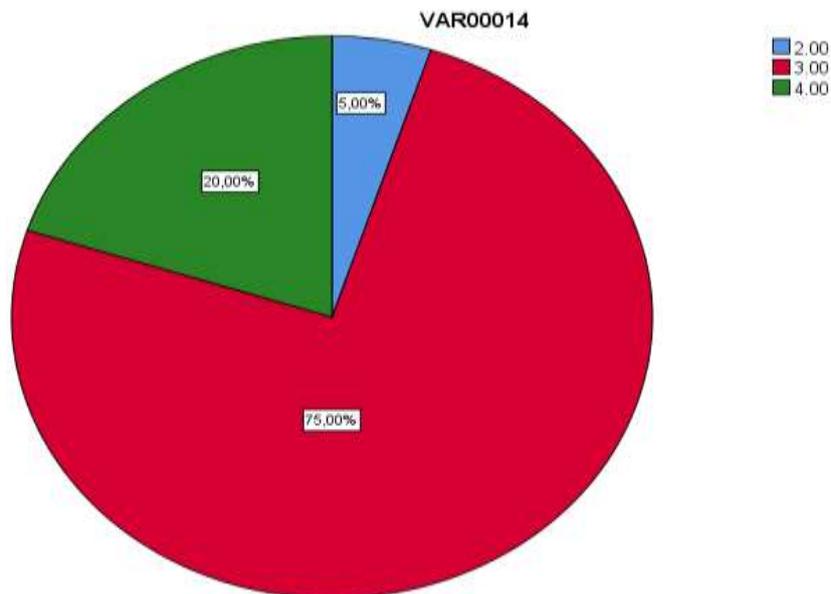


Figura 15. Se identificó cuáles son las causas de la baja rentabilidad

Análisis e interpretación de datos: un alto 75% de los encuestados dicen que desconocen la aseveración, mientras que otros dijeron que la misma es falsa y por último un pequeño 5% dijo que sí, pero sin saber cómo o sin tener el conocimiento adecuado.

Tabla 21. El incremento del costo de venta no ha influenciado en la disminución de la rentabilidad.

		VAR00015			
		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válid	Neut	10	50,0	50,0	50,0
o	Fals	10	50,0	50,0	100,0
Total		20	100,0	100,0	

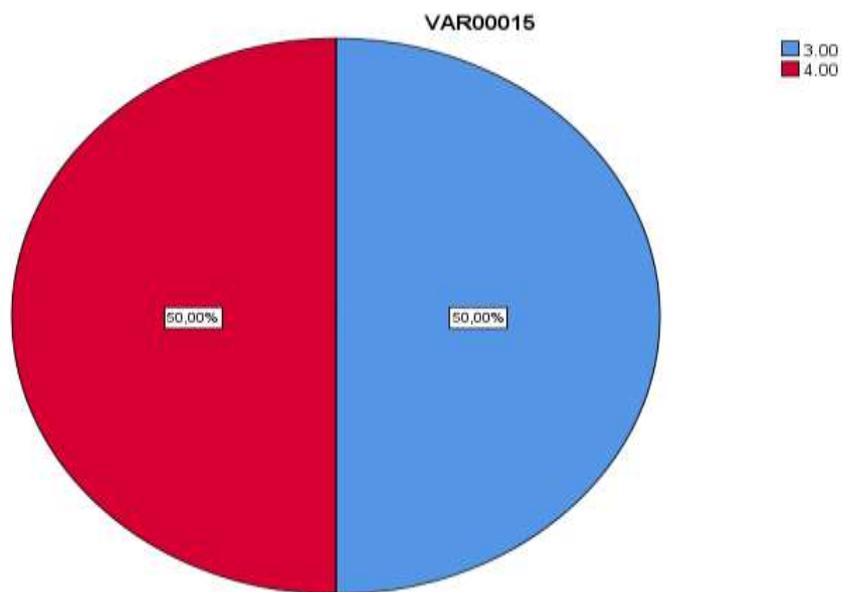


Figura 16. El incremento del costo de venta no ha influenciado en la disminución de la rentabilidad.

Análisis e interpretación de datos: frente a este ítem los principales empleados respondieron de manera honesta (que es falsa) la afirmación del cuestionario, demostrando con ello que sí tienen algún conocimiento al respecto, mientras que el resto que fueron los obreros no quisieron comprometerse y respondieron de manera neutral.

Tabla 22. Para la toma de decisiones se utiliza la aplicación de ratios.

		VAR00016			
		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válid	Neut	12	60,0	60,0	60,0
o	Fals	8	40,0	40,0	100,0
Total		20	100,0	100,0	

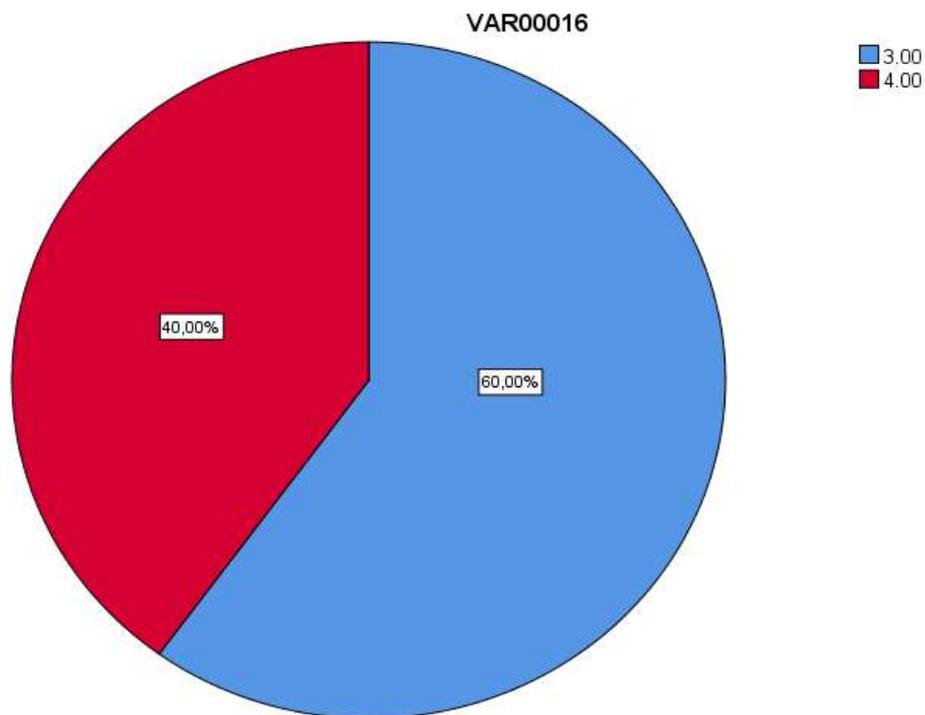


Figura 17. Para la toma de decisiones se utiliza la aplicación de ratios.

Análisis e interpretación de datos: al igual que el ítem anterior, sólo los principales empleados responden verazmente señalando la falsedad de lo dicho, mientras que los obreros que son mayor número contestaron en forma evasiva a pesar de que algunos ellos si conocen del tema, pero dijeron que no quieren problemas.

Tabla 23. Las utilidades obtenidas en los últimos años fueron las esperadas

		VAR00017			
		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válid	Neut	8	40,0	40,0	40,0
o	Fals	11	55,0	55,0	95,0
	C F	1	5,0	5,0	100,0
Total		20	100,0	100,0	

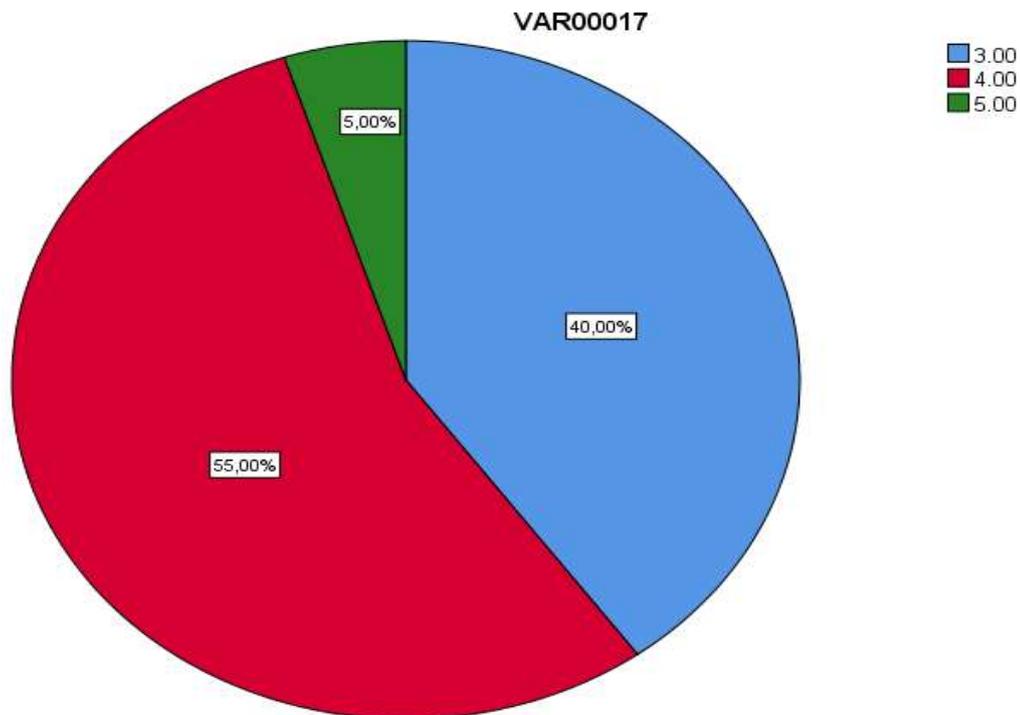


Figura 18. Las utilidades obtenidas en los últimos años fueron las esperadas

Análisis e interpretación de datos: se vuelve a repetir la tendencia de las respuestas con este ítem, un número de obreros mayoritario que temen responder con veracidad y los que dan su respuesta verdadera, señalando la falsedad de la afirmación.

Tabla 24. Considera que la utilidad neta de cada unidad producida es la correcta.

		VAR00018			
		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válid	Verd	2	10,0	10,0	10,0
o	Neut	11	55,0	55,0	65,0
	Fals	7	35,0	35,0	100,0
	Total	20	100,0	100,0	

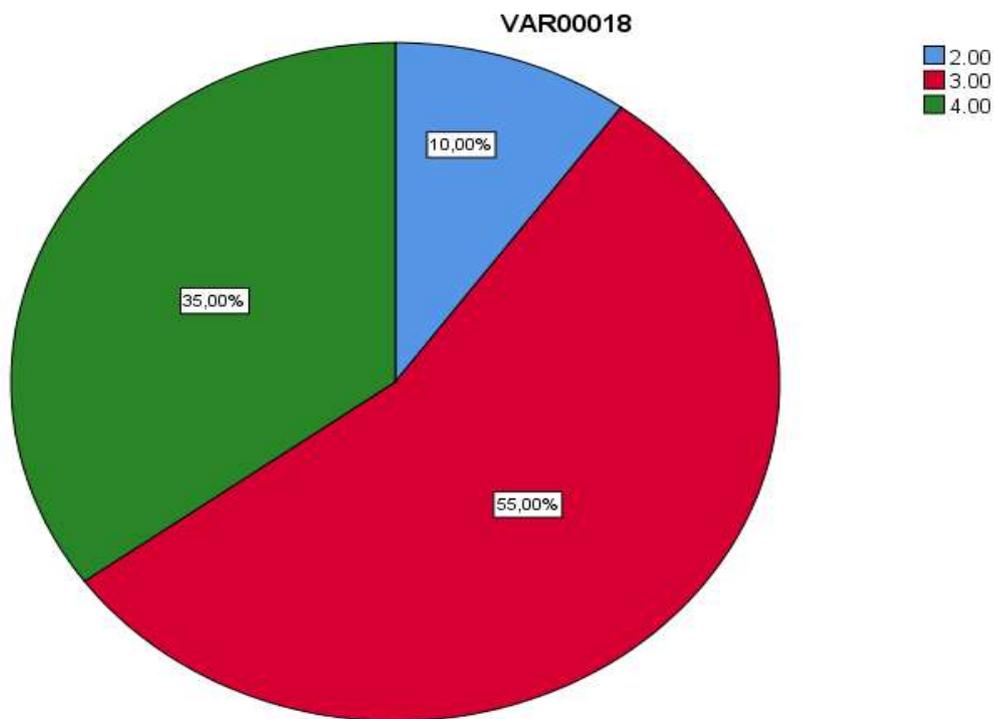


Figura 19. Considera que la utilidad neta de cada unidad producida es la correcta.

Análisis e interpretación de datos: este 35% que nos dijo la verdad acerca de la utilidad unitaria, frente a un considerable 55% que por temor responden de forma indecisa o neutral, queriendo deslindar con algún posterior.

Tabla 25. *Considera que esta empresa ha crecido mucho más que el resto de plantas de fabricación de sal.*

VAR00019					
		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válid	Neut	12	60,0	60,0	60,0
o	Fals	8	40,0	40,0	100,0
Total		20	100,0	100,0	

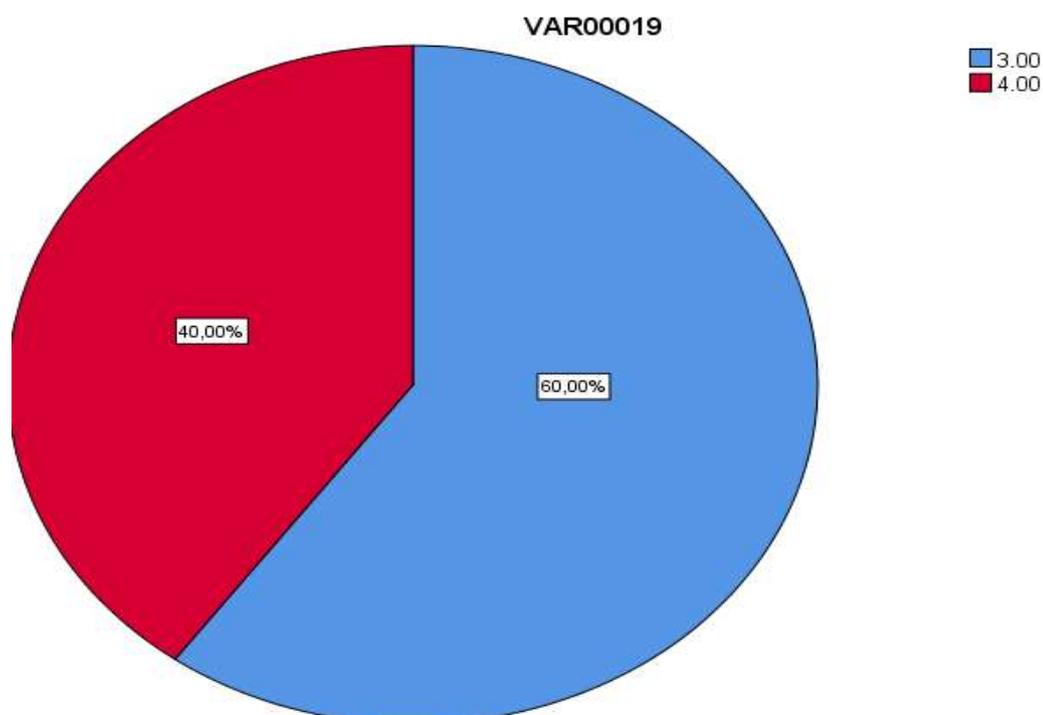


Figura 20. *Se considera que esta empresa ha crecido mucho más que el resto de plantas de fabricación de sal*

Análisis e interpretación de datos: mediante esta respuesta se puede deducir que los empleados que tienen algo de conocimiento del tema, respondieron que la afirmación es falsa y son conscientes de la mala situación de la empresa.

Tabla 26. El volumen de ventas del período 2018 fue suficiente para cubrir los gastos del mismo.

VAR00020					
		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válid	Neut	8	40,0	40,0	40,0
o	Fals	12	60,0	60,0	100,0
	Total	20	100,0	100,0	

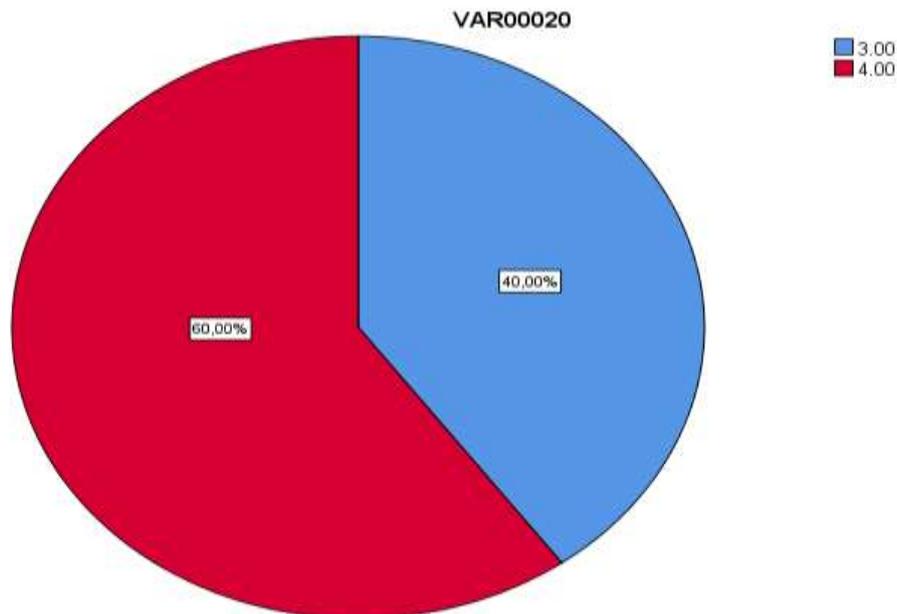


Figura 21. El volumen de ventas del período 2018 fue suficiente para cubrir los gastos del mismo.

Análisis e interpretación de datos: en realidad estos encuestados que representan el 60% del total, nos indican que las ventas fueron insuficientes sea por poca explotación o por la misma informalidad con la que trabaja la empresa.

Resultados de la Entrevista

Se detallan los resultados de la entrevista correspondientes a este segundo objetivo específico

Tabla 27. *Entrevista correspondiente a la segunda variable*

Nº	Preguntas de la Entrevista	Respuestas
1	¿Evalúan la rentabilidad de manera periódica?	La verdad desconozco como hacerlo, no tengo esa preparación financiera y en la empresa no se cuenta con el personal especializado en dichas evaluaciones ni mucho menos la capacidad para contratar.
2	¿Identificó las causas de la baja rentabilidad del último ejercicio?	Como dije anteriormente la empresa no está en condiciones de contratar personal con dichos conocimientos y entre mis funciones estoy como unos mil oficios, porque también hago de administrador de jefe de planta y otras funciones más y cómo se notará no tengo tiempo para ello.
3	¿Las decisiones gerenciales se toman considerando la aplicación de ratios financieros?	Dichas decisiones las tomo en base a mi experiencia laboral y a la realidad de la empresa, se puede decir que no estamos muy bien pero tampoco se puede decir que estamos muy mal. Creo conocer el mercado, la producción, la distribución y otros menesteres que tienen que ver con el producto de venta.
4	¿Qué tipo de financiamiento externo recibe la empresa?	Por el momento ninguno, es difícil. Reconozco que la contabilidad no es la adecuada pero como ya le dije tenemos que ajustarnos a nuestra realidad. Pero si estoy seguro que en lo posterior se debe conseguir algún tipo de financiamiento
5	¿La empresa puede hacer más inversiones actualmente?	En la situación actual es imposible, tal vez en un futuro no muy lejano se lleve a cabo. Por el momento sólo estamos haciendo labores de sostenibilidad de la empresa.
6	¿Cree conveniente mejorar la rentabilidad anual de la empresa?	Claro que sí, en mi calidad de gerente eso es imperativo dado que debo rendir cuentas a los propietarios, pero por el momento ellos son conscientes de los impedimentos que existen y que impiden mejorar.

Análisis e interpretación de datos: esta entrevista dirigida al gerente se muestra la inexistente capacidad de medir su rentabilidad, el desconocimiento de las causas de la baja rentabilidad en el último ejercicio y que la toma de decisiones es en base a su experiencia laboral, lo cual indica la manera empírica que se maneja la empresa y la necesidad de un profesional para este cargo.

Resultados del análisis documental

Para llevar a cabo la aplicación de esta tercera técnica se consideró la revisión de los estados de situación financiera correspondientes a los años 2017 y 2018, en razón de ello es que se elaboró el análisis vertical, el análisis horizontal y se aplicó algunos ratios financieros, como se detalla:

Tabla 28. Estado de situación financiera – Análisis Vertical y Horizontal

ESTADO DE SITUACIÓN FINANCIERA						
2018			2017		VARIACIÓN ANUAL	
		%		%		%
ACTIVO CORRIENTE						
Efectivo y equivalent	87,573	23.49	71,686	52.73	15,887	22.16
Cuentas por cobrar	69,919	18.75	1,883	1.39	68,036	3,613
Productos terminados						
Materia prima						
TOTAL ACT CTE	157,492	42.24	73,569	54.12	83,923	114.
ACT NO CTE						
Inmuebles maquinaria	200,259	53.71	65,589	48.24	134,670	205.32
Depreciación	-3,208	-0.86	-3,208	-2.36	0	
Activo diferido	18,305	4.91			18,305	100
TOTAL A.N.C	215,356	57.76	62,381	45.88	152,975	245.22
TOTAL ACTIVO	372,848	100.	135,950	100.	236,898	174.25
PASIVO						
Tribut y otros aportes	21,874	5.87			21,874	100
Ctas por pagar	291	0.08	62,500	45.97	-62,209	-99.53
Provisiones	218,771	58.68			218,771	100
TOTAL PASIVO	240,936	64.62	62,500	45.97	178,436	285.49
PATRIMONIO						
Capital	15,700	4.21	15,700	11.55	0	0
Resultados acumulad	57,750	15.49			57,750	100
Utilidad del Ejercicio	58,462	15.68	57,750	42.48	712	1.23
TOTAL PATRIMONIO	131,912	35.38	73,450	54.03	58,462	79.59
TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO	372,848	100.	135,950	100.		

Fuente: estados financieros 2017, 2018 de la empresa.

Análisis e Interpretación

Como se podrá apreciar en el detalle del reporte respectivo se da a conocer la situación económica de la empresa La Industria de la Sal, con su activo, pasivo y patrimonio al finalizar el ejercicio del año 2018 y que se compara con el mismo estado financiero del año precedente 2017.

Se ha elaborado los análisis vertical y horizontal, luego de lo cual se puede afirmar las variaciones en las principales cuentas que comprende tanto el activo como el pasivo; en la cuenta caja y bancos se determinó un incremento de

15,887 que representa un 22.16% entre un ejercicio y otro, lo que demuestra mayor liquidez pero que a decir de los especialistas no es recomendable, ya que efectivo en caja representa dinero inactivo y la pregunta respectiva cae solita ¿Por qué no hacer adquisiciones que favorezcan a la empresa en lugar de tener guardado ese efectivo?

Por otro lado, las cuentas por cobrar reflejan el mayor incremento del reporte notándose un incremento del 3,613%, lo que llamaría a reflexión porque dan entender que, si bien el producto se está vendiendo, pero ¿“al crédito”? cuando se sabe que no está implementada el área de cobranzas y entonces ¿dichas deudas como se piensan cobrar?

Caso contrario se deja notar en el pasivo donde la disminución de las cuentas por pagar es del 99.13%, demostrándose al menos que los directivos de la empresa son bastante responsables en cuanto a sus obligaciones.

Tabla 29. *Análisis vertical del Estado de Resultados*

DETALLE	2018	2017	% INCREM
VENTAS NETAS	1,292,369	624,883	106.82
(-) COSTO DE VENTA	(597,555)	(48,949)	1120.77
UTILIDAD BRUTA	694,814	575,934	20.64
(-) GASTOS DE ADMINISTRACIÓN	(190,905)	(155,455)	22.80
(-) GASTOS DE VENTAS	(445,446)	(362,729)	22.80
UTILIDAD OPERATIVA	58,463	57,750	
OTROS INGRESOS Y EGRESOS			
(+) Otros ingresos gravados	0	0	
(+) Otros ingresos no gravados	0	0	
(+) Ingresos financieros gravados	0	0	
(-) Gastos financieros	0	0	
(-) Gastos diversos	0	0	
UTILIDAD (Renta) IMPONIBLE	58,463	57,750	
IMPUESTO A LA RENTA	(5,846)	(5,825)	
RESULTADO NETO DEL EJERCICIO	52,617	51,925	1.33

Análisis e Interpretación

De la misma manera que el detalle del estado de situación financiera, en este estado financiero nos demuestra que prácticamente todas las cuentas han tenido buenos incrementos, llamando la atención el incremento del costo de venta que representa un 1,120.77% entre los ejercicios 2017 y 2018, porque si las ventas se incrementaron en 106.82%, entonces no guarda relación con el alto incremento del costo.

Por otro lado, llama la atención los incrementos tanto en los gastos administrativos como en los gastos de ventas, representando un 22.80% en ambos casos, lo que resulta demasiado si se tiene en cuenta que el factor económico es bastante crítico.

Asimismo, salta a la vista ese pobre incremento del resultado neto del ejercicio que nos señala un 1.33%, lo que motivó a hacer una pregunta que figura tanto en el cuestionario como en la entrevista

Todo esto resalta las deficiencias que se han detectado en la empresa, sobre todo si se tiene en consideración que la contabilidad aplicada no es precisamente una contabilidad de costos, como se requiere en el presente caso; aquí conviene mencionar lo manifestado por el mismo contador: “yo no soy especialista ni tengo conocimientos en contabilidad de costos”.

Para culminar este análisis se debe hacer notar que, si bien es cierto, las ventas y los activos se incrementaron, los costos de las ventas también aumentaron, y en mi opinión debido a que la empresa no cuenta con los mecanismos necesarios que el caso amerita, como el no registrar contablemente de manera adecuada los egresos, las salidas de existencias, no manejar política de inventario, entre otras deficiencias.

Entonces cabe hacerse las preguntas siguientes ¿es confiable el estado de resultados? ¿las cifras de este estado financiero permiten hacer una buena toma

de decisiones? ¿se ha determinado que ha originado tal incremento descomunal del costo de ventas?

Aplicación de indicadores para evaluar la rentabilidad:

1) Rentabilidad Económica 2018 (ROA)=

$$52,617/372,848 = 0,1411 = 14.11\%$$

2) Rentabilidad Económica 2017 (ROA)=

$$51,925/135,950 = 0,3819 = 38.19\%$$

Análisis e interpretación

En la aplicación de este indicador se pudo determinar que, si bien hubo importantes incrementos en varias cuentas contables durante los ejercicios mencionados, el resultado de dicha aplicación nos dice claramente la disminución de la descrita rentabilidad entre un ejercicio y su precedente del orden del 24.08% y es a todas luces un llamado de atención a sus directivos porque de continuar así esa tendencia pues en pocos años la empresa será una más en la lista de industrias quebradas. Ante ello se hace necesario la toma de medidas urgentes que reviertan dicha tendencia.

3) Utilidad Neta 2018 =

$$52,617/1,292,369 = 0,04 = 4.0\%$$

4) Utilidad Neta 2017 =

$$51,925/624,883 = 0,083 = 8.3\%$$

Ahora bien, en cuanto al indicador de utilidad neta, las cifras demuestran algo verdaderamente alarmante, si bien en el año 2017 dicha utilidad representaba el 8.3% pues para el año siguiente ha tenido un decremento de más del 50%, lo que demuestra una vez más la imperiosa necesidad de que se adopten correcciones en todos los procesos que se desarrollan en la empresa.

Por todo lo descrito es que el suscrito realizará algunas sugerencias en el capítulo respectivo y así tratar de aportar algunas mejoras que logren encaminar

a la empresa, sobre todo si se tiene en consideración que de la supervivencia de ella dependen muchas familias, que estoy seguro desean que su fuente de trabajo continúe funcionando.

C) Establecer como el costo de ventas tiene influencia sobre la rentabilidad de la Empresa Compañía Agro industrial de la Sal E.I.R.L.

Análisis e interpretación

En cuanto a este último objetivo específico, se mencionará todas las deficiencias detectadas durante el desarrollo del presente trabajo mediante la aplicación de las diversas técnicas utilizadas para la recolección de datos, entre las cuales se describirán a la falta de un personal capacitado en el centro de producción y que como ellos mismo manifestaron están dispuestos a ser capacitados, así también el no llevar un adecuado control del producto terminado en el almacén donde ya indico, que se ha subrayado un cuaderno de actas de una manera bastante empírica sin utilizar un método de valuación de dicho inventario; de la misma manera señalar que el personal administrativo tampoco se encuentra capacitado para dichos cargos como se muestra en el resultado de la encuesta y de la entrevista no tienen el conocimiento para evaluar periódicamente los reportes financieros, los mismos que son elaborados por un contador que no aplica la contabilidad de costos necesaria en el caso y por último hacer notar la necesaria implementación de un sistema de costos el mismo que debe ser manejado por personal con el conocimiento requerido.

Todas esas deficiencias señaladas tienen mucho que ver con la disminución demostrada de la rentabilidad en los dos últimos años y como bien lo señalan los autores especialistas y los autores de estudios similares, ya que si bien todo se atañe al aspecto económico también es cierto que hace falta gestión de los actuales responsables de la empresa para mejorar dicha economía.

Reitero que por todo lo expresado, es necesaria la toma de medidas correctivas que logren mejorar el funcionamiento y desempeño de la empresa.

IV. DISCUSIÓN

Teniendo en consideración el motivo principal que llevó la elaboración del presente trabajo como fue el de demostrar la influencia que ejerce el costo de ventas sobre la rentabilidad de la empresa Agro Industrial de la Sal E.I.R.L. y es que durante el desarrollo del mismo se logró dicho objetivo; en realidad fue suficiente una buena observación para detectar todas las deficiencias que se acarrean en la empresa para inmediatamente pensar en cómo hacer para ayudar a minimizar o eliminar dichas falencias, que cómo es lógico y se ha comprobado que originan una rentabilidad mínima, la misma que a mediano plazo provocará la declaración del quiebre económico de la entidad y con todas las consecuencias que ello ocasiona, el desempleo de su personal y el perjuicio social en las familias de dichos empleados.

Entre las herramientas utilizadas para lograr el referido objetivo se menciona que se aplicó el análisis estadístico denominado coeficiente de correlación de Pearson, que permitió analizar la relación de las puntuaciones recolectadas de las dos variables del estudio, arrojando un valor numérico de 0,813 que indica una correlación positiva considerable con una significancia al nivel del 0.001; este resultado permite dar una interpretación: a mayores medidas que faciliten un adecuado control del costo de venta, mayor será la rentabilidad obtenida.

Refiriéndose al primer objetivo sobre como evaluar la forma en que actualmente se viene determinando el costo de venta en la empresa, se hizo uso de la aplicación de una encuesta cuyo instrumento tipo Likert, conformado por 10 ítems relacionados con la primera variable y que fue desarrollado por los empleados de la empresa; además se utilizó otro instrumento como es la entrevista que estuvo dirigida al gerente, quién fue el único que accedió a esta evaluación.

Todo lo manifestado es corroborado por Clavijo (2017) quién dice que en el último quinquenio las empresas agroindustriales son las que han tenido un crecimiento mínimo en comparación con el resto de organizaciones de otros rubros y que atribuye dicha anomalía a los altos costos de ventas, laborales y energéticos; y para mejorar

ese panorama recomienda capacitar al personal, una adecuada infraestructura logística, entre otros.

De manera similar se manifiesta Torres (2018) que señala la gran cantidad de empresas que cierran debido a una bajísima rentabilidad que venían obteniendo y que atribuye dicho mal a la falta de aplicación de técnicas para bajar el costo de ventas y aumentar las ventas, ya que todo ello se realiza de manera empírica sin ningún tipo de asesoramiento especializado, provocando los continuos cierres de empresas con todos problemas que acarrea.

Por otro lado, cosa similar al de la empresa en estudio ocurrió en Alicorp (2019) que nos manifestó en su revista memoria como a pesar de que en el año 2018 tuvo un incremento del 23.2% de sus ventas en relación al ejercicio anterior, sin embargo, su utilidad bruta disminuyó en -1.0% y que se atribuyó dicho resultado al aumento del costo de sus ventas, lo que obligó a tomar medidas correctivas a efecto de lograr una rentabilidad adecuada.

Es menester mencionar a Chino (2018) quién en su estudio detectó que los precios y los costos de ventas se determinaban de manera empírica provocando una rentabilidad baja y para lo cual recomendó la implementación de un sistema de costos que lograría fijar mejor el precio del producto y por ende mejorar la rentabilidad.

Así Ferrer (2015) señala que al costo de venta se convierte en el esfuerzo económico que realiza un empresario con la finalidad de lograr una adecuada rentabilidad o como también dice Rivero (2013) que el costo de venta proporciona datos que permiten medir la rentabilidad, valorar adecuadamente los inventarios y facilita la elaboración de planes y una buena toma de decisiones.

Siendo eso justamente lo que ha hecho necesario utilizar herramientas diversas en el desarrollo del presente estudio, como las encuestas y la entrevista ya que ello ha permitido establecer la forma empírica como se están llevando a cabo los procesos de producción, de contabilización, del control de sus inventarios, de la manera de

obtener el costo de venta que se denota en la bajísima rentabilidad obtenida en el último ejercicio. Todo esto obliga a realizar algunas recomendaciones que consigan mejorar dichos procesos, como la capacitación respectiva del personal, la implementación de un método de valuación de inventarios entre otras correcciones que deben redundar en la mejoría de una rentabilidad adecuada que permita el resurgimiento de la empresa, ya que de lo contrario estaría condenada al cierre de actividades como bien la ha escrito Torres (2018).

Asimismo en cuanto al segundo objetivo específico de analizar la rentabilidad obtenida en el último ejercicio, al igual que en la forma ordinaria de control que se ejecuta en la empresa, así también no se cuenta con el personal con los conocimientos ni la capacidad necesaria para hacer evaluaciones periódicas de la rentabilidad que en la actualidad se requiere urgente para detectar alguna desviación y optar para dar correcciones oportunas antes de que aparezcan otros males mayores a los ya existentes.

Por eso no le falta razón al comentario vertido en la Revista Destino Negocio (2015) donde se manifiesta que muchas empresas dejan de existir en los primeros años y la causa principal es atribuida a la baja rentabilidad obtenida la misma que originada por la falta de profesionalización o capacitación de su personal, que conlleva a elevar sin control alguno el costo de venta, generándose el fracaso empresarial.

En ese mismo sentido se comenta en la revista Conexión ESAN (2016) donde se hace una diferenciación entre utilidad y rentabilidad, indicándose que la utilidad es la diferencia entre ingresos y egresos, mientras que la rentabilidad viene a ser la utilidad medida en relación al activo y es por ello que muchas empresas adolecen de exiguas rentabilidades al no saber definir sus costos de ventas. Algo bastante similar ocurre en nuestra empresa, donde la utilidad del año 2018 está representada por un pobrísimo 1.33% mientras que la rentabilidad del mismo período ha sufrido una disminución mayor al 50% con relación al ejercicio precedente.

Muy bien hace el Ministerio de la Producción (2015) del Perú en manifestar que las causas de los altos costos de ventas se atribuyen al uso de tecnología obsoleta, a la

falta de planificación lo que impide un fácil acceso al financiamiento y una adecuada rentabilidad.

Tomando en consideración lo dicho por Nata y Ortega (2018) quién detectó en su estudio que la aplicación de costos empíricos, la información financiera inexacta y el desconocimiento real de la producción, no permiten determinar el costo de venta real y por ello recomendó que para lograr bajar el costo de venta era necesario la implementación de un sistema de costos.

Así Quispe (2018) consiguió demostrar la incidencia del sistema de costos ABC en la rentabilidad, luego de notar un deficiente control del costo de venta que impedía la obtención de una mejor rentabilidad y por dicha razón sugirió que se implemente un sistema de costos que facilitaría un ligero incremento de dicha rentabilidad.

De la misma forma Toro (2016) manifiesta que para determinar de manera adecuada la rentabilidad es necesario determinar el costo de venta y que la contabilidad de costos es de gran ayuda en el control de dicho costo y en la consecuente reducción del mismo.

Sobre la rentabilidad, Díaz (2004) expresa que demuestra la capacidad con la que los directivos vienen cumpliendo su labor y que para ello es necesario utilizar todas las herramientas disponibles en el mercado. Comentario oportuno es decir que en la empresa de este estudio se nota una asombrosa inactividad de parte de los responsables del direccionamiento de la entidad, quiénes atribuyen y se excusan de la actual situación diciendo que no se cuenta con los medios económicos suficientes para conseguir una mejora.

Igualmente, Billene (2010) nos dice que rentabilidad es la suficiencia que posee una inversión hecha para obtener un buen rendimiento de ella, aunque no necesariamente se diga que es sinónimo de eficiencia, pero si demuestra que es un índice de ella y una guía de gestión en la obtención de objetivos deseados por la empresa.

En lo referente al tercer objetivo específico, sobre la influencia de nuestra variable independiente sobre la variable dependiente, bien convendría en reiterar los

expresado por Clavijo (2017) donde hace ver que las preocupantes crisis de algunas empresas que originan bajas rentabilidades se deben a la falta de la ejecución de políticas adecuadas como las capacitaciones permanentes, la implementación de sistemas adecuados y buenas estructuras logísticas.

También en esa misma dirección nos dice Culqui (2018) quién hace notar que aun cuando los ingresos se vean incrementados de nada serviría si estos no logran cubrir los costos de venta o sea que ante el incremento mayor de estos costos se deben tomar medidas adecuadas para así no ver mermadas sus rentabilidades.

Otra buena conclusión es la descrita por Joya (2016) en su estudio, quién enfatiza que el objetivo de toda empresa es la obtención de una rentabilidad adecuada que permita no sólo sobrevivir sino también crecer y por ello se hace necesario saber si el precio cobrado por el producto es superior a su costo, por todo concluyó recomendando la implementación de un sistema de costos.

Para afianzar más este objetivo se hace necesario mencionar lo manifestado por Uverlan (2015) quién mediante su estudio realizado dijo que es importante en toda empresa que se identifique los factores que determinan la rentabilidad y por ello llegó a la conclusión de que una eficiente contabilidad de costos permitirá establecer cómo obtener un menor costo de venta y la consecuente mejor rentabilidad.

De la misma idea fue la descrita por Segura (2018) quién con la elaboración de su trabajo permitió determinar que, ante la indebida ejecución de procedimientos empíricos, una buena implementación de un sistema de costos estándar permitirá la obtención de mejores rentabilidades.

Muy conveniente lo que dice Hernández (2019) acerca del sistema de costo denominado estándar, ya que permite un buen control y una adecuada planeación presupuestal, permitiendo fijar los objetivos por alcanzar; de manera similar García (2014) dice que el sistema de costos estándar permite costear el producto o el proceso de elaboración del mismo, durante un período.

Lo expresado en los párrafos anteriores corrobora los resultados obtenidos en la aplicación de las técnicas de recolección de datos, donde en la detección de las deficiencias se deja entrever que la forma empírica en que se desenvuelve la empresa

es el origen de la actual situación de la empresa, siendo confirmado por los autores antes descritos y de continuar así la entidad estaría condenada a un cierre de puertas en un corto plazo.

V. CONCLUSIONES

1. Cumpliendo con el objetivo principal del estudio es que se hizo uso de la prueba estadística denominado el coeficiente de correlación de Pearson, que permitió analizar la relación entre las variables del trabajo y cuyo resultado de 0.813 permite concluir que la ansiada correlación si se produce y con un importante nivel de confianza. Además, todo ello queda corroborado por lo expresado en el capítulo IV, donde se ha contrastado los resultados de la investigación misma, los antecedentes descritos y las teorías descritas por algunos autores especialistas en el tema referido.
2. Asimismo en la evaluación del primer objetivo específico y donde para ello se utilizó los instrumentos necesarios como la encuesta y la entrevista, se llegó a comprobar la forma empírica en que se ejecutan los procesos diversos en la empresa, tales como: un control rudimentario del inventario, la no aplicación de un sistema de valuación del mismo, el contar con un personal obrero comprendido en el proceso de producción que no tiene formación técnica y ni el menor conocimiento necesario, además la empresa no hace nada por realizar alguna capacitación respectiva.
3. En cuanto se refiere al segundo objetivo específico las falencias saltan a la vista y fue demostrado este análisis se debe hacer notar que si bien es cierto, las ventas y los activos se incrementaron, los costos de las ventas también aumentaron, y en mi opinión debido a que la empresa no cuenta con los mecanismos necesarios que el caso amerita, como el no registrar contablemente de manera adecuada los egresos, las salidas de existencias, no manejar política de inventario, entre otras deficiencias., quedando también comprobado que en cuanto a la rentabilidad no se hacen evaluaciones periódicas porque sencillamente no se cuenta con el personal que tenga los conocimientos necesarios para efectuar dicha labor, ni mucho menos se conoce algo sobre la aplicación de ciertos ratios financieros. Ni que decir de la toma de decisiones, las mismas que son estrictamente empíricas.

4. Todas esas deficiencias descritas tanto en el primer objetivo como el segundo objetivo, han facilitado la actual situación económica institucional ya que al no contar con un sistema de costos adecuado, al no tener implementado un sistema de contabilidad de costos, el no tener un personal capacitado para sus labores, se ve facilitado el camino para la obtención de exiguas rentabilidades, que constituirán siempre un obstáculo para el ansiado crecimiento de la empresa, porque mientras no se sepa cuál es la verdadera rentabilidad nunca se podrá tomar decisiones adecuadas que permitan tal crecimiento.

VI. RECOMENDACIONES

1. Se recomienda al personal directivo de la empresa la organización de capacitaciones permanentes porque está demostrado que dicha medida logrará incrementar la productividad y de esa manera beneficiará a la empresa. En el resultado de la encuesta se puede notar que el personal desea ser capacitado.
2. Asimismo, es aconsejable que se implemente un método de valuación del inventario que a su vez permitirá un mejor control del producto terminado. Eso es lo que el personal de almacén manifestó, sus ansías de que todo mejore.
3. Se hace necesaria la implementación del tan mencionado sistema de costos que como se ha visto en el desarrollo del trabajo, su adecuada habilitación permitirá un correcto costo de venta lo que a su vez facilitará hacer planificaciones relacionadas y sobre todo una adecuada toma de decisiones, todo ello en base a un costo real. A criterio del suscrito se recomienda el sistema de costos estándar, cuya instalación es sencilla y no generaría egresos fuertes.
4. De la misma manera se sugiere la capacitación respectiva del personal indicado en cuánto a la aplicación de ratios se refiere, ya se ha establecido en páginas anteriores la importancia que resulta el saber evaluar periódicamente la rentabilidad.
5. De manera paralela también se sugiere la implementación de un sistema de contabilidad de costos, adecuado al proceso de producción de la empresa y la contratación de un contador con los conocimientos de la contabilidad de costos respectivos, que va a redundar en el crecimiento institucional.

REFERENCIAS

- Alicorp (2019). Comentario económico digital: *Reporte de resultados de estados financieros 2018*. Recuperado de: https://www.alicorp.com.pe/alicorp-ir/public/userfiles/cms/conference/prensa/earnings_report_4t18.pdf
- Anne Kinsey (oct. 2018). Five Basic competitive strategies (cinco estrategias competitivas básicas)
- Barfiel J. et al (2011). *Contabilidad de costos tradicionales e innovaciones*. Vol.5. Editorial: International Thomson Editores S.A.
- Behar Rivero Daniel (2008). *Metodología de la investigación*. Editorial: ediciones Shalom, México. ISBN 978-959-212-783-7
- Billene A. (2010). *Análisis de costos*. 2da. Edición. Editorial: ediciones jurídicas Cuyo, Mendoza, Argentina
- Bueno Sánchez Eramis (2003). *La investigación científica: teoría y metodología*. Editorial: Universidad Autónoma de Zacatecas, México
- Casa Mejía Luz (2018). Tesis Maestría: *gestión estratégica de costos y la rentabilidad de la empresa propuesta SA, Tacna período 2014-2017*. Universidad Nacional Jorge Basadre Grohmann de Tacna. Recuperado de: <http://repositorio.unjbg.edu.pe/handle/UNJBG/3492>
- Chino M. Evelyn (2018). Tesis: *costos de producción y la fijación de precios de los productos de cerámica en arcilla en la asociación de artesanos Virgen del Carmen Pucará, 2017*. Universidad Andina del Cusco. Recuperado de: http://repositorio.uandina.edu.pe/bitstream/UAC/2398/1/Evelyn_Tesis_bachiller_2018.pdf
- Clavijo S. (2017). Periódico Agro negocios, comentario especialista: *la crisis industrial en Colombia*. Recuperado de: <https://www.larepublica.co/analisis/sergio-clavijo-500041/la-crisis-industrial-de-colombia-2574700>
- Conexión ESAN (2016). Comentario especializado: *costeo y rentabilidad en la gestión de ventas*. Recuperado de: <https://www.esan.edu.pe/apuntes-empresariales/2016/06/costeo-y-rentabilidad-en-la-gestion-de-ventas/>
- Coronado Zuloeta Iván (2018). Tesis doctoral: *modelo de costos para mejorar la rentabilidad de la MYPES de la industria ladrillera de Lambayeque*. Universidad Nacional Pedro Ruiz Gallo, Lambayeque. Recuperado de: <http://repositorio.unprg.edu.pe/bitstream/handle/UNPRG/4066/BC-tes-TMP-2884.pdf?sequence=1&isAllowed=y>
- Cuervo Tafur Joaquín (2013). *Costeo basado en actividades ABC: gestión basada en actividades ABM*. Editorial: ECOE ediciones. 2da edición. Código UCV: 657.42 C96
- Culqui W. y Rodríguez J. (2019). Comentario digital: *anexos de los Estados Financieros de la Cooperativa Agro industrial Pomalca S.A.A.* Recuperado

de:<https://www.bvl.com.pe/eeff/B08360/20190214174001/NOB083602018TI401.PDF>

- Dan Chisholm, et al (2015). Magazine: *reduction of the overall burden of dangerous alcohol consumption: a comparative cost-effectiveness analysis* (reducción de la carga global del consumo de alcohol peligroso: un análisis comparativo de costo-efectividad). Recuperado de: <https://www.jsad.com/doi/abs/10.15288/jsa.2004.65.782>
- Detsky A. (1990). *A clinician's guide to cost-effectiveness analysis* (una guía clínica para el costo-análisis de efectividad). Recuperado de: <https://pdfs.semanticscholar.org/0614/681e9ad2fefc03bf1e15c564c5d8d8b7e26d.pdf>
- Díaz M. J. (2004). *Diccionario y manual de contabilidad y administración*. Tomos: I-IV. Lima, Perú
- Ferrer Pedrola Ramón (2015). *Cálculo del coste de producción*. Editorial: Universitat Pompeu Fabra. Código UCV: 657.72 F38c Ej.3
- García Colin Juan (2014). *Contabilidad de costos*. Editorial: McGraw Hill México SA. 1era ed. Código UCV: 657.42 G21 Ej. 2
- García G. S. (2004). *Organización y gestión integral de mantenimiento*. Edición 2da. Editorial: ediciones Díaz de Santos
- George B. (2001). Comentario: *cost-effectiveness analysis and consistency of decision making* (análisis de costo-efectividad y la consistencia de la toma de decisiones). Recuperado de: <https://link.springer.com/article/10.2165/00019053-200119110-00004>
- Gonzales P. J. (2010). *Análisis de la empresa a través de su información económico-financiero*. Editorial Pirámide, Madrid- España. Código UCV: 658.152 1 G71 Ej.2
- Haddix A. (2003). Book: *effectiveness prevention: a guide for economic analysis and evaluation* (prevención de la eficacia: una guía para la toma de análisis y evaluación económica). 2da edición. Oxford University Press. Recuperado de: https://books.google.com.pe/books?hl=es&lr=&id=U64CiU_kbaUC&oi=fnd&pg=PP1&dq=%22decision+making%22+cost+effectiveness+analysis&ots=I8P1mjd2NL&sig=9ZCjvv_3oYMulWeSDdT_EAtBrEc#v=onepage&q=%22decision%20making%22%20cost%20effectiveness%20analysis&f=false
- Hair J. (2010). *Administración de ventas*. Edición 1era. Editorial: Cengage Learning, México. Código UCV: 658.81 H17
- Hernández Sampieri R., et al. (2014). *Metodología de la investigación*. 6ta. Edición. Editorial: McGraw Hill education. México
- Hernández Silva Virginia (2019). *Apuntes de costos III*. Facultad de contaduría y ciencias administrativas de la Universidad Michoacana de San Nicolás de Hidalgo-México. Recuperado de: https://www.academia.edu/12532011/APUNTES_DE_COSTOS_III_F.C.C.A_CU

ADRO_DE_APLICACIONES_POR_PRODUCTO_CONCEPTO_TOTAL_A
_B_C_D

- Horngrén Charles (2012). *Contabilidad de costos: un enfoque gerencial*. Editorial: Pearson Educación S.A. Código UCV: 657.42 H81
<https://bizfluent.com/info-8452833-five-basic-competitive-strategies.html>
- Huertas J. (2018). Radio Programas del Perú. Artículo digital: *Boom inmobiliario en Chiclayo elevó los costos de viviendas*. Artículo en página web. Recuperado de: <https://rpp.pe/peru/lambayeque/boom-inmobiliario-en-chiclayo-elevo-costos-de-viviendas-noticia-1105440>
- Jagg Xaxx (set, 2017). *Cost effectiveness in business. (Rentabilidad en los negocios)*
<https://bizfluent.com/info-7933121-cost-effectiveness-business.html>
- Joya R. Juan S. (2016). *Diseño de un sistema de costos para la empresa industrial de accesorios Ltda. Tesis en la Univers. Industrial de Santander, Bucaramanga-Colombia.* Título: ingeniero industrial
<http://tangara.uis.edu.co/biblioweb/tesis/2016/165473.pdf>
- Lambretón T. V. y Garza F. G. (2016). *Costos para la toma de decisiones*. Editorial: Pearson Educación. 1era ed. Código UCV: 658.1553 L22
- Leigh Richards (sept 2017). *Survival Marketing Strategy (Estrategia de marketing de supervivencia)*
<https://bizfluent.com/info-8302557-survival-marketing-strategy.html>
- Magnus J. & Meltzer D. (1999) *Some thoughts on cost-effectiveness analysis (Algunas reflexiones sobre el análisis de costo- efectividad)*. Publications: Wiley Online Library. Recuperado de: [https://onlinelibrary.wiley.com/doi/abs/10.1002/\(SICI\)1099-1050\(199802\)7:1%3C1::AID-HEC327%3E3.0.CO;2-U](https://onlinelibrary.wiley.com/doi/abs/10.1002/(SICI)1099-1050(199802)7:1%3C1::AID-HEC327%3E3.0.CO;2-U)
- Ministerio de Economía y Finanzas, Perú (2019). *Normas internacionales de contabilidad oficializadas, versión 2019*. Recuperado de: <https://www.mef.gob.pe/es/consejo-normativo-de-contabilidad/nics>
- Ministerio de la Producción (2015). Revista Estudios económicos en su artículo: *estudio de la situación actual de las empresas peruanas*. Recuperado de : <http://ogeiee.produce.gob.pe/index.php/shortcode/oee-documentos-publicaciones/publicaciones-anuales/item/790-estudio-de-la-situacion-actual-de-las-empresas-peruana>
- Nata M. y Ortega Wendy (2018). Tesis: *costos de producción y su incidencia en la rentabilidad de la empresa Indunevall de la ciudad de Ambato, período 2017-Ecuador*. Recuperado de: https://issuu.com/pucesd/docs/9_ica_nata_ortega_trabajo_de_titula
- Ñaupas Humberto et al (2015). *Metodología de la investigación. Cuantitativa, cualitativa y redacción de tesis*. Edición 5ta. Editorial: ediciones de la U. ISBN 13: 9789587628760

- Pabón Barajas Herman (2012). *Fundamentos de costos*. Editorial: Alfaomega grupo editor S.A. Código UCV: 658.15 P11
- Polimeni R., et al (2011). *Contabilidad de Costos*. Edición 2da. Editorial: McGraw Hill interamericana S.A., Colombia
- Quispe Sandra (2018). Tesis: *incidencia del sistema de costos ABC en la rentabilidad de la empresa JJM Servicios Generales en el período 2016*. Universidad Nacional de Cajamarca, Cajamarca. Recuperado de: http://repositorio.unc.edu.pe/bitstream/handle/UNC/1707/T016_70502778_T.pdf?sequence=1&isAllowed=y
- Revista Destino Negocio (2015). Revista especializada: *factores por los que fracasan el 90% de pymes*. Recuperado de: <https://destinonegocio.com/pe/economia-pe/8-factores-fracasan-90-pyme/>
- Rincón S. C., (2010). *Costos y las decisiones empresariales*. Edición 1era. ECOE ediciones, Bogotá-Colombia. Código Biblioteca UCV: 657.42 R62
- Rivero Z. J. (2013). *Costos y presupuestos*. Editorial: Universidad Peruana de Ciencias Aplicadas. Código UCV: 658.155 R62
- Rojas M. R. (2007). *Sistemas de costos, un proceso para su implementación*. Edición 1era. Centro de publicaciones de Universidad Nacional de Colombia. Recuperado de: <http://www.bdigital.unal.edu.co/6824/5/97895882800907.pdf>
- Russell L, et al (1996). Magazine Jama Network: *The role of cost-effectiveness analysis in health and medicine* (el papel del análisis de costo-efectividad en salud y medicina). Recuperado de: <https://jamanetwork.com/journals/jama/article-abstract/409182>
- Salvio M. F. (2009). *Manual de administrador de ventas*. Edición 1era. Editorial Trillas S.A., México. Código UCV: 658.82 S17
- Segura Ramírez Janidet (2018). Tesis: *diseño de un sistema de costos estándar y su incidencia en la rentabilidad-Panadería Paneros 2016-2017*. Universidad Señor de Sipán, Lambayeque. Recuperado de: <http://repositorio.uss.edu.pe/handle/uss/5944Gestión>
- Teutsch S. (2003). *Preventive effectiveness: a guide for decision analysis and economic evaluation* (efectividad preventiva: una guía para el análisis de decisiones y la evaluación económica). ISBN: 978-0-19-514897-8. Oxford University Press. Recuperado de: https://books.google.com.pe/books?hl=es&lr=&id=U64CiU_kbaUC&oi=fnd&pg=PP1&dq=cost-effectiveness-analysis+economics&ots=I8P1mim4RF&sig=Bfyw4o5Pt6130B8IgiU5y3LkQYA#v=onepage&q=cost-effectiveness-analysis%20economics&f=false
- Toro L. F. (2010). *Costos ABC y presupuestos*. Edición 1era.. ECOE ediciones, Bogotá-Colombia. Código UCV: 657.42 R62

- Toro López francisco (2016). *Costos ABC y presupuestos: herramientas para la productividad*. Edición 3ra. Editorial: ECOE ediciones. Cód. UCV: 658.1533 T72 2016 Ej.4
- Torres F. (2018). Publicación digital El Tiempo: *productividad de las empresas afectada por la ineficiencia*. Recuperado de: <https://www.eltiempo.com/economia/empresas/productividad-en-empresas-colombianas-238874>
- Uverlan Rodríguez Primo (2015). Tesis doctoral: *factores determinantes de la rentabilidad de los bancos en los países del Mercosur. Un enfoque contable*. Universidad Nacional de Córdoba, Argentina. Recuperado de: <https://rdu.unc.edu.ar/bitstream/handle/11086/2240/Rodrigues%20Primo%2C%20Uverlan.Factores%20determinantes%20de%20la%20rentabilidad%20de%20los%20bancos%20en%20los%20pa%C3%ADses%20del%20Mercosur.%20Un%20enfoque%20contable.pdf?sequence=1&isAllowed=y>

ANEXOS

ANEXO 01: ENCUESTA

Encuesta dirigida al personal que labora en áreas respectivas.

Objetivo: Recopilar información relevante correspondiente a la primera variable para desarrollar el trabajo de investigación:

Influencia de costos de ventas en la rentabilidad de la empresa Compañía Agro industrial La Sal

CV: completamente verdadero V: verdadero N: Neutral F: falso

CF: completamente falso

Instrucciones: Marque con un (X) la alternativa que crea conveniente

		Grado de Acuerdo				
		CF	F	N	V	CV
1.	Existe un control de ingresos y salidas del producto terminado					
2.	Se utiliza un método de valuación para el inventario					
3.	La infraestructura del almacén es adecuada					
4.	La cantidad de materia prima se determina técnicamente					
5.	El producto deteriorado es contabilizado adecuadamente					
6.	El personal obrero que labora es calificado					
7.	Todos los servidores figuran en planilla					
8.	El personal recibe capacitaciones relacionadas a procesos de producción de sal					
9.	Se incluye los gastos por servicio público en la determinación del costo					
10.	El mantenimiento de maquinaria es considerado en el costo					

ANEXO 02: ENCUESTA

Encuesta dirigida al personal que labora en áreas respectivas.

Objetivo: Recopilar información relevante correspondiente a la segunda variable para desarrollar el trabajo de investigación:

Influencia de costos de ventas en la rentabilidad de la empresa Compañía Agro industrial La Sal

CV: completamente verdadero V: verdadero N: Neutral F: falso

CF: completamente falso

Instrucciones: Marque con un (X) la alternativa que crea conveniente

		Grado de Acuerdo				
		CF	F	N	V	CV
1.	La empresa se encuentra en capacidad de hacer otras inversiones					
2.	La rentabilidad 2018 de la empresa ha crecido según objetivo proyectado					
3.	Se aplica ratios financieros de manera periódica					
4.	Se identificó cuáles son las causas de la baja rentabilidad					
5.	El incremento del costo de venta no ha influenciado en la disminución de la rentabilidad					
6.	Para la toma de decisiones se utiliza la aplicación de ratios					
7.	Las utilidades obtenidas en los últimos años han sido las esperadas					
8.	Considera que la utilidad neta de cada unidad producida es la correcta					
9.	Considera que esta empresa ha crecido mucho más que el resto de las plantas de fabricación de sal					

		Grado de Acuerdo				
		CF	F	N	V	CV
10.	El volumen de ventas del período 2018 fue suficiente para cubrir los gastos del mismo					

ANEXO 03: ENTREVISTA

Entrevista dirigida al gerente de la empresa.

Objetivo: Recopilar información relevante para desarrollar el trabajo de investigación **influencia de costos de ventas en la rentabilidad de la empresa Compañía Agro industrial de La Sal.**

1. ¿cómo se controla los ingresos y salidas de los bienes del almacén?
2. ¿qué método de valuación de inventarios se aplica en la empresa?
3. ¿Se aplica algún sistema de costos en la empresa?
4. ¿Sabe Ud. a cuánto asciende el costo real del producto?
5. ¿Estaría de acuerdo con la instalación de un sistema de costos?
6. ¿cree Ud. que el personal obrero está calificado para dicho cargo?
7. ¿Evalúan la rentabilidad de manera periódica?
8. ¿Identificó las causas de la baja rentabilidad del último ejercicio?
9. ¿Las decisiones gerenciales se toman considerando la aplicación de ratios financieros?
10. ¿qué tipo de financiamiento externo recibe la empresa?
11. ¿La empresa puede hacer más inversiones actualmente?
12. ¿Cree conveniente mejorar la rentabilidad anual de la empresa?

**COMPAÑÍA AGROINDUSTRIAL DE LA SAL E.I.R.L.
ESTADO DE SITUACION FINANCIERA**

ACTIVO	2017	PASIVO Y PATRIMONIO	2017
ACTIVO CORRIENTE		PASIVO CORRIENTE	
Efectivo y Equivalente de Efectivo	71,686.00	Sobregiros y Pagarés Bancarios	500.00
Inversiones Financieras		Remuneraciones por pagar	-
Activos Financieros a Valor Razonable con Cambios en Ganancias y Pérdidas		Cuentas por Pagar Comerciales	62,000.00
Activos Financieros disponibles para la venta		Otras cuentas por pagar a partes relacionadas	-
Activos Financieros Mantenedidos hasta el vencimiento		Impuesto a la Renta y Participaciones Corrientes	-
Activos por Instrumentos Financieros Derivados		Otras Cuentas por Pagar	-
Cuentas por Cobrar Comerciales (neto)	1,883.00	Provisiones	
Otras Cuentas por Cobrar a partes relacionadas (neto)		Pasivo mantenidos para la venta	
Otras Cuentas por Cobrar (neto)	-	TOTAL PASIVO CORRIENTE	62,500.00
Existencias (neto)	-	PASIVO NO CORRIENTE	
Activos Biológicos		Obligaciones financieras	
Activos no corrientes mantenidos para la venta		Cuentas por Pagar Comerciales	
Gastos contratados por anticipado	-	Otras cuentas por pagar a partes relacionadas	
Otros Activos		Pasivos por Impuesto a la renta y participaciones diferidos	
TOTAL ACTIVO CORRIENTE	73,569.00	Otras Cuentas por Pagar	
ACTIVO NO CORRIENTE		Provisiones	
Inversiones Financieras	-	Ingresos Diferidos (netos)	
Activos Financieros disponibles para la venta		TOTAL PASIVO NO CORRIENTE	-
Activos Financieros Mantenedidos hasta el vencimiento		TOTAL PASIVO	62,500.00
Activos por instrumentos financieros derivados		PATRIMONIO NETO	
Inversiones al Método de Participación		Capital	15,700.00
Cuentas por Cobrar Comerciales (neto)		Acciones de Inversión	
Otras Cuentas por Cobrar a partes relacionadas (neto)		Capital Adicional	
Otras Cuentas por Cobrar (neto)	-	Resultados no realizados	
Existencias (neto)		Reservas Legales	-
Activos Biológicos		Otras Reservas	
Inversiones Inmobiliarias		Resultados Acumulados	-
Inmueble, Maquinaria y Equipo (neto)	62,381.00	Resultado del Ejercicio	57,750.00
Activos Intangibles (neto)		TOTAL PATRIMONIO NETO	73,450.00
Activos por Impuesto a la Renta y Participaciones Diferidos		Intereses minoritarios	
Crédito Mercantil		TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO NETO	135,950.00
Otros Activos			
TOTAL ACTIVO NO CORRIENTE	62,381.00		
TOTAL ACTIVO	135,950.00		



SANTAMARIA SANTAMARIA AGUSTIN
CONTADOR PÚBLICO COLEGIADO
C.P.C. 5164

FORMATO 3.20: "LIBRO DE INVENTARIOS Y BALANCES - ESTADO DE GANANCIAS Y PERDIDAS POR FUNCIÓN

ESTADO DE GANANCIAS Y PERDIDAS POR FUNCION

RUC: 20602013635

APELLIDOS Y NOMBRES, DENOMINACIÓN O RAZÓN SOCIAL: COMPAÑÍA AGROINDUSTRIAL DE LA SAL EIRL

DESCRIPCIÓN	EJERCICIO O PERIODO
	2017
Ventas Netas (Ingresos operacionales)	624,883.00
Otros Ingresos Operacionales	
Total de Ingresos Brutos	624,883.00
Costo de ventas	48,949.00
Otros costos	-
Utilidad Bruta	575,934.00
Gastos Operacionales	518,184.00
Gastos de Administración	155,455.00
Gastos de Venta	362,729.00
Gastos Financieros	-
Utilidad Operativa	57,750.00
Otros Ingresos (gastos)	-
Ingresos Financieros	-
Gastos Financieros	
Otros Ingresos	-
Otros Gastos	-
Resultados por Exposición a la Inflación	
Resultados antes de Participaciones, Impuesto a la Renta y Partidas Extraordinarias	57,750.00
Participaciones 8%	
Impuesto a la Renta 10%	5,825
Resultados antes de Partidas Extraordinarias	
Ingresos Extraordinarios	
Gastos Extraordinarios	
Resultado Antes de Interés Minoritario	
Interés Minoritario	
Utilidad (Pérdida) Neta del Ejercicio	51,925
Dividendos de Acciones Preferentes	
Utilidad (pérdida) Neta atribuible a los Accionistas	
Utilidad (pérdida) Básica por Acción Común	
Utilidad (pérdida) Básica por Acción de Inversión	
Utilidad (pérdida) Diluida por Acción Común	
Utilidad (pérdida) Diluida por Acción de Inversión	


SANTAMARIA SANTAMARIA AGUSTIN
CONTADOR PÚBLICO COLEGIADO
C.P.C. 5184

COMPAÑÍA AGROINDUSTRIAL DE LA SAL E.I.R.L.
ESTADO DE SITUACION FINANCIERA
AL 31 DE DIC- 2018
(EXPRESADO EN NUEVOS SOLES)

ACTIVO	2018	PASIVO Y PATRIMONIO	2018
ACTIVO CORRIENTE		PASIVO CORRIENTE	
Efectivo y Equivalente de Efectivo	87,573.00	Sobregiros y Pagarés Bancarios	-
Inversiones Financieras		Remuneraciones por pagar	-
Activos Financieros a Valor Razonable con Cambios en Ganancias y Pérdidas		Cuentas por Pagar Comerciales	-
Activos Financieros disponibles para la venta		Otras cuentas por pagar a partes relacionadas	-
Activos Financieros Mantenidos hasta el vencimiento		Impuesto a la Renta y Participaciones Corrientes	-
Activos por Instrumentos Financieros Derivados		Otras Cuentas por Pagar	22,165.00
Cuentas por Cobrar Comerciales (neto)	69,919.00	Provisiones	218,771.00
Otras Cuentas por Cobrar a partes relacionadas (neto)		Pasivo mantenidos para la venta	
Otras Cuentas por Cobrar (neto)	-	TOTAL PASIVO CORRIENTE	240,936.00
Existencias (neto)	-		
Activos Biológicos		PASIVO NO CORRIENTE	
Activos no corrientes mantenidos para la venta		Obligaciones financieras	
Gastos contratados por anticipado	-	Cuentas por Pagar Comerciales	
Otros Activos		Otras cuentas por pagar a partes relacionadas	
TOTAL ACTIVO CORRIENTE	157,492.00	Pasivos por Impuesto a la renta y participaciones diferidos	
ACTIVO NO CORRIENTE		Otras Cuentas por Pagar	
Inversiones Financieras	-	Provisiones	
Activos Financieros disponibles para la venta		Ingresos Diferidos (netos)	
Activos Financieros Mantenidos hasta el vencimiento		TOTAL PASIVO NO CORRIENTE	-
Activos por instrumentos financieros derivados			
Inversiones al Método de Participación		TOTAL PASIVO	240,936.00
Cuentas por Cobrar Comerciales (neto)		PATRIMONIO NETO	
Otras Cuentas por Cobrar a partes relacionadas (neto)		Capital	15,700.00
Otras Cuentas por Cobrar (neto)	-	Acciones de Inversión	
Existencias (neto)		Capital Adicional	
Activos Biológicos		Resultados no realizados	
Inversiones Inmobiliarias		Reservas Legales	-
Inmueble, Maquinaria y Equipo (neto)	197,051.00	Otras Reservas	
Activos Intangibles (neto)		Resultados Acumulados	57,750.00
Activos por Impuesto a la Renta y Participaciones Diferidos		Resultado del Ejercicio	58,462.00
Crédito Mercantil		TOTAL PATRIMONIO NETO	131,912.00
Otros Activos	18,305.00	Intereses minoritarios	
TOTAL ACTIVO NO CORRIENTE	215,356.00		
TOTAL ACTIVO	372,848.00	TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO NETO	372,848.00

SANTAMARIA SANTAMARIA AGUSTIN
 CONTADOR PÚBLICO COLEGIADO
 C.P.C. 5184

FORMATO 3.20: "LIBRO DE INVENTARIOS Y BALANCES - ESTADO DE GANANCIAS Y PERDIDAS POR FUNCIÓN

ESTADO DE GANANCIAS Y PERDIDAS POR FUNCION

RUC: 20602013635

APELLIDOS Y NOMBRES, DENOMINACIÓN O RAZÓN SOCIAL: COMPAÑÍA AGROINDUSTRIAL DE LA SAL EIRL

DESCRIPCIÓN	EJERCICIO O PERIODO
	2018
Ventas Netas (Ingresos operacionales)	1,292,369.00
Otros Ingresos Operacionales	
Total de Ingresos Brutos	1,292,369.00
Costo de ventas	597,555.00
Otros costos	-
Utilidad Bruta	694,814.00
Gastos Operacionales	636,351.00
Gastos de Administración	190,905.00
Gastos de Venta	445,446.00
Gastos Financieros	-
Utilidad Operativa	58,463.00
Otros Ingresos (gastos)	-
Ingresos Financieros	-
Gastos Financieros	
Otros Ingresos	-
Otros Gastos	-
Resultados por Exposición a la Inflación	
Resultados antes de Participaciones, Impuesto a la Renta y Partidas Extraordinarias	58,463.00
Participaciones 8%	
Impuesto a la Renta 10%	0
Resultados antes de Partidas Extraordinarias	
Ingresos Extraordinarios	
Gastos Extraordinarios	
Resultado Antes de Interés Minoritario	
Interés Minoritario	
Utilidad (Pérdida) Neta del Ejercicio	58,463
Dividendos de Acciones Preferentes	
Utilidad (pérdida) Neta atribuible a los Accionistas	
Utilidad (pérdida) Básica por Acción Común	
Utilidad (pérdida) Básica por Acción de Inversión	
Utilidad (pérdida) Diluida por Acción Común	
Utilidad (pérdida) Diluida por Acción de Inversión	


 SANTAMARIA SANTAMARIA AGUSTIN
 CONTADOR PÚBLICO COLEGIADO
 C.P.C. 5184

CARTA DE PRESENTACIÓN

Señor(a)(ita):

Hugo Collantes Palomino

Presente

Asunto: VALIDACIÓN DE INSTRUMENTOS A TRAVÉS DE JUICIO DE EXPERTO.

Nos es muy grato comunicarnos con usted para expresarle nuestros saludos y así mismo, hacer de su conocimiento que siendo estudiante del décimo ciclo de la Escuela de Contabilidad, requiero validar los instrumentos con los cuales se recoge la información necesaria para poder desarrollar nuestra investigación y con la cual optaremos el título de Contador.

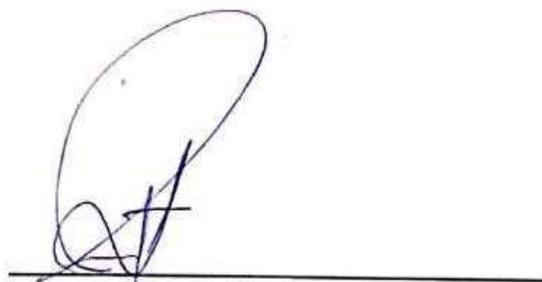
El título de nuestra investigación es: "**Influencia de los costos de venta en la rentabilidad de la empresa Compañía Agro Industrial de la Sal E.I.R.L.**" y siendo imprescindible contar con la aprobación de docentes especializados para poder aplicar los instrumentos en mención, hemos considerado conveniente recurrir a usted, ante su connotada experiencia en temas educativos y/o investigación educativa.

El expediente de validación, que le hacemos llegar contiene:

1. Anexo 1: Carta de presentación
2. Anexo 2: Matriz de operacionalización
3. Anexo 3: Definiciones conceptuales de las variables
4. Anexo 4: Certificado de validez de contenido de los instrumentos

Expresándole nuestros sentimientos de respeto y consideración nos despedimos de usted, no sin antes agradecerle por la atención que dispense a la presente.

Atentamente.



Firma

Apellidos y nombre:

ROBERT BRYAN MOSTACERO DIAZ

D.N.I: 46189003

DEFINICIÓN CONCEPTUAL DE LA VARIABLE

Variable 1: Influencia de los costos de venta

Definición conceptual, esencial en una empresa industrial se determina por la fórmula donde dicho costo es el resultado de considerar a los productos terminados en sus existencias iniciales para sumarle las compras y restarle las existencias finales de los mismos (Horngrén, 2012).

DIMENSIONES DE LA VARIABLE 1

Dimensión 1: PRODUCTOS TERMINADOS

Inventario de productos terminados, dentro del marco de una economía de mercado lo comprenden la relación de existencias de bienes que luego de haber sufrido una transformación ya se encuentran finalizados o completos o listos para luego ser comercializados o vendidos a los consumidores o usuarios.

Dimensión 2: COSTO DE PRODUCCIÓN

Costo de producción, es el que se genera mediante la acumulación o consideración de los elementos necesarios para obtener los productos terminados, los mismos que teniendo en cuenta el tipo de empresa industrial pueden ser identificados como la materia prima, la mano de obra y los costos indirectos. Las empresas deben poner mucha atención en sus procesos de producción ya que finalmente son los que añaden valor agregado a los componentes (materia prima) adquiridos que luego de su adquisición, recepción, almacenamiento y transformación permiten lograr la creación riqueza (rentabilidad).

DEFINICIÓN CONCEPTUAL DE LA VARIABLE

Variable 2: RENTABILIDAD

Definición conceptual, refiere a la capacidad que se tiene de una inversión para que otorgue beneficios. Se consigue luego de tomar decisiones convenientes (Rincón, 2010)

DIMENSIONES DE LA VARIABLE 2

Dimensión 1: RATIOS

Una de las herramientas más utilizadas que permite visualizar e interrelacionar las diferentes variables que inciden en la toma de decisión para el análisis de los estados son los **ratios financieros**.

ANEXO 3

Tabla de operacionalización de la variable 1: costo de ventas

Dimensiones	Indicadores	Ítems	TECNICAS / INSTRUMENTOS		
PRODUCTOS TERMINADOS	Inventario inicial	Existe control de ingreso y salida del producto terminado	Encuesta / cuestionario		
		Inventario final		Se utiliza un método de valuación para el inventario	
		La infraestructura de almacén es adecuada			
COSTO DE PRODUCCIÓN	Materia Prima	La cantidad de materia prima se determina técnicamente		Entrevista	
					El producto deteriorado es contabilizado adecuadamente
					El personal obrero que labora es calificado
	Mano de Obra	Los trabajadores figuran en planilla			
		Gastos indirectos			El personal recibe capacitaciones relacionado a procesos de producción sal.
					Se incluye los gastos del servicio público en la determinación del costo.
					El mantenimiento de maquinaria es considerado en el costo.

ANEXO 3

Tabla de operacionalización de la variable 2: Rentabilidad

Dimensiones	Indicadores	Ítems	TECNICAS / INSTRUMENTOS
RATIOS	RENTABILIDAD FINANCIERA (ROA)	La empresa se encuentra en la capacidad de hacer otras inversiones.	Encuesta / cuestionario Entrevista Análisis documental
		La rentabilidad 2018 de la empresa ha crecido según los objetivos proyectados.	
		Se aplican ratios financieros de forma periódica.	
	RENTABILIDAD ECONÓMICA (ROE)	Se identificó cuáles son las causas de la baja rentabilidad.	
		El incremento del costo de venta no ha influenciado en la disminución de la rentabilidad.	
	UTILIDAD NETA	Para la toma de decisiones utiliza la aplicación de ratios.	
		Las utilidades obtenidas en los últimos años fueron esperadas.	
		Considera que la utilidad neta de cada unidad producida es la correcta.	
	UTILIDAD EN VENTAS	Considera que esta empresa ha crecido mucho más que el resto de las plantas de fabricación de sal.	
		El volumen de ventas del periodo 2018 fue suficiente para cubrir los gastos del mismo.	

Anexo 4

CERTIFICADO DE VALIDEZ DE CONTENIDO DEL INSTRUMENTO QUE MIDE: Influencia de costos de ventas

Encuesta dirigida al personal que labora en áreas respectivas.

Objetivo: Recopilar información relevante correspondiente a la primera variable para desarrollar el trabajo de investigación:

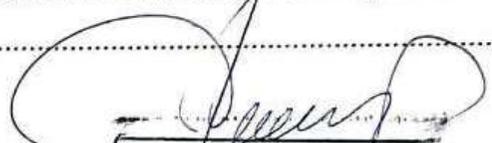
Nº	DIMENSIONES / ítems	Pertinencia ¹		Relevancia ²		Claridad ³		Sugerencias
		Si	No	Si	No	Si	No	
	DIMENSIÓN 1: PRODUCTOS TERMINADOS							
1	¿Existe control de ingreso y salida del producto terminado?	X						
2	¿Se utiliza un método de valuación para el inventario?			X				
3	¿La infraestructura de almacén es adecuada?			X				
	DIMENSIÓN 2: COSTO DE PRODUCCIÓN							
7	¿La cantidad de materia prima se determina técnicamente?			X				
8	¿El producto deteriorado es contabilizado adecuadamente?			X				
9	¿El personal obrero que labora es calificado?	X						
10	¿Los trabajadores figuran en planilla?			X				
11	¿El personal recibe capacitaciones relacionado a procesos de producción sal?	X						
12	¿Se incluye los gastos del servicio público en la determinación del costo?			X				
13	¿El mantenimiento de maquinaria es considerado en el costo?			X				

Observaciones (precisar si hay suficiencia): _____

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

Apellidos y nombres del juez evaluador: Collantes Palomino Hugo DNI: 16734957 12 de 11 del 2019

Especialidad del evaluador: Maestría en Tributación


CPC. Hugo Yván Collantes Palomino
CONTADOR PÚBLICO COLEGIADO
MÁTRICULA 04-1677
 Piura

¹ Pertinencia: El ítem corresponde al concepto teórico formulado.
² Relevancia: El ítem es apropiado para representar al componente o dimensión específica del constructo
³ Claridad: Se entiende sin dificultad alguna el enunciado del ítem, es conciso, exacto y directo

Nota: Suficiencia, se dice suficiencia cuando los ítems planteados son suficientes para medir la dimensión

ANEXO 4: ENCUESTA 2

CERTIFICADO DE VALIDEZ DE CONTENIDO DEL INSTRUMENTO QUE MIDE: RENTABILIDAD

Encuesta dirigida al personal que labora en áreas respectivas.

Objetivo: Recopilar información relevante correspondiente a la segunda variable para desarrollar el trabajo de investigación:

Nº	DIMENSIONES / ítems	Pertinencia ¹		Relevancia ²		Claridad ³		Sugerencias
		Si	No	Si	No	Si	No	
	DIMENSIÓN 1: RATIOS							
1	¿Existe control de ingreso y salida del producto terminado?	X						
2	¿Se utiliza un método de valuación para el inventario?			X				
3	¿La infraestructura de almacén es adecuada?			X				
4	¿La cantidad de materia prima se determina técnicamente?			X				
5	¿El producto deteriorado es contabilizado adecuadamente?	X						

6	¿El personal obrero que labora es calificado?	X					
7	¿Los trabajadores figuran en planilla?	X					
8	¿El personal recibe capacitaciones relacionado a procesos de producción sal?	X					
9	¿Se incluye los gastos del servicio público en la determinación del costo?			X			
10	¿El mantenimiento de maquinaria es considerado en el costo?			X			

Observaciones (precisar si hay suficiencia): _____

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

Apellidos y nombres del juez evaluador: Hollantes Palomino Hugo DNI: 16734957 12 de 11 del 2019

Especialidad del evaluador: PERITAJIA TRIBUTACION

¹ Pertinencia: El ítem corresponde al concepto teórico formulado.
² Relevancia: El ítem es apropiado para representar al componente o dimensión específica del constructo
³ Claridad: Se entiende sin dificultad alguna el enunciado del ítem, es conciso, exacto y directo

Nota: Suficiencia, se dice suficiencia cuando los ítems planteados son suficientes para medir la dimensión+n

[Handwritten Signature]
CPC. Hugo Yván Hollantes Palomino
CONTADOR PÚBLICO COLEGIADO
MATRÍCULA 04-1577

ANEXO 4: ENTREVISTA

Entrevista dirigida al gerente de la empresa.

Objetivo: Recopilar información relevante para desarrollar el trabajo de investigación influencia de costos de ventas en la rentabilidad de la empresa

Compañía Agro industrial La Sal.

Nº	DIMENSIONES / ítems	Pertinencia ¹		Relevancia ²		Claridad ³		Sugerencias
		Si	No	Si	No	Si	No	
	DIMENSIÓN 1: PRODUCTOS TERMINADOS							
1	¿Cómo se controla los ingresos y salidas de los bienes del almacén?	X						
2	¿Qué método de valuación de inventarios se aplica en la empresa?	X						
	DIMENSIÓN 2: COSTO DE PRODUCCIÓN	Si	No	Si	No	Si	No	
3	¿Se aplica algún sistema de costos en la empresa?	X						
4	¿Sabe Ud. a cuánto asciende el costo real del producto?			X				
5	¿Estaría de acuerdo con la instalación de un sistema de costos?			X				
6	¿Cree Ud. que el personal obrero está calificado para dicho cargo?			X				

Nº	DIMENSIONES / ítems	Pertinencia ¹		Relevancia ²		Claridad ³		Sugerencias
		Si	No	Si	No	Si	No	
	DIMENSIÓN 1: RATIOS							
1	¿Evalúan la rentabilidad de manera periódica?	X						

2	¿Identificó las causas de la baja rentabilidad del último ejercicio?				X	
3	¿Las decisiones gerenciales se toman considerando la aplicación de ratios financieros?				X	
4	¿Qué tipo de financiamiento externo recibe la empresa?				X	
5	¿La empresa puede hacer más inversiones actualmente?	X				
6	¿Cree conveniente mejorar la rentabilidad anual de la empresa?	X				

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

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

Apellidos y nombres del juez evaluador:

Valentino Fabian Arzo DNI: *16734957*

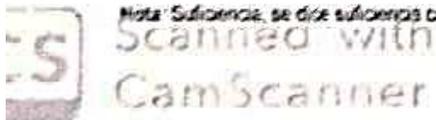
Especialidad del evaluador: *Maestría Tributación*

- 1 Perinencia: El ítem corresponde al concepto técnico formulado.
- 2 Relevancia: El ítem es apropiado para representar al componente o dimensión específica del constructo
- 3 Claridad: Se entiende sin dificultad alguna el enunciado del ítem, es conciso, exacto y directo



CONSEJO INSTITUCIONAL PERUANO
 CONTADOR PÚBLICO COLEGIADO
 MATRICULA 04-1677

Firma



CARTA DE PRESENTACIÓN

Señor(a)(ita): Hugo Collantes Palomino

Presente

Asunto: VALIDACIÓN DE INSTRUMENTOS A TRAVÉS DE JUICIO DE EXPERTO.

Nos es muy grato comunicarnos con usted para expresarle nuestros saludos y así mismo, hacer de su conocimiento que siendo estudiante del décimo ciclo de la Escuela de Contabilidad, requiero validar los instrumentos con los cuales se recoge la información necesaria para poder desarrollar nuestra investigación y con la cual optaremos el título de Contador.

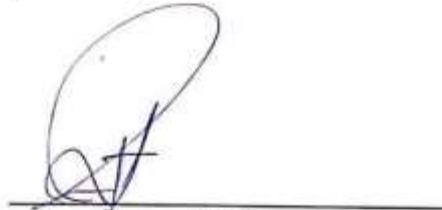
El título de nuestra investigación es: "Influencia de los costos de venta en la rentabilidad de la empresa Compañía Agro Industrial de la Sal E.I.R.L." y siendo imprescindible contar con la aprobación de docentes especializados para poder aplicar los instrumentos en mención, hemos considerado conveniente recurrir a usted, ante su connotada experiencia en temas educativos y/o investigación educativa.

El expediente de validación, que le hacemos llegar contiene:

1. Anexo 1: Carta de presentación
2. Anexo 2: Matriz de operacionalización
3. Anexo 3: Definiciones conceptuales de las variables
4. Anexo 4: Certificado de validez de contenido de los instrumentos

Expresándole nuestros sentimientos de respeto y consideración nos despedimos de usted, no sin antes agradecerle por la atención que dispense a la presente.

Atentamente.



Firma

Apellidos y nombre:

ROBERT BRYAN MOSTACERO DIAZ

D.N.I: 46189003

DEFINICIÓN CONCEPTUAL DE LA VARIABLE

Variable 1: Influencia de los costos de venta

Definición conceptual, esencial en una empresa industrial se determina por la fórmula donde dicho costo es el resultado de considerar a los productos terminados en sus existencias iniciales para sumarle las compras y restarle las existencias finales de los mismos (Hornigren, 2012).

DIMENSIONES DE LA VARIABLE 1

Dimensión 1: PRODUCTOS TERMINADOS

Inventario de productos terminados, dentro del marco de una economía de mercado lo comprenden la relación de existencias de bienes que luego de haber sufrido una transformación ya se encuentran finalizados o completos o listos para luego ser comercializados o vendidos a los consumidores o usuarios.

Dimensión 2: COSTO DE PRODUCCIÓN

Costo de producción, es el que se genera mediante la acumulación o consideración de los elementos necesarios para obtener los productos terminados, los mismos que teniendo en cuenta el tipo de empresa industrial pueden ser identificados como la materia prima, la mano de obra y los costos indirectos. Las empresas deben poner mucha atención en sus procesos de producción ya que finalmente son los que añaden valor agregado a los componentes (materia prima) adquiridos que luego de su adquisición, recepción, almacenamiento y transformación permiten lograr la creación riqueza (rentabilidad).

DEFINICIÓN CONCEPTUAL DE LA VARIABLE

Variable 2: RENTABILIDAD

Definición conceptual, refiere a la capacidad que se tiene de una inversión para que otorgue beneficios. Se consigue luego de tomar decisiones convenientes (Rincón, 2010)

DIMENSIONES DE LA VARIABLE 2

Dimensión 1: RATIOS

Una de las herramientas más utilizadas que permite visualizar e interrelacionar las diferentes variables que inciden en la toma de decisión para el análisis de los estados son los **ratios financieros**.

ANEXO 3

Tabla de operacionalización de la variable 1: costo de ventas

Dimensiones	Indicadores	Ítems	TECNICAS / INSTRUMENTOS
PRODUCTOS TERMINADOS	Inventario inicial	Existe control de ingreso y salida del producto terminado	Encuesta / cuestionario Entrevista
	Inventario final	Se utiliza un método de valuación para el inventario	
		La infraestructura de almacén es adecuada	
COSTO DE PRODUCCIÓN	Materia Prima	La cantidad de materia prima se determina técnicamente	
		El producto deteriorado es contabilizado adecuadamente	
		El personal obrero que labora es calificado	
	Mano de Obra	Los trabajadores figuran en planilla	
	Gastos indirectos	El personal recibe capacitaciones relacionado a procesos de producción sal.	
		Se incluye los gastos del servicio público en la determinación del costo.	
		El mantenimiento de maquinaria es considerado en el costo.	

ANEXO 3

Tabla de operacionalización de la variable 2: Rentabilidad

Dimensiones	Indicadores	Ítems	TECNICAS / INSTRUMENTOS
RATIOS	RENTABILIDAD FINANCIERA (ROA)	La empresa se encuentra en la capacidad de hacer otras inversiones.	Encuesta / cuestionario Entrevista Análisis documental
		La rentabilidad 2018 de la empresa ha crecido según los objetivos proyectados.	
		Se aplican ratios financieros de forma periódica.	
	RENTABILIDAD ECONÓMICA (ROE)	Se identificó cuáles son las causas de la baja rentabilidad.	
		El incremento del costo de venta no ha influenciado en la disminución de la rentabilidad.	
	UTILIDAD NETA	Para la toma de decisiones utiliza la aplicación de ratios.	
		Las utilidades obtenidas en los últimos años fueron esperadas.	
	UTILIDAD EN VENTAS	Considera que la utilidad neta de cada unidad producida es la correcta.	
		Considera que esta empresa ha crecido mucho más que el resto de las plantas de fabricación de sal.	
		El volumen de ventas del periodo 2018 fue suficiente para cubrir los gastos del mismo.	

Anexo 4

CERTIFICADO DE VALIDEZ DE CONTENIDO DEL INSTRUMENTO QUE MIDE: Influencia de costos de ventas

Encuesta dirigida al personal que labora en áreas respectivas.

Objetivo: Recopilar información relevante correspondiente a la primera variable para desarrollar el trabajo de investigación:

N°	DIMENSIONES / ítems	Pertinencia ¹		Relevancia ²		Claridad ³		Sugerencias
		Si	No	Si	No	Si	No	
	DIMENSIÓN 1: PRODUCTOS TERMINADOS							
1	¿Existe control de ingreso y salida del producto terminado?	X						
2	¿Se utiliza un método de valuación para el inventario?			X				
3	¿La infraestructura de almacén es adecuada?			X				
	DIMENSIÓN 2: COSTO DE PRODUCCIÓN							
7	¿La cantidad de materia prima se determina técnicamente?			X				
8	¿El producto deteriorado es contabilizado adecuadamente?			X				
9	¿El personal obrero que labora es calificado?	X						
10	¿Los trabajadores figuran en planilla?			X				
11	¿El personal recibe capacitaciones relacionado a procesos de producción sal?	X						
12	¿Se incluye los gastos del servicio público en la determinación del costo?			X				
13	¿El mantenimiento de maquinaria es considerado en el costo?			X				

Observaciones (precisar si hay suficiencia): _____

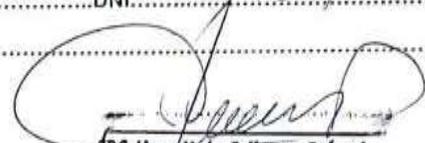
Opinión de aplicabilidad: Aplicable Aplicable después de corregir [] No aplicable []

Apellidos y nombres del juez evaluador: Collantes Palomino Hugo DNI: 16734957 12 de 11 del 2019

Especialidad del evaluador: Maestría en Tributación

- ¹ Pertinencia: El ítem corresponde al concepto teórico formulado.
- ² Relevancia: El ítem es apropiado para representar al componente o dimensión específica del constructo
- ³ Claridad: Se entiende sin dificultad alguna el enunciado del ítem, es conciso, exacto y directo

Nota: Suficiencia, se dice suficiencia cuando los ítems planteados son suficientes para medir la dimensión


CPC. Hugo Yván Collantes Palomino
CONTADOR PÚBLICO COLEGIADO
MATRÍCULA DE 1877
 Firma

ANEXO 4: ENCUESTA 2

CERTIFICADO DE VALIDEZ DE CONTENIDO DEL INSTRUMENTO QUE MIDE: RENTABILIDAD

Encuesta dirigida al personal que labora en áreas respectivas.

Objetivo: Recopilar información relevante correspondiente a la segunda variable para desarrollar el trabajo de investigación:

N°	DIMENSIONES / ítems	Pertinencia ¹		Relevancia ²		Claridad ³		Sugerencias
		Si	No	Si	No	Si	No	
	DIMENSIÓN 1: RATIOS							
1	¿Existe control de ingreso y salida del producto terminado?	<input checked="" type="checkbox"/>						
2	¿Se utiliza un método de valuación para el inventario?			<input checked="" type="checkbox"/>				
3	¿La infraestructura de almacén es adecuada?			<input checked="" type="checkbox"/>				
4	¿La cantidad de materia prima se determina técnicamente?			<input checked="" type="checkbox"/>				
5	¿El producto deteriorado es contabilizado adecuadamente?	<input checked="" type="checkbox"/>						

6	¿El personal obrero que labora es calificado?	X					
7	¿Los trabajadores figuran en planilla?	X					
8	¿El personal recibe capacitaciones relacionado a procesos de producción sal?	X					
9	¿Se incluye los gastos del servicio público en la determinación del costo?			X			
10	¿El mantenimiento de maquinaria es considerado en el costo?			X			

Observaciones (precisar si hay suficiencia): _____

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

.....de.....del 2019

Apellidos y nombres del juez evaluador: Hollantes Palomino Hugo DNI: 16734957

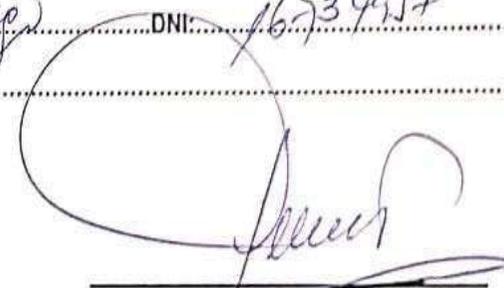
Especialidad del evaluador: CONTABILIDAD TRIBUTACION

¹ Pertinencia: El ítem corresponde al concepto teórico formulado.

² Relevancia: El ítem es apropiado para representar al componente o dimensión específica del constructo

³ Claridad: Se entiende sin dificultad alguna el enunciado del ítem, es conciso, exacto y directo

Nota: Suficiencia, se dice suficiencia cuando los ítems planteados son suficientes para medir la dimensión+n



CPC. Hugo Yudi Hollantes Palomino
CONTADOR PÚBLICO COLEGIADO
MATRÍCULA 04-1577

ANEXO 4: ENTREVISTA

Entrevista dirigida al gerente de la empresa.

Objetivo: Recopilar información relevante para desarrollar el trabajo de investigación influencia de costos de ventas en la rentabilidad de la empresa

Compañía Agro industrial La Sal.

N°	DIMENSIONES / ítems	Pertinencia ¹		Relevancia ²		Claridad ³		Sugerencias
		Si	No	Si	No	Si	No	
	DIMENSIÓN 1: PRODUCTOS TERMINADOS							
1	¿Como se controla los ingresos y salidas de los bienes del almacén?	X						
2	¿Qué método de valuación de inventarios se aplica en la empresa?	X						
	DIMENSIÓN 2: COSTO DE PRODUCCIÓN							
3	¿Se aplica algún sistema de costos en la empresa?	X						
4	¿Sabe Ud. a cuánto asciende el costo real del producto?			X				
5	¿Estaría de acuerdo con la instalación de un sistema de costos?			X				
6	¿Cree Ud. que el personal obrero está calificado para dicho cargo?			X				

N°	DIMENSIONES / ítems	Pertinencia ¹		Relevancia ²		Claridad ³		Sugerencias
		Si	No	Si	No	Si	No	
	DIMENSIÓN 1: RATIOS							
1	¿Evalúan la rentabilidad de manera periódica?	X						

2	¿Identificó las causas de la baja rentabilidad del último ejercicio?					X	
3	¿Las decisiones gerenciales se toman considerando la aplicación de ratios financieros?					X	
4	¿Qué tipo de financiamiento externo recibe la empresa?					X	
5	¿La empresa puede hacer más inversiones actualmente?	X					
6	¿Cree conveniente mejorar la rentabilidad anual de la empresa?	X					

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

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

Apellidos y nombres del juez evaluador:

Valente Robinson Haza DNI: *16734957*

Especialidad del evaluador: *Maestría Tributación*

- 1 Pertinencia: El ítem corresponde al concepto técnico formulado.
- 2 Relevancia: El ítem es apropiado para representar al componente o dimensión específica del constructo
- 3 Claridad: Se entiende sin dificultad alguna el enunciado del ítem, es conciso, exacto y directo



Scanned with CamScanner

Nota: Suficiencia, se dice suficiencia cuando los ítems planteados son suficientes para medir la dimensión

[Handwritten Signature]
 INSTITUTO VENEZOLANO DE INVESTIGACIONES PSICOLÓGICAS
 CONTADOR PÚBLICO COLEGIADO
 MATRICULA 04-1677
 Firma

"Año de la lucha Contra La Corrupción E Impunidad"

Chiclayo, 15 de setiembre del 2019

SEÑORES:

EMPRESA COMPAÑÍA AGROINDUSTRIAL DE LA SAL E.I.R.L. - CHICLAYO
BLANCA ESTHER FERNANDEZ DIAZ
GERENTE

Asunto: Solicito acceso a la información financiera de su empresa, para fines de estudio.

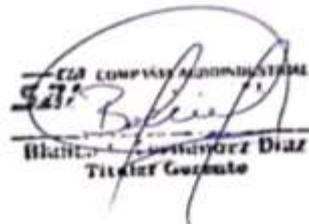
Es muy grato dirigirme a usted para expresarle mi cordial saludo, y a la vez presentarme como estudiante de la Universidad Cesar Vallejo de la carrera de Contabilidad, cursando el X Ciclo, es la razón por la cual solicitamos nos pueda brindar acceso y recopilación de la información financiera de la empresa, como también la facilidad para poder desarrollar mi proyecto de tesis, ya que es como requisito dispensable el desarrollo de la investigación en esta etapa como estudiantes.

Esperando acceda a mi petición me despido de usted.

Atentamente:



ROBERT BRYAN MOSTACERO DIAZ
DNI: 46189003



EMPRESA COMPAÑÍA AGROINDUSTRIAL DE LA SAL E.I.R.L. - CHICLAYO
Blanca Esther Fernandez Diaz
Titular Gerente

EL SISTEMA DE COSTO ESTANDAR

Es un tipo de costo predeterminado que se expresa en términos de una sola unidad, representa el costo planeado de un producto y generalmente se establece ante del inicio de la producción, lo que proporciona una meta que debe ser alcanzada, lo que va a permitir evaluar la eficiencia de la entidad. Fue el resultado de estudios del Ing. Federico Taylor y como consecuencia del desarrollo del maquinismo o sea del desplazamiento del esfuerzo humano por la maquinaria.

IMPORTANCIA

Permite la elaboración de planes y el control de futuras operaciones

Es de gran relevancia para el buen control y planeación presupuestal, ya que otorga la información necesaria para el logro de objetivos fijados

Los directivos se apoyan en dicho sistema para la toma de decisiones

CARACTERISTICAS

Contiene información de manera unitaria, es decir que para su realización se debe apoyar en los requisitos de calidad y eficiencia que debe contener cada unidad producida.

Sirve para medir el grado de eficiencia en el cual viene operando la empresa.

Este costo indica lo que “debe” costar un producto

En su implementación es necesario un buen control interno

PROCESO PARA DETERMINAR EL COSTO ESTANDAR

Para su determinación se requiere tener conocimiento de datos que permitan fijar la estandarización en todo nivel, como:

Estandarizar los productos

Estandarizar la rutina de producción

Estandarizar la rutina de operación, mediante el manejo de materiales, el manejo de equipos y herramientas y el manejo de productos terminados.

Formular los instructivos de trabajo.

FORMULACION DE LA HOJA DE COSTO ESTANDAR:

La hoja estándar se integra de la siguiente manera:

Predeterminación de los materiales: cuyo dato se calcula en cantidad y precio; en cantidad se realizará los estudios teniendo en cuenta las mermas y desperdicios normales o también utilizando la experiencia obtenida en procesos anteriores, en cuanto al precio será ajustado según la experiencia y conocimiento del encargado de las compras a efecto de poder determinar el probable precio del material.

Predeterminación de la mano de obra, donde depende del conocimiento de la cantidad de tiempo que emplea cada empleado en el proceso de producción y el sueldo que le corresponde. Aquí también se puede recurrir a las propias experiencias de procesos anteriores, logrando una cifra promedio razonable para luego adoptarlo como tiempo estándar.

Predeterminación de los gastos indirectos, se requiere el presupuesto de los gastos realizados en la producción tomando las estadísticas relacionadas con los volúmenes de producción.