



UNIVERSIDAD CÉSAR VALLEJO

FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES

ESCUELA PROFESIONAL DE CONTABILIDAD

Ganancia bruta de la empresa Saga Falabella S.A., período 2016-
2020

TESIS PARA OBTENER EL TÍTULO PROFESIONAL DE:

Contador Público

AUTORES:

Huamán Huamaní, Shomara Miluska (ORCID: 0000-0002-2719-6176)

López Córdova, Avelina (ORCID: 0000-0001-6377-9013)

ASESOR:

Dr. Espinoza Cruz, Manuel Alberto (ORCID: 0000-0001-8694-8844)

LÍNEA DE INVESTIGACIÓN:

Finanzas

LIMA — PERÚ

2021

Dedicatoria

A Dios, a nuestros padres, por ser la base, la razón de cada paso, por ser el impulso constante que ha motivado en nuestro sentimiento el deseo de superación y por el apoyo incondicional.

Shomara y Avelina

Agradecimiento

Nuestra gratitud a la Universidad César Vallejo por permitirnos culminar con nuestro objetivo profesional. Agradecemos a cada persona que estuvo presente en todo este tiempo de aprendizaje, en especial al Dr. Manuel Espinoza Cruz por su dedicación e invaluable aporte de conocimientos.

Shomara y Avelina

Índice de contenidos

Carátula.....	i
Dedicatoria.....	ii
Agradecimiento	iii
Índice de contenidos	iv
Índice de tablas.....	v
Resumen	vi
Abstract.....	vii
I. INTRODUCCIÓN.....	1
II. MARCO TEÓRICO.....	3
III. METODOLOGÍA.....	9
3.1. Tipo y diseño de investigación.....	9
3.2. Variables y operacionalización	10
3.3. Población, muestra y muestreo.....	10
3.4. Técnicas e instrumentos de recolección de datos.....	11
3.5. Procedimientos.....	12
3.6. Método de análisis de datos	12
3.7. Aspectos éticos	12
IV. RESULTADOS.....	13
V. DISCUSIÓN.....	21
VI. CONCLUSIONES.....	21
VII. RECOMENDACIONES	21
REFERENCIAS	21
ANEXOS.....	21

Índice de tablas

Tabla 1: Estandarización de términos.	13
Tabla 2: Resumen de ingresos anuales de la empresa Saga Falabella S.A.....	13
Tabla 3: Análisis horizontal de los ingresos anuales-variaciones.	13
Tabla 4: Resumen de costos anuales de la empresa Saga Falabella S.A.....	13
Tabla 5: Análisis horizontal de los costos anuales-variaciones.	13
Tabla 6: Resumen resultados globales de ingresos, costos y ganancia bruta (en función al ingreso) anual.....	17
Tabla 7: Análisis horizontal del general de cambios anuales en ingresos, costos y ganancia bruta.....	18

Resumen

La presente investigación se enfocó en el estudio del objetivo general que fue analizar el comportamiento de la ganancia bruta de la empresa Saga Falabella S.A. durante los periodos de 2016-2020. Para lo cual se determinó el tipo de investigación aplicada, con un diseño simple no experimental, el estudio fue descriptivo de corte longitudinal por el análisis de varios periodos de manera secuencial. La población a estudiar fueron los estados financieros de la empresa Saga Falabella S.A., tomados de la SMV, para la muestra, se consideraron los periodos del año 2016 al año 2020 de los estados financieros. Todo esto enfocado en la primera parte ya que es allí donde se establecen las variables de estudio. La técnica utilizada fue el análisis documental, mediante el uso del instrumento: guía de análisis documental. Donde los resultados de la investigación determinaron el comportamiento de la ganancia bruta de la empresa Saga Falabella S.A., iniciando en el año 2016 con una importante utilidad del 29.81% y que para el año 2017 presentó una disminución del 1.3% respecto al año anterior, situación que se invierte para el año 2018 donde presenta un incremento del 10% respecto al año 2017, para el año 2019 presenta una disminución del 5.3%, y de la misma manera para el último año 2020 una disminución del 27.8% con respecto al año anterior, donde la ganancia bruta termina representando el 26.50% del total de ingresos por actividades ordinarias.

Palabras claves: ganancia bruta, estados de resultados, empresa.

Abstract

The present study was focused on, based on the general objective that was to analyze the behavior of the gross profit of the company Saga Falabella S.A. during the periods of 2016-2020. For which the type of applied research was determined, with a non-experimental design, the study was descriptive of longitudinal cut by the analysis of several periods in a sequential manner. The population to be studied was the company Saga Falabella S.A., for the sample of this company, they were taken through the income statements belonging to the periods from 2016 to 2020, focused on the first part since that is where the new study variables. The technique used was a documentary analysis, using a document analysis guide. Where the results of the investigation were determined The behavior of the gross profit of the company Saga Falabella S.A., starting in 2016 for the year 2017 presented a decrease compared to the previous year, a situation that is reversed for the year 2018 where it presents an increase compared to 2017. For the year 2019 there is another decrease, continuing in the same way to the year 2020 where there is a decrease compared to the previous year, where the gross profit ends up representing 26.50% of the total income from ordinary activities.

Keywords: gross profit, income statements, company.

I. INTRODUCCIÓN

Realidad problemática: Hoy en día existen muchas empresas que operan a nivel internacional que desean obtener utilidades cada vez mayores y estas se ven reflejadas en sus estados financieros, sin embargo, dichos estados, no consideran si cada una de sus líneas comerciales están o no generando una serie de pérdidas o utilidades, considerando el alto costo que pueda tener cada línea comercial, la cual varía acorde a su competencia. Asimismo, se considera ganancia bruta o utilidad bruta al total de lo que fue percibido en un determinado período, dejando de lado todo tipo de concepto que vaya a disminuir tal importe, tal como señala Ureta (2018) la ganancia bruta se obtiene como resultado de restar el costo de ventas a los ingresos generados.

De este modo cabe resaltar que el costo de venta implica un factor relevante para toda empresa debido a que este tiene una relación muy estrecha con la ganancia bruta: si la empresa no genera utilidades, podemos inferir que los precios son muy bajos o los costos son muy altos, ello siendo vinculado con la generación de ingresos. El análisis de la utilidad bruta en las empresas es un aspecto relevante para una adecuada toma de decisiones, considerando el nivel de ingresos y la determinación adecuada de costos incurridos, lo cual permitirá la implementación de medidas correctivas, buscando mejorar el nivel de utilidad empresarial.

Según Lira (2009) dentro del estado de ganancias y pérdidas, también denominada de estado de resultados, se puede llegar a determinar la utilidad del negocio, cuando los ingresos que tiene son mayores que los gastos a los que incurre, en caso de que los gastos sean mayores a los ingresos se conocen como pérdidas. Siguiendo esta línea, la utilidad es el resultado final de una empresa y es muy importante, ya que gracias a esta podemos darnos cuenta si nuestro negocio es rentable. Por lo habitual, a los empresarios les interesa que su empresa genere utilidades, y eso lo ven reflejado en los estados financieros, pero lo que no se advierte es que alguna de sus líneas comerciales les puede estar generando pérdidas.

Conforme a lo mencionado, se pretendió realizar un análisis preciso del comportamiento de la ganancia bruta, para ello, se tomó el caso de estudio de la

empresa Saga Falabella S.A. la cual posterior al 2001 se convirtió en una de las cadenas líder en tiendas departamentales en varias ciudades del país. Esta expansión implica ciudades como Lima, Chiclayo, Trujillo, Piura y en los últimos años fue ubicándose en Cajamarca, Arequipa e Ica. Al día de hoy la empresa, señala tener una reducción de sus ganancias brutas, sobre todo para el año 2020 a comparación de años anteriores, ello pudo deberse en gran medida a la coyuntura ocasionada por la crisis sanitaria presentada en dicho año, es por ello que resulta interesante analizar el comportamiento de tales ganancias en los últimos años, de tal manera que se pueda observar el impacto que pueden ocasionar este tipo de acontecimientos. Considerando la importancia de la ganancia bruta, se ha planteado en el presente estudio como problema general ¿Cuál fue el comportamiento de la ganancia bruta de la empresa Saga Falabella S.A. en el periodo 2016- 2020? Y como problemas específicos ¿Cuál fue el comportamiento del total de ingresos de actividades ordinarias de la empresa Saga Falabella S.A. en el periodo 2016-2020?; ¿Cuál fue el comportamiento de los costos de ventas y servicios de la empresa Saga Falabella S.A. en el periodo 2016- 2020?

Justificación: El presente estudio es relevante considerando la justificación teórica, en vista que contribuye con la teoría relacionada a la ganancia bruta, considerando sus componentes, corroborándola y ampliándola mediante el estudio de caso específico; a su vez posee una justificación metodológica debido a que considera una metodología de estudio, con un nivel descriptivo de método analítico, por otro lado es importante desde el aspecto práctico, ya que brindará información importante a la empresa Saga Falabella S.A. la cual consiste en un adecuado análisis de sus estados financieros, ello contribuirá en la toma de decisiones a partir del análisis de la ganancia de la empresa.

Es por ello que el mencionado estudio se desarrolló con el objetivo general: de Analizar el comportamiento de la ganancia bruta de la empresa Saga Falabella S.A. en el periodo 2016-2020, asimismo se consideró como objetivos específicos: Analizar el comportamiento del total de ingresos de actividades ordinarias de la empresa Saga Falabella S.A. en el periodo 2016-2020; Analizar el comportamiento de los costos de ventas y servicios de la empresa Saga Falabella S.A. en el periodo 2016- 2020.

II. MARCO TEÓRICO

Para fundamentar correctamente la esencia de la investigación, se detallan a continuación algunos estudios previos con relación al tema de investigación, donde se enfocó en aquellos que tengan una relación más directa con la variable de estudio.

A continuación, se hace mención de los **antecedentes nacionales**, en el cual se hace mención al trabajo presentado por Mamani (2019), donde el trabajo trata de estudiar y determinar las variaciones en la utilidad bruta por la forma de manejo de los costes que implican el manejo de inventarios por parte de la entidad. El tipo de investigación se estableció en ser correlacional, con diseños no experimental, de orden transversal. Donde se hallaron resultados en los que se demostraba que el sistema de inventario tiene influencia sobre la utilidad bruta.

En cuanto a la investigación de Calderón (2019) se tomó por objetivo describir la utilidad bruta de la empresa considerando el punto de equilibrio manejado por la empresa de su estudio durante el periodo del 2018, donde el tipo de estudio corresponde a una correlacional no experimental transversal. Donde su relación del punto de equilibrio con la utilidad bruta, resulta de la diferencia del precio de venta con la totalidad de costos tanto fijos como variables que forman parte de la comercialización y hacen parte del mantenimiento de la entidad.

Un estudio sobre la empresa fue de Rodríguez (2018) quien se planteó el propósito de explicar el comportamiento que registra la situación económica y financiera de la empresa en los últimos años, además del impacto de normativa actualizada de Información Financiera en los Estados Financieros, el cual indica que se requiere de ser conciso y claro al momento de brindar información para aquellos usuarios que requieran de algún modo ampliar sus conocimientos, respecto al tema.

Del mismo modo la investigación realizada por Gonzalez & Villegas (2017) enfoca en su estudio en un proceso donde se procedió a obtener información de los costos que incurren en la producción, ello mediante una recopilación de datos por medio de una ficha de observación, la cual detalla costos como los ingredientes e insumos, mano de obra, además de costos indirectos, a partir de ello se logró realizar un análisis del resultado de la utilidad obtenida durante una semana.

Se presenta otra investigación realizada por Lara (2017) donde el objetivo fue determinar la relación entre la gestión de compras y las promociones de ventas en la empresa Saga Falabella San Isidro, 2019. Donde ya se realizó un estudio enfocado en la gestión de compras, donde un enfoque distinto a considerar fueron las promociones que realiza la empresa, asumiendo que existe relación significativa entre la gestión de compras y las promociones de ventas

Es la investigación Vilavila, (2017) se ve un intento de generar un cambio en la ganancia bruta, a partir de un cambio en los productos, el objetivo consistía en generar mejores niveles de ganancia bruta por año en el caso de la empresa estudiada, ello se hizo posible por medio del uso de teorías objetivas respecto al tema.

Uno de los modos de llegar a determinar una ganancia, es el análisis realizado por Ortiz (2019) donde se enfocó en analizar cada aspecto general de la entidad, de modo que se procedió a clasificar, organizar y recopilar información respecto a pagos, compras y ventas, en el cual se fijaron criterios de organización y asignación con lo que se pudo obtener una data válida por costo de unidades producidas, de esta manera la empresa pudo conocer el margen de ganancia producto de la fijación de sus precios, incluyendo su punto de equilibrio, el cual le dio una visión clara respecto a las deficiencias identificadas y pueda buscar y tener estrategias que optimicen la utilización de sus recursos.

También se presenta el estudio de Mendoza (2019) donde se tuvo el objetivo de evaluar la incidencia del control de gastos y costos en las rentabilidades de la empresa de estudio, para ello se utilizó un estudio descriptivo transversal, donde se tomó una población conformada por los colaboradores de sus locales, en quienes se procedió a aplicar una encuesta según a los datos obtenidos.

Dentro de los **antecedentes internacionales** se hace mención a la investigación de Bejarano (2017) quien indica que en la exploración se logró identificar una serie de factores que analicen y cuáles de ellos afectaban el costo de la obra, considerando normativa que guía al sector; las cuales no se encuentran implementadas en su totalidad. Del mismo modo la frecuencia de ventas, cuya meta no se lograba cumplir, afectando posteriormente el tiempo de ejecución

provista para el proyecto; pues ya que no se daban las ventas, se tuvo que proceder a reprogramar el periodo de ejecución; por la falta de ventas.

Del mismo modo el estudio de Dávila (2016) refiere que toda empresa multinacional por medio del desarrollo de sus operaciones genera información financiera, por lo cual es necesario su respectivo análisis, siendo el primordial el análisis por medio de razones financieras que evalúan la liquidez, solvencia, capacidad y rentabilidad de generar recursos en periodos cortos como largos; para tomar decisiones oportunas y minimizar riesgos.

A continuación, se desarrollarán las **bases teóricas** que rigieron el estudio, dentro de estas teorías se toma en cuenta a la **gestión empresarial**, dicha gestión implica las estrategias y medidas aplicadas con el propósito de que la empresa logre ser económicamente viable. Dichas acciones consideran la diversidad de factores que incluyen aspectos financieros, tomando en cuenta los procesos productivos, incluyendo los logísticos. La gestión empresarial es parte de las características propias de un sujeto de negocios, dado que engloba una serie de competencias que se suelen dar al momento de hacer frente a varios flancos que implican una actividad comercial en específica, dentro de una economía de mercado (Salinas, 2021).

Esta gestión consiste en una práctica que debe darse de manera dinámica, dado que suelen presentarse una serie de cambios tanto políticos como sociales, que van modificando la manera en que vivimos, de modo que impactan a su vez en la administración de cualquier empresa. No resulta extraño que las prioridades tanto de negocios y trabajadores se vean modificados al presentarse sucesos de gran impacto en el entorno, tales como cambios de negocio, innovación por medio de la tecnología, crisis ambientales, sanitarias, económicas, entre otras (Clavijo, 2021).

De esta manera la gestión de una empresa implica un conjunto de actividades que adopta la empresa, con el propósito de incrementar su competitividad y productividad. Dicha función suele estar a cargo de consultores, gerentes y directores. Para garantizar el éxito de la empresa, es clave contar con una gestión eficiente, comunicación frecuente y adecuada, la cual permita identificar aquellos factores que inciden al momento de obtener mejores resultados para la empresa,

así como identificar a tiempo dichos problemas, para su solución oportuna, (Valera, 2020)

La **actividad empresarial** implica una serie de procesos que tienen propósitos industriales o comerciales para buscar y mejorar el beneficio de toda empresa. Es por ello que la actividad empresarial considera el desarrollo de una determinada compañía con el propósito de incrementar sus ganancias y potencializar su participación en un mercado bastante competitivo.

Ello también suele depender del tipo de empresa donde las actividades empresariales tienden a variar acorde a su rubro, tales como la **gestión de ventas** el cual implica procesos de planificación, ejecución, captación del personal y análisis del área de ventas, así como los resultados y objetivos obtenidos (Gonzales, 2021). Dichas ventas implican complejos procesos, el cual empieza con la búsqueda la cantidad de demanda existente para un servicio o producto ofrecido por la empresa. De modo que es necesario un contacto directo con un cliente potencial e identificar el momento oportuno para colocar el producto. Cabe recalcar que mientras más costoso y complejo resulte el producto, su ciclo de venta será prolongado. (Vasquez, 2020)

A partir de lo mencionado procedemos a hacer mención de la **ganancia bruta** la cual está referida a la ganancia obtenida por el desarrollo de actividad comercial o empresarial, se obtiene como resultado de restar el costos de ventas a los ingresos generados (Ureta , 2018). Se considera ganancia bruta a la totalidad de sumas obtenidas por determinados períodos, ello no considera cualquier concepto que tienda a disminuir tal importe (AFIP, 2021). En ese entender la ganancia bruta corresponde a la cantidad resultante de la diferencia entre el costo de bienes vendidos por las ventas netas. Obtener ganancias brutas altas le permite a la empresa poseer más dinero destinado a cubrir otros gastos (Camino Financiamiento, 2021). Es el importe que se considera como ganancia bruta, la cual se obtiene como resultado de restar los ingresos con el costo de ventas. (Merino, 2016)

Considerando lo mencionado anteriormente, procedemos a definir los indicadores que nos ayudan a obtener dicha ganancia, dentro de ellos se identifica los **ingresos de actividades ordinarias**, estos son el resultado de la entrada bruta todos los

beneficios económicos en un período determinado, dichos ingresos se originan durante las actividades ordinarias de la empresa, cuando dichas entradas implican aumentos del patrimonio, muy distintos a los aumentos vinculado a las contribuciones de los participantes en el patrimonio.

El ingreso correspondiente a actividades ordinarias surge durante las actividades ordinarias que presenta la empresa, la cual es conocida por una diversidad de nombres, como ventas, comisiones, dividendos, regalías e intereses. La preocupación más frecuente al contabilizar este tipo de ingresos, implica determinar el momento en que éstos son reconocidos, cuando hay probabilidad que los beneficios económicos tiendan a fluir en la entidad y puedan ser medidos con fiabilidad.

Por otro lado, el costo de ventas es útil al momento de determinar en un periodo en específico el monto que supuestamente se utilizará para vender un servicio o producto por parte de la empresa, de este modo se logre fijar el nivel de ingresos o de las ventas requeridas para lograr paliarlos. A su vez se utiliza al identificar aquellos procesos que conllevan a gastos mayores en determinados productos o servicios, de modo que se logre fijar el precio de venta. Normalmente implican gastos que no podemos pasar por alto, dado que en ocasiones resultan proporcionales al nivel de ventas realizadas. (Llamas, 2021)

Del mismo modo según D Hau (2020) hace mención del **costo de servicio**, el cual implica un concepto que ayuda a buscar la rentabilidad de la empresa, esta se fundamenta en que al momento de proveer un determinado servicio o bien a un cliente, se logre consumir los recursos con los que cuenta la empresa. Ello dependerá del cliente, dado que no todos brindas rentabilidades similares en una empresa. La dificultad en ello es identificar aquellos costos en los que se incurrió para proporcionar un determinado servicio por cada cliente.

Es por ello que considerar una estructura de costos similar por cliente, no ayuda a reconocer quienes son los clientes que suelen consumir la rentabilidad de otros. Es por ello que el incremento de ventas no implica mayores rentabilidades necesariamente. Por medio del método del costo de servicio, conocer la asociación de ingreso costos por cliente, se logrará fijar una adecuada categorización de

consumidores y de este modo se ofrezca servicios acordes a la rentabilidad proporcionada a la empresa según cliente. Es así que el costo de servir (apoyado a la determinación de costos en actividades operativas, comerciales y administrativas) está enfocado en una estratégica segmentación de la demanda y de atención especializada. De este modo el volumen de las ventas justificará tales niveles de atención sin incurrir en alguna pérdida.

III. METODOLOGÍA

3.1. Tipo y diseño de investigación

Tipo de investigación:

Esta tesis fue de tipo aplicada, pues se ha utilizado el marco teórico en una unidad de análisis (Saga Falabella S.A.) en un periodo específico (2016-2020). Donde toda la información obtenida de investigaciones básicas es la que respalda una investigación aplicada que, mediante el uso de metodologías y otras facilidades del conocimiento científico pueden llegar a cubrir una necesidad específica. (CONCYTEC, 2018)

Del mismo modo el nivel de la investigación fue descriptivo, pues pretendió especificar las propiedades, características y perfiles del fenómeno que fue sometido a análisis. Es decir, miden o recolectan datos y reportan información sobre diversos conceptos, variables, aspectos, dimensiones o componentes del fenómeno o problema a investigar (Hernandez, Roberto, & Mendoza, 2018). Para el caso del estudio se realizó un análisis del comportamiento de la ganancia bruta de la empresa Saga Falabella S.A. en un periodo de cinco años.

Diseño de investigación:

El estudio tomó un diseño no experimental-simple-descriptivo-longitudinal, ya que no se realiza ninguna alteración de las variables en estudio, solo se las describe mediante una comparativa de los diferentes periodos de estudio. Según Hernandez & Mendoza (2018) trata como una investigación no experimental aquella que, sin manipular una variable se enfoca en observarla, también al entorno natural que la rodea, para proceder a su consiguiente análisis.

Además, el enfoque de la investigación fue cuantitativo el cual representa, a un grupo de procesos, es decir es secuencial y probatoria. Para Hernández & Mendoza (2018) este enfoque hace uso de datos recolectados y los cuales logren probar las hipótesis

planteadas de manera cuantitativa y estadísticamente analizados para poder definir comportamiento, así como la prueba de teorías.

3.2. Variables y operacionalización

La variable de estudio cuantitativa: Ganancia bruta.

Definición conceptual variable

Esta referida a la utilidad, obtenida por el desarrollo de actividad comercial o empresarial, se obtiene como resultado de restar el costo de ventas a los ingresos generados. (Ureta , 2018)

Definición operacional variable

Es el importe que se considera como ganancia bruta, la cual se obtiene como resultado de la diferencia entre los ingresos y costo de ventas. (Merino, 2016)

En la empresa Saga Falabella S.A. cuya operacionalización se detalla en anexos, posee las siguientes dimensiones:

- Total de ingresos de actividades ordinarias
- Costo de ventas y servicios

Se detalla la matriz de operacionalización en el **anexo N° 1** de la presente investigación.

3.3. Población, muestra y muestreo

Población: Está constituido por el grupo de individuos o cosas de los cuales se quiere conocer algo dentro de un estudio. La población conocida también como universo puede estar conformado por documentos, personas, etc. (Otzen & Manterola, 2017). La población de la investigación estuvo constituida por los estados financieros de la empresa Saga Falabella S.A., los mismos que contenían la información respecto a la ganancia bruta de dicha empresa, los cuales fueron auditados por auditores independientes.

Muestra

Para Hernández & Mendoza (2018) el tamaño de una muestra depende también del número de subgrupos que interesan en una población, de este modo se consideró como muestra los estados financieros de la empresa Saga Falabella S.A. durante los años 2016 al 2020.

Muestreo

La presente investigación consideró una muestra de tipo no probabilístico teniendo un número limitado y no grande, tomamos un tamaño muestra por conveniencia o intencional en tanto que, la población es pequeña y manejable. Según Otzen & Manterola (2017) “Este tipo de técnica para determinar el muestreo por conveniencia, permite elegir los casos que son accesibles y que al mismo tiempo acepten su inclusión. Todo ello basado en una accesibilidad conveniente, así como la proximidad de los sujetos para los investigadores” (p. 230)

3.4. Técnicas e instrumentos de recolección de datos

Técnica

Se utilizó la técnica de **análisis documental** enfocado en identificar, seleccionar y llegar a organizar toda la información que contenía el documento, de esta manera completar el análisis de cada categoría para esta investigación. Por otro lado, procura una interpretación en base a ciertos criterios, al realizar inferencias y, a veces, al procurar la generación de nueva información. (Sánchez & Revilla, 2020)

Instrumento de recolección de datos

Se procedió a establecer la **guía documental**, que permite organizar la información desde su recolección, su análisis, y llegar a determinar las conclusiones respectivas. En opinión de Sánchez & Revilla (2020) señalan de este instrumento o conocido como ficha de trabajo, se establece sobre una lista de indicadores o temas de suma importancia en la investigación realizada.

3.5. Procedimientos

Los procedimientos establecen pasos sistemáticos y secuenciales el cual inició con un análisis de los estados financieros de la empresa en estudio, de manera que se ubique el problema planteado para proceder a la aplicación del instrumento. Después se realizó un análisis de los datos obtenidos según los objetivos planteados, se realizó el planteamiento de las conclusiones y recomendaciones a la investigación, de modo la información facilite la realización de actividades correctivas.

3.6. Método de análisis de datos

El estudio se realizó, en base a un **método analítico** que determina la importancia en la búsqueda y el procesamiento de toda información, donde facilita el proceso de descomponerla, para lograr obtener la esencia de la información obtenida. Según (Quesada & Medina, 2020) el síntesis se procede a establecer las generalidades, que guía a detalles específicos o temas necesarios y donde análisis corresponde a realizar un estudio a partir de detalles específicos, a determinar generalidades, donde se incluye el método de procesamiento y análisis de información.

3.7. Aspectos éticos

Para el desarrollo de investigación, aplicación de cada instrumento, así como el marco ético se consideraron los siguientes aspectos:

- Se respetó las citas bibliográficas mencionadas en la investigación, ya que la autoría se realizará usando el modelo APA.
- No se alteró por ningún motivo la data obtenida y resultados en el estudio.
- El estudio estuvo guiado por las estructuras, esquemas que dicta la institución.

IV. RESULTADOS

La presente tesis realizó los estudios referidos al análisis de la ganancia bruta en Saga Falabella S.A. en el periodo 2016-2020, lo cual se procede bajo los siguientes objetivos establecidos:

- Analizar el comportamiento del total de ingresos de actividades ordinarias de la empresa Saga Falabella S.A. en el periodo 2016-2020.
- Analizar el comportamiento de los costos de ventas y servicios de la empresa Saga Falabella S.A. en el periodo 2016- 2020.

Por lo tanto, los resultados son presentados en función a los objetivos realizados con anterioridad, tal como sigue a continuación:

VARIACIÓN DE TÉRMINOS EN INGRESO SEGÚN ESTADOS FINANCIEROS:

Tabla 1: Estandarización de términos.

EN LA INVESTIGACIÓN	EN LOS ESTADOS FINANCIEROS				
	2016	2017	2018	2019	2020
Ingresos por ventas	Ventas netas de mercaderías		Ingresos ordinarios provenientes de contratos con clientes		
Ingresos por alquileres	Otros ingresos operacionales		Ingresos por alquileres		
TOTAL DE INGRESO POR ACTIVIDADES ORDINARIAS	INGRESOS TOTALES		TOTAL DE INGRESOS POR ACTIVIDADES ORDINARIAS		
Costos de ventas				Costos de ventas	
Costos de servicios				Costos de servicios	
COSTOS DE VENTAS Y SERVICIOS	COSTOS TOTALES		-		
GANANCIA BRUTA					

Nota: Aclaración realizada de los términos usados para en los distintos estados financieros estudiados, con términos usados en la investigación.

4.1. Analizar el comportamiento del total de ingresos de actividades ordinarias de la empresa Saga Falabella S.A. en el periodo 2016-2020.

Tabla 2: Resumen de ingresos anuales de la empresa Saga Falabella S.A.

AÑOS	2016		2017		2018		2019		2020	
	S/.(000)	%								
Ingresos por ventas	2,931,011	99.2%	2,900,792	99.2%	3,054,026	99.6%	3,020,467	99.5%	2,461,312	99.7%
Ingresos por alquileres	23,389	0.8%	23,946	0.8%	12,101	0.4%	13,687	0.5%	7,391	0.3%
INGRESOS TOTALES	2,954,400	100.0%	2,924,738	100.0%	3,066,127	100.0%	3,034,154	100.0%	2,468,703	100.0%

Nota: Elaborado en base a los EEFF de Saga Falabella S.A. periodo 2016-2020

Los resultados mostrados en la anterior tabla refieren a los montos correspondientes a ingresos, donde el comportamiento es analizado en función a los componentes de las fuentes de ingresos, las cuales vienen a ser los ingresos ordinarios como tal, más los ingresos provenientes de alquileres, desde el año 2016 hasta el año 2020, como años de enfoque para la investigación, donde el 99.2% de los ingresos totales correspondieron a los ingresos ordinarios en el 2016, 99.2% en el 2017, 99.6% en 2018, 99.5% para el 2019 y finalmente el 99.7% que corresponde al año 2020. A partir de lo cual, se puede señalar que, la fuente más importante de ingresos corresponde a las actividades ordinarias, ya que son casi la totalidad de ingresos, y en cuanto a los ingresos por alquileres durante los años de estudios, no llegaron alcanzar ni el 1% de los ingresos totales.

Tabla 3: Análisis horizontal de los ingresos anuales-variaciones.

Concepto	2016 – 2017		2017 – 2018		2018 – 2019		2019 – 2020	
	Var. Absoluta S/.(000)	Var. Rel.	Var. Absoluta S/.(000)	Var. Rel.	Var. Absoluta S/.(000)	Var. Rel.	Var. Absoluta S/.(000)	Var. Rel.
Ingresos por ventas	-30,219	-1.0%	+153,234	+5.3%	-33,559	-1.1%	-559,155	-18.5%
Ingresos por alquileres	+557	+2.4%	-11,845	-49.5%	+1,586	+13.1%	-6,296	-46.0%
INGRESOS TOTALES	-29,662	-1.0%	141,389	4.8%	-31,973	-1.0%	-565,451	-18.6%

Nota: Elaborado en base a los EEFF de Saga Falabella S.A. periodo 2016-2020.

En un análisis enfocado en el comportamiento de los ingresos, en la que, los ingresos ordinarios presentan una ligera disminución representado al 1% del periodo 2017 respecto al 2016, en un siguiente cuadro del año 2017 - 2018 se presenta un incremento de estos ingresos en 5.3% del periodo respecto al 2017, situación que del 2018 -2019, vuelve a cambiar con una ligera disminución del 1.1% en el periodo 2019 con respecto al 2018, la cual mantiene su incremento para al periodo 2020, donde se presenta una disminución del 18.5% con respecto al 2019, siendo ésta la más resaltante y relevante disminución de ingresos . En cuanto a los ingresos por alquileres, se presenta un incremento del 2.4% de periodo 2017 respecto al 2016, lo que al periodo 2018 tiene una disminución importante del 49.5% con respecto al 2017, pero del 2018 - 2019 se vuelve a presentar un incremento del 13.1%, y para el periodo 2020 vuelve a tener una disminución de 46% respecto al 2019 en cuanto a los ingresos por alquileres. Por lo tanto, en los ingresos totales se presenta que en el periodo del 2016 - 2017, a pesar del incremento de los ingresos por alquileres, se mantiene la disminución de los ingresos totales, lo que al 2018 se presenta un incremento, donde al periodo 2019 vuelve a disminuir, y para el periodo 2020 tiene una disminución del 18.6%.

4.2. Analizar el comportamiento el comportamiento de los costos de ventas y servicios de la empresa Saga Falabella S.A. en el periodo 2016- 2020.

Tabla 4: Resumen de Costos anuales de la empresa Saga Falabella S.A.

AÑOS	2016		2017		2018		2019		2020	
	SI.(000)	%								
Costos de ventas	2,073,578	100.00%	2,053,798	99.94%	2,108,063	99.93%	2,126,517	99.94%	1,814,560	100.00%
Costos de servicios	0	0.00%	1,205	0.06%	1,481	0.07%	1,354	0.06%	0	0.00%
COSTOS TOTALES	2,073,578	100.00%	2,055,003	100.00%	2,109,544	100.00%	2,127,871	100.00%	1,814,560	100.00%

Nota: Elaborado en base a los EEFF de Saga Falabella S.A. periodo 2016-2020

Al observar los resultados en la tabla anterior refieren a los montos correspondientes a costos totales, estos también divididos desde dos puntos de vista, las cuales vienen a ser los costos de venta, que por lo general son ocasionados en operaciones ordinarias de la empresa, más aquellos costos que soportan la atención de los servicios, a partir del año 2016 al año 2020, como años de enfoque para la investigación, en donde el periodo de 2016 no presentaron costos de servicios lo cual hace presumir que no hubo este tipo de operaciones de servicios, por lo que el 100% de los costos correspondieron a costo de ventas; de la misma manera 99.94% en el 2017 corresponden a costo de ventas, 99.93% en 2018, 99.94% para el 2019 y finalmente el 100% que corresponde al año 2020. A partir de lo cual, se puede señalar que, puede referir que los costos mayores presentados provienen de costos de ventas, las cuales representan casi la totalidad de los costos, y en cuanto a los costos por servicios representan menos del 1% de los costos totales de la empresa.

Tabla 5: Análisis horizontal de los costos anuales-variaciones.

Concepto	2016 – 2017		2017 – 2018		2018 – 2019		2019 – 2020	
	Var. Absoluta S/.(000)	Var. Rel.						
Costos de ventas	-19,780	-1.0%	+54,265	+2.6%	+18,454	+0.9%	-311,957	-14.7%
Costos de servicios	+1,205	100.0%	+276	+22.9%	-127	-8.6%	-1,354	-100.0%
COSTOS TOTALES	-18,575	-0.9%	+54,541	+2.7%	+18,327	+0.9%	-313,311	-14.7%

Nota: Elaborado en base a los EEFF de Saga Falabella S.A. periodo 2016-2020

La tabla presenta el análisis enfocado en el comportamiento de los costos, en la que los costos de ventas, presentan una ligera disminución el 2017 del 1% respecto al año 2016, en una siguiente comparación para el año 2018 se presenta un incremento de estos ingresos en 2.6%, para el 2019 se presentó un ligero incremento del 0.9%, el cual vuelve a disminuir para el periodo 2020 siendo esta disminución del 14.7% respecto al año anterior, siendo esta última disminución la mayor de los periodos de estudio. En cuanto a los costos por servicios, se presenta un incremento al 100% para el 2017 debido a que en el año 2016 no se presentaron costos por servicios, para el periodo 2018 tiene un incremento del 22.9% con respecto al año anterior, para el año 2019 se vuelve a presentar una disminución del 8.6% y para el periodo 2020 no se presenta ningún cambio, debido a que en este periodo del 2020 no se presentaron costos de servicios. Por lo tanto, mientras que el 2016 no se presentó costo de servicios, al 2017 se muestra una ligera disminución de los costos totales, lo que al 2018 se presenta un incremento de costos; al periodo 2019 se mantiene un ligero incremento, y para el periodo 2020 logra una disminución de costos del 14.7% en relación a los costos totales.

Análisis de la ganancia bruta de la empresa Saga Falabella S.A. en el periodo 2016- 2020.

Tabla 6: Resumen resultados globales de ingresos, costos y ganancia bruta (en función al ingreso) anual

AÑOS	2016		2017		2018		2019		2020	
	S/.(000)	%								
Total de ingresos de actividades ordinarias	2,954,400	100.00%	2,924,738	100.00%	3,066,127	100.00%	3,034,154	100.00%	2,468,703	100.00%
Costos de ventas y servicios	2,073,578	70.19%	2,055,003	70.26%	2,109,544	68.80%	2,127,871	70.13%	1,814,560	73.50%
GANANCIA BRUTA	880,822	29.81%	869,735	29.74%	956,583	31.20%	906,283	29.87%	654,143	26.50%

Nota: Elaborado en base a los EEFF de Saga Falabella S.A. periodo 2016-2020.

En la tabla anterior, se presenta montos correspondientes a los ingresos totales, costos totales que permita analizar las ganancias brutas en función a los ingresos totales, donde el año 2016 del 100% de los ingresos totales, el 70.19% es consumido por los costos, lo que hace que la ganancia bruta corresponda al 29.81% de los ingresos. Situación que se mantiene para el año siguiente, donde la ganancia bruta es el 29.74% de los ingresos, y el resto es consumido en los costos del periodo; en cuanto al año 2018, el 68.80% de los ingresos se consume al cubrir los correspondientes costos, lo que hace que la ganancia bruta sea el 31.20% de los ingresos. De esa manera para el año 2019, donde el 70.13% de los ingresos son utilizados para cubrir los costos del periodo, por lo que solamente los 29.87% resulta ser la ganancia bruta. Finalmente en el año 2020, los costos totales alcanzan montos que representan el 73.50% de los ingresos, por ende, la ganancia bruta para este año resulta ser el 26.50% de los ingresos totales captados el año. De los resultados se puede señalar, que durante los periodos del 2016 al 2020, la ganancia bruta llegó a representar montos mayores al 25% hasta el 30% en promedio, durante los periodos de estudio.

Tabla 7: Análisis horizontal del general de cambios anuales en ingresos, costos y ganancia bruta.

CONCEPTO	2016 – 2017		2017 – 2018		2018 – 2019		2019 – 2020	
	Var. Absoluta S/.(000)	Var. Rel.						
Total de ingresos de actividades ordinarias y por alquiler	-29,662	-1.0%	+141,389	+4.8%	-31,973	-1.0%	-565,451	-18.6%
Costos de ventas y servicios	-18,575	-0.9%	+54,541	+2.7%	18,327	+0.9%	-313,311	-14.7%
GANANCIA BRUTA	-11,087	-1.3%	86,848	+10.0%	-50,300	-5.3%	-252,140	-27.8%

Nota: Elaborado en base a los EEFF de Saga Falabella S.A. periodo 2016-2020

Finalmente, un análisis del comportamiento de la ganancia bruta, se presenta que al periodo 2017 se determinó una ligera disminución de los ingresos, como también de los costos, por lo tanto la ganancia bruta tuvo un incremento del 1.3% respecto al año 2016; en un siguiente comparación del año 2017 - 2018, donde se tuvo un incremento de los ingresos tanto como de los costos, resulta que la ganancia bruta anual presento una incremento del 10%; situación que del 2018- 2019, donde los ingresos disminuyeron y los costos tuvieron un ligero incremento, la ganancia bruta tuvo una disminución del 5.3% para al periodo 2019 respecto al año anterior, situación que se mantuvo del 2019- 2020, donde los ingresos y los costos tuvieron disminuciones considerables, también afecto a la ganancia bruta que se presenta una disminución de 27.8% para el periodo 2020 respecto al año anterior. Por lo tanto, la ganancia bruta desde el año 2016 inicio con una disminución, que al año siguiente se recuperó ligeramente, al siguiente periodo vuelve a disminuir, para finalmente disminuir de manera importante para el periodo 2020.

V. DISCUSIÓN

Teniendo en consideración los resultados en el estudio de la presente investigación, se ha logrado llegar a determinar las siguientes situaciones, según los objetivos propuestos, como se detalla a continuación:

1. Para el **objetivo general de la investigación**, referido en tema al análisis del comportamiento de la ganancia bruta de la empresa Saga Falabella S.A., información que fue obtenida del estado de resultados de la misma empresa auditados y presentados a la Superintendencia de Mercado y Valores (SMV), donde la ganancia bruta es la diferencia del total de ingresos de actividades ordinarias menos los costos de ventas y servicios, donde en el cuadro de 2016 - 2017 se establece una disminución de 1,3% que fue provocado por la disminución de los ingresos al 1% y la disminución de los costos en un 0,9%. En un siguiente cuadro 2017 - 2018 se observó un incremento de la ganancia bruta al 10% que fue provocado por el incremento de los ingresos en 4.8% que garantizo cubrir los costos del periodo y garantizo solventar en crecimiento de costos para el año 2018 respecto al 2017, además dejar un margen para el crecimiento de la ganancia bruta. Continuando al cuadro 2018-2019 muestra disminución en 5.3% de la ganancia bruta al del periodo 2019 respecto al año anterior, resultados de una mínima disminución de los ingresos en un 1%, y similar porcentaje de incremento en los costos resultó la caída de la ganancia bruta. En cuanto a un cuadro final de los periodos 2019-2020 la ganancia bruta continuó descendiendo al similar de los ingresos, donde a pesar de la disminución de los costos no se logró incrementar la ganancia bruta, la cual disminuyó al 27.8% respecto al año 2019. Donde se puede establecer que la ganancia bruta tiene gran relación con los ingresos respecto a su comportamiento, ya que ante una disminución de los ingresos correspondientes al periodo, la ganancia bruta tiende a disminuir sin tomar mucha relevancia a comportamiento de los costos, aunque en caso de incremento de ingresos y el comportamiento positivo de los ingresos detendrá el incremento de la ganancia bruta, en la misma situación de ingresos mayores y comportamiento negativo de los costos garantizará de mejor manera al crecimiento de la ganancia bruta. En situación de disminución de los ingresos, no importará el comportamiento de los costos

sean estos positivos o negativos, el resultado siempre será una disminución de la ganancia bruta, en incluso puede generar pérdidas en vez de ganancias. Se puede utilizar gráficos que suelen permitir el mejor entendimiento el comportamiento, según los estudios se estableció una comparación de los resultados de manera vertical en función a los ingresos y en función a los periodos anteriores, donde se logró determinar que una manera de entender el comportamiento de la ganancia bruta, sería en función a los ingresos. La situación antes presentada esta en concordancia al trabajo realizado por (Mamani, 2019) quien indica la existencia de la relación entre una política de pedido, que en resumen garantiza ventas y está a su vez los ingresos, con el margen de utilidad de la empresa, donde se desea un mejor trabajo del área de pedidos, para que el margen de utilidad sea efectiva y se transforme en ganancia bruta. Del mismo modo (Calderón, 2019) señala esta relación del margen de contribución y la utilidad bruta, ya que es así como las ventas se proponen cubrir los costos incurridos por la empresa, y a partir de allí tener aún, un monto que puedan considerar como utilidad o ganancia bruta.

2. Para poder realizar una discusión más profunda del tema, según **el objetivo específico número uno**, se procede a detallar el análisis de los ingresos de la empresa, o como se reconocen en su propio estado de resultados: total de los ingresos por actividades ordinarias, que no es más que la suma de los ingresos por ventas o contratos con clientes, más los ingresos por alquileres. Donde el análisis del comportamiento del total de los ingresos de la empresa Saga Falabella S.A., es como sigue: en el cuadro de 2016 - 2017 se establece una disminución de los ingresos al 1%, donde se observó la disminución en cuanto a los ingresos por ventas, que representan la mayoría de los ingresos, tuvo también una disminución del 1% que repercutió en la caída de los ingresos del periodo 2017 respecto al 2016, en cuanto al cuadro siguiente de observación 2017 - 2018 un incremento de los ingresos en 4.8% ante el incremento del 5,3% de los ingresos por ventas, donde los ingresos por alquiler no tomaron ninguna relevancia, para el siguiente cuadro 2018-2019 se observaron en el análisis una mínima disminución de los ingresos en un 1%, frente a la disminución del 1,1% de los ingresos por ventas. En un cuadro final de los periodos 2019-2020, los ingresos totales, tuvieron una

disminución del 18.6% en el año 2020 respecto al 2019, donde los ingresos por ventas tuvieron una representativa disminución del 18.5%, que afectó al total de los ingresos; por lo que se logra establecer que el total de los ingresos y el comportamiento de los mismos, depende de gran manera de los ingresos por las ventas, ya que esta última representa casi la totalidad de los ingresos.

En situaciones donde los ingresos por ventas disminuyen o se incrementan, afecta casi en el mismo porcentaje de cambios en el total de los ingresos, sin necesariamente tomar en relevancia los cambios que tiene los ingresos por alquileres, ya que estos tienen una mínima representación dentro del total de ingresos por operaciones ordinarias. En concordancia al tema descrito con anterioridad, según (Calderón, 2019) aclara que el punto de equilibrio tiene mucha relación con la utilidad bruta, ya que es la planeación de las ventas a realizar, de esta manera lograr tener un mínimo de ventas que garanticen cubrir los costos, ya que las ventas son por lo general, el tipo de ingresos de mayor trascendencia en este tipo de empresas. Como también señala (Rodríguez, 2018) en la empresa Saga Falabella S.A. se establecieron problemas de manera externa, durante los periodos del 2015-2017 donde fueron afectados por los casos de corrupción de Odebrecht y el Fenómeno del Niño, situaciones donde las ventas disminuyen y por ende la disminución de ventas durante los periodos siguientes de la empresa.

3. En cuanto al comportamiento de los costos de ventas y servicios, según indica el **objetivo específico número dos** de la investigación, se procede a detallar el análisis de los costos totales de la empresa, no se reconoce con una denominación específica la suma de los costos en los estados financieros de la empresa, pero en el análisis de los resultados acerca de los costos se denominan costos totales, que es que la suma del costo de ventas más costo por servicios contratos con clientes. Donde el análisis del comportamiento de los costos totales de la empresa Saga Falabella S.A., es como sigue a continuación: en el cuadro de 2016 - 2017 se establece una disminución de los costos en 0,9% durante el año 2017 respecto al año 2016, ante la disminución de los ingresos por ventas que disminuyó también al 1%, en cuanto al cuadro siguiente de observación 2017 - 2018 un incremento de los

costos en 2.7% ante el incremento del 2,6% de los ingresos por ventas en el año 2018 respecto al año 2017, donde los costos de servicios a pesar de un gran crecimiento, no tomaron ninguna relevancia que afecte al total de los costos. Para el siguiente cuadro 2018-2019 se observaron en el análisis un mínimo crecimiento de los ingresos en un 0.9% frente un incremento de los costos por ventas del mismo porcentaje, en el año 2019 respecto al año anterior. Mientras en un cuadro final de los periodos 2019-2020, los ingresos tuvieron una disminución del 14.8% en el año 2020 respecto al 2019, donde los costos por ventas tuvieron una representativa disminución del mismo porcentaje, que afectó al total de los costos; esto a partir de que en el año 2020 no se presentaron costos por servicios, por lo que se logra establecer que el total de los costos y el comportamiento de los mismos, depende de gran manera del costo de ventas, ya que esta última representa casi la totalidad de los costos.

En situaciones donde los costos por ventas disminuyen a incrementan, respalda de manera directa el comportamiento del total de los costos, en tanto que casi la totalidad de los costos proviene de costos de ventas. No se presencia que los costos por servicios afectan al comportamiento de los costos totales, ya que estos tienen una mínima representación dentro de la totalidad de los costos. En concordancia al tema descrito con anterioridad, según (Gonzalez & Villegas, 2017) los costos de producción son los encargados de determinar cuánto ha costado producir un producto, los costos de ventas refieren a los costos incurridos para poder realizar la venta, donde puede tratarse de costos de compras, mano de obra etc., todos los anteriores ayudan a la determinación del costos reales de producto a vender, por lo tanto este último garantiza la determinación de la utilidad bruta. Del mismo modo según señala (Mamani, 2019) al finalizar su estudio determinó que, la relación entre el costo de inventarios con el costo de ventas, dependiendo del sistema de ventas que se realice, después de todo, si la empresa es una comercializadora requiere del almacén, ya empieza a recurrir a factores que consumirán recursos económicos entre otros recursos, que en si sumaran al costo de ventas que corresponde al producto, o el costo de ventas de cada suministro que maneje en la empresa.

VI. CONCLUSIONES

En concordancia con el proceso de la investigación, se procede a detallar los hallazgos más relevantes de todo el estudio realizado, en orden a los objetivos establecidos como sigue a continuación:

1. Al comportamiento de la ganancia bruta de la empresa Saga Falabella S.A., iniciando en el año 2016, esta correspondió al 29.81% del total de los ingresos obtenidos durante dicho periodo; para el año 2017 presentó una disminución, respecto al año anterior, situación que se invierte para el año 2018 donde presenta un incremento, para este año en referencia al 2017. Para el año 2019 se presenta otra disminución, con referencia al año anterior, continuando de la misma manera al año 2020 donde se vuelve a presentar una disminución respecto al año anterior, donde la ganancia bruta termina representando el 26.50% del total de ingresos por actividades ordinarias.
2. Al comportamiento del total de los ingresos por actividades ordinarias de la empresa Saga Falabella S.A., durante los periodos de estudio 2016-2020 se estableció que los ingresos fueron de dos fuentes. En cuanto al total de ingresos en base al año 2016, para el año 2017 se presentó una disminución, situación que para el año 2018 cambia al presentarse un incremento del 4.8%, para el año 2019 se presenta nuevamente una disminución del 1% respecto al año anterior, finalmente para el año 2020 se presenta una disminución significativa del 18.6% en base al año 2019, además que durante este año los ingresos por ventas alcanzaron a representar el 99.7% del total, y su comportamiento fue similar al total.
3. Al comportamiento de los costos de ventas y servicios de la empresa Saga Falabella S.A., durante los periodos de estudio 2016-2020 se estableció denominarlos costos totales de manera estándar a la suma de ambos costos, no se presentaron costos por servicios en los años de 2016 y 2020. De esta manera, en cuanto al total de costos, al 2016 presenta disminución, para el año 2017 presenta incremento, para al año 2018 mantiene su comportamiento positivo, en el año 2019, y finalmente al año 2020 disminuye considerablemente

VII. RECOMENDACIONES

A continuación, se presentan las recomendaciones en base a los temas relevantes de la investigación, como sigue a continuación.

1. En cuanto a la ganancia bruta, se sugiere a la Gerencia General de la empresa Saga Falabella S.A., la realización de algunas mejoras en el área de ventas, ya que de esta dependerá su nivel de ingresos y por ende la ganancia bruta. Además, de realizar esfuerzos para la obtención de nuevos clientes y la consolidación de los actuales, de este modo la empresa podrá mantenerse, en función al consecuente incremento de los ingresos, y por ende del nivel de ganancia bruta para la empresa.
2. En cuanto al total de ingresos de actividades ordinarias, a la Gerencia general de la empresa Saga Falabella S.A., se recomienda una mayor organización en los ingresos por operaciones ordinarias o las ventas de productos, ya que está en la mayor fuente de ingresos; una consecuente evaluación de los servicios ofrecidos de manera que se evalúe como mejorar la venta de los servicios, para poder mejorarla o en caso de no haber una manera de consolidar servicios rentables en la empresa, enfocar todos los esfuerzos en incrementar la ventas que generará un incremento directo de los ingresos a la empresa.
3. En cuanto a los costos de ventas y costos de servicios, a la Gerencia general de la empresa Saga Falabella S.A., se recomienda tener una evaluación de cada tipo de costos usados en la venta o para lograr realizar ventas, donde se puede ajustar los costos de almacenamiento, o un manejo de inventarios. Que asegure mantener un buen nivel de costos, que garantice la realización de venta de manera adecuada, el manejo del producto eficiente, y sobre todo que los clientes perciban la inversión realizada.

REFERENCIAS

- AFIP. (2021). *Administración Federal de Ingresos Públicos*. Obtenido de [https://www.afip.gob.ar/ganancias y bienes/ganancias/conceptos-basicos/ganancia-bruta.asp](https://www.afip.gob.ar/ganancias_y_bienes/ganancias/conceptos-basicos/ganancia-bruta.asp)
- Bejarano, P. A. (2017). *Análisis de costo y ventas de un proyecto con variación en el tiempo de ejecución*. Bogota- Colombia: Universidad Católica de Colombia .
- Calderón, J. M. (2019). *El punto de equilibrio y su relación con la utilidad bruta de la empresa Ávila Mantenimientos Generales S.A.C. del distrito de Chilca en el año 2018*. Perú: Universidad autónoma del Perú.
- Camino Financial. (2021). *Camino financiero*. Obtenido de Kcapur : <https://www.caminofinancial.com/es/ganancias-brutas-ganancias-netas-y-ganancias-operativas/#Que%20es%20la%20ganancia%20bruta>
- Clavijo, C. (16 de junio de 2021). *Guía para una gestión empresarial exitosa en 2021*. Obtenido de <https://blog.hubspot.es/sales/gestion-empresarial>
- CONCYTEC. (2018). *Reglamento de clasificación y registro de los investigadores del sistema nacional de ciencia, tecnología e innovación tecnológica - Reglamento RENACYT*. https://portal.concytec.gob.pe/images/renacyt/reglamento_renacyt_version_final.pdf
- D Hau, W. (20 de Abril de 2020). *Análisis del costo de servicio al cliente: estrategia competitiva*. Obtenido de <https://thelogisticsworld.com/planeacion-estrategica/analisis-del-costo-de-servicio-al-cliente-estrategia-competitiva-2/>
- Dávila, J. Á. (2016). *Análisis financiero de una empresa multinacional dedicada a la distribución y comercialización de fotocopiadoras, partes y suministros*. Guatemala: Universidad de San Carlos de Guatemala.
- Gonzales, N. (2021). *¿Qué es la gestión de ventas y por qué es importante?* Obtenido de MAGENTA: <https://magentaig.com/gestion-de-ventas/>

- Gonzales, M. Y., & Villegas, B. M. (2017). *Costo de producción y el margen de utilidad bruta por producto en las pollerías Medileny E.I.R.L. y negocios ALF E.I.R.L. de Cajamarca, 2016*. Cajamarca: Facultad de Negocios .
- Hernández, Roberto, S., & Mendoza, T. P. (2018). *Metodología de la investigación*. México: McGraw Hill.
- Lara, B. M. (2017). *Gestión de compras y las promociones de ventas en la empresa Saga*. Perú: Universidad Cesar Vallejo.
- Lira, P. (2009). Caja o utilidad... ¿qué prefieren ustedes? *Diario Gestión*.
- Llamas, J. (10 de Enero de 2021). *Costo de ventas* . Economipedia : <https://economipedia.com/definiciones/costo-de-ventas.html>
- Mamani, F. G. (2019). *Sistema de inventarios y su relación con la utilidad bruta de la empresa EETUSA del distrito de Miraflores - 2018*. Perú: Universidad Autónoma del Perú.
- Mendoza, A. Z. (2019). *El control de costos y gastos en los restaurantes y su incidencia en la rentabilidad de la empresa Anticuchos del Perú S.A.C. – “panchita” Lima metropolitana año 2018*. Perú: Universidad Ricardo Palma.
- Merino, I. M. (2016). *Análisis financiero de la empresa ACRUX C.A, Guayaquil 2016*. Guayaquil: Universidad de Guayaquil.
- Ortíz, S. (2019). *Diseño de un sistema de costos por pedido para la determinación del costo de ventas y punto de equilibrio de la empresa Perú Sport* . Chiclayo -Perú: Universidad Católica Santo Toribio de Mogrovejo.
- Otzen, T., & Manterola, C. (2017). *Técnicas de muestreo sobre una población a estudio*. Chile: Int. J. Morpho.
- Quesada, J., & Medina, J. (2020). *Métodos científicos de indagación y de construcción del conocimiento*. *Universidad de Matanzas*, file:///C:/Users/usuario/Downloads/0921Monomo2076AlinaKarla.pdf.
- Rodríguez, P. P. (2018). *El análisis e interpretación de los estados financieros y su importancia en la toma de decisiones, Caso saga Falabella. Periodo 2015 - 2017*. Perú: Universidad de Lima .

- Salinas, G. J. (2021). *Gestión empresarial 2021*. Perú: Universidad Nacional de Trujillo - Perú.
- Sánchez, H. A., & Revilla, F. D. (2020). *Los métodos de investigación para la elaboración de tesis*. Lima: Pontificia Universidad Católica del Perú.
- Ureta , P. S. (2018). *Análisis económico financiero de la empresa Viaconsumo S.A.C. en Lima 2014-2017*. Lima - Perú: Universidad San Ignacio de Loyola.
- Ureta , P. S. (2018). *Análisis económico financiero de la empresa Viaconsumo S.A.C. en Lima 2014-2017*. Lima - Perú: Universidad San Ignacio de Loyola.
- Valera, M. (2020). Los 4 puntos básicos de la gestión empresarial.-emprender . *Cursos Fexa*, 1.
- Vásquez, G. (2020). Las Ventas en el contexto gerencia latinoamericano. *Temas Managenet*, 16-17.
- Vilavila, H. P. (2017). *Incidencia del tratamiento del mineral de baja ley basado en la teoría de opciones reales para determinar mayores márgenes de ganancia bruta anual en Minera Bateas*. Puno: Universidad del Altiplano.

ANEXOS

Anexo 1: Matriz de operacionalización

Variable	Definición conceptual	Definición operacional	Dimensiones	Indicadores	Escala de medición
Ganancia bruta	Esta referida a la utilidad, obtenida por el desarrollo de actividad comercial o empresarial, se obtiene como resultado de restar el costo de ventas a los ingresos generados. (Ureta , 2018)	Es el importe que se considera como ganancia bruta, la cual se obtiene como resultado de la diferencia entre los ingresos y costo de ventas. (Merino, 2016)	Total de ingresos de actividades ordinarias	Ingresos por ventas	De razón
				Ingresos por alquileres	
			Costos de ventas y servicios	Costos de Ventas	De razón
				Costos de servicios	

Anexo 2: Matriz de consistencia

PROBLEMA	OBJETIVOS	VARIABLES Y DIMENSIONES	METODOLOGIA
<p>PROBLEMA GENERAL</p> <p>¿Cuál fue el comportamiento de la ganancia bruta de la empresa Saga Falabella S.A. en el periodo 2016-2020?</p>	<p>OBJETIVO GENERAL</p> <p>Analizar el comportamiento de la ganancia bruta de la empresa Saga Falabella S.A. en el periodo 2016-2020.</p>	<p>VARIABLE:</p> <p>Ganancia bruta</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Totales de ingresos de actividades ordinarias ▪ Costos de ventas y servicios 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Enfoque de estudio: Cuantitativo. 2. Tipo de estudio: Aplicado 3. Nivel de estudio: Descriptivo 4. Diseño de estudio: No experimental – longitudinal
<p>PROBLEMAS ESPECÍFICOS</p> <p>¿Cuál fue el comportamiento del total de ingresos de actividades ordinarias de la empresa Saga Falabella S.A. en el periodo 2016-2020?</p> <p>¿Cuál fue el comportamiento de los costos de ventas y servicios de la empresa Saga Falabella S.A. en el periodo 2016- 2020?</p>	<p>OBJETIVOS ESPECÍFICOS</p> <p>Analizar el comportamiento del total de ingresos de actividades ordinarias de la empresa Saga Falabella S.A. en el periodo 2016-2020.</p> <p>Analizar el comportamiento de los costos de ventas y servicios de la empresa Saga Falabella S.A. en el periodo 2016- 2020.</p>		<ol style="list-style-type: none"> 5. Población y muestra: Población: Estados financieros de la empresa Saga Falabella S.A., Muestra: Periodos 2016-2020. 6. Técnicas e instrumentos de recolección de datos: Análisis documental con su instrumento guía de análisis documental.

Anexo 3: Estados financieros de la empresa Saga Falabella S.A.

Ilustración 1: periodo 2016

Saga Falabella S.A.

Estado separado de resultados integrales

Por los años terminados el 31 de diciembre de 2016 y de 2015

	Nota	2016 S/(000)	2015 S/(000)
Ventas netas de mercaderías		2,931,011	2,840,118
Otros ingresos operacionales	21	<u>23,389</u>	<u>22,822</u>
Total de ingresos de actividades ordinarias		2,954,400	2,862,940
Costo de ventas	22	<u>(2,073,578)</u>	<u>(2,011,364)</u>
Ganancia bruta		880,822	851,576
Gastos de ventas y distribución	24	(543,230)	(525,048)
Gastos de administración	23	(119,728)	(116,176)
Rentabilidad proveniente de contrato de asociación en participación	9	63,162	62,339
Otros ingresos	28	10,361	16,315
Otros gastos	28	(7,262)	(15,839)
(Pérdida) ganancia por venta de activos		(145)	119
Ingresos financieros	26	1,234	834
Gastos financieros	27	(36,210)	(25,944)
(Pérdida) ganancia por instrumentos financieros derivados	33	(4,365)	4,811
Participación en los resultados de las subsidiarias	10(b)	(1,764)	(1,682)
Diferencia de cambio, neta	3	<u>2,096</u>	<u>(2,805)</u>
Resultados antes de impuesto a las ganancias		244,971	248,500
Gasto por impuesto a las ganancias	18(c)	<u>(72,373)</u>	<u>(75,358)</u>
Ganancia neta del ejercicio		<u>172,598</u>	<u>173,142</u>
Otros resultados integrales		-	-
Total de resultados integrales		<u>172,598</u>	<u>173,142</u>
Promedio ponderado de acciones en circulación (en miles de unidades)			
	29	<u>250,000</u>	<u>250,000</u>
Ganancia por acción - Ganancia básica por acción			
Básica por acción ordinaria en operaciones continuadas	29	<u>0.69</u>	<u>0.69</u>

Las notas a los estados financieros separados adjuntas son parte integrante de este estado.

Ilustración 2: periodo 2017

Saga Falabella S.A.

Estado separado de resultados integrales

Por los años terminados el 31 de diciembre de 2017 y de 2016

	Nota	2017 S/(000)	2016 S/(000)
Ventas netas de mercaderías		2,900,792	2,931,011
Otros ingresos operacionales	21	<u>23,946</u>	<u>23,389</u>
Total de ingresos de actividades ordinarias		2,924,738	2,954,400
Costo de ventas	22	(2,053,798)	(2,073,578)
Costo de servicios	11(h)	<u>(1,205)</u>	<u>-</u>
Ganancia bruta		869,735	880,822
Gastos de ventas y distribución	23	(545,437)	(543,230)
Gastos de administración	24	(126,691)	(119,728)
Rentabilidad proveniente de contrato de asociación en participación	7	57,538	63,162
Otros ingresos	26	30,348	10,361
Otros gastos	26	(19,493)	(7,262)
Ganancia (pérdida) por venta de activos		2	(145)
Ingresos financieros	27	1,593	1,234
Gastos financieros	28	(36,340)	(36,210)
Pérdida por instrumentos financieros derivados	33	(3,575)	(4,365)
Participación en los resultados de las subsidiarias	10(b)	(4,059)	(1,764)
Diferencia de cambio, neta	3	<u>2,440</u>	<u>2,096</u>
Resultados antes de impuesto a las ganancias		226,061	244,971
Gasto por impuesto a las ganancias	18(c)	<u>(71,302)</u>	<u>(72,373)</u>
Ganancia neta del ejercicio		<u>154,759</u>	<u>172,598</u>
Otros resultados integrales		<u>-</u>	<u>-</u>
Total de resultados integrales		<u>154,759</u>	<u>172,598</u>
Promedio ponderado de acciones en circulación (en miles de unidades)			
	29	<u>250,000</u>	<u>250,000</u>
Ganancia por acción - Ganancia básica por acción			
Básica por acción ordinaria en operaciones continuadas	29	<u>0.62</u>	<u>0.69</u>

Las notas a los estados financieros separados adjuntas son parte integrante de este estado.

Ilustración 3 Periodo 2018

Saga Falabella S.A.

Estado separado de resultados integrales

Por los años terminados el 31 de diciembre de 2018 y de 2017

	Nota	2018 S/(000)	2017 S/(000) (Reestructurado, nota 2.5)
Ingresos ordinarios provenientes de contratos con clientes	2.2(j) y 21	3,054,026	2,874,720
Ingresos por alquileres	2.2(j) y 22	12,101	14,329
Total de ingresos de actividades ordinarias		3,066,127	2,889,049
Costo de ventas	2.2(j) y 23	(2,108,063)	(2,003,946)
Costo de servicios	2.2(j)	(1,481)	(1,205)
Ganancia bruta		956,583	883,898
Gastos de ventas y distribución	2.2(j) y 24	(585,916)	(559,600)
Gastos de administración	2.2(j) y 25	(143,351)	(126,691)
Rentabilidad proveniente de contrato de asociación en participación	2.2(j) y 7	36,948	57,538
Otros ingresos	2.2(j) y 27	9,193	30,348
Otros gastos	2.2(j) y 27	(10,243)	(19,493)
Ganancia por venta de activos		108	2
Ingresos financieros	2.2(j) y 28	2,047	1,593
Gastos financieros	2.2(k) y 29	(24,926)	(36,340)
Resultado por instrumentos financieros derivados	2.2(b) y 34	3,333	(3,575)
Participación en los resultados de las subsidiarias	2.2(f) y 10(b)	(2,292)	(4,059)
Diferencia de cambio, neta	2.2(c) y 3	(1,000)	2,440
Resultados antes de impuesto a las ganancias		240,484	226,061
Gasto por impuesto a las ganancias	2.2(l) y 18(b)	(74,244)	(71,302)
Ganancia neta del ejercicio		166,240	154,759
Otros resultados integrales		-	-
Total de resultados integrales		166,240	154,759
Promedio ponderado de acciones en circulación (en miles de unidades)			
	19(a)	250,000	250,000
Ganancia por acción - Ganancia básica por acción			
Básica por acción ordinaria en operaciones continuadas	2.2(q) y 30	0.66	0.62

Las notas a los estados financieros separados adjuntas son parte integrante de este estado.

Ilustración 4: periodo 2019

Saga Falabella S.A.

Estado separado de resultados integrales

Por los años terminados el 31 de diciembre de 2019 y de 2018

	Nota	2019 S/(000)	2018 S/(000)
Ingresos ordinarios provenientes de contratos con clientes	3.2(j) y 23	3,020,467	3,054,026
Ingresos por alquileres	3.2(j) y 24	13,687	12,101
Total de ingresos de actividades ordinarias		3,034,154	3,066,127
Costo de ventas	3.2(j) y 25	(2,126,517)	(2,108,063)
Costo de servicios	3.2(j)	(1,354)	(1,481)
Ganancia bruta		906,283	956,583
Gastos de ventas y distribución	3.2(j) y 26	(564,708)	(585,916)
Gastos de administración	3.2(j) y 27	(160,215)	(143,351)
Rentabilidad proveniente de contrato de asociación en participación	3.2(j) y 8	46,795	36,948
Otros ingresos	3.2(j) y 29	25,919	9,193
Otros gastos	3.2(j) y 29	(19,132)	(10,243)
Ganancia por venta de activos		266	108
Ingresos financieros	3.2(j) y 30	1,653	2,047
Gastos financieros	3.2(j) y 31	(53,559)	(24,926)
Resultado por instrumentos financieros derivados	3.2(b) y 36	(5,620)	3,333
Participación en los resultados de las subsidiarias	3.2(f) y 11(c)	(326)	(2,292)
Diferencia de cambio, neta	3.2(c) y 4	4,559	(1,000)
Resultados antes de impuesto a las ganancias		181,915	240,484
Gasto por impuesto a las ganancias	3.2(l) y 20(b)	(56,630)	(74,244)
Ganancia neta del ejercicio		125,285	166,240
Otros resultados integrales		-	-
Total de resultados integrales		125,285	166,240
Promedio ponderado de acciones en circulación (en miles de unidades)	32	156,709	250,000
Ganancia por acción - Ganancia básica por acción			
Básica por acción ordinaria en operaciones continuadas	3.2(q) y 32	0.52	0.66

Las notas a los estados financieros separados adjuntas son parte integrante de este estado.

Ilustración 5: periodo 2020

Saga Falabella S.A.

Estado separado de resultados integrales

Por los años terminados el 31 de diciembre de 2020 y de 2019

	Nota	2020 S/(000)	2019 S/(000)
Ingresos ordinarios provenientes de contratos con clientes	3.2(k) y 23	2,461,312	3,020,467
Ingresos por alquileres	3.2(k) y 24	7,391	13,687
Total de ingresos de actividades ordinarias		2,468,703	3,034,154
Costo de ventas	3.2(k) y 25	(1,814,560)	(2,126,517)
Costo de servicios	3.2(k)	-	(1,354)
Ganancia bruta		654,143	906,283
Gastos de ventas y distribución	3.2(k) y 26	(518,166)	(593,631)
Gastos de administración	3.2(k) y 27	(121,581)	(132,805)
Rentabilidad proveniente de contrato de asociación en participación	3.2(k) y 8	-	46,795
Otros ingresos	3.2(k) y 29	13,809	25,919
Otros gastos	3.2(k) y 29	(6,801)	(17,619)
Ganancia por venta de activos		1,051	266
Ingresos financieros	3.2(k) y 30	2,311	1,653
Gastos financieros	3.2(k) y 31	(60,418)	(53,559)
Resultado por instrumentos financieros derivados	3.2(b) y 35	14,585	(5,620)
Resultados de operación conjunta	3.2(a)(i) y 33(b)	7,954	-
Participación en los resultados de las subsidiarias	3.2(f) y 11(b)	1,976	(326)
Diferencia de cambio, neta	3.2(c) y 4	(16,571)	4,559
Resultados antes de impuesto a las ganancias		(27,708)	181,915
Gasto por impuesto a las ganancias	3.2(m) y 20(b)	(2,408)	(56,630)
(Pérdida) ganancia neta del ejercicio		(30,116)	125,285
Otros resultados integrales		-	-
Total de resultados integrales		(30,116)	125,285
Promedio ponderado de acciones en circulación (en miles de unidades)	32	156,709	241,509
(Pérdida) ganancia por acción - (pérdida) ganancia básica por acción			
Básica por acción ordinaria en operaciones continuadas	3.2(q) y 32	(0.19)	0.52

Las notas a los estados financieros separados adjuntas son parte integrante de este estado.