



UNIVERSIDAD CÉSAR VALLEJO

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

La rentabilidad basada en el costo de venta de productos hidrobiológicos. CRISER
E.I.R.L. Paita, 2015 - 2019.

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

AUTORA:

Br. Castillo Ramírez, Candy Araceli (ORCID:0000-0002-0746-9675)

ASESOR:

Mg. Crisanto Velasco, Robert Soriano (ORCID:0000-0002-2692-0230)

LÍNEA DE INVESTIGACIÓN:

Finanzas

PIURA - PERÚ

2020

DEDICATORIA

EL presente informe de investigación está dedicado a Dios, por permitirme vivir y por estar conmigo en cada paso que doy, por fortalecer mi alma e iluminar mi mente y porque ha obrado en cada persona que estuvo en este camino, que han sido mi fortaleza y compañía durante todo el periodo de la carrera.

A mi familia que me han sostenido incondicionalmente en todo momento, con el propósito de culminar satisfactoriamente este informe, el cual fue llevado a cabo con mucho esfuerzo y dedicación.

AGRADECIMIENTO

Agradezco principalmente al profesor Robert Soriano Crisanto Velasco por sus valiosos consejos y recomendaciones a la elaboración de la investigación.

Asimismo, a todos los profesores que he tenido durante mi carrera, ya que sus enseñanzas y orientación no hubiese podido concluir mis estudios satisfactoriamente.

Índice de contenidos

DEDICATORIA.....	ii
AGRADECIMIENTO.....	iii
RESUMEN	vi
ABSTRACT.....	viii
I. INTRODUCCIÓN.....	1
II MARCO TEÓRICO	4
III METODOLOGÍA	11
3.1.2 Diseño de estudio.....	11
3.2 Variables y Operacionalización.....	11
3.3 Población (criterios de selección), muestra y muestreo.....	12
3.4 Técnicas e instrumentos de recolección de datos	13
3.5 Procedimientos	14
3.6 Método de análisis de datos	14
3.7 Aspectos éticos.....	14
IV. RESULTADOS.....	15
V. DISCUSIÓN	21
VI. CONCLUSIONES	25
VII.RECOMENDACIONES.....	26
REFERENCIAS	27
ANEXOS.....	33

Índice de tablas

TABLA N° 01 Muestra seleccionada medida bajo encuesta	13
TABLA N° 02 Muestra seleccionada medida bajo análisis documental	13
TABLA N° 03 Nivel de stock de productos hidrobiológicos	15
TABLA N° 04 Rotación de inventario de productos hidrobiológicos	16
TABLA N° 05 Costos asociados para determinar la rentabilidad.....	17
TABLA N° 06 Análisis del ROA	18
TABLA N° 07 Análisis de rentabilidad sobre ventas	19
TABLA N° 08 Análisis del ROE	20

RESUMEN

La presente investigación titulada la rentabilidad basada en el costo de venta de productos hidrobiológicos. CRISER E.I.R.L. Paíta, 2015-2019. Tuvo como objetivo general determinar la rentabilidad de la empresa. Se utilizó el diseño no experimental-transversal de tipo descriptivo, la muestra se constituyó por 20 colaboradores y 10 documentos. En la recolección de datos se aplicó como instrumento de medición un cuestionario para la variable costo de venta, luego, se procedió a analizar mediante el software estadístico SPSS 22, logrando medir el nivel de confiabilidad a través del Alfa de Cronbach. Y asimismo se utilizó guías de análisis documental para la variable rentabilidad, para ambos instrumentos la validez se dispuso a juicio de 3 expertos. Finalmente, se obtuvo como conclusión que hay falta de control en el registro contable en los elementos del costo de ventas, asimismo se encontró otros potenciales problemas en los cuales incurre la empresa, el no tener políticas de contratación de personal genera que este costo no se registre en su totalidad, por otro lado, frente a la contratación de servicios de terceros, suele convenir con proveedores de servicios no formales teniendo como consecuencias un indicador de rentabilidad no real.

Palabras claves: rentabilidad, costo de ventas, rotación de inventarios, ROE, ROA

ABSTRACT

The present investigation titled the profitability based on the cost of sale of hydrobiological products. CRISER E.I.R. L Paita, 2015-2019 Its general objective was to determine the profitability of the company. The descriptive non-experimental –cross-sectional design was used; the sample consisted of 20 collaborators and 10 documents. In data collection, a questionnaire for the cost of sale variable was applied as a measurement instrument. Then, it was analyzed using the SPSS 22 statistical software, managing to measure the level of reliability through Cronbach's Alpha. Likewise, documentary analysis guides were used for the profitability variable, for both instruments the validity was determined by 3 experts. Finally, it was concluded that there is a lack of control in the accounting record in the elements of the cost of sales, as well as other potential problems in which the company incurs, not having personnel hiring policies generates that this cost is not register in its entirety, on the other hand, compared to the contracting of third-party services, it usually agrees with non-formal service providers, resulting in a not real profitability indicator.

Keywords: profitability, cost of sales, inventory turnover, ROE, ROA

I. INTRODUCCIÓN

En los últimos años el mundo de la pesca y la acuicultura pone de realce el valor de la misma para la alimentación, nutrición y la ocupación de millones de individuos la producción total de pescado logro en el 2016 un tope histórico de 171 millones de toneladas según organización de las naciones unidades para la agricultura y la alimentación (FAO, 2018).

Y en el país la compra y venta de productos hidrobiológicos, está ligada a la pesquería artesanal, la misma que se precisa como la actividad efectuada por personas naturales y jurídicas artesanales. La pesca artesanal en el ámbito peruano ayuda a un doble efecto social, en primer lugar, genera una fuente de empleo; y segundo lugar ofrece una propuesta alimentaría de alta calidad. Los productos capturados artesanalmente en su mayoría son distribuidos al consumo humano directo en fresco y canalizados a través de mercados locales. Para su manufactura y su posterior exportación (FAO, 2010).

La ciudad de Paita se sitúa en el departamento de Piura al norte del Perú es la segunda región con mayor producción y la más notable en la extracción de productos hidrobiológicos, siendo la exportación de los mismo con mayor presencia en el mercado exterior y ventas a nivel nacional. En la actualidad se dice que la actividad extractiva del sector pesca experimento un incremento de 42.6% en términos de volumen en agosto 2019 (PRODUCE, 2019).

CRISER EIRL, fue creada el 19 de noviembre de 2011, identificada con RUC N°20526501358, dedicada a la comercialización de productos hidrobiológicos cuenta con personal operativo y administrativo. Donde se percibe que los tratamientos contables de las operaciones de compra no están registrados dentro del parámetro normal contable, lo que ocasiona que las operaciones que pertenecen al cálculo del costo de ventas no se incluyen en el mismo, porque se registran como gastos cuando deberían ser parte del costo. Así mismo, se observa, que otro de los potenciales problemas en los cuales incurre la empresa, son el carecer de políticas de contratación de personal lo cual genera que este costo no se registre en su totalidad debido a que el personal no es recurrente por otro lado, frente a la contratación de servicios de terceros, suele convenir con

proveedores de servicios no formales, lo que genera que el costo no se registre.

Ante este escenario se determina evaluar los factores del costo de venta respecto a la rentabilidad. Para cambiar esta situación, es necesario que la empresa se enfoque en llevar a cabo la utilización de las políticas de contratación de personal porque según Ziebell de Olivera, Machado & Barbosa (2016), indica que la rotación del personal puede causar pérdidas en la eficacia y continuidad de las operaciones de la organización, así como exponer secretos y estrategias comerciales es por ello que se debe formalizar emitiendo comprobantes de pago. Lo mismo con los proveedores que emitan comprobantes de pago por los servicios realizados y quienes realicen el registro contable del costo de venta lo realicen de acuerdo a los parámetros contables establecidos.

Ante esta perspectiva se realizó el presente estudio para dar a conocer a los empresarios el reconociendo real del costo de venta de productos hidrobiológicos en empresas comerciales y del mismo modo saber cuan rentables son estos negocios, para ello se ha formulado la cuestión general, ¿De qué manera los factores del costo de venta de productos hidrobiológicos determinan la rentabilidad de la empresa CRISER E.I.R.L. Paita? Así mismo dentro del enfoque deductivo, se ha establecido preguntas a nivel específico como son: ¿De qué forma los niveles de stock de los productos hidrobiológico determinan la rentabilidad sobre los activos de la empresa CRISER E.I.R.L., y ¿De qué manera la rotación del stock de los productos hidrobiológicos determina la rentabilidad sobre las ventas de la empresa CRISER E.I.R.L. y como última cuestión se tiene de qué forma los costos asociados de los productos hidrobiológicos determinan la rentabilidad sobre la inversión de la empresa CRISER E.I.R.L.

La justificación de este trabajo es conveniente porque da a conocer aspectos que influyen en el costo de venta y cuan rentable puede ser un negocio, ya que en nuestra realidad el sector pesquero al carecer de conocimientos de políticas y cultura tributaria, no puede determinar cuál es su rentabilidad representada en porcentajes. Asimismo, los beneficiados con la elaboración del presente

estudio serán los pequeños empresarios del rubro, porque se dará a conocer de qué manera el análisis de los factores del costo de venta determinan la rentabilidad.

La relevancia de la investigación, radica en que ayudará a resolver problemas como es el registro de las operaciones que pertenecen al cálculo del costo de venta, al correcto reconocimiento de su naturaleza para así tener una información real, tal como indica Ramos & Camori (2017), el mercado se está volviendo gradualmente más dinámico y volátil. Como consecuencia de eso, se genera la necesidad de información más relevante, aumentando la transparencia en los estados financieros, y por consiguiente difusión de información confiable.

Asimismo, el presente trabajo se elabora para ser de apoyo a un futuro estudio, porque los aportes planteados tienen diferentes criterios vinculados a las variables. Que permiten la actualización del conocimiento. La investigación será de gran utilidad para la unidad de análisis, porque al conocer del tema que se ha planteado va tomar mejores decisiones. Otro apartado de importancia de la investigación, nace del deseo de conocer un factor importante del negocio, para saber los riesgos de inversión inherentes y si son rentables, es por ello que este estudio busca dar a conocer de qué manera se puede determinar la rentabilidad de un negocio a través de conocer y la correcta aplicación de los factores del costo de venta. Su valor metodológico radica en que concurre al uso de técnicas de investigación como la encuesta y el análisis documental.

La investigación ha propuesto el objetivo general de analizar los factores del costo de venta de productos hidrobiológicos para determinar la rentabilidad de la empresa CRISER E.I.R.L Paita 2015-2019, por otro lado bajo el mismo enfoque se ha planteado los siguientes objetivos específicos, describir el nivel de stock de los productos hidrobiológicos para determinar la rentabilidad sobre los activos de la empresa CRISER E.I.R.L, así como detallar la rotación de stock de los productos hidrobiológicos para determinar la rentabilidad sobre las ventas de la empresa CRISER E.R.L y por último definir los costos asociados de los productos hidrobiológicos para determinar la rentabilidad sobre la inversión de la empresa CRISER E.I.R.L .

II MARCO TEÓRICO

El presente trabajo se fundamentó en antecedentes internacionales los que a continuación se detallan: Aizaga & Iza (2018), en su tesis de investigación denominada propuesta de control de inventario para acrecentar la rentabilidad en la entidad Lepulunchexpress S.A aplicado en la ciudad de Guayaquil, Ecuador, presentado a la Universidad de Guayaquil. Tipo de investigación descriptiva porque se describirá los procesos actuales en la administración y vigilancia de inventario para darse cuenta de sus funcionamientos y su objetivo general es establecer una propuesta de control de inventarios para aumentar rentabilidad en la empresa donde concluyo que, aplicando la propuesta ejecutada a la empresa, ya no obtendríamos perdidas por productos prescritos, porque se estaría aplicando un mayor control y una mejor rotación.

Por otro lado, Gómez (2018), en su tesis de investigación, estrategias para mejorar la gestión del inventario, y la rentabilidad de la empresa Electroyent S.A en la ciudad de Ecuador presentada a la universidad de Guayaquil. El diseño de la investigación se basa en un enfoque mixto cuyo objetivo general fue planificar estrategias para perfeccionar la dirección del área de inventario de la entidad. Entre los aspectos que conciernen esta posición están: que los trabajadores realizan tareas distintas es decir no tiene funciones establecidas para ejecutar su actividad esto hace que el capital humano distraiga sus tareas y por ende no hay quien asuma responsabilidades frente a lo que se pueda presentar.

Por otro lado, la presente investigación se fundamentó en antecedentes nacionales los que a continuación se detallan:

Zegarra (2016), en su investigación denominada implementación de un sistema de inventario computarizado promedio para el idóneo cálculo del costo de venta aplicado en la empresa Import Medical Service Lima presentada a la universidad Autónoma del Perú. En el estudio el objetivo es comprobar que la implementación de un sistema computarizado promedio facilita el cálculo preciso del costo de venta. El presente trabajo es una investigación aplicada

porque se ha utilizado los datos existentes para la indagación del tema. Donde concluye que la entidad no estableció políticas específicas tanto en el registro y contabilización de los productos originando una progresión de erogaciones.

Asimismo, destacamos el aporte de Moreno (2017), en su investigación denominada gestión de inventarios y su relación con la rentabilidad de las empresas comercializadoras de productos agroquímicos en el distrito de Huaral - 2017 presentada a la universidad César Vallejo Lima, tipo de estudio investigación descriptivo-correlacional pues se describe la situación actual y cómo se comportan las variables y se analizará el nivel de correspondencia y su diseño no experimental porque las variables no son manipuladas, el objetivo general es determinar de qué manera la gestión de Inventarios se relaciona con la rentabilidad de las entidades comercializadoras de productos agroquímicos , donde concluye que el mal manejo de los inventarios ocasiona no poseer stock disponible para atender los posibles cambios en la demanda.

Asimismo, la presente investigación se fundamentó en antecedentes regionales los que a continuación se detallan:

Collazos (2017), en su investigación denominada control de inventarios y su relación en la rentabilidad aplicada en la empresa Inhope Paita 2017 presentada a la universidad César Vallejo Piura. En la investigación empleo el tipo de estudio no experimental con enfoque cuantitativo porque solo se describe y explica las variables, el objetivo general es precisar la vinculación entre el control de inventario y la rentabilidad de la entidad asimismo el estudio contempla que si la empresa planifica y cotiza las compras lograra un precio de compra adecuado y teniendo el cuidado al registrar las operaciones.

Por otro lado, Gómez (2018), en su tesis para obtener título profesional de contador, estudio la relación entre el costo de producción y la rentabilidad de las organizaciones industriales que cotizan en la bolsa de valores de Lima 2006-2016, presentada a la Universidad Nacional de Piura cuyo objetivo general es puntualizar la relación que existe entre el costo de producción y la rentabilidad de las empresas industriales que cotizan en la BLV, asimismo el tipo de

investigación es descriptiva- correlacional, diseño no experimental porque las variables se van estudiar tal como se presenta en la realidad, donde concluyó que el costo de producción tiene una relación significativa en la rentabilidad a nivel económico.

La investigación se basó en la teoría de la rentabilidad donde Córdova (2012), precisa a la rentabilidad como una relación en porcentaje donde nos precisa lo que se recupera a través del tiempo por cada unidad de recurso invertido es decir es la relación de los ingresos y los costos de una compañía. Lo que se puede decir que la rentabilidad es el cambio en el valor de un activo. También indica Hermuningsih (2014), que la rentabilidad es esencial para mantener la actividad de la entidad a lo largo del tiempo y evidencia la perspectiva de la firma. De esta manera, todas las entidades se proponen incrementar su rentabilidad para afianzar su continuidad en el mercado.

Por otro lado, Figueroa (2015), indica que el tema de la rentabilidad toda entidad lo debería conocer, si está utilizando debidamente sus estrategias competitivas. Asimismo, podemos decir que es muy importante porque va ayudar a mantener una ventaja competitiva, lo cual se busca al momento de iniciar un negocio y por ende permanecer en el mercado. Según Kumaraswamy (2016), menciona que la gestión de activos y pasivos corrientes son dos objetivos primordiales para elevar la rentabilidad y liquidez de una organización. Asimismo, la gestión eficaz y eficiente del capital de trabajo es de sustancial significancia para las entidades, porque minimiza los costos de oportunidad.

Para Ríos (2018), indica que la rentabilidad es otro aspecto de gran importancia para todo negocio, pues expresa la capacidad de sobrevivencia de un negocio y la administración adecuada de los costos de hecho que el índice de rentabilidad sea vista como una medida de crecimiento empresarial conexión entre un importe de inversión y la de los beneficios obtenidos porque no se desaprovecha los recursos más bien los emplea para producir rendimiento. Así mismo Niresh & Velnampy (2014), indica que el rendimiento de la empresa se puede cuantificar de diferentes formas y empleando varios métodos. El comúnmente utilizado es el uso de índices de rentabilidad como medidas clave

de la eficiencia general de las entidades y su actuar en el mercado. Así mismo menciona que la supervivencia o el éxito del negocio depende principalmente de la rentabilidad de la empresa. De tal forma uno de los principales indicadores de rentabilidad es la rentabilidad económica también conocida como ROA.

Para Freire, Govea & Hurtado (2018), precisa que la rentabilidad económica mide la eficiencia con la que se usan los recursos el beneficio neto es el resultante después de impuestos, esto nos permite analizar o saber cuál es la posibilidad de generar resultados a través de todos los activos sin tener en cuenta su financiación, podemos decir que mientras mayor sea la ratio de rentabilidad económica mejor está aprovechando la empresa sus recursos. Para calcularlo se aplica la siguiente formula: $ROA = (\text{utilidad neta}/\text{activo total}) * 100$.

Asimismo, para Cantero & Leyva (2016), la rentabilidad económica permite evaluar de forma sostenida los resultados de una entidad y para la determinación es necesario disponer de la información de los estados financieros, por otro lado, el crecimiento de la rentabilidad es condicionada por la influencia positiva de los activos totales. Lo que podemos decir que una entidad puede aumentar su rentabilidad mediante la rotación de inventario.

Así pues, según Mendiola, Aguirre, Aguilar, Chauca, Dávila & Palhua (2015), indica que la rentabilidad sobre los activos es el rendimiento de los mismos en una compañía y que constituye la relación entre la utilidad neta y el activo total. El mismo que es utilizado para cuantificar la eficiencia de los activos totales o su capacidad de la compañía, es decir es un indicador que nos muestra como las empresas usan sus activos mientras generan ganancia.

Por otro lado, Shaker (2014), menciona el retorno sobre activos (ROA), qué tan bien se utilizan los recursos firmes para producir ingresos. Es la relación de beneficio neto después de impuestos dividido por activos totales y es la relación más conocida para cuantificar el rendimiento relativo de las entidades en este momento. Maximizar el ROA es un objetivo corporativo común porque impacta en la eficiencia que conlleva al desarrollo de un sistema de planificación y control para toda la organización.

Asimismo, otro de los indicadores de la rentabilidad según Grimaldi & Sánchez

(2017), es la rentabilidad financiera también conocida como (ROE) es considerado como el indicador más cercano a las accionistas y propietarios de una entidad asimismo se presenta como factor valioso para aquellos que invierten su capital. Es una referencia que muestra el rendimiento de una organización, el rendimiento de los recursos que los accionistas han invertido. Por otro lado, la teoría relacionada a la inversión según Cerqueira (2015), indica que la manera en que vemos la decisión de inversión ha cambiado con el tiempo y las finanzas conductuales han cambiado totalmente: Es por ello que se debe estudiar y conocer para tener una visión integrada que describa cómo se toma realmente la decisión de invertir en cualquier negocio.

Otra teoría de estudio es “la rentabilidad sobre las ventas la cual expresa el beneficio de la entidad en relación a las ventas cuantifica la eficiencia de la elaboración y reparto que logra una empresa durante sus operaciones sobre las ventas” Cano, Olivera, Balderrabano & Pérez (2013). Asimismo, para Honjo (2018), apoya la noción de que la rentabilidad se deriva precisamente del crecimiento de las ventas es decir la habilidad que tiene una compañía para obtener beneficio por cada una de las unidades vendidas en el transcurso de un periodo. Por lo que diremos que la rentabilidad sobre las ventas es la utilidad que te queda por cada unidad que logras vender.

Del mismo modo Clarke, Cisneros & Paneca (2018), refiere que unido a las tradicionales herramientas del marketing estratégico, el análisis de la rentabilidad en el punto de ventas se considera un mecanismo favorable para precisar la conducta de adquisición de los clientes, el atractivo y la rentabilidad de los productos.

Por otro lado, el estudio sustenta su base teórica en el análisis del costo de ventas. Según Ministerio de Economía y Finanzas Perú (2016), indica que el costo de ventas comprende el importe de los inventarios reconocido como gasto durante un periodo lo que comprende los costos incluidos de los productos que se han vendido, así como aquellos costos indirectos y según el tipo de empresa podrán incluir otros costos como los de distribución de acuerdo a su actividad lo que podemos decir que los costos que se calculan al costo de venta son

todos aquellos resultantes desde su adquisición y tales como los que se hubiera incurrido para dar a los mismos su condición y actual ubicación.

Por otro lado, según la teoría de Leiva, Vera & Duque (2019), con referencia a los costos y los gastos se dice que estos se contemplan como inversiones que posteriormente conllevan a los ingresos y los gastos no se identifican con retorno. Según Cabanillas & Guevara (2018), indica que el costo de los inventarios comprende básicamente todos los costos procedentes a partir de la adquisición y modificación y asimismo los costos generados para darles su condición y ubicación.

Por otro lado, Altuve (2014), indica que los inventarios están relacionados con el ciclo neto de comercialización ya que las compras son su vínculo inmediato y su realización la transformación en efectivo o importes por cobrar. El ciclo de vida del inventario depende del tipo su velocidad de venta o transformación será más rápido o más lento. los inventarios son activos que posee la organización para venderse en el transcurso normal de las operaciones. Por ende, el inventario es el costo de los artículos no vendidos que una compañía dispone al final de un periodo contable. (Vanderbeck & Mitchell ,2015).

La teoría de Yuan, Cezik & Gravez (2018), hace referencia a un indicador del estudio sobre la decisión de estiba que es la que determina cómo trasladar los productos y como se distribuyen en múltiples zonas de almacenamiento. Usando el sistema de almacenamiento para denotar una instalación. Que recibe y mantiene el inventario que luego se utiliza para completar los pedidos es por ello que el servicio de estiba es un procedimiento de colocar la mercadería que será conducida con especial cuidado a un medio de transporte según el tipo de mercadería y estos costos deben ser registrados como parte del inventario.

Asimismo, en el estudio en curso enmarca otra teoría como el stock mínimo y máximo según Chamorro, Díaz, Fuentes & Lovo (2018), precisa que una política de inventarios máximos y mínimos es aquella que asegura la posición de las existencias dentro de un rango instaurado es decir es la cantidad mínina de existencias que se pueden almacenar.

Por otro lado, el stock máximo no todas las empresas pueden almacenar volumen de mercadería. Ya que existen algunos tipos de negocio que pueden hablar de toneladas de stock máximo mientras en otras el número se reduce a centenas. También Moscoso (2013), describe el stock base como una de las estrategias más usadas para el inventario. La estrategia funciona de la siguiente forma: Para cada retiro de inventario, se debe restituir la misma cantidad. Esta estrategia es adecuada para artículos con poca demanda. Es por ello que se debe contar con un adecuado nivel de inventario para no caer en costes por mantenimiento perdidas por deterioro por los excesos de mantener el nivel elevado de inventario y lo contrario al mantener un nivel bajo de inventario conlleva a no cubrir la demanda (Asencio, Gonzales & Lozano, 2017).

Así también indica Kontuš (2014), que la gestión del inventario involucra una compensación entre los costos asociados con conservar el inventario versus Los beneficios de mantener inventario. El provecho de un inventario es para garantizar que los bienes estarán aptos como necesarios. Y para Francis, Timbirimu, Kiizah & Olutavo (2017), menciona que la gestión de inventario es el éxito de cualquier organización depende de su capacidad para suministrar servicios a clientes y seguir siendo financieramente viable.

Por otro lado, el estudio se basa en la teoría de Suarez & Cárdenas (2017), sobre la rotación de stock, indica que es una proporción que mide cuantas veces se ha vendido y también cuando reemplazar la mercadería durante un periodo de tiempo, es decir indica el número de veces que somos capaces de recuperar la inversión este nivel de rotación facilita información si el negocio está administrando las existencias de forma correcta.

Otra teoría relacionada a la rotación de inventario según Bin Syed, Mohamad, Rahman, & Suhaimi (2016), indica que se puede definir cómo el promedio de días que tarda el inventario en ser facturado, lo que significa cuánto tiempo la entidad toma para hacer el siguiente encargo, también menciona que no es bueno contar con una gran cantidad del inventario por largos períodos de tiempo para ningún negocio debido a la obsolescencia, vencimiento y costos de deterioro.

III METODOLOGÍA

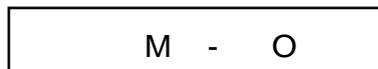
3.1 Tipo y diseño de investigación

3.1.1 Tipo de investigación

La investigación es de tipo descriptivo “este tipo de investigación, identifica hechos, situaciones de cualquier objeto que se analice, se soporta en técnicas como la encuesta, la entrevista, observación y revisión documental” (Rojas, 2015). Es por ello que la investigación describió los factores que determinan la rentabilidad teniendo en cuenta el costo de ventas.

3.1.2 Diseño de estudio

El estudio cuenta con un diseño no experimental-transversal, al no realizarse manipulación en la variable, además. Hernández, Fernández & Batista (2016), indican que un estudio no experimental se observan las circunstancias ya existentes. También el estudio es transversal porque la recopilación de la información se dio en un momento dado. según modelo:



M: Simboliza la muestra de estudio: 20 trabajadores de la empresa

O: Representa información obtenida de las muestras. De las variables

3.2 Variables y operacionalización

3.2.1 Variable independiente Rentabilidad:

Cuya definición conceptual es que representa la capacidad de sobrevivencia de un negocio y la administración correcta de los costos. De hecho, el índice de rentabilidad es visto como una medida de crecimiento empresarial conexión entre la inversión y lo que resulte. (Ríos, 2018).

3.2.2 Variable independiente costo de venta:

Su definición conceptual es que comprende los costos previamente incluidos en la medición de los productos que se han vendido, así como los costos indirectos no distribuidos y los costos de producción de los inventarios. Siendo el costo de venta el importe de lo vendido en un periodo de tiempo. (Ministerio de Economía y Finanzas Perú, 2016)

3.3 Población (criterios de selección), muestra y muestreo.

3.3.1 Población

Arias, Villasís & Miranda (2016), menciona que la población de estudio es un compuesto de casos, específico, reducido y accesible, que conforma el referente para la elección de la muestra, por ende, podemos decir que la población es el grupo de personas u objetos de los que se aspira saber algo, es por ello que nuestra población se conformó por 20 trabajadores de las áreas de la empresa. Y la población medida mediante análisis documental fueron los estados financieros de los años 2015 al 2019.

3.3.2 Criterios de Inclusión

Para la investigación los criterios de selección, fueron conformados por los colaboradores de la empresa.

3.3.3 Criterios de exclusión

Para la investigación los criterios de selección, la población ha sido considerada por los trabajadores de la empresa, gerente, contador, administradores y personal operativo.

3.3.4 Muestra

Obzen & Manterola (2017), indica que se puede conseguir de dos formas el cálculo probabilístico y no probabilístico, por lo cual la selección de los sujetos a estudio obedecerá a ciertas particularidades como el criterio, por lo que la recolección de datos se realizó a toda la población, y la muestra se eligió a juicio de autor. (García, Reding & López, 2013). En la muestra medida bajo encuesta se seleccionó la muestra total, y la medida bajo análisis documental 10 documentos.

TABLA N° 01*Muestra seleccionada medida bajo encuesta*

CARGO	G. General	Administrador	Contador	Bahías Y eventuales	TOTAL
CANTIDAD	1	1	1	17	20

Fuente: elaboración propia

TABLA N° 02*Muestra seleccionada medida bajo análisis documental*

DOCUMENTO	CANTIDAD
Estado de situación financiera	5 (2015-2019)
Estado de resultados	5 (2015-2019)
TOTAL	10

Fuente: elaboración propia

3.4 Técnicas e instrumentos de recolección de datos.

Según Reidl-Martinez & Lucy María (2013), indica que los instrumentos para la recopilación de información deben llevar a la validez y confiabilidad de los resultados es por ello que para el presente estudio el modo de recolección de la información se usaron técnicas como el análisis documental y la encuesta, en el estudio se usaron instrumentos como guía análisis documentario para evaluar rentabilidad y cuestionario para costo de venta aplicada a 20 trabajadores que consistía en 18 preguntas teniendo en cuenta las dimensiones y como escala de Likert siempre, casi siempre, nunca, casi nunca.

3.4.1 Validez:

Según Sardella, Schimtz, Silva, & Lima (2018), menciona que una pregunta fundamental sobre los resultados es cuán válida es? la validez de los resultados debe tenerse en cuenta desde la fase de diseño del estudio. Porque este problema puede influir mucho en la validez de los resultados es por ello que la validez se realizó a juicio de 3 expertos quienes emitieron su veredicto aprobatorio.

3.4.2 Confiabilidad:

Según Domínguez & Merino (2015), indica que disponer con un instrumento de medida es de suma importancia, es favorable que los instrumentos cuenten con evidencias satisfactorias de validez y confiabilidad, es por ello que la presente investigación su confiabilidad fue medida mediante alfa de Cronbach = 0.984 mediante el uso del sistema estadístico SPSS versión 20. (anexos, pág. 57).

3.5 Procedimientos:

En el grafico N° 01 se indica el procedimiento de la investigación podemos decir que la información recogida fue previamente clasificada, haciendo uso de programas como Excel, spss version.20 y luego la información recogida se presentó en tablas para el análisis e interpretación de acuerdo a los objetivos del estudio. Determinando las conclusiones y recomendaciones. (anexos, Pag.61).

3.6 Método de análisis de datos:

Para recoger la información se utilizó formatos para cada variable:

- Elaboración de un cuestionario que nos permitió conocer los factores del costo de venta para determinar la rentabilidad.
- Elaboración de fichas de análisis documental y la información se procesó usando el sistema SPSS, en su versión 20. representándose en: Tablas.

3.7 Aspectos éticos:

Según Aristizabal (2016), indica unas características que deben ser observadas en una investigación que es garantizar la ética, el valor social, validez científica, consentimiento informado y respeto a los participantes. Es por ello que la autora del presente informe de investigación baso su compromiso en lo que precisa el código de ética del contador asimismo la credibilidad de la información brindada. Según Squinca, Guilhem & Squinca (2015), Indica que la ética en la investigación se ha convertido en un tema central con respecto a la globalización del desarrollo científico.

IV. RESULTADOS

4.1 Resultados obtenidos de la técnica encuesta

- 4.1.1 En base a detallar el nivel de stock de los productos hidrobiológicos para determinar la rentabilidad sobre los activos de la empresa CRISER E.I.R.L:

TABLA N° 03

Nivel de stock de productos hidrobiológicos

Preguntas	respuestas %			
	siempre	casi siempre	nunca	casi nunca
Nivel de stock mínimo de productos hidrobiológicos	25%	50%	5%	20%
Grado de dependencia de sus proveedores de los productos hidrobiológicos	20%	60%	5%	15%
Previsiones para evitar quedarse sin stock	30%	55%	5%	10%
la empresa debería tener un stock máximo de productos hidrobiológicos	45%	35%	5%	15%
sabe cuándo mantener un stock máximo de los productos hidrobiológicos	55%	35%		10%
Fija un stock máximo de productos hidrobiológicos para evitar pérdidas	45%	40%		15%

Fuente: Elaboración propia

Interpretación:

En la tabla N°03, según los encuestados, un 50% de la población encuestada responde que la empresa cuenta con stock mínimo de productos hidrobiológicos y un 25% responde lo contrario. Asimismo, se observa que en un 60% de la población respondió que, si conoce el grado de dependencia de sus proveedores para manejar el stock, por otro lado, se aprecia según el resultado acumulado que un 85% respondió que si se realiza provisiones para evitar quedarse sin stock. Los encuestados responden en un porcentaje acumulado del 80% que la empresa debería tener un stock máximo. Con una diferencia del 20% que opina lo contrario. Del mismo modo un 55% de los encuestados indican saber cuándo mantener un stock máximo de sus productos. Por último, los encuestados responde en un 45% que siempre la empresa fija un stock máximo de productos hidrobiológicos para así evitar pérdidas mientras que un 15% responde que no nunca lo fija.

4.1.2 En base a medir la rotación de stock de los productos hidrobiológicos para determinar la rentabilidad sobre las ventas de la empresa CRISER E.R.L:

TABLA N° 04
Rotación de inventario de productos hidrobiológicos

Preguntas	Respuestas %			
	siempre	casi siempre	nunca	casi nunca
Los métodos de valuación de entradas y salidas de almacén	50%	35%	10%	5%
La rotación de inventario de los productos hidrobiológicos	30%	35%	15%	20%
El número de veces de rotación de su inventario	30%	35%	10%	25%
Que representa el saldo de la cuenta "almacén de productos terminados"	30%	35%	10%	25%
Conoce el volumen de ventas	40%	40%	20%	
El nivel de ventas para que su empresa genere rentabilidad	45%	35%	5%	15%
la cantidad de productos comprados	45%	35%	5%	15%
Encargado de tomar las decisiones de Compra	65%	25%		10%

Fuente: Elaboración propia

Interpretación:

En la tabla N°04 se aprecia que los encuestados en un 50% conocen los métodos de valuación de entradas y salidas de almacén. Por otro lado, los encuestados respondieron en un 30% que conoce sobre la rotación de inventario y un 15% responde que nunca ha conocido del término rotación de inventario. Además, los encuestados respondieron en un 30% conocer el número de veces de rotación de su inventario. Según los encuestados podemos mencionar que el 65 % si conocen que representa el saldo de la cuenta almacén de productos terminados. Asimismo, en un 40% indicaron conocer el volumen de sus ventas y también podemos indicar que un 45% de los encuestados responde conocer la cantidad de ventas que debe vender la empresa para generar rentabilidad. Por último, los encuestados en un 65% respondieron que si existe un encargado de tomar las decisiones de realizar las compras.

4.1.3 En base a Definir los costos asociados de los productos hidrobiológicos para determinar la rentabilidad sobre la inversión de la empresa CRISER E.I.R.L:

TABLA N° 05

Costos asociados para determinar la rentabilidad

Preguntas	Respuestas %			
	siempre	casi siempre	nunca	casi nunca
Emiten comprobante de pago por el servicio de estiba	10%	45%	25%	20%
Las personas del servicio de estiba son recurrentes	25%	65%	5%	5%
Emisión de comprobante de pago y su registro en la contabilidad	40%	40%		20%
Servicio de muelle y su registro en la contabilidad	45%	40%		15%

Fuente: Elaboración propia

Interpretación:

En la tabla N°05 se visualiza que los encuestados responde en un 45% que casi siempre emiten comprobante de pago por los servicios prestados, por otro lado, el 25% responde que nunca emiten comprobante por el servicio brindado asimismo de acuerdo a la siguiente interrogante los encuestados responden en 65% que casi siempre las personas que brindan el servicio de estiba son recurrentes. Además, un 40% respondieron que las empresas de transporte casi siempre emiten comprobantes de pago y se registra en la contabilidad, por otro lado, el 20% responde que casi nunca. De igual manera podemos decir que la población encuestada en un 80% sabe que las empresas de transporte les emiten comprobante y aquellos son registrados en la contabilidad, y un 20% indica que no conoce. Por último, los encuestados en un 40% respondieron que casi siempre el servicio de muelle se registra en la contabilidad, y 15% responde que no sabe si el servicio de muelle se registra en la contabilidad.

4.2 Resultados obtenidos de la técnica del análisis documentario

4.2.1 Estudiar el nivel de stock de los productos hidrobiológicos para determinar la rentabilidad sobre los activos de la empresa CRISER E.I.R.L

TABLA N° 06
Análisis del ROA

Año	B. Neto	Variación	T.Activos	Variación	Resultado %	Var %
2019	60786	24867	526508	6066	0.12	0.03
2018	35919	11676	402041	177066	0.09	0.01
2017	24243	8507	300234	148315	0.08	0.03
2016	15736	463	298863	-85727	0.05	-0.04
2015	15273		161385		0.09	

Fuente: ficha documental N°001 - Elaboración propia.

INTERPRETACIÓN:

En la tabla N°06 los resultados revisados muestran que en el año 2015 por cada S/1.00 del activo de la entidad esta ha logrado S/0.09 de utilidad, y para el año 2016 este índice fue de S/0.05 teniendo una variación en negativo de S/-0.04 del 2015 para el año 2016, y en el 2017 este índice volvió a aumentar teniendo una variación de S/0.03 frente al 2016, asimismo para el año 2018 se obtuvo S/0.09 de utilidad y para el año 2019, tomando como base el año 2018 este índice incremento con una variación de S/0.03. Debido al incremento de ventas y al buen manejo de los inventarios, por lo que podemos decir que los activos de la empresa por cada año han ido aumentando porque se puede apreciar una relación positiva de crecimiento.

4.2.2 Medir la rotación de stock de los productos hidrobiológicos para determinar la rentabilidad sobre las ventas de la empresa CRISERE.R.L

TABLA N° 07
Análisis de rentabilidad sobre ventas

Año	B. Neto	Variación	Ventas	Variación	Resultado %	Var %
2019	60786	24867	873870	6066	0.07	0.03
2018	35919	11676	867804	177066	0.04	0.01
2017	24243	8507	690738	148315	0.04	0.01
2016	15736	463	542423	-85727	0.03	0.005
2015	15273		628150		0.02	

Fuente: ficha documental N° 002 - Elaboración propia.

Interpretación:

En la tabla N°07 los resultados revisados muestran que en el año 2015 la empresa por cada sol de venta obtuvo una utilidad de S/0.02, y para el año 2016 este índice fue de S/0.03 teniendo una variación baja de S/0.005, y en el 2017 este índice volvió aumentar teniendo una variación de S/0.01 asimismo para el año2018 se obtuvo S/0.04 de eficiencia y para el año 2019, tomando como base el año2018 este índice incremento mostrando una variación de S/0.03. Por otro lado, podemos ver que las ventas de la empresa por cada año han ido aumentando porque se puede apreciar una relación positiva de crecimiento.

4.2.3 Definir los costos asociados de los productos hidrobiológicos para determinar la rentabilidad sobre la inversión de la empresa CRISER E.I.R.L

TABLA N° 8
Análisis del ROE

Año	B. Neto	Variación	F. Propios	Variación	Resultado %	Var %
2019	60786	24867	235168	86221	0.26	0.02
2018	35919	11676	148947	25954	0.24	0.04
2017	24243	8507	122993	34387	0.2	0.02
2016	15736	463	88606	21855	0.18	-0.05
2015	15273		66751		0.23	

Fuente: ficha documental N° 003 - elaboración propia.

Interpretación:

En la tabla N°08 se visualiza los resultados revisados donde muestran que en el año 2015 la rentabilidad patrimonial de la empresa se observa que por cada S/1.00 que pertenece a la empresa, se obtuvo S/0.23 de utilidad, mientras que para el año 2016 este índice mermo a s/0.18 teniendo una variación en negativo por S/0.05 debido al aumento de los gastos no operacionales, y en el 2017 este índice volvió aumentar teniendo una variación de S/0.02 asimismo para el año 2018 se obtuvo S/0.24 de utilidad y para el año 2019 ,tomando como base el año 2018 este índice incremento con una variación de S/0.02.

Por otro lado, podemos ver que los fondos propios de la empresa por cada año han ido aumentando por ende el beneficio ha sido en positivo.

V. DISCUSIÓN

La presente investigación tuvo como objetivo general analizar los factores del costo de venta de productos hidrobiológicos para determinar la rentabilidad en la empresa CRISER E.I.R.L Paita 2015-2019, por otro lado, bajo el mismo enfoque se ha planteado objetivos específicos tales como estudiar el nivel de stock de los productos hidrobiológicos para determinar la rentabilidad sobre los activos así como medir la rotación de stock de los productos hidrobiológicos para determinar la rentabilidad sobre las ventas y por último definir los costos asociados de los productos hidrobiológicos para determinar la rentabilidad sobre la inversión de la empresa. Utilizando para el análisis de la variable rentabilidad los estados financieros de los últimos 5 años y para la variable costo de venta se realizó a través de una encuesta. Además se tomó en cuenta los antecedentes referenciados en el marco teórico. Los mismos que están relacionados a la problemática del presente estudio. Y de esta manera nos permita analizar qué los factores del costo de venta determinan la rentabilidad de la empresa.

Las limitaciones que se presentaron durante la realización de la investigación fue en la recolección de datos debido a que no se pudo realizar de forma presencial. Lo cual no permitió interactuar respecto al tema en estudio.

5.1 Discusión respecto al primer objetivo específico describir el nivel de stock de los productos hidrobiológicos para determinar la rentabilidad sobre los activos de la empresa.

El estudio determinó que se presenta un adecuado manejo de los niveles de stock, según el instrumento aplicado se encontró que la empresa cuenta con responsabilidad en el manejo de sus inventarios, garantizando un stock mínimo permitiendo de esta forma que no se rompa la cadena de atención al cliente o que se disminuyan sus ventas. Para ello realizan previsiones para evitar quedarse sin stock. De la misma forma la empresa fija los stocks máximos esto para no incurrir en posibles costos o pérdidas por deterioro. Por otro lado, se encontró que la rentabilidad sobre los activos, según la tabla 06 para el año 2015 podemos ver que la valorización de la empresa en este periodo es que

por cada S/1.00 que cuenta de activo la empresa le genero una rentabilidad de S/0.09 soles lo que quiere decir que los activos totales están teniendo una influencia positiva en la rentabilidad. caso contrario ocurrió para el año 2016 donde los activos aportaron mucho menos a comparación del año anterior debido a que sus gastos de ventas han sido más elevados. Adicionalmente para el siguiente año la entidad muestra que sus activos están aportando a la utilidad S/0.08 soles por cada S/1.00 sol invertido, y por consiguiente para el posterior año se puede apreciar una relación positiva y por último el indicador para el año 2019 afirma que los activos están siendo más rentables es decir que en un porcentaje mayor los activos están aportando a la utilidad de la empresa apreciando una relación positiva de crecimiento. Asimismo, basamos los resultados con el antecedente de Collazos (2017), en su tesis para obtener título profesional control de inventarios y su relación en la rentabilidad aplicada en la empresa Inhope Paita 2017 donde concluye que el nivel de stock de inventario tiene una relación positiva en la rentabilidad de la empresa, asimismo indica que al tener una planificación de inventario la empresa puede planificar, cotizar y asegurar un precio adecuado en sus adquisiciones. Así también Asencio, Gonzales & Lozano (2017) en su teoría menciona que tener un adecuado nivel de inventario significa evitar posibles costes por mantener un inventario elevado y posterior pérdida de clientes o disminución de las ventas por mantener un nivel bajo de inventario. Por otro lado, según la teoría de Freire, Govea & Hurtado (2018), la rentabilidad económica también conocida como ROA es la que permite analizar o saber cuál es la posibilidad de generar resultados a través de todos los activos sin tener en cuenta su financiación, podemos decir que mientras mayor sea esta ratio de rentabilidad económica mejor está aprovechando la empresa sus recursos.

5.2 Discusión respecto al segundo objetivo específico detallar la rotación de stock de los productos hidrobiológicos para determinar la rentabilidad sobre las ventas de la empresa.

Se encontró respecto a la rotación del inventario de los productos hidrobiológicos que la empresa si conoce cuantas veces reponer el inventario

y la cantidad que debe vender para generar rentabilidad asimismo cuantas veces comprar para restablecerlo y para ello existe un encargado que realiza y conoce la cantidad que debe comprar de acuerdo al tipo de producto que se comercializa ya que este es categorizado como un producto perecible. Por otro lado, tomando en cuenta los estados financieros de los últimos 5 años se determinó que el indicador rentabilidad sobre las ventas según tabla N° 07 muestra que para cada año este indicador ha aumentado de manera proporcional. Así pues, para el año 2015 por cada unidad vendida se obtuvo una rentabilidad de S/0.02 sol, denotando que los ingresos han sido mayores a los gastos. Por consiguiente, para el año 2016 también se reflejó aumento lo que indica que las ventas están siendo suficientes para cubrir el nivel de gastos y al mismo tiempo generar rentabilidad, pero no ocurre lo mismo con la utilidad debido a que ha tenido más gastos por cubrir. Pero para el año 2019 su rentabilidad se incrementó a S/0.07 por cada unidad vendida esto debido a una buena gestión de ventas. En base a los antecedentes planteados este trabajo hace referencia a la investigación de Moreno (2017), donde concluye que si no se maneja una adecuada gestión de los inventarios la empresa puede llegar a no contar con stock de seguridad para atender los posibles cambios en la demanda y también generar la disminución de las ventas. Ocasionando un decremento en la rentabilidad. Así también la teoría de Suarez & Cárdenas (2017), indica que la rotación de stock es una proporción que mide cuantas veces se ha vendido la mercadería y también reemplazarla, durante un periodo de tiempo, es decir indica el número de veces que somos capaces de recuperar la inversión. También Según indica Cano, Olivera, Balderabano & Pérez (2013), la rentabilidad sobre las ventas indica la utilidad de la empresa en relación a las ventas mide la eficiencia de la elaboración y distribución que logra una empresa durante sus operaciones.

5.3 Respecto al tercer objetivo específico definir los costos asociados de los productos hidrobiológicos para determinar la rentabilidad sobre la inversión de la empresa.

Se encontró que las personas que realizan el servicio de estiba no siempre

emiten comprobantes de pago por el servicio que prestan. Debido a que las personas que lo hacen son informales, por consiguiente, este costo no está registrado totalmente en la contabilidad. Ocasionando que esta información no se refleje en los resultados del periodo. Respecto al servicio de muelle y fletes los resultados demuestran que por estos servicios siempre emiten comprobantes de pago pero que su registro en la contabilidad muchas veces no se considera el valor total debido a la informalidad de esos sectores asimismo su registro contable no está dentro del parámetro normal contable establecido, porque se registran como gasto cuando deberían ser parte del costo ocasionando que no se conozca realmente la rentabilidad del negocio. Por otro lado, según el análisis documental a la rentabilidad sobre la inversión teniendo en cuenta los estados financieros de los últimos 5 años se determinó según la tabla N° 08 que por cada año este indicador ha tenido variaciones tanto de manera negativa como positiva. Para el año 2016 la empresa reflejo una caída en su utilidad debido al aumento de los gastos no operacionales. Pero para los posteriores años 2017, 2018 y 2019 este índice volvió aumentar teniendo una variación positiva en beneficio de los accionistas, esto debido al incremento de las ventas. Asimismo, los resultados se basan en el trabajo presentado por Zegarra (2016), en su tesis implementación de un sistema de inventario computarizado promedio para el adecuado cálculo del costo de venta aplicado en la empresa Import Medical Service Lima donde demuestra que al no contar con políticas específicas tanto en el registro y contabilización de los productos, origina una serie de erogaciones, porque muchas de las veces estos se anotan como gastos y otros como costo. En definitiva esto se da por ignorar los parámetros que existen para registrar dichos conceptos, ocasionando que los datos procesados tengan un efecto poco confiable en los indicadores de rentabilidad. Así también la teoría según el Ministerio de Economía y Finanzas Perú (2016), indica que los costos asociados son los mismos que se pueden describir como los erogados desde el momento que el producto está situado en el almacén, hasta que es entregado al consumidor o cliente. Por otro lado, Grimaldi & Sánchez (2017), precisan que la rentabilidad financiera también conocida como (ROE) es considerado como el indicador más cercano a las accionistas y propietarios de una entidad.

VI. CONCLUSIONES

- Se analizó la relación entre los factores del costo de ventas y la rentabilidad de la empresa Criser E.I.R.L; Determinando que hay falta de control en el registro contable en los elementos del costo de ventas que están directamente involucrados con la rentabilidad, asimismo se encontró otros potenciales problemas en los cuales incurre la empresa, son el no tener políticas de contratación de personal genera que este costo no se registre en su totalidad debido a que el personal casi nunca es recurrente, por otro lado, frente a la contratación de servicios de terceros, suele convenir con proveedores de servicios no formales lo que genera que no se sustente dicho costo, teniendo como consecuencias un indicador de rentabilidad no real.
- Se estudió que los niveles de stock determinan la rentabilidad sobre los activos de la empresa ,determinado que por cada S/1.00 del activo este genera una rentabilidad promedio anual de S/0.09.Mostrando así que la empresa realiza un control de su inventario y determina un stock mínimo para atender la demanda de sus productos generando ganancia para la empresa, del mismo modo establece un stock máximo para no incurrir en posibles pérdidas por deterioro, es decir que los activos están teniendo una influencia positiva aportando a la rentabilidad.
- Se midió la rotación de stock para determinar la rentabilidad sobre las ventas donde se concluye que la empresa por cada unidad vendida obtuvo una utilidad promedio anual de S/0.04, demostrando así que la empresa tiene identificada la cantidad que debe vender para generar beneficio. Porque las ventas están siendo suficientes para cubrir el nivel de gastos y al mismo tiempo generar rentabilidad.
- Se definió los costos asociados para determinar la rentabilidad sobre la inversión donde se concluye que por cada S/1.00 que le pertenece al inversionista obtuvo una rentabilidad promedio anual de S/0.22, sin embargo, la ineficiencia en la contabilización de los registros contables y al no registrar la totalidad de los mismos. no permite saber el nivel real de rentabilidad.

VII. RECOMENDACIONES

- Al gerente general, se recomienda que establezca políticas de contratación de personal y asimismo respecto a los servicios que no emiten comprobantes se sugiere que convenga con empresas formales. Asimismo, se recomienda al contador general respecto al registro y reconocimiento del costo y gastos se realice de acuerdo al parámetro normal contable establecido según NIC 2.
- Se recomienda a la gerencia general, capacitar a su personal con el fin de mantener a colaboradores actualizados en gestión de inventarios y también en las buenas prácticas de manejo y conservación de productos para garantizar la preservación e inocuidad de las mercancías y así se mantenga el control adecuado de sus inventarios por el impacto positivo que este genera a la entidad.
- Se recomienda a la gerencia general, establecer un plan estratégico de ventas con el objetivo de captar nuevos clientes teniendo en cuenta, el stock del producto, el precio al público, publicidad, clientes, creando alianzas externas. Y que el plan sea revisado de forma periódica. Y de esta forma aumentar de manera significativa la rentabilidad de la empresa. Teniendo en cuenta la determinación real de sus costos y gastos.
- Al contador general, se le recomienda que incluya el desembolso por el servicio de transporte, estiba, servicio de muelle como costo de adquisición de la mercadería, según la NIC 2, donde indica que estos costos erogados se deberían incluir ya que intervienen de manera directa en la adquisición de la misma, y así la mercadería este correctamente valuada en el almacén y se refleje en los estados financieros.

REFERENCIAS

- Aizaga E., & Iza. (2018). *propuesta de control de inventario para aumentar la rentabilidad en la empresa lepulunchexpress s. a.* (tesis para obtener título de contador, universidad de Guayaquil, Guayaquil) <http://repositorio.ug.edu.ec/handle/redug/33118>.
- Altuve, J. (2014). Rentabilidad de la variable activo corriente o circulante *actualidad contable* *faces*, 17(29) 5-17
file:///C:/Users/User/Downloads/Rentabilidad_de_la_variable_ac.PDF
- Arias, J. Villasís, M.A., & Miranda, M.G. (2016). El protocolo de investigación III: la población de estudio. *Revista Alergia*. 63(2), 201-206
- Aristizabal, L. (2012). El porqué de la ética en la investigación científica. *investigaciones andinas*, Colombia, 14(24)-130.
- Asencio, L., Gonzales I., & Lozano, M. (2017). el inventario como determinante en la realidad de las distribuidoras farmaceuticas. *revista de ciencias de la administracion y la economia*, 7(13).
- Bin Syed, S.J.A.N., Mohamad, N.N.S., Rahman, N.A.A., y Suhaimi, R.D.S.R. (2016). A Study on Relationship between Inventory Management and Company Performance: A Case Study of Textile Chain Store. *Journal of Advanced Management Science*. 4(4).
- Cabanillas, L. & Guevara, A. (2018). Diseño de un sistema de gestion de inventarios para reducir los costos del inventario en la empresa curtiduría sarco s.a.c. (tesis para obtener el título profesional de ingeniero industrial universidad privada del norte trujillo). <http://repositorio.upn.edu.pe>
- Cano, M., Olivera, D., Balderrabano, J., & Perez, G. (2013). Rentabilidad y competitividad en la PYME. Mexico: *Ciencia Administrativa*. (2). 80-86.
- Cantero, H. & Leyva, E. (2016). La rentabilidad economica, un factor para alcanzar la eficiencia empresarial. *ciencias holguin*. 22(4), 1-17.
- Cerqueira, C. (2015). Behavioral Finance and investment decisions. *Administración de Empresas*, 55(1), 101.

inventory policy in multiechelon supply chains. Case study a pharmaceutical distribution Company. *nexo*,31(2),144-156.

Chamorro,J., Diaz,J., Fuentes,O., & Lovo,H. (2018). Maximum and minimum

Clarke,M., Cisneros,Y., & Paneca,Y. (2018). Gestión Comercial: diagnóstico del atractivo y rentabilidad del punto de ventas. *Ciencias Holguín*,24(4),11-25.

Collazos,M. (2017).Control de Inventarios y su relación en la Rentabilidad de la Empresa Inhope.(tesis para obtener el título de contador.Universidad Cesar Vallejo Piura) <http://repositorio.ucv.edu.pe>

Cordova,M. (2012). Gestión financiera. *ECOEdiciones*. Bogota 1ª Ed 444 p.

Dominguez,S. & Merino,C. (2015). ¿porque es importante reportar los intervalos de confianza del coeficiente alfa de cronbach? *latinoamericana de ciencias sociales, niñez y juventud*.13(2)1326-1318.

Dominguez,G. (2015).Manual de metodologia de investigacion cientifica(3era edicion).Chimbote: universidad catolica los angeles de Chimbote.

FAO. (2010). Organización de las naciones unidas para la agricultura y la alimentación. <http://www.fao.org/3/a-i1820s.pdf>

Figueroa,E. (2015). rentabilidad y uso de comercio electrónico en las micro, pequeñas y medianas empresas del sector comercial. *Iberoamericana para la investigación y el desarrollo educativo*.Mexico. 6(11).

Francis,K., Timbirimu,M., Kiizah,P., & Olutayo,O. (2017). Inventory management and organizational profitability at Gumutindo coffee cooperative enterprise limited, Uganda. *International Journal of Business and Management Invention*.6(11),01-08.

Freire,C., Govea,K., & Hurtado,G. (2018). incidencia de la responsabilidad social empresarial en la rentabilidad económica de empresas ecuatorianas. *Revista Espacios*.39(19).

Garcia,J., Reding,A., & Lopez,J. (2013). calculo del tamaño de la muestra en investigación en educación médica.*Revistas Elsevier*,2(8),217-224. DOI: [https://doi.org/10.1016/S2007-5057\(13\)72715-7](https://doi.org/10.1016/S2007-5057(13)72715-7)

Gomez,T. (2018). estudia de la relación entre el costo de producción y la

rentabilidad de las empresas industriales que cotizan en la bolsa de valores de lima (tesis para obtener el título de contador. Universidad nacional de Piura. Piura.)<http://repositorio.unp.edu.pe>

Grimaldi,M., & Sanchez,A (2017). evolución en rentabilidad financiera y endeudamiento según tamaño de organizaciones de gestión de instalaciones deportivas de ocio no competitivo universidad nove de julho. *sport, leisure and tourism review*.6,(3).DOI 10.5585/podium,v6i3.226.

Hermuningsih,S. (2014). Rentabilidad, oportunidad de crecimiento, estructura de capital y e valor de la firma.Boletin Ekonomi Moneter Dan Perbankan,16(2) <https://doi.org/10.21098/bemp.v16i2.440>

Hernandez, Fernadez & Batista. (2016). metodología de la investigacion. Mexico:limusa s.a.

Honjo,Y. (2018). Do profitable start-up firms grow faster? Evidence from Colombia. Colombia.*Cuadernos de Economía*.37(75), 727-754.

Kontuš,E. (2014). Management of inventory in a company. *konomski Vjesnik*. XXVII (2),245-256

Kumaraswamy,S. (2016). Impact of working capital on financial performance of gulf cooperation council firms. *International Journal of Economics and Financial Issues*.6(3).

Leiva,S. Vera,G.,& Duque,A. (2019). los costos de producción y su incidencia en el margen bruto de la empresa. *Observatorio de la economía Latinoamérica*: <https://www.eumed.net/rev/oel/2019/margen-bruto-inducalidaddsa.html>

Mendiola,A., Aguirre,C., Aguilar,J., Chauca,P., Davila,M., & Palhua. M. (2015). Sostenibilidad y rentabilidad de las cajas municipales de ahorro y crédito(CMAC)en el Peru.- Lima: Universidad ESAN. 170 p.

Ministerio de Economía y Finanzas Perú . (2016). Norma Internacional de Contabilidad 2 Inventarios https://www.mef.gob.pe/contenidos/conta_public/con_nor_co/vigentes/nic/2_NIC

Moreno,R. (2017). Gestión de inventarios y su relación con la Rentabilidad de las

empresas comercializadoras de productos agroquímicos en el distrito de Huaral. (Tesis para obtener título profesional de contador. universidad cesar vallejo.Lima)

<http://repositorio.ucv.edu.pe/handle/20.500.12692/38642>

Moscoso,O. (2013). Single echelon inventory strategies in spare parts supply chains.Enfoque UTE Ecuador 4(2), 59-76.

<https://www.redalyc.org/articulo.oa?id=5722/572260839005>

Niresh & Velnampy . (2014). study of listed manufacturing firms in sri lanka. *international journal of business and management.*, 9(4).

Obzen,T. & Manterola,C . (2017). Técnicas de muestro sobre una población a estudio. Int. J. Morphol 35(1):227-232.

PRODUCE. (SETIEMBRE de 2019). desembarque del sector pesca creció más de %42 en agosto.

<https://www.gob.pe/institucion/produce/noticias/52293-produce-desembarques-del-sector-pesca-crecieron-mas-de-42-en-agosto>

Ramos ,F.,& Camori,R. (2017). Relation between the market risk and the quality of accounting information for the Brazilian financial institutions. *Revista de Administração FACES Journal*, 16(4), 86-101.

Reidl-Martinez & Lucy Maria. (2013). Confiabilidad en la medición. *Investigación en Educación Médica.* 2 (6), 107-111.

Rios,M. (2018). the cost management system influence in the smes business indicators.

*international journal of professional busines.*3(1),17-29

Rojas,M. (2015). tipos de investigación científica: una simplificación de la complicada incoherente nomenclatura y clasificación. *revista electrónica de veterinaria*, 16 (1) 1- 14.

Sardella,A.,Schimtz,E., Silva,M.& Lima,P. (2018). A mapping study of scientific merit of papers, which subject are web applications test techniques, considering their validity threats. Obtenido de Jistem: Journal of Information Systems and Technology Management: <https://www.redalyc.org/jatsRepo/2032/203261710006/html/index.html>

Shaker,A. (2014). Financial Statements Analysis - Measurement of Performance and

- Profitability: Applied Study of Baghdad Soft-Drink Industry. *Research Journal of Finance and Accounting*. Kurdistan de Iraq. 5(4).
- Squinca,F., Guilhem,D., & Squinca,J.P. (2015). nalysis of manuscripts on ethics in scientific research at scientific electronic library online.(scielo) *Revista Latinoamericana de Bioética*,15(2).
- Suarez,G. & Cardenas,P . (2017). "La rotación de los inventarios y su incidencia en el flujo de efectivo", *Revista Observatorio de la Economía Latinoamericana, Ecuador*.
<http://www.eumed.net/coursecon/ecolat/ec/2017/inventarios-flujo-efectivo.html>
- Vanderbeck,E. & Mitchell,M . (2015). principios de contabilidad de costos universidad nacional autonoma de mexico. 17^a ed https://scholar.google.com.pe/scholar?start=60&q=COSTO+DE+VENTAS&hl=es&as_sdt=0,5&as_vis=1
- Yuan,R., Cezik,T., & Gravez,S. (2018). Stowage decisions in multi-zone storage systems. *International Journal of Production Research* 56(1-2):333–343.
<https://doi.org/10.1080/00207543.2017.1398428>
- Zegarra,A. (2016). implementacion de un sistema de inventario computarizado promedio para el adecuado calculo del costo de venta. (Tesis para obetener titulo de contador pulico.Universidad Autonoma del Peru.Lima)
<http://repositorio.autonoma.edu.pe>.
- Ziebell de Olivera, Machado,F., & Barbosa,W. (2016). Validity Evidence for the Turnover and Attachment Motives Survey (TAMS). *in a Brazilian Sample. Paideia Ribeirao Preto*, 26(65)333-342.

ANEXOS

Anexo N° 01: Matriz de operacionalización de las variables

MATRIZ DE OPERACIONALIZACIÓN DE LAS VARIABLES					
VARIABLE	DEFINICIÓN CONCEPTUAL	DEFINICIÓN OPERACIONAL	DIMENSIONES	INDICADORES	ESCALA DE MEDICIÓN
Rentabilidad	<p>La rentabilidad es otro aspecto de gran importancia para todo negocio, pues representa la capacidad de sobrevivencia de un negocio y la administración correcta de los costos de hecho el índice de rentabilidad es vista como una medida de crecimiento empresarial conexión entre un importe determinado de inversión y la de los beneficios obtenidos (Ríos 2018)</p>	<p>La variable será medida mediante ratios de rentabilidad aplicando una guía de análisis documental del estado de situación financiera.</p>	Rentabilidad sobre los activos	-ROA = (Beneficios brutos/activo total) * 100	RAZÓN
			Rentabilidad sobre las ventas	-Mb= (Beneficios netos) /Ventas	
			Rentabilidad sobre la inversión	-ROE= (Beneficios netos/fondos propios) *100	
Costo de venta	<p>Generalmente el costo de las ventas, comprende los costos previamente incluidos en la medición de los productos que se han vendido, así como los costos indirectos no distribuidos y los costos de producción de los inventarios. Siendo el costo de venta el importe de lo vendido en un periodo de tiempo (Ministerio de Economía y Finanzas Perú 2016)</p>	<p>La variable será estudiada aplicando una guía de análisis documental al nivel de stock, rotación de stock y costos asociados</p>	Nivel de stock inicial de productos hidrobiológicos	-stock mínimo	siempre
				- stock máximo	
			Rotación de productos hidrobiológicos	- Niveles de compra	casi siempre
				- Niveles de ventas	
				- Nivel de rotación de inventario	nunca
			Costos asociados	- Fletes	casi nunca
	- estiba				
	-costo de muelle				

Fuente: Elaboración propia

MATRIZ DE CONSISTENCIA

La rentabilidad basada en el costo de ventas de productos hidrobiológicos. CRISER E.I.R.L Paita 2015-2019

PROBLEMA GENERAL Y ESPECÍFICO	OBJETIVO GENERAL Y ESPECÍFICOS	VARIABLES E INDICADORES	TIPO DE INVESTIGACIÓN	UNIVERSO, POBLACIÓN Y MUESTRA	MÉTODO Y TÉCNICA DE INVESTIGACIÓN
<p>PROBLEMA GENERAL</p> <p>¿De qué manera los factores del costo de venta de productos hidrobiológicos determinan la rentabilidad de la empresa CRISER E.I.R.L. Paita 2015-2019?</p>	<p>OBJETIVO GENERAL</p> <p>Analizar los factores del costo de venta de productos hidrobiológicos que determinan la rentabilidad de la empresa CRISER E.I.R.L Paita 2015- 2019</p>	<p>X= Variable Independiente: Rentabilidad</p> <p>DIMENSIONES</p> <ul style="list-style-type: none"> • Rentabilidad sobre los activos • Rentabilidad sobre las ventas • Rentabilidad sobre la inversión. <p>INDICADORES</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ ROA ▪ MB ▪ ROE 	<p>TIPO</p> <p>DESCRIPTIVO</p> <p>DISEÑO</p> <p>NO EXPERIMENTAL</p>	<p>UNIVERSO</p> <p>Criser E.I.R.L</p> <p>POBLACIÓN</p> <p>-conformada por 20 trabajadores de las diferentes áreas de la empresa</p>	<p>MÉTODOS</p> <ul style="list-style-type: none"> • Estadísticos descriptivos • Cuadros • Gráficos • Tablas
<p>PROBLEMAS ESPECÍFICOS</p> <p>1.- ¿De qué forma los niveles de stock de los productos hidrobiológico determinan la rentabilidad sobre los activos de la empresa CRISER E.I.R.L?</p> <p>2- ¿De qué manera la rotación del stock de los productos hidrobiológicos determina la rentabilidad sobre las ventas de la empresa CRISER E.I.R.L.</p> <p>3- ¿De qué forma los costos asociados de los productos hidrobiológicos determinan la rentabilidad sobre la inversión de la empresa CRISER E.I.R.L?</p>	<p>OBJETIVOS ESPECÍFICOS</p> <p>1.- Estudiar el nivel de stock de los productos hidrobiológicos para determinar la rentabilidad sobre los activos de la empresa CRISER E.I.R.L</p> <p>2.- Medir la rotación de stock de los productos hidrobiológicos para determinar la rentabilidad sobre las ventas de la empresa CRISER E.R.L</p> <p>3.- Definir los costos asociados de los productos hidrobiológicos para determinar la rentabilidad sobre la inversión de la empresa CRISER E.I.R.L</p>	<p>Y = Variable Independiente: Costo de venta</p> <p>DIMENSIONES</p> <ul style="list-style-type: none"> • Nivel de stock • Rotación de productos hidrobiológicos • Costos asociados <p>INDICADORES</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Stock mínimo ▪ Stock máximo ▪ Niveles de compra ▪ Niveles de venta ▪ Nivel de rotación de inventario ▪ Flete ▪ Estiba ▪ Costo de muelle 	<p>Debido a que sus variables serán estudiadas tal y como se encuentran dentro del ámbito de su desarrollo normal y bajo su estructura común y ordinaria, esta investigación será de tipo no experimental.</p> <p>TRANSVERSAL</p> <p>Periodo = 2015-2019</p>	<p>MUESTRA</p> <p>-20 trabajadores de la empresa.</p>	<p>TÉCNICAS</p> <ul style="list-style-type: none"> - Encuestas - Análisis documentario <p>INSTRUMENTOS</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Cuestionario ▪ Guía de análisis documental

FUENTE: Elaboración propia

Anexo N° 03: Cuestionario



UNIVERSIDAD CÉSAR VALLEJO ESCUELA DE CONTABILIDAD

TÍTULO: "La rentabilidad basada en el costo de venta de productos hidrobiológicos– Criser E.I.R.L, Paita. 2015-2019"

AUTOR: Candy Araceli Castillo Ramírez.

PREGUNTAS:

Dimensión: Nivel de stock

Indicador: stock Mínimo OE01

1. ¿La empresa cuenta con stock mínimo de productos hidrobiológicos?

S () CS () CN () N()

2. ¿conoce usted el grado de dependencia de sus proveedores de los productos hidrobiológicos?

S () CS() CN () N()

3. ¿realiza usted previsiones para evitar quedarse sin stock? S () CS () CN() N()

Indicador: stock máximo

4. ¿cree usted que la empresa debería tener un stock máximo de productos hidrobiológicos?

) CN() N()

5. ¿la empresa sabe cuándo mantener un stock máximo de los productos hidrobiológicos?

S () CS () CN() N()

6. ¿la empresa fija un stock máximo de productos hidrobiológicos para evitar pérdidas?

S () CS () CN() N()

Dimensión: Rotación de productos

hidrobiológicos OE02 Indicador: Rotación de inventario

7. ¿conoce usted cuales son las técnicas de valuación de entradas y salidas de almacén?

S () CS () CN() N()

8. ¿Conoce usted que es la rotación de inventario de los productos hidrobiológicos?

S () CS () CN() N()

9. ¿conoce usted el número de veces de rotación de su inventario?

S () CS () CN() N()

Indicador: Niveles de venta

10. ¿Sabe usted que representa el saldo de la cuenta "almacén de productos terminados?"

S () CS () CN() N()

11. ¿Conoce usted el volumen de ventas?

S () CS () CN() N()

12. ¿sabe usted el nivel de ventas para que su empresa genere rentabilidad? S () CS () CN() N()

Indicador: Niveles de compra

13. ¿Conoce usted la cantidad de productos

S () CS () CN() N()

14. ¿existe un encargado de tomar las decisiones de

S () CS () CN() N()

Dimensión: costos Asociados OE 03

Indicador: Estiba

15. ¿Sabe usted si las personas que realizan el servicio de estiba emiten un

S () CS () CN() N()

16. ¿las personas que realizan el servicio de estiba casi siempre son recurrentes?

S () CS () CN () N ()

Indicador: fletes

17. ¿Las empresas del servicio de transporte emiten comprobantes de pago por el servicio por que ha realizado y si este es registrado en la contabilidad?

S () CS () CN() N()

Indicador: servicio de muelle

18. ¿El registro por el servicio de muelle se registra de acuerdo al parámetro

S () CS () CN() N()

Anexo N°04: Enlace de cuestionario

https://docs.google.com/forms/d/e/1FAIpQLSfsGlbRoxH6HaNfv5eTDtXlvcjaGVpV9hPaHGTVaoWCjZMOOQ/viewform?usp=sf_link

Anexo N°5: Base de datos spss

Fiabilidad de la variable costo de venta

Resumen de procesamiento de casos			
		N	%
Casos	Válido	20	100,0
	Excluido ^a	0	,0
	Total	20	100,0

Fuente: Spss versión 20

Alfa de Cronbach

Estadísticas de fiabilidad	
Alfa de Cronbach	N° de elementos
,984	18

Fuente: Spss versión 20

Anexo N°6: Guías de análisis documental



GUÍA DE ANÁLISIS DOCUMENTAL

NRO 001 1.1 DATOS DE LA APLICACIÓN:

APLICADOR:

NOMBRE DE LA INSTITUCIÓN: Criser E.I.R.L

FECHA DE LA APLICACIÓN: del..... Al.....

DOCUMENTOS REVISADOS: Estados de situación financiero y estado de resultados

GUÍA N° 001: Análisis del ROA

AÑO	ROA		VARIACIÓN	%
	BENEFICIO. NETOS	TOTAL ACTIVOS		
2015				
2016				
2017				
2018				
2019				
TOTAL				

Fuente: elaboración propia

GUÍA DE ANÁLISIS DOCUMENTAL NRO 002

1.1 DATOS DE LA APLICACIÓN:

APLICADOR:

NOMBRE DE LA INSTITUCIÓN: Criser E.I.R.L

FECHA DE LA APLICACIÓN: del..... Al.....

DOCUMENTOS REVISADOS: Estados de situación financiero y estado de resultados

GUÍA N° 002: Análisis de rentabilidad sobre ventas

AÑO	Rentabilidad sobre ventas		VARIACIÓN	%
	BENEFICIO. NETOS	TOTAL ACTIVOS		
2015				
2016				
2017				
2018				
2019				
TOTAL				

Fuente: elaboración propia



GUÍA DE ANÁLISIS DOCUMENTAL NRO 003

1.1 DATOS DE LA APLICACIÓN:

APLICADOR:

NOMBRE DE LA INSTITUCIÓN: Criser E.I.R.L

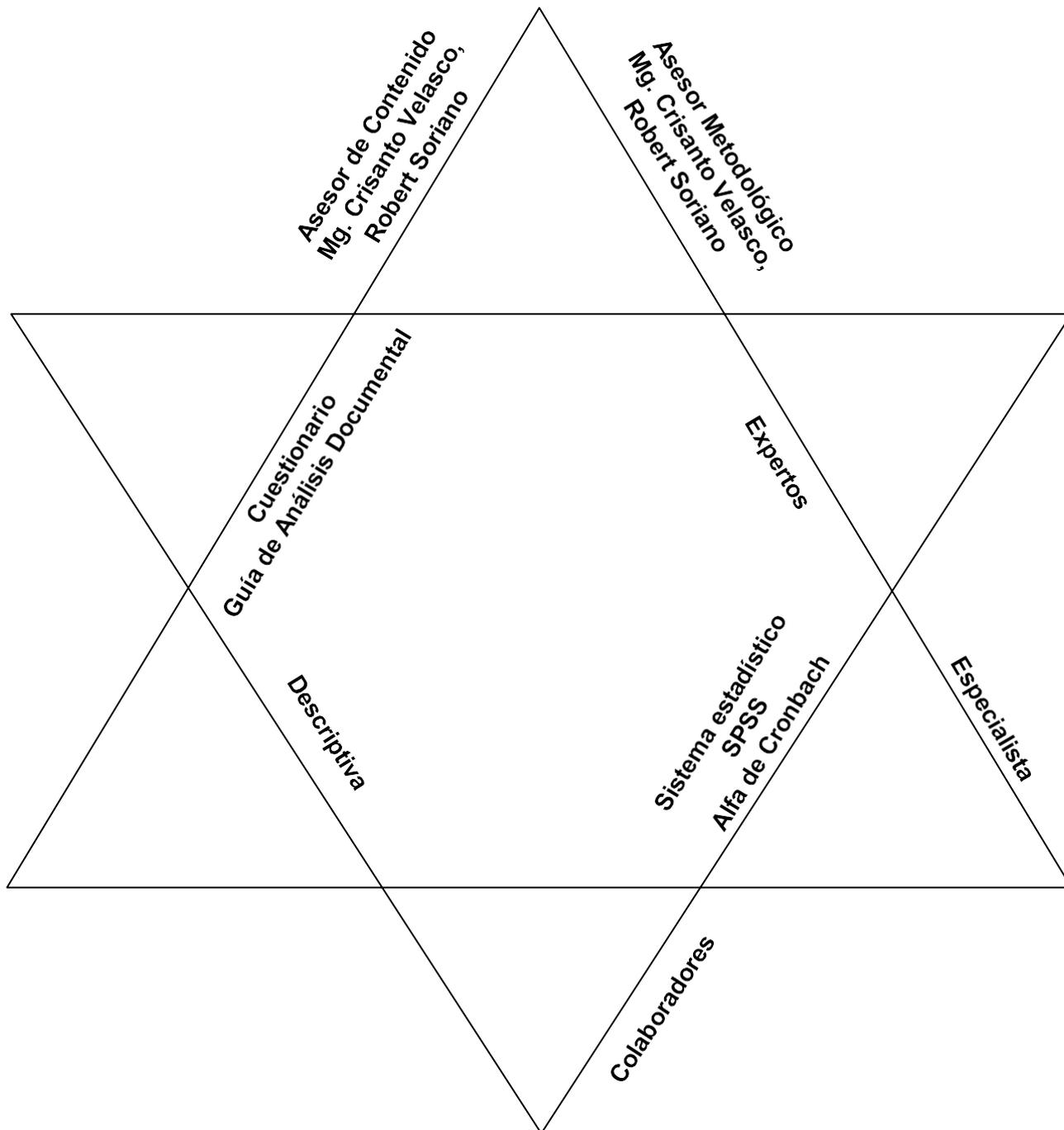
FECHA DE LA APLICACIÓN: del..... Al.....

DOCUMENTOS REVISADOS: Estados de situación financiero
y estado de resultados GUIA N° 003: Análisis delROE

AÑO	ROE		VARIACIÓN	%
	BENEFICIO NETO	FONDOS. PROPIOS		
20				
2016				
2017				
2018				
2019				
TOTAL				

Fuente: elaboración propia

ANEXO 7: Procedimientos



Fuente: Elaboración propia

Anexo N° 08: Constancias de validación de expertos



CONSTANCIA DE VALIDACIÓN

Yo, CPE George Calle Calle con DNI N° 02442625 Magister
 en Ciencias Contables y Financieras
 N° ANR/COP, de profesión Contador Público
 desempeñándome actualmente como Auditor Gerente, Catastrático
 en CPTE ASOCIADOS S. C, UCV, S.P.A.

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

Cuestionario y ficha de análisis documental

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

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

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

En señal de conformidad firmo la presente en la ciudad de Piura a los 24 días del mes de abril de Dos mil Veinte.

Mgtr. : *CPE George Calle Calle.*
DNI : *02772625*
Especialidad: *CONTABILIDAD*
E-mail : *Calle_auditor@hotmail.com*

[Handwritten Signature]
CPE George Calle



CONSTANCIA DE VALIDACIÓN

Yo, NILDA PANTA FLORES. con DNI N°...02781455, Magister en.....Dirección y administración de Empresas .N° ANR/COP A00838538., de profesión.....CONTADORA PUBLICA,.. Desempeñándome actualmente como Docente en Educación Superior. en IESTP "Hermanos Cárcamo"

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

Cuestionario y ficha de análisis documental

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

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

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

En señal de conformidad firmo la presente en la ciudad de Piura a los 24 días del mes de abril de Dos mil Veinte.



Mgtr. : NILDA PANTA FLORES
DNI : 02781455
Especialidad : CONTADORA PÚBLICA
E-mail : pfnilset@gmail.com

FICHA DE EVALUACIÓN DEL INSTRUMENTO: CUESTIONARIO

Indicadores	Criterios	Deficiente 0 - 20				Regular 21 - 40				Buena 41 - 60				Muy Buena 61 - 80				Excelente 81 - 100				OBSERVACIONES	
		0	5	10	15	20	25	30	35	40	45	50	55	60	65	70	75	80	85	90	95		100
ASPECTOS DE VALIDACION																							
1. Claridad	Esta formulado con un lenguaje apropiado																					70	
2. Objetividad	Esta expresado en conductas observables																					78	
3. Actualidad	Adecuado al enfoque teórico abordado en la investigación																					80	
4. Organización	Existe una organización lógica entre sus ítems																					78	
5. Suficiencia	Comprende los aspectos necesarios en cantidad y calidad.																					75	
6. Intencionalidad	Adecuado para valorar las dimensiones del tema de la investigación																					75	
7. Consistencia	Basado en aspectos teóricos-científicos de la investigación																					72	
8. Coherencia	Tiene relación entre las variables e indicadores																					78	
9. Metodología	La estrategia responde a la elaboración de la investigación																					85	

INSTRUCCIONES: Este instrumento, sirve para que el EXPERTO EVALUADOR evalúe la pertinencia, eficacia del Instrumento que se está validando. Deberá colocar la puntuación que considere pertinente a los diferentes enunciados.

Piura, 24 de abril de 2020.



Mgr.: NILDA PANTA FLORES
 DNI: 02781455
 Teléfono: 952838961
 E-mail: pntaflores@gmail.com

CONSTANCIA DE VALIDACIÓN

Yo, Andrea del Carmen Balcazar Cavero con DNI N° 44506236 Magister en Ciencias Contables y Financieras con mención en Auditoría y Control N° ANR/COP UNP019227, de profesión Contador Público desempeñándome actualmente como Contador General en Empacadora de Frutos Tropicales SAC

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

Cuestionario y ficha de análisis documental

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

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

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

En señal de conformidad firmo la presente en la ciudad de Piura a los 24 días del mes de abril de Dos mil Veinte.



Mgtr. : Andrea del Carmen Balcazar Cavero
DNI : 44506236
Especialidad : Auditoría y Control
E-mail : abalcazar87@gmail.com

FICHA DE EVALUACIÓN DEL INSTRUMENTO: CUESTIONARIO

Indicadores	Criterios	Deficiente 0 - 20				Regular 21 - 40				Buena 41 - 60				Muy Buena 61 - 80				Excelente 81 - 100				OBSERVACIONE
		0	5	11	16	21	26	31	36	41	46	51	56	61	66	71	76	81	86	91	96	
ASPECTOS DE VALUACIÓN																						
1. Claridad	Esta formulado con un lenguaje apropiado																			93		
2. Objetividad	Esta expresado en conductas observables																			90		
3. Actualidad	Adecuado al enfoque teórico abordado en la investigación																			95		
4. Organización	Existe una organización lógica entre sus ítems																			87		
5. Suficiencia	Comprende los aspectos necesarios en cantidad y calidad.																			91		
6. Intencionalidad	Adecuado para valorar las dimensiones del tema de la investigación																			95		
7. Consistencia	Basado en aspectos teóricos-científicos de la investigación																			92		
8. Coherencia	Tiene relación entre las variables e indicadores																			89		
9. Metodología	La estrategia responde a la elaboración de la investigación																			84		

INSTRUCCIONES: Este instrumento, sirve para que el EXPERTO EVALUADOR evalúe la pertinencia, eficacia del instrumento que se está validando. Deberá colocar la puntuación que considere pertinente a los diferentes enunciados.

Piura, 24 de abril de 2020.



Mgr.: Andrea del Carmen Baicazar Cavero
DNI: 44506236
Teléfono: 986284405
E-mail: abalcazar87@gmail.com

Anexo N°09: Carta de autorización de la empresa



“Criser” E.I.R.L.

“Año de la lucha contra la corrupción e impunidad”

Paita 12 de setiembre del 2019

Srta.

Candy Araceli Castillo Ramírez

Paita

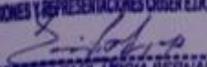
Ref. Carta N° 01-2019 de fecha 07 de setiembre del 2019

De mi especial consideración:

Es grato dirigirme a usted, con la finalidad de hacer de su conocimiento que por la presente se le autoriza a su persona, en su calidad de estudiante de la escuela de contabilidad de la universidad cesar vallejo – Piura, proceda a la investigación de su tesis titulada “LA RENTABILIDAD BASADA EN EL COSTO DE VENTAS DE PRODUCTOS HIDROBIOLÓGICOS. CRISER E.I.R.L. PAITA, 2015-2019. Para lo cual puede coordinar con el suscrito el otorgamiento de todas las facilidades que se requieren para tal fin

Sin otro particular, Agradecido a la atención de la presente.

Atentamente

INVERSIONES Y REPRESENTACIONES CRISER E.I.R.L.

CRISTIAN PAILA URQUIA BERNAL
GERENTE GENERAL