

UNIVERSIDAD PERUANA LOS ANDES

Facultad de Ciencias Administrativas y Contables

Escuela Profesional de Contabilidad y Finanzas



TESIS

Costo de ventas y rentabilidad en la empresa de equipos de cómputo Grupo JRR Informatic Sociedad Anónima Cerrada-2021

Para Optar	:	El Título Profesional de Contador Público
Autor(as)	:	Bach. Roman Hilario, Yennifer Lesli Bach. Palacios Meza, Jhosira Yamile
Asesor	:	Mg. Huaman Camac Alberto William
Línea de investigación institucional	:	Ciencias Empresariales y Gestión de los Recursos
Fecha de Inicio y Culminación	:	27/04/2022 26/04/2023

Huancayo-Perú
2023

Hoja de aprobación de jurados

TESIS

Costo de ventas y rentabilidad en la empresa de equipos de
cómputo Grupo JRR Informativ Sociedad Anónima Cerrada - 2021

PRESENTADA POR:

Bach. Roman Hilario, Yennifer Lesli

Bach. Palacios Meza, Jhosira Yamile

**PARA OPTAR EL TITULO DE:
CONTABILIDAD Y FINANZAS**

APROBADA POR LOS SIGUIENTES JURADOS:

PRESIDENTE _____:

PRIMER MIEMBRO _____:

SEGUNDO MIEMBRO _____:

TERCER MIEMBRO _____:

Huancayo,de.....del 2023

Falsa portada

Asesor

Mg. Huaman Camac Alberto William

Dedicatoria:

De manera muy especial a nuestros padres quienes no dudaron en ningún momento de nosotros y nos apoyaron en todo momento.

Yennifer & Jhosira

Agradecimiento:

Especialmente a la Universidad Peruana los Andes, a los docentes de la carrera Contabilidad y Finanzas, y de manera muy especial a la empresa de cómputo Grupo JRR Informatic Sociedad Anónima Cerrada, por haber accedido ser sujeto de muestra de nuestra investigación.

Las autoras

CONSTANCIA

DE SIMILITUD DE TRABAJOS DE INVESTIGACIÓN POR EL SOFTWARE DE PREVENCIÓN DE PLAGIO TURNITIN

La Dirección de Unidad de Investigación de la Facultad de Ciencias Administrativas y Contables, hace constar por la presente, que el informe final de tesis titulado:

COSTO DE VENTAS Y RENTABILIDAD EN LA EMPRESA DE EQUIPOS DE CÓMPUTO GRUPO JRR INFORMATIC SOCIEDAD ANÓNIMA CERRADA-2021

Cuyo autor(es) : ROMAN HILARIO, YENNIFER LESLI.

PALACIOS MEZA, JHOSIRA YAMILE.

Facultad : CIENCIAS ADMINISTRATIVAS Y CONTABLES.

Escuela Profesional : CONTABILIDAD Y FINANZAS.

Asesor(a) : MTRO. HUAMAN CAMAC ALBERTO WILLIAM.

Que fue presentado con fecha 03.04.2023 y después de realizado el análisis correspondiente en el software de prevención de plagio Turnitin con fecha 10.04.2023; con la siguiente configuración de software de prevención de plagio Turnitin:

- Excluye bibliografía.
- Excluye citas.
- Excluye cadenas menores de a 20 palabras.
- Otro criterio (especificar)

Dicho documento presenta un porcentaje de similitud de 29%.

En tal sentido, de acuerdo a los criterios de porcentajes establecidos en el artículo N°11 del Reglamento de uso de software de prevención de plagio, el cual indica que no se debe superar el 30%. Se declara, que el trabajo de investigación: Si contiene un porcentaje aceptable de similitud.

Observaciones: Numero 02 de Intento(s).

En señal de conformidad y verificación se firma y sella la presenta constancia.

Huancayo, 15 de Abril del 2023.



Dr. Armando Juan Adasto Ávila
 Director de Unidad de Investigación
 Facultad de Ciencias Administrativas y Contables

Contenido

Hoja de aprobación de jurados	ii
Falsa portada.....	iii
Asesor	iv
Dedicatoria:.....	v
Agradecimiento:.....	vi
Contenido.....	viii
Contenido de tablas.....	xii
Contenido de figuras.....	xii
Resumen	xiii
Abstract.....	xiv
Introducción.....	xv
CAPITULO I	16
PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA	16
1.1. Descripción de la realidad problemática.....	16
1.2. Delimitaciones de la Investigación	19
1.2.1. Delimitación Espacial	19
1.2.2. Delimitación Temporal	19
1.2.3. Delimitación Conceptual o Temática	19
1.3. Formulación del Problema	20
1.3.1. Problema General	20

1.3.2. Problemas Específicos	20
1.4. Justificación de la Investigación	21
1.4.1. Justificación social	21
1.4.2. Justificación teórica	21
1.4.3. Justificación metodológica.....	21
1.5. Objetivos de la Investigación	22
1.5.1. Objetivo general	22
1.5.2. Objetivos específicos.....	22
CAPITULO II.....	23
MARCO TEÓRICO	23
2.1. Antecedentes (nacionales e internacionales)	23
2.1.1. A Nivel nacional.....	23
2.1.2. A Nivel internacional	27
2.2. Bases Teóricas.....	31
2.2.1. Variable 1: Costo de ventas	31
2.2.2. Variable 2 Rentabilidad	33
2.3. Definición de Conceptos	35
CAPITULO III	36
HIPÓTESIS	36
3.1. Hipótesis De la Investigación	36
3.1.1. Hipótesis General	36
3.1.2. Hipótesis Específicas.....	36

3.2. Variables de la Investigación	36
3.3. Operacionalización de las Variables	37
CAPITULO IV	40
METODOLOGÍA.....	40
4.1. Método de la Investigación	40
4.1.1. Método general	40
4.1.2. Métodos específicos	40
4.2. Tipo de la Investigación	40
4.3. Nivel de Investigación	41
4.4. Diseño de Investigación	41
4.5. Población y Muestra.....	42
4.5.1. Población	42
4.5.2. Muestra.....	43
4.6. Técnicas e Instrumentos de Recolección de Datos	43
4.6.1. Técnicas de Recolección de Datos	43
4.6.2. Instrumentos de Recolección de Datos	43
4.6.3. Validez y confiabilidad	44
4.7. Procedimiento de Recolección de Datos	44
4.8. Aspectos éticos de la investigación.....	45
CAPITULO V.....	46
RESULTADOS	46
5.1. Descripción de resultados	46

5.2 Contratación de hipótesis	54
5.2.1 Hipótesis general:.....	54
5.2.2 Hipótesis Específicas:	55
ANÁLISIS Y DISCUSIÓN DE RESULTADOS	59
CONCLUSIONES.....	63
RECOMENDACIONES.....	64
REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS	65
ANEXOS	68
Anexo 1: Matriz de Consistencia.....	69
Anexo 2: Matriz de Operacionalización de variables	71
Anexo 3: Matriz de operacionalización del instrumento	73
Anexo 4: Instrumento de investigación	76
Anexo 5: La data del procesamiento de datos	93
Anexo 6: Consentimiento informado.....	94
Anexo 7: Fotos de la aplicación del instrumento.....	96

Contenido de tablas

Tabla 1 Empresas en el Perú según tipo %	17
Tabla 2 Relación de la población de estudio	42
Tabla 3 Variable costos de ventas	46
Tabla 4 Dimensión inventario inicial	47
Tabla 5 Dimensión compras	48
Tabla 6 Dimensión inventario final	49
Tabla 7 Variable de rentabilidad	50
Tabla 8 Dimensión rentabilidad económica	51
Tabla 9 Dimensión rentabilidad financiera	52
Tabla 10 Dimensión rentabilidad social	53
Tabla 11 Correlación	54
Tabla 12 Nivel de relación entre costo de ventas y la rentabilidad	55
Tabla 13 Nivel de relación entre costo de ventas y la rentabilidad económica.....	56
Tabla 14 Nivel de relación entre costo de ventas y la rentabilidad financiera	57
Tabla 15 Nivel de relación entre costo de ventas y la rentabilidad social.....	58

Contenido de figuras

Figura 1 Variable costo de ventas	46
Figura 2 Dimensión inventario inicial	47
Figura 3 Dimensión compras	48
Figura 4 Dimensión inventario final	49
Figura 5 Variable de rentabilidad	50
Figura 6 Dimensión rentabilidad económica	51
Figura 7 Dimensión rentabilidad financiera	52
Figura 8 Dimensión rentabilidad social	53

Resumen

La investigación que lleva de título “Costo de ventas y rentabilidad en la empresa de equipos de cómputo Grupo JRR Informatic Sociedad Anónima Cerrada – 2021”, la cual tuvo como problema de estudio ¿Qué relación existe entre el costo de ventas y la rentabilidad de la empresa de equipos de cómputo Grupo JRR Informatic S.A.C., 2021?, asimismo, el objetivo de investigación fue: establecer la relación que existe entre el costo de ventas y la rentabilidad dentro de la empresa de Cómputo Grupo JRR Informatic S.A.C., periodo 2021. Por consiguiente, se empleó la metodología cuyo enfoque fue el cuantitativo, de tipo aplicada, de nivel correlacional, diseño no experimental, de igual forma, la población está constituida por 33 trabajadores de la empresa de equipos de cómputo Grupo JRR Informatic S.A.C., de igual manera, se concluye que, existe relación indirecta entre el costo de ventas y rentabilidad mediante un $-0,990$. Por lo tanto, podemos asegurar que, a mayor costo de ventas, menor será la rentabilidad para la empresa. Por lo que se recomienda al gerente general de la empresa de equipos de cómputo Grupo JRR Informatic S.A.C., implementar un sistema informático para el control de los ingresos y salidas de las mercaderías, para que de esta manera se puede obtener el costo de ventas real aplicando el costo promedio ponderado.

Palabras clave: Costo de ventas, rentabilidad económica, rentabilidad financiera y rentabilidad social.

Abstract

The investigation entitled "Cost of sales and profitability in the computer equipment company Grupo JRR Informatic Sociedad Anónima Cerrada - 2021", which had as a study problem: What relationship exists between the cost of sales and the profitability of the computer equipment company Grupo JRR Informatic S.A.C., 2021? Likewise, the research objective was: to establish the relationship between the cost of sales and profitability within the computer company Grupo JRR S.A.C., period 2021. Next, The methodology was used whose approach was quantitative, of the applied type, of the correlational level, non-experimental design, in the same way, the population made up of 33 workers of the computer equipment company Grupo JRR Informatic S.A.C., in the same way, it is concluded that, there is an indirect relationship between cost of sales and profitability by -0.990 . Therefore, we can ensure that the better the cost of sales, the lower the profitability for the company. Therefore, it is recommended to the general manager of the computer equipment company Grupo JRR Informatic S.A.C., implement an informatic system for the control of the income and exit of the merchandise, so that in this way the real cost of sales can be obtained by applying the weighted average cost.

Keywords: Cost of sales, economic profitability, financial profitability and social profitability.

Introducción

La rentabilidad del negocio representa la relación entre la ganancia obtenida y la inversión total realizada en el mismo periodo. Es decir, es la capacidad que tiene el negocio para aprovechar sus recursos y generar ganancias., es bueno acompañar este indicador para evaluar si las decisiones están generando resultados beneficiosos y si el dinero utilizado está siendo bien empleado, así mismo mencionamos que dentro de la empresa no se ha evidenciado dicha aceptación ya que, las deficiencias del cálculo de los costos no permite a la gerencia determinar la rentabilidad en la empresa, el cual conduciría rápidamente a estados de perdidas lo que podría conllevar a la quiebra de la empresa. Por ello dentro de nuestra investigación mostramos como objetivo el de establecer la relación que existe entre el costo de ventas y la rentabilidad dentro de la empresa de equipos de cómputo Grupo Informatic S.A.C., periodo 2021, seguidamente, la metodología empleada tiene que ver con el enfoque cuantitativo, de nivel correlacional, de tipo aplicada, de método no experimental, por ende nuestros sujetos de análisis vienen a ser los 33 trabajadores de la empresa de equipos de cómputo Grupo JRR Informatic S.A.C., ubicados en la provincia de Huancayo, para la prueba se utilizó el estadístico que corresponda. La validez de los instrumentos corroborada mediante el alfa de Cronbach. Por tanto, la investigación está estructurada de siguiente manera:

En el Capítulo I: Dentro de este capítulo se detalla la descripción de la realidad problemática, la delimitación, el objetivo, el problema, la justificación de la investigación.

En el capítulo II: Aquí se muestra el marco teórico que contiene los antecedentes nacionales e internacionales, seguidos de las bases teóricas y el marco conceptual de las variables de estudio.

En el capítulo III: Dentro de este apartado se detalla la hipótesis general y específica, así como la operacionalización de las variables.

En el capítulo IV: Aquí se visualiza la metodología de la investigación con la finalidad de lograr los objetivos plasmados dentro de la misma.

En el capítulo V: Resultados, se evidencia la descripción de resultados y la contrastación de la hipótesis tanto específicas como general.

CAPITULO I

PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

1.1.Descripción de la realidad problemática

Nuestro problema de investigación es la baja rentabilidad que percibe la empresa de equipos de cómputo Grupo JRR Informatic S.A.C. Ubicada en el Distrito de Huancayo, provincia de Huancayo, departamento de Junín, ya que el objetivo de esta empresa es ser competitivo en el mercado, así mismo también es almacenar y procesar información clave para que luego sea útil en la toma de decisiones. Los sistemas informáticos están orientados a potenciar la productividad de una organización. Ahora bien, dentro de la empresa de cómputo se pudo evidenciar la disminución de las ventas debido a la pandemia del covid-19, disminución de la demanda, incremento de la competencia de empresas del mismo rubro; el nacimiento de empresas de ventas online; incremento del precio de las mercaderías, especialmente de los equipos de cómputo, de igual manera, los costos ocultos ya que representan pérdidas de dinero no identificados con ningún indicador pero que están, por otro lado, la planificación inadecuada, ya que se sabe que si no hay procesos estandarizados las actividades tendrá sabor a improvisación. Estos hechos vienen acarreado inconvenientes y pérdidas para la empresa, debido a que los beneficios por las inversiones realizadas son cada vez más bajas, asimismo el rendimiento de la empresa es bajo y no permite generar valor financiero, por lo tanto, también se da el hecho que al no contar con una adecuada rentabilidad no se les permite proveer beneficios a la población. Por otro lado, Comex Perú (2020) menciona que, en el Perú se ha observado que las empresas pequeñas dedicadas a la venta de equipos de cómputo son las que se encuentran con más baja rentabilidad en el mercado tal y como se muestra a continuación:

Tabla 1
Empresas en el Perú según tipo %



Nota: Comex Perú

Mendoza (2022) indica que, en cuanto al hardware, IDC ha sido clara en afirmar que, a nivel global, la venta de PC decrecerá 8,2% frente al 2021, pues solo se venderán 321,2 millones de unidades. Esto se deberá a la citada inflación, que eleva los precios, la guerra entre Rusia y Ucrania (productor de casi la mitad del gas neón que se usa para fabricar microchips) y los efectos de la pandemia, incluido el cierre de puertos en China por la política de cero contagios. Ya en el primer trimestre del 2022, las principales marcas han visto un estancamiento o muy ligero crecimiento (menos de un producto porcentual) que esperan revertir para el 2023.

Asimismo, Mendoza (2022) señala que, las importaciones de computadoras de escritorio han caído en un -16% anual y reportan bajas para todos los modelos, con excepciones en algunas marcas. Como Apple (+30%) y Hacer (+15%). Incluso la categoría Gamer, que venía al alza en el 2021, ha disminuido sus embarques de PC de escritorio en -15,7% y -1% en portátiles. En laptops, Apple cae (-64%) y Lenovo crece (+54%), destronando del lugar a HP. La mitad de la demanda de Hardware en el Perú está compuesta por el consumidor final (hogar). En el 2021, según los reporteros de Dominio Consultores, las empresas movieron el

40% del mercado y el Estado un 10%. Este año, la situación podría ser distinta. Fernando Grados mencionó que, en el primer cuatrimestre del 2022, el Estado compró 49% más unidades que en el mismo periodo del 2021 en lo que respecta a computadoras, impresoras y consumibles de impresión (tintas). Esto significó 325 mil unidades en el 2022, versus 218 mil unidades en el año anterior.

Dentro de las causas que ocasionan dichos problemas se observa que, no están realizando un adecuado costo de ventas, por lo que no realizan un previo cálculo de variaciones del ejercicio anterior y no registran su inventario inicial al inicio contable, asimismo no realizan sus compras adecuadamente de los productos para determinar cuál es mejor y de menor costo que podría generarles ganancias mayores, sin embargo compran sin determinar el costo adecuado para la empresa, asimismo no determinan la cantidad de existencias al final de cada periodo y no determinan el monto exacto de sus ganancias.

Las consecuencias que genera el problema estudiado es que, mientras no se determine el costo de ventas al cierre del ejercicio no se tendrá información fehaciente para la toma de decisiones, y consecuentemente la rentabilidad de la empresa estará en riesgo, puesto que dicho cálculo se realiza de acuerdo a la adecuada presentación de los estados financieros.

De esta manera el objetivo de nuestra investigación es establecer la relación entre el costo de ventas y la rentabilidad, el cual nos servirá como insumo para realizar las recomendaciones pertinentes y se pueda superar el problema estudiado.

1.2. Delimitaciones de la Investigación

1.2.1. Delimitación Espacial

“Conocer y exponer claramente el límite que se fijará con respecto al tema de investigación” (Valderrama & Jaimes, 2019 p.218)

En el presente estudio se delimitó el área a estudiar para poder definir su alcance, por lo cual el estudio se enfocó en la empresa de equipos de cómputo Grupo JRR Informatic S.A.C. ubicada en la provincia y distrito de Huancayo, departamento de Junín.

1.2.2. Delimitación Temporal

“Consiste en estudiar los fenómenos elegidos, solamente dentro de un rango de tiempo que puede ser años o décadas” (Valderrama & Jaimes, 2019 p.218)

La presente investigación se realizará en el año 2021.

1.2.3. Delimitación Conceptual o Temática

“Se trata de escoger de forma argumentada cuáles serán los sectores objeto de análisis, así como de proporcionar definiciones para acotar su alcance” (Valderrama & Jaimes, 2019 p.218)

Costo de ventas

Apaza (2020) aduce que

Se refiere al importe directo de la producción de los bienes vendidos por una empresa. Esta cantidad el costo de los materiales y la mano de obra directamente utilizados para crear un producto o servicio. Manifiesta que el costo de ventas se encuentra vinculado con el gasto que la organización despliega con el propósito de producir los inventarios dentro de un tiempo determinado y el costo de ventas de una organización económica dedicada a la comercialización de productos es el

resultante del inventario inicial más el costo de compras, siendo tal importe reducido por el inventario final.

Rentabilidad

TuDashboard (2020) infiere que

La rentabilidad es la capacidad de una empresa de obtener un beneficio del capital invertido, la cual representa la relación entre los ingresos de una empresa y la cantidad de dinero que se ha recaudado para obtenerlo, para su cálculo se pueden distinguir tres tipos de rentabilidad, la rentabilidad económica, la rentabilidad financiera y la rentabilidad social.

1.3. Formulación del Problema

1.3.1. Problema General

¿Qué relación existe entre el costo de ventas y la rentabilidad de la empresa de equipos de cómputo Grupo JRR Informatic S.A.C. 2021?

1.3.2. Problemas Específicos

1. ¿Qué relación existe entre el costo de ventas y la rentabilidad económica de la empresa de equipos de cómputo Grupo JRR Informatic S.A.C. 2021?
2. ¿Qué relación existe entre el costo de ventas y la rentabilidad financiera de la empresa de equipos de cómputo Grupo JRR Informatic S.A.C. 2021?
3. ¿Qué relación existe entre el costo de ventas y la rentabilidad social de la empresa de equipos de cómputo Grupo JRR Informatic S.A.C. 2021?

1.4. Justificación de la Investigación

1.4.1. Justificación social

Los principales beneficiarios con esta investigación será la empresa de equipos de cómputo Grupo JRR Informatic S.A.C., esto debido a que se describen todos los costos que intervienen en la adquisición de las mercancías y al mismo tiempo estableciendo técnicas de distribución o prorrateo de aquellos costos necesarios hasta dar lugar a la mercancía para ser vendida, para así poder dar beneficios que se obtendrán para la rentabilidad de la misma, ya que se podrá tomar mejores decisiones en lo que concierne los productos destinados a las ventas; asimismo, se beneficiará la población en general porque podrán obtener productos accesibles a sus bolsillos y de calidad.

1.4.2. Justificación teórica

Teóricamente nuestra investigación incrementara los conocimientos teóricos de la comunidad académica, en especial de la contable, sobre los costos de ventas y la rentabilidad, ya que en nuestra investigación se demuestra de forma principal el nivel de relación que existen entre el control de ventas y la rentabilidad, demostrando así la relación de las variables de estudio, por lo cual estos resultados son plasmados como teorías nuevas para los futuros investigadores.

1.4.3. Justificación metodológica

Para lograr el objetivo de estudio, se elaboraron dos instrumentos de medición: para la variable 1: Costo de ventas, y para la variable 2: Rentabilidad. Estos instrumentos antes de su aplicación en la muestra poblacional, fueron puestos a consideración de tres expertos. Asimismo, pasaron la prueba estadística de confiabilidad y validez. El resultado de la confiabilidad fue de 0,989 puntos; así se determinó que el instrumento de medición de la variable 2 fue de consistencia interna muy alta y el instrumento de medición se obtuvo con el Alfa de Cronbach = 0.992.

1.5. Objetivos de la Investigación

1.5.1. Objetivo general

Establecer la relación que existe entre el costo de ventas y la rentabilidad de la empresa de equipos de cómputo Grupo JRR Informatic S.A.C. 2021.

1.5.2. Objetivos específicos

1. Establecer la relación que existe entre el costo de ventas y la rentabilidad económica de la empresa de equipos de cómputo Grupo JRR Informatic S.A.C. 2021
2. Establecer la relación que existe entre el costo de ventas y la rentabilidad financiera de la empresa de equipos de cómputo Grupo JRR Informatic S.A.C. 2021
3. Establecer la relación que existe entre el costo de ventas y la rentabilidad social de la empresa de equipos de cómputo Grupo JRR Informatic S.A.C. 2021.

CAPITULO II

MARCO TEÓRICO

2.1. Antecedentes (nacionales e internacionales)

2.1.1.A Nivel nacional

Rojas y Mostacero (2022) presentaron el artículo científico titulado “**Modelo de gestión administrativa y su influencia en la rentabilidad en Mapa Inversiones S.A.C., Trujillo: 2021**”. “En esta investigación se consideró como objetivo general determinar la influencia del Modelo de Gestión Administrativa en la Rentabilidad en Mapa Inversiones SAC, Trujillo: 2021. La investigación presenta un enfoque cuantitativo, de tipo explicativo, nivel correlacional y diseño no experimental. La población fue de 18 trabajadores que forman parte de la empresa. La recolección de datos se ejecutó con las técnicas de la encuesta y el análisis documental mediante los instrumentos como son el cuestionario y guía de contenidos. Se determinó que una buena gestión administrativa influye positivamente en la rentabilidad de MAPA INVERSIONES S.A.C ($p < 0,05$, $r = 0,853$) haciendo uso de la técnica estadística correlación de Pearson al cumplir con el supuesto de normalidad; así mismo se determinó que la rentabilidad en MAPA INVERSIONES S.A.C ha disminuido en el año 2020 en comparación al año anterior, por lo tanto, la empresa debe mejorar su gestión administrativa para revertir estos resultados. Finalmente se diseñó un Modelo de Gestión Administrativa basado en sus procesos (Planificación, Organización, Dirección y Control), para mejorar la rentabilidad en Mapa Inversiones SAC”.

Acuña y Cristante (2016) para optar el título profesional en ingeniería economista, en la Universidad Señor de Sipán, con la tesis titulada “Análisis de la rentabilidad económica y social de la producción de huevos de codornices de la ciudad de Chiclayo”

“La investigación: surge como necesidad básica de un grupo de productores de huevo de codornices de la ciudad de Chiclayo, quienes han encontrado en la cotornicultura una oportunidad de negocio y generación de ingresos económicos para sus familias. Los productores de huevos de codornices de la ciudad de Chiclayo, necesitan abrirse a nuevos mercados donde sean valorados de mejor forma, ya que la competencia interna es rigurosa y desleal, por lo que los precios tienden a bajar generando pérdidas económicas. Se evidencia que para tales efectos se debe contar una base de datos que indique donde se va a ofrecer el producto incluyendo al consumidor final, los restaurantes, supermercados, tienda de barrio, entre otros. Asimismo, en este estudio se planteó la diversificación del negocio a futuro a través de nuestra demanda y oferta. En esta investigación se realizó un estudio económico financiero que a través de indicadores se obtuvo un VAN de S/ 163 054, una TIR de 72% y un beneficio costo de 2.06 , también se determinó una rentabilidad financiera de 146%, así mismo se presenta un análisis sobre los beneficios que ocasionaría este estudio de la ciudad de Chiclayo, como el incremento en el empleo, mayor oferta de huevos de codornices y por último se puede cubrir la demanda insatisfecha de 10 % aproximadamente; en este análisis también se ha considerado el aspecto ambiental, lo que implica que la producción de huevos de codornices no produce un alto grado de contaminación ni explotación de los recursos como otras actividades económicas (por ejemplo la minería); ya que la codornaza es utilizado para el abono de producción agrícola”.

Millones (2020) para optar el grado académico de bachiller en Contabilidad en la Universidad Señor de Sipan, la tesis “**Rentabilidad de la empresa Big Bag Perú S.A.C., la Victoria**”, “El objetivo principal fue: analizar la rentabilidad de la empresa Big Bag Perú S.A.C., la Victoria, el tipo de investigación fue descriptiva con un diseño no experimental, la población estuvo conformada por los estados financieros de los años 2017 y 2018, se

utilizó la técnica de análisis documental. Los resultados del análisis de la rentabilidad financiera 2017 fue de 0.18 y en el 2018 se alcanzó un 0.25, la empresa ha tenido mejores beneficios de su patrimonio neto producto de una mejor utilización de los recursos con los que se ha financiado y la rentabilidad económica en el 2017 se obtuvo un resultado de 14%, sin embargo, para el año 2018 fue un 19% lo que da entender, que la empresa ha ido mejorando en obtener mejores beneficios acerca de sus activos y la rentabilidad de los activos fijos en el 2017 el resultado fue de 0.31, sin embargo, en el 2018 se obtuvo un aumento logrado un resultado de 0.53, lo que da entender que la empresa tiene capacidad para obtener buenos resultados de sus activos fijos, ya que el 2018 obtuvo un mejor beneficio. Las deficiencias se pudieron verificar en el costo de ventas sobre las ventas netas se obtuvo que en el año 2017 el resultado fue de 0.85 para el año 2018 se tiene un pequeño aumento 0.86, lo que representa que se tiene un alto costo en las ventas, para la empresa”.

Vargas (2019) para optar el título profesional de contador público, en la Universidad Señor de Sipán, presento la investigación titulada **“Sistema De Costos Para La Mejora En La Rentabilidad De La Empresa Agrotecsa S.A.C., Jaén 2017”**. “Tuvo como objetivo general mejorar la rentabilidad a través de un sistema de costos en la empresa Agrotecsa S.AC., además con la correcta presentación de la información contable para los estados financieros, y evitar las contingencias futuras con la administración tributaria, se cumplió con el primer objetivo específico denominado evaluar la rentabilidad de la empresa y se evidencio que la rentabilidad no es muy alta a pesar de los ingresos que muestran; el segundo objetivo específico denominado conocer el estado actual del costeo y rentabilidad, verifiko que en la contabilidad los costos reconocidos como tal se consideran como un gasto del periodo con esta investigación permitió ayudar a mejorar la correcta presentación de la información financiera; en el tercer objetivo específico describir los ratios que medirán la

rentabilidad se llegó a describir los ratios diferenciándolos en económicos y financieros que ayudan a conocer el estado actual de la rentabilidad; como cuarto objetivo específico denominado seleccionar las actividades esenciales que conllevan la composición del costo del producto se evidenció y se describió todas aquellas operaciones que de una u otra manera deben formar parte del costo del producto; en el quinto objetivo específico denominado diseñar el sistema de costo, se empleó un método objetivo para conocer los verdaderos costos que conllevan a tomar mejores decisiones e incrementar su rentabilidad, y como último objetivo específico denominado validar el sistema de costos que demostró su eficiencia en la correcta presentación de la información contable. El tipo de investigación es de tipo descriptiva propositiva ya que primeramente se describió la realidad problemática presente en la empresa para luego proponer la forma correcta de la composición de los costos comerciales y la técnica de distribución de los otros costos hacia las demás mercaderías afectas”.

Vera (2016), para optar el título profesional de Contador Público en la Universidad Autónoma del Perú, la tesis **“Aplicación del sistema costos por órdenes de trabajo y su incidencia en la rentabilidad de la empresa industrial de poliestireno, Nexpol S.A.C.”** “con el objetivo principal: Determinar si la aplicación de los costos por órdenes de trabajo incide en la rentabilidad de la empresa industrial de Poliestireno Nexpol SAC, en el contexto de la investigación, el diseño es tipo no experimental-transversal, La población está conformada por 50 trabajadores, donde la muestra son los 43 trabajadores los cuales se aplicaron los cuestionarios. Concluye que, se analizó el sistema de costeo ABC que aplicaría para la empresa esperando en obtener una mejora en el ciclo productivo y así implementarlo, pero se encontró que las actividades que realiza la empresa no se encuentran muy bien definidas debido a su alta rotación de personal, de acuerdo que el mejor sistema

de costos a aplicar es el de órdenes de trabajo, ya que el área de producción se encuentra establecida al igual que las funciones de las personas que se encuentran en ella”.

2.1.2. A Nivel internacional

Álvarez (2021) sustento la tesis titulada **“Análisis de los costos de ventas y gastos operacionales de la empresa Ruvicoa de la ciudad de Babahoyo”** “en la Universidad Técnica de Babahoyo, en Ecuador para optar el título profesional de Ingeniero en Contabilidad y Auditoría, Tuvo como objetivo sustentar y generar ingresos provenientes de las ventas de productos como cacao, café, té y especias. Los costos de ventas y los gastos operacionales son los responsables de mantener la actividad económica de la empresa Ruvicoa, se empleó la metodología descriptiva y exploratoria a través de un estudio exhaustivo de datos reales, proporcionados por la empresa, finalmente concluye que la empresa Ruvicoa presenta dificultades en sus gastos operacionales, detallados en los estados de resultados del año 2020 en comparación al año 2019, haciendo que, el margen de utilidad tienda a tener alteraciones, tanto negativas como positivas, es así que se pudo detectar que, los gastos operacionales aumentaron debido al aumento de pagos de mantenimiento y reparación de maquinaria industrial, asimismo de transporte y por último, por los constantes programas de capacitaciones al personal administrativo y operativo de la empresa”.

Dávila et al. (2020) en la Universidad de la Rioja presentaron el artículo científico **“Análisis de rentabilidad económica del camarón (*Litopenaeus vannamei*) en el sitio Balao Chico, provincia del Guayas”**. “La presente investigación tuvo como objetivo, elaborar un análisis financiero mediante un flujo de caja y la obtención de indicadores que permita determinar la rentabilidad del cultivo de camarón el sitio Balao Chico, en la

provincia del Guayas (Ecuador). Para obtención de información primaria, se utilizaron las técnicas de la observación directa y recopilación de datos financieros de la empresa del año 2018, que permitió armar el flujo de caja proyectado para cinco años, con un enfoque de arriba hacia abajo (top-down), (rentabilidad de la producción de camarón), para ir extrayendo información contable (costos e ingresos). También, se tomó parte de la teoría de los sistemas, donde se definen las entradas (insumos, balanceados, suplementos medidos en dinero), los procesos (actividades acuícolas) y productos (kg de camarón). En la empresa camaronera Aquataura S.A es de 81,11 hectáreas bajo el sistema de cultivo semi intensivo que produce camarón en tallas de 40 y talla 50, en el análisis financiero el proyecto es viable, con una tasa de rentabilidad esperada por los socios del 50%, el VAN es de \$176647,80 y la tasa interna de retorno es de 76%, que es mayor que la tasa de descuento inicial, se recomienda su inmediata aceptación con una relación costo beneficio que por cada dólar que se invierta se obtiene una utilidad neta de 0,51 centavos de dólares, la inversión se lo recupera en un año. En los escenarios de análisis de sensibilidad precio y cantidad con variación del 5% la TIR fue del 53% y 50% respectivamente”.

Buenaño (2017) en la Universidad Nacional de Chimborazo, para optar el título de licenciada en Contabilidad CPA. La presente investigación desarrollada bajo el tema “Los costos de producción de los productos agrícolas y su incidencia en la rentabilidad de los productores de la parroquia de Cubijíes en el año 2015”, “se realizó con el objetivo de determinar los factores que inciden en los costos de producción y conocer los costos del ciclo productivo, de los principales productos agrícolas que se cultivan en dicha parroquia, para lo cual se utilizó el método hipotético deductivo, ya que se formuló el problema, se creó la hipótesis, se analizaron e interpretaron los resultados obtenidos de la aplicación de los instrumentos como la encuesta y la entrevista, y finalmente se comprobó la hipótesis. Se realizó un análisis de los

costos de producción de maíz blanco harinero, en el que se determinó un costo de \$ 1.287,90 por una producción de 160 sacos obteniendo un margen de ganancia del 36%, por otra parte, se analizó el costo de producción de la papa Cecilia, estableciendo un costo total de \$ 3.447,00 por una producción de 280 sacos alcanzando un margen de utilidad del 30%. Finalmente se propuso un manual de cultivo de brócoli basado en costos de producción para establecer el precio de venta y mejorar la rentabilidad de los productores agrícolas de la parroquia Cubijés. La mayor parte de productores agrícolas de la parroquia de Cubijés desconocen los sistemas de costos de producción, tampoco se lleva un registro de los gastos, y los precios fijados por los productores agrícolas se basan principalmente en la cotización del mercado, sin tomar en cuenta otros factores como la inversión, la calidad o el tamaño del producto, el 98% de los productores agrícolas consideran que es necesario realizar un análisis de los costos de producción para mejorar la rentabilidad financiera”.

Ramírez et al. (2019) en la Universidad de la Rioja, presentaron el artículo científico “Variaciones del presupuesto de costos y su incidencia en los resultados de la compañía UNICOL S.A.”. “El presente proyecto estuvo enfocado en las variaciones del presupuesto de costos y su incidencia en los resultados tomando como referencia a la empresa UNICOL S.A dedicada a la producción de alimento balanceado. Las debilidades encontradas en esta industria están relacionadas a las faltas de gestión y control siendo la causa principal la falta de planificación financiera que ha provocado que los indicadores financieros reales estén totalmente desalineados a los indicadores presupuestarios. Es evidente la falta de gestión comercial para establecer negociaciones comerciales eficaces, que ayuden a mantener el volumen de venta proyectado sin sacrificar el margen, a eso se le suma la baja inyección de flujo por las cobranzas que ha provocado que el endeudamiento financiero sea elevado generando un gasto por interés muy representativo y a su vez perdiendo oportunidades de

compra de materia prima a precios de oportunidad. Adicional la falta de control del presupuesto de gasto había generado un impacto representativo en el valor unitario, mermando a gran escala la rentabilidad operacional. En base a los hallazgos se propuso un modelo de gestión y control llamado comité de rentabilidad el cual tiene como objetivo alinear a las áreas a trabajar en conjunto y a tomar medidas preventivas y de control para poder alcanzar los resultados esperados en su mayor porcentaje”.

Esleider (2019) sustento en la Universidad Estatal Península de Santa Elena la tesis titulada: **“Costos por servicios y rentabilidad en la compañía de transporte Transreinamarsa S.A, cantón Santa Elena, provincia de Santa Elena, período 2018”**. “Para optar el título de Licenciado en contabilidad y Auditoría. El presente trabajo de investigación, tiene como objetivo determinar los costos de servicios de transporte y conocer su influencia en la rentabilidad. La compañía actualmente determina costos de manera empírica, de tal manera que no identifican el costo real en la prestación de servicio de transporte, impidiendo conocer la situación económica de la compañía, perjudicando la toma de decisiones acertadas y la emisión de estados financieros. El tipo de investigación fue descriptiva-mixta, y los métodos a utilizar fueron el teórico, analítico – sintético, deductivo, histórico, lógico y empírico. La población es de 16 personas ,de los cuales se consideró al gerente, al contador y a un socio a quienes se les aplicó una entrevista de 5 preguntas para conocer la operatividad, permitiendo establecer una propuesta para determinar el coste por servicios, mediante un sistema de costos por órdenes de servicio que identifique los elementos del mismo, los gastos operativos y otros gastos que influyen en la rentabilidad, además se establece un análisis con los ratios financieros para determinar la viabilidad en cuanto a los costos que incurren en este tipo de empresa. Existe usencia de un modelo de costos por servicio afecta la rentabilidad debido a que los socios no conocen

el valor que implica brindar el servicio de transporte, esto se refleja en la determinación de precios, debido a que se estos valores se fijan en base a la experiencia de los choferes, pero sin conocer si el valor fijado le representa ganancia, afectando la rentabilidad de la empresa”.

2.2. Bases Teóricas

2.2.1. Variable 1: Costo de ventas

2.2.1.1. Definición

Apaza y Barrantes (2020) aducen que

Se refiere al importe directo de la producción de los bienes vendidos por una empresa. Esta cantidad el costo de los materiales y la mano de obra directamente utilizados para crear un producto o servicio. “Asimismo, el costo de venta se encuentra vinculado con el gasto que la organización despliega con el propósito de producir los inventarios dentro de un tiempo determinado y el costo de ventas de una organización económica dedicada a la comercialización de productos es el resultante del inventario inicial más el costo de compras, siendo tal importe reducido por el inventario final”. (p.10).

Reveles (2017), nos dice que “Señala que es el costo en que la empresa incurre para poder mercantilizar un producto o bien a sus clientes” (p.15).

Borbor (2020), nos dice que “Refieren que es el valor directo que supone la elaboración de un producto o servicio para comercializarlo en un tiempo definido” (p.5).

2.2.1.2. Dimensiones

Dimensión 1: Inventario inicial

Apaza y Barrantes (2020), nos dicen que “Es aquello que representa el valor de la existencia de mercaderías aproximadamente a la fecha donde empezó el periodo contable” (p.10).

Los elementos que se consideran dentro fueron:

- ✓ Identificación de los bienes vendidos.
- ✓ Utilización de los registros.
- ✓ Características de los productos.

Dimensión 2: Compras

Borbor (2020), menciona que “Es la función logística mediante la cuales, y provee a una empresa todo el material necesario para su funcionamiento, adquiriendo un bien o un servicio a cambio de una contraprestación monetaria o en especie” (p.20).

En cuanto a este proceso, comprende elementos que participan al momento de la compra, los mismos que se adjuntan para determinar el precio de la venta. Cuyos indicadores a considerar son:

- Precios de compra
- Aranceles de importación
- Transportes
- Almacenamiento
- Otros impuestos.

Dimensión 3: Inventario final

Reveles (2017), refiere que “Es la cantidad y el valor total de los bienes en posesión de una empresa al final del año, el inventario final es igual al inventario inicial más el costo de las existencias adquiridas menos el costo de las existencias vendidas” (p.10).

Las características son:

- Seguimiento de los inventarios finales.

- Registro de las pérdidas del inventario.
- Conteo del inventario, al final del periodo.

2.2.2. Variable 2 Rentabilidad

2.2.2.1. Definición de Rentabilidad

TuDashboard (2020) alega que

La rentabilidad es la capacidad de una empresa de obtener un beneficio del capital invertido, la cual representa la relación entre los ingresos de una empresa y la cantidad de dinero que se ha recaudado para obtenerlo, para su cálculo se pueden distinguir tres tipos de rentabilidad, la rentabilidad económica, la rentabilidad financiera y la rentabilidad social.

Ortega (2020) alude que

La rentabilidad es un concepto amplio que admite diversos enfoques y proyecciones, y actualmente existen diferentes perspectivas de lo que puede incluirse dentro de este término en relación con las microempresas; se puede hablar así de rentabilidad desde el punto de vista económico o financiero, o también se puede hablar de rentabilidad social, incluyendo en este caso aspectos muy variados como pueden ser los aspectos culturales, medioambientales, etc., que vienen a configurar los efectos positivos o negativos que una empresa puede originar en su entorno social o natural. (p.10)

Muñoz (2022) refiere que

La rentabilidad es una noción que se aplica a toda acción económica en la que se movilizan medios y recursos con el fin de obtener beneficios, se trata de una medida de rendimiento que producen los capitales invertidos en un determinado periodo de tiempo, asimismo es el resultado obtenido tras la comparación entre beneficio neto generado con el capital invertido para obtenerlo. (p.4)

Fórmula para determinar la rentabilidad

$$\frac{(\text{Valor actual de la inversión} - \text{Valor inicial de la inversión}) + \text{Dividendos}}{\text{Valor inicial de la inversión}} \times 100$$

2.2.2.2. Dimensiones

Dimensión 1: Rentabilidad Económica

Muñoz (2022) refiere que

La rentabilidad económica consiste en el rendimiento que una empresa obtiene por las inversiones que realiza, la cual mide la capacidad de la empresa de generar beneficios a partir de los activos y del capital invertido sin tener en cuenta la estructura financiera, la cual también es conocida como tasas de retorno de activo (ROA). (p.05)

Dimensión 2: Rentabilidad Financiera

Muñoz (2022) infiere que

Este tipo de rentabilidad es relacionada el beneficio neto que se obtiene con los recursos que se necesitan para obtenerlo, es decir con el capital total inicial, la rentabilidad financiera mide la capacidad de una empresa a la hora de renumerar a sus propietarios o accionistas (ROE). (p.6)

Dimensión 3: Rentabilidad Social

Rubio (2021) refiere que

La rentabilidad social no se basa en el beneficio monetario en relación con el capital, sino que calcula el valor añadido para la sociedad en función a las inversiones realizadas. Así mismo, ha pasado de ser una simple definición teórica a una verdadera herramienta de gestión que ha permitido que las empresas sean concebidas no sólo como agentes económicos enfocados en generar rentabilidad económica, reflejada en la generación de valor agregado y en la obtención de mejores resultados financieros; sino también en lograr un equilibrio adecuado entre lo económico, social y ambiental, lo que

les agrega a su vez valor y a sus productos. Así, el concepto de responsabilidad social ha trascendido de las meras prácticas filantrópicas dentro y fuera de las organizaciones, constituyéndose en un real compromiso con la sostenibilidad y los distintos actores que participan de determinada actividad económica; manifestándose de tal forma que, en la actualidad, una empresa que no invierte en implementar políticas de responsabilidad social, corre el riesgo de perder legitimidad social y, con ello, viabilidad a largo plazo.

2.3. Definición de Conceptos

Costo de ventas

Se aplica a toda la acción económica en la que se moviliza tanto medios materiales, humanos y financieros con el fin de obtener unos resultados.

Inventario inicial

Aquello que representa el valor de la existencia de mercaderías aproximadamente dentro de la fecha.

Compras

Lo que provee la empresa.

Inventario final

La cantidad y el valor de los bienes en posesión de una empresa.

Rentabilidad

Concepto amplio de diversos enfoques y proyecciones.

Rentabilidad Económica

Medida en un determinado tiempo, del rendimiento de los activos de una empresa.

Rentabilidad Financiera

Denominados dentro del periodo de tiempo, para la distribución de los resultados.

Rentabilidad Social

No se basa en el beneficio monetario sino calcula el valor añadido dentro de sociedad.

CAPITULO III

HIPÓTESIS

3.1. Hipótesis De la Investigación

3.1.1. Hipótesis General

Existe relación indirecta entre el costo de ventas y la rentabilidad de la empresa de equipos de cómputo Grupo JRR Informatic S.A.C. 2021.

3.1.2. Hipótesis Específicas

1. Existe relación indirecta entre el costo de ventas y la rentabilidad económica de la empresa de equipos de cómputo Grupo JRR Informatic S.A.C. 2021
2. Existe relación indirecta entre el costo de ventas y la rentabilidad financiera de la empresa de equipos de cómputo Grupo JRR Informatic S.A.C. 2021
3. Existe relación indirecta entre el costo de ventas y la rentabilidad social de la empresa de equipos de cómputo Grupo JRR Informatic S.A.C. 2021.

3.2. Variables de la Investigación

Variable 1: Costo de ventas

Variable 2: Rentabilidad

3.3. Operacionalización de las Variables

Variable	Definición conceptual	Dimensión	Indicadores	Escala de medición
Variable 1: Costo de ventas	Apaza (2020), nos dice que Se refiere al importe directo de la producción de los bienes vendidos por una empresa. Esta cantidad el costo de los materiales y la mano de obra directamente utilizados para crear un producto o servicio. Asimismo, el costo de venta se encuentra vinculado con el gasto que la organización despliega con el propósito de producir los inventarios dentro de un tiempo determinado y el costo de ventas de una organización económica dedicada a la comercialización de productos es el resultante del inventario inicial más el costo de compras, siendo tal importe reducido por el inventario final.	Inventario inicial	Valor de existencias	Ordinal
			Mercaderías	
			Periodo contable	
		Compras	Logística	
			Adquisiciones de bienes	
			Adquisición de servicios	
		Inventario final	Valor total	
			Costo de existencias adquiridas	
			Costo de existencias vendidas	

Variable	Definición conceptual	Dimensión	Indicadores	Escala de medición
Variable 2: Rentabilidad	TuDashboard (2020) menciona que La rentabilidad es la capacidad de una empresa de obtener beneficio del capital invertido, la cual representa la relación entre los ingresos de una empresa y la cantidad de dinero que se ha recaudado para obtenerlo, para su cálculo se pueden distinguir tres tipos de rentabilidad, la rentabilidad económica, la rentabilidad financiera y la rentabilidad social.	Rentabilidad Económica	Rendimiento de los Activos	Ordinal
			Financiación	
		Rentabilidad Financiera	Capitales Propios	
			Fondos Propios	
		Rentabilidad Social	Valor añadido	
			Beneficio monetario	

CAPITULO IV METODOLOGÍA

4.1. Método de la Investigación

4.1.1. Método general

Hernández Sampieri y Mendoza Torres (2018), refieren que “El método de la investigación es el científico porque, es el camino a seguir mediante una serie de operaciones y reglas prefijadas que nos permiten alcanzar un resultado o un objetivo” (p.23).

4.1.2. Métodos específicos

Valderrama y Jaimes (2019), mencionan que se utiliza el método hipotético deductivo ya que:

A partir de la observación de casos particulares, se plantea un problema. A través de un proceso de inducción, este problema remite una teoría. A partir del marco teórico, se formula una hipótesis, mediante un razonamiento deductivo, que posteriormente se intenta validar empíricamente. El ciclo completo inducción/deducción se conoce como proceso hipotético deductivo. (p.255)

4.2. Tipo de la Investigación

Valderrama y Jaimes (2019), sostienen que se utiliza el tipo aplicada porque “Tiene propósitos prácticos. Se interesa en la aplicación de los conocimientos teóricos para solucionar problemas específicos de la vida cotidiana generando bienestar a la sociedad” (p.250).

4.3. Nivel de Investigación

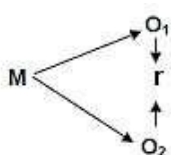
Valderrama y Jaimes (2019) mencionan que “El nivel de investigación es correlacional porque este nivel de estudio tiene como finalidad conocer la relación o grados de asociación que existe entre las variables de estudio” (p.251).

4.4. Diseño de Investigación

Hernández Sampieri y Mendoza Torres (2018), sostienen que “El diseño de la investigación es el no experimental, ya que, podría definirse como la investigación que se realiza sin manipular deliberadamente variables. Es decir, se trata de estudios donde no hacemos variar en forma intencional las variables independientes para ver su efecto sobre otras variables” (p.174).

Se utilizó el diseño no experimental, de corte transversal o transeccional-correlacional, porque son medidas en una sola ocasión, seguidamente, son observacionales porque solo permiten hacer comparación entre grupos, dentro de este caso las variables de estudio.

El esquema del presente diseño correlacional es:



Donde:

M = Muestra

O₁ = Observación de la V.1.

O₂ = Observación de la V.2.

r = Correlación entre dichas variables.

4.5. Población y Muestra

4.5.1. Población

Carrasco (2016), menciona que la población “Es el conjunto de todos los elementos (unidades de análisis) que pertenecen al ámbito espacial donde se desarrolla el trabajo de investigación” (p.236). Nuestra población es censal ya que se aplica todos los elementos que constituya la población y finita porque es aquella cuyos elementos en su totalidad son identificados por el investigador, por lo menos desde el punto de vista del conocimiento que se tiene sobre su cantidad total. Es decir que el número de valores que la componen tienen un fin. Nuestra población estuvo conformada por los 33 trabajadores de la empresa de equipos de cómputo Grupo JRR Informatic S.A.C.

Tabla 2
Relación de la población de estudio

CUADRO PARA ASIGNACIÓN DE PERSONAL GRUPO JRR INFORMATIC S.A.C.			
Nº	Nombre de la Unidad	Nombre de Cargo	Nº de Personal
1	Gerencia general	Gerente General	1
		Administración	1
		Encargado por sucursal	3
2	Contabilidad	Contadora	1
		Personal de apoyo por sucursal (asistente)	3
3	Logística	Almacén	1
		Personal de apoyo por sucursal (asistente)	3
4	Caja	Cajera	3
5	Marketing	Diseñador	1
		Ejecutivos de ventas	6
		Personal de apoyo de ventas (asistente)	4
6	Servicio Técnico	Técnico principal	1
		Técnicos por sucursal	3
		Personal de apoyo de técnicos (asistente)	2
		Total, de trabajadores	33

Nota: CAP GRUPO JRR INFORMATIC S.A.C.

4.5.2. Muestra

El muestreo será no probabilístico ya que según Hernández Sampieri y Mendoza Torres (2018), “procedimiento no es mecánico ni se basa en fórmulas de probabilidad, sino que depende del proceso de toma de decisiones de un grupo de investigadores y, desde luego, las muestras seleccionadas obedecen a otros criterios de investigación” (p.200). Dentro de nuestra muestra encuestamos a 33 trabajadores de la empresa de equipos de cómputo Grupo JRR Informatic S.A.C.

Dentro de los criterios de inclusión se encontrarán todos los trabajadores que contribuyan a nuestra investigación.

Dentro de los criterios de exclusión se encontrarán aquellos trabajadores que no contribuyan con la investigación.

4.6. Técnicas e Instrumentos de Recolección de Datos

4.6.1. Técnicas de Recolección de Datos

Carrasco (2016) menciona que se utilizó como técnica la encuesta porque “Es una técnica de investigación social para la indagación, exploración y recolección de datos, mediante preguntas formuladas directa o indirectamente a los sujetos que constituyen la unidad de análisis del estudio investigado” (p.314).

4.6.2. Instrumentos de Recolección de Datos

Hernández Sampieri y Mendoza Torres (2018) refieren que el instrumento que se utilizó fue el cuestionario, porque “Explica el proceso para elaborar un instrumento de medición y las principales alternativas para recolectar datos, (Se basa en preguntas que pueden ser cerradas o abiertas, sus preguntas pueden ser auto administrados, entrevista personal o telefónica, vía internet)” (p.196).

4.6.3. Validez y confiabilidad

4.6.3.1 Validez

“Esta prueba de validez de contenido se realizó por separado: validez de pertinencia, relevancia y claridad” (Valderrama & Jaimes, 2019 p.270). En nuestra investigación se desarrolló la validez de pertenencia, tal como se puede evidenciar dentro del anexo 5.

4.6.3.2 Confiabilidad

(Valderrama & Jaimes, 2019) refieren que “Para aplicar la prueba de confiabilidad se utiliza los resultados de la prueba piloto, los resultados deben estar almacenados en una base de datos. El análisis estadístico que se empleó fue el Alfa de Cronbach por tener escalas de medición ordinales” (p.265).

4.7. Procedimiento de Recolección de Datos

Se utilizaron:

a) En la estadística descriptiva.

Se utilizaran las medidas de tendencia central (media aritmética, mediana y moda) para indicar el centro del conjunto de datos de la variable; las medidas de variabilidad (desviación típica y varianza), para medir la dispersión de los datos con respecto al valor central de los datos de la variable; las medidas de forma de la distribución en dos aspectos: referente a la forma de la distribución (asimetría), para saber si la distribución de los datos tiende a la derecha, a la izquierda o es simétrica; y al apuntamiento de la distribución (curtosis) para comparar la dispersión de los datos observados al valor central con la dispersión de los datos cercanos a ambos extremos de la distribución; así como a las medidas de posición (percentiles) para describir las variables respectivamente.

b) En la estadística inferencial.

Se utilizará el estadístico Rho de Spearman, tanto para la correlación como para la prueba de hipótesis.

4.8. Aspectos éticos de la investigación

La investigación fue realizada tomando en cuenta el Reglamento General de la investigación, mediante el artículo 27° donde se establecen principios que rigen la actividad investigativa, como:

- Se respetó el anonimato de los sujetos de análisis.
- La tesis fue ejecutada en el tiempo que nos provee la Universidad.
- La participación de los sujetos encuestados fue de manera voluntaria.
- La investigación no tiene ningún perjuicio para la empresa.

Dentro del artículo 28° donde se establecen las normas de comportamiento ético, mencionamos:

- Se logró conseguir el consentimiento informado de la empresa y esta se evidencia dentro del anexo 7.
- Garantizamos la originalidad de todo el proceso de investigación.
- Ponemos en consideración los hallazgos encontrados de manera abierta y completa.

CAPITULO V RESULTADOS

5.1. Descripción de resultados

Tabla 3

Variable costos de ventas

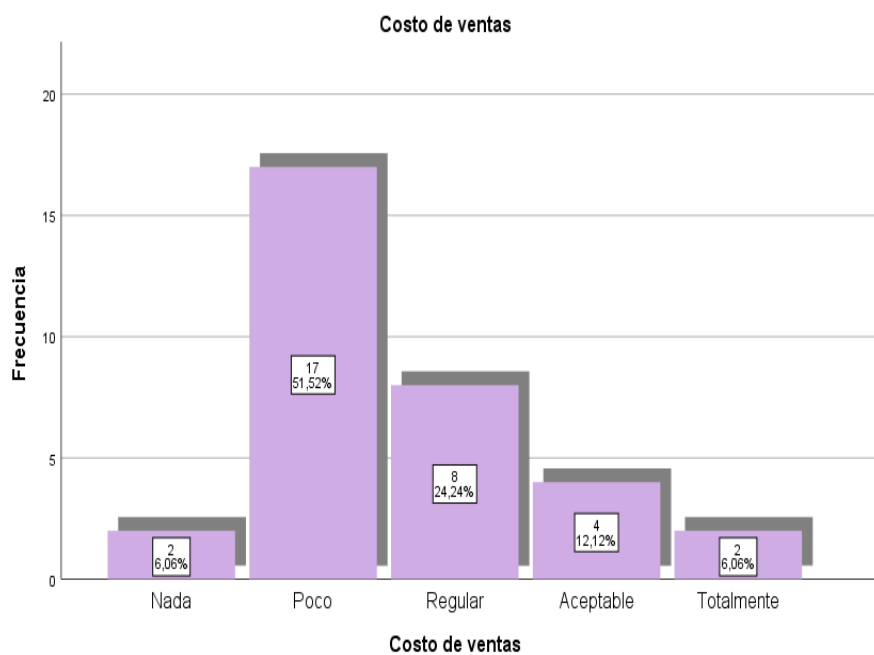
	Frecuencia	Porcentaje
Válido Nada	2	6,1
Poco	17	51,5
Regular	8	24,2
Aceptable	4	12,1
Totalmente	2	6,1
Total	33	100,0

Nota: SPSS 25

Interpretación: El 52% quienes llegaron a ser la mayoría de los encuestados, ostentaron estar pocamente de acuerdo con el cálculo de costo de ventas dentro de la empresa.

Figura 1

Variable costo de ventas



Nota: Elaboración propia SPSS25

Tabla 4

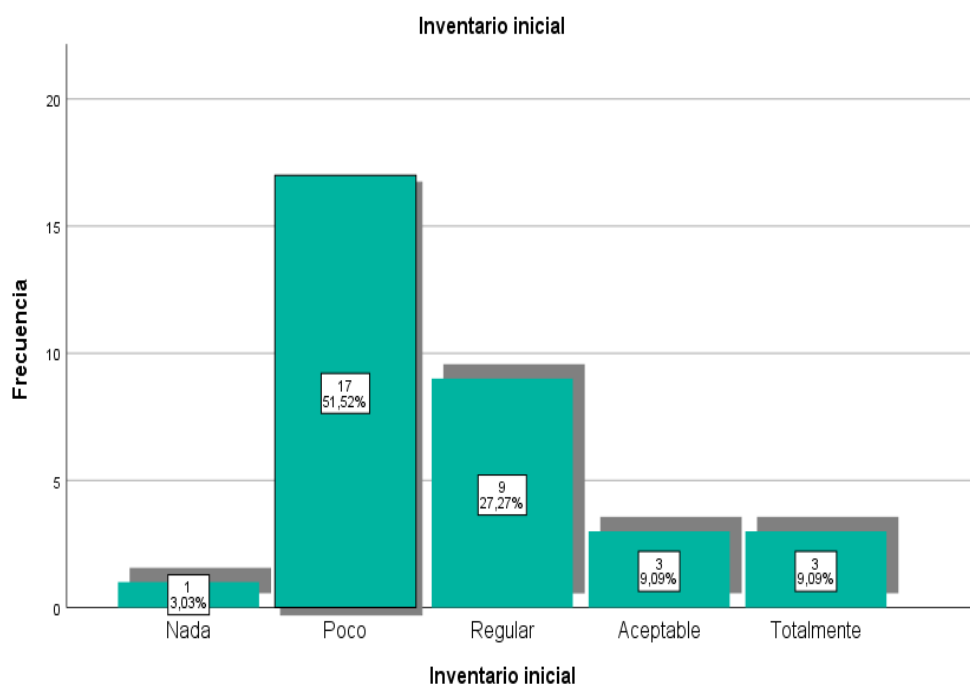
Dimensión inventario inicial

	Frecuencia	Porcentaje
Válido Nada	1	3,0
Poco	17	51,5
Regular	9	27,3
Aceptable	3	9,1
Totalmente	3	9,1
Total	33	100,0

Nota: IBM 25

Interpretación: De los 33 trabajadores encuestados, el 52% de los encuestados mencionaron estar pocamente de acuerdo con el inventario inicial de la empresa.

Figura 2

Dimensión inventario inicial

Nota: Elaboración propia SPSS25

Tabla 5

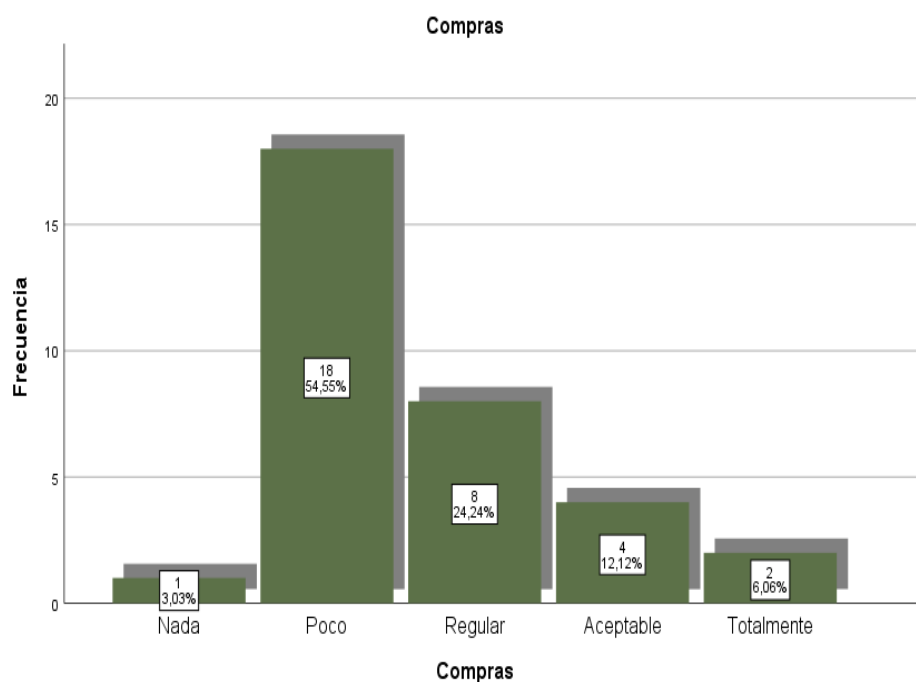
Dimensión compras

		Compras			
		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Nada	1	3,0	3,0	3,0
	Poco	18	54,5	54,5	57,6
	Regular	8	24,2	24,2	81,8
	Aceptable	4	12,1	12,1	93,9
	Totalmente	2	6,1	6,1	100,0
	Total	33	100,0	100,0	

Nota: Elaboración propia SPSS25

Interpretación: Con los 33 trabajadores quienes vinieron a ser nuestros sujetos de análisis de la empresa cómputo grupo JRR Informatic S.A.C., en la cual el 55% que estubo conformada por 18 trabajadores, mencionaron estar pocamente de acuerdo con las cotizaciones para la compra de las mercancías dentro de la empresa.

Figura 3

Dimensión compras

Nota: Elaboración propia SPSS25

Tabla 6

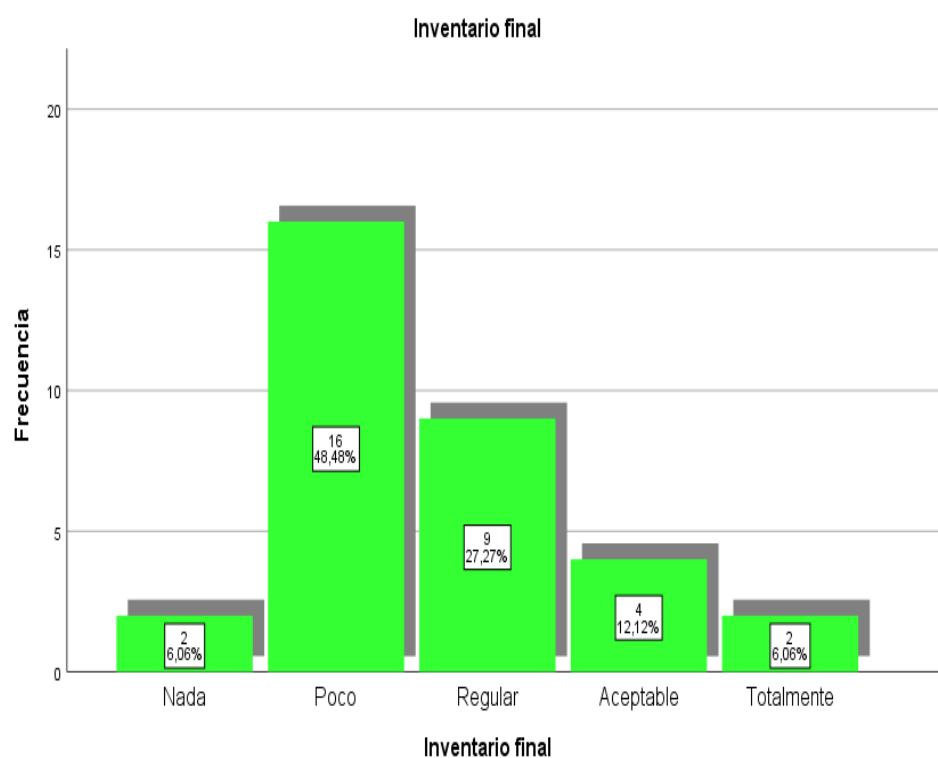
Dimensión inventario final

	Frecuencia	Porcentaje
Válido Nada	2	6,1
Poco	16	48,5
Regular	9	27,3
Aceptable	4	12,1
Totalmente	2	6,1
Total	33	100,0

Nota: IBM 25

Interpretación: Con el apoyo de los sujetos de análisis se pudo demostrar que el 49% de los encuestados, mencionaron estar pocamente de acuerdo con el inventario final de la empresa.

Figura 4

Dimensión inventario final

Nota: IBM 25

Tabla 7

Variable de rentabilidad

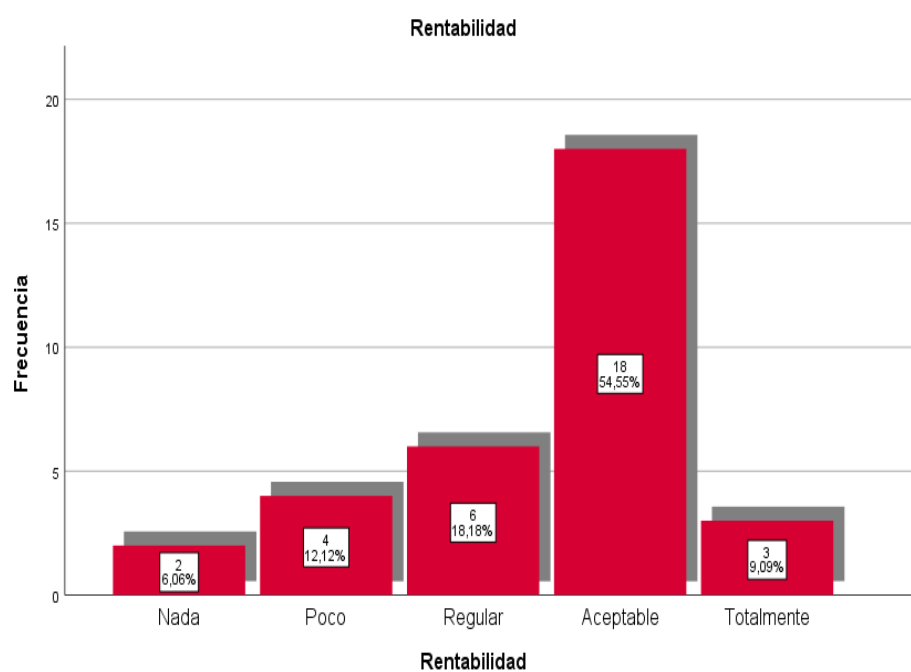
		Frecuencia	Porcentaje
Válido	Nada	2	6,1
	Poco	4	12,1
	Regular	6	18,2
	Aceptable	18	54,5
	Totalmente	3	9,1
	Total	33	100,0

Nota: Elaboración propia SPSS25

Interpretación: El 55% de los encuestados manifestó estar aceptablemente de acuerdo que la buena rentabilidad coadyuva a lograr metas y objetivos de la misma.

Figura 5

Variable de rentabilidad



Nota: SPSS 25

Tabla 8

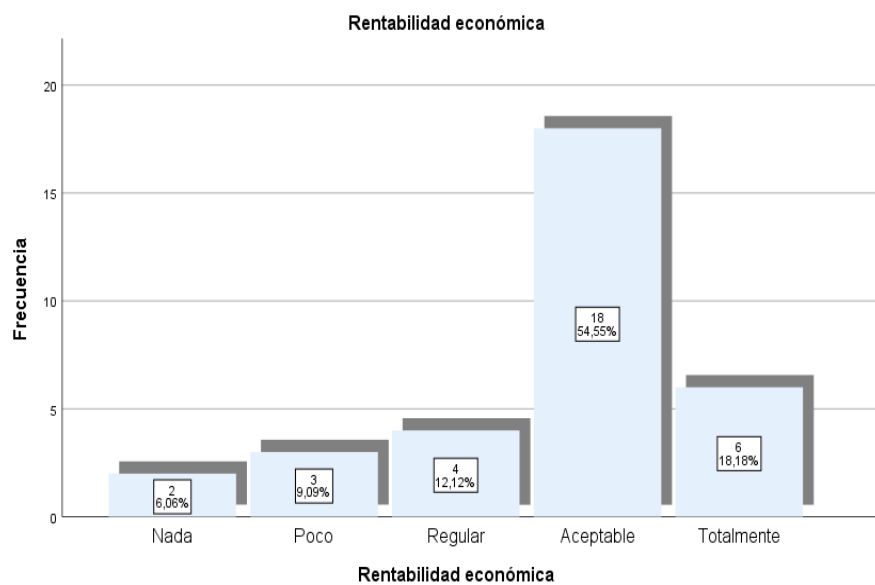
Dimensión rentabilidad económica

		Frecuencia	Porcentaje
Válido	Nada	2	6,1
	Poco	3	9,1
	Regular	4	12,1
	Aceptable	18	54,5
	Totalmente	6	18,2
	Total	33	100,0

Nota: SPSS 25

Interpretación: El 54,5%, llegando a ser la mayoría de encuestados manifestaron estar de acuerdo que la rentabilidad económica expresa las ganancias que obtiene una organización.

Figura 6

Dimensión rentabilidad económica

Nota: Elaboración propia SPSS25

Tabla 9

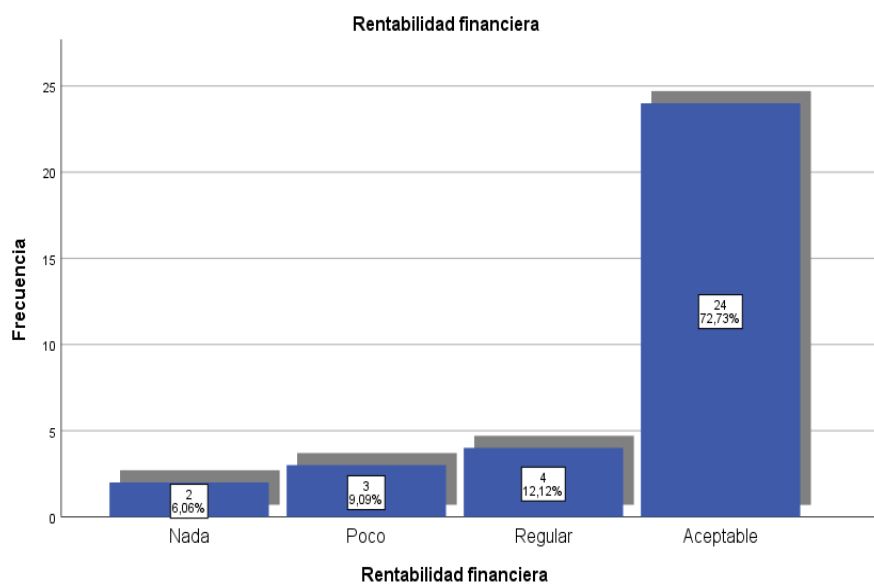
Dimensión rentabilidad financiera

		Frecuencia	Porcentaje
Válido	Nada	2	6,1
	Poco	3	9,1
	Regular	4	12,1
	Aceptable	24	72,7
	Total	33	100,0

Nota: IBM 25

Interpretación: De los 33 trabajadores encuestados el 73% llegando a ser la mayoría de encuestados mencionaron estar de acuerdo que la rentabilidad financiera es un indicador que mide el beneficio que obtiene la empresa.

Figura 7

Dimensión rentabilidad financiera

Nota: Elaboración propia SPSS25

Tabla 10

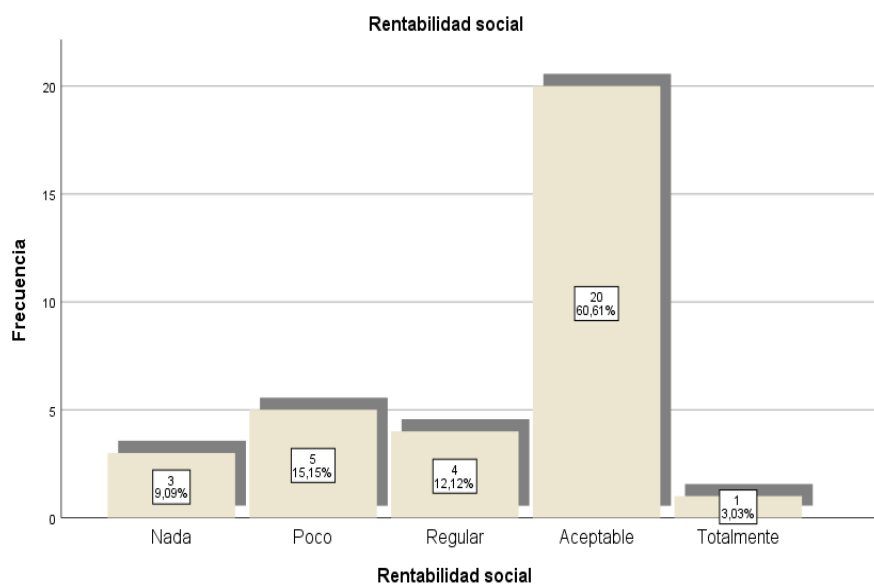
Dimensión rentabilidad social

	Frecuencia	Porcentaje
Válido Nada	3	9,1
Poco	5	15,2
Regular	4	12,1
Aceptable	20	60,6
Totalmente	1	3,0
Total	33	100,0

Nota: Elaboración propia SPSS25

Interpretación: Dentro la tabla 10 se pudo evidenciar que los trabajadores manifestaron estar aceptablemente de acuerdo que una actividad económica deberá proveer más beneficios que perdidas a la población.

Figura 8

Dimensión rentabilidad social

Nota: Elaboración propia SPSS25

5.2 Contratación de hipótesis

Tabla 11

Correlación

-1	Correlación negativa grande y perfecta
(-0,9 a -0,99)	Correlación negativa muy alta
(-0,7 a -0,89)	Correlación negativa alta
(-0,4 a -0,69)	Correlación negativa moderada
(-0,2 a -0,39)	Correlación negativa baja
(-0,01 a -0,19)	Correlación negativa muy baja
0	Nula
(0,0 a 0,19)	Correlación positiva muy baja
(0,2 a 0,39)	Correlación positiva baja
(0,4 a 0,69)	Correlación positiva moderada
(0,7 a 0,89)	Correlación positiva alta
(0,9 a 0,99)	Correlación positiva muy alta
1	Correlación positiva grande y perfecta

5.2.1 Hipótesis general:

HG: “Existe relación indirecta entre el costo de ventas y la rentabilidad de la empresa de equipos de cómputo Grupo JRR Informatic S.A.C. 2021”.

Ho: “Existe relación indirecta entre el costo de ventas y la rentabilidad de la empresa de equipos de cómputo Grupo JRR Informatic S.A.C. 2021”.

Ho: $\rho=0$

H1: “Existe relación indirecta entre el costo de ventas y la rentabilidad de la empresa de equipos de cómputo Grupo JRR Informatic S.A.C. 2021”.

Ho: $\rho\neq 0$

Nivel de significación 0.05

Tabla 12

Nivel de relación entre costo de ventas y la rentabilidad

Correlaciones			Costo de ventas	Rentabilidad
Rho de Spearman	Costo de ventas	Coefficiente de correlación Sig. (bilateral) N	1,000 . 33	-,990** ,000 33
	Rentabilidad		-,990** ,000 33	1,000 . 33

Nota: IBM 25

“Interpretación: De $p=0,000 < 0,05$ podemos rechazar la hipótesis nula y aceptar la hipótesis alterna que viene a ser: Existe relación indirecta entre el costo de ventas y la rentabilidad de la empresa de equipos de cómputo Grupo JRR Informatic S.A.C. 2021. Consecuentemente se observa una relación negativa muy alta con un $r = -0,990$. Por lo tanto, podemos asegurar que, a mayor de costo de ventas, menor será la rentabilidad para la empresa.”

5.2.2 Hipótesis Específicas:

Hipótesis Específica 1

HG: “Existe relación indirecta entre el costo de ventas y la rentabilidad económica de la empresa de equipos de cómputo Grupo JRR Informatic S.A.C. 2021”.

Ho: “Existe relación indirecta entre el costo de ventas y la rentabilidad económica de la empresa de equipos de cómputo Grupo JRR Informatic S.A.C. 2021”.

Ho: $\rho=0$

H1: “Existe relación indirecta entre el costo de ventas y la rentabilidad económica de la empresa de equipos de cómputo Grupo JRR Informatic S.A.C. 2021”.

Ho: $\rho \neq 0$

Nivel de significación 0.05

Tabla 13

Nivel de relación entre costo de ventas y la rentabilidad económica

		Correlaciones		
			Costo de ventas	Rentabilidad económica
Rho de Spearman	Costo de ventas	Coefficiente de correlación	1,000	-,967**
		Sig. (bilateral)	.	,000
		N	33	33
	Rentabilidad económica		-,967**	1,000
			,000	.
			33	33

Nota: SPSS versión 25

“Interpretación: Dado que $\rho = 0.000 < 0,05$ rechazar H_0 y se acepta la H_1 : Existe relación indirecta entre el costo de ventas y la rentabilidad económica de la empresa de equipos de cómputo Grupo JRR Informatic S.A.C. 2021. Consecuentemente se observa una relación negativa muy alta con un $r = -0,967$. De lo que podemos mencionar que, a mayor costo de ventas, menor será la rentabilidad económica de la empresa.”

Hipótesis Especifica 2

HG: “Existe relación indirecta entre el costo de ventas y la rentabilidad financiera de la empresa de equipos de cómputo Grupo JRR Informatic S.A.C. 2021”.

Ho: “Existe relación indirecta entre el costo de ventas y la rentabilidad financiera de la empresa de equipos de cómputo Grupo JRR Informatic S.A.C. 2021”.

Ho: $\rho=0$

H1: “Existe relación indirecta entre el costo de ventas y la rentabilidad financiera de la empresa de equipos de cómputo Grupo JRR Informatic S.A.C. 2021”.

Ho: $\rho \neq 0$

Nivel de significación 0.05

Tabla 14

Nivel de relación entre costo de ventas y la rentabilidad financiera

		Correlaciones		
			Costo de ventas	Rentabilidad financiera
Rho de Spearman	Costo de ventas	Coefficiente de correlación	1,000	-,981**
		Sig. (bilateral)	.	,000
		N	33	33
	Rentabilidad financiera		-,981**	1,000
			,000	.
			33	33

Nota: Elaboración propia SPSS25

“Interpretación: Dado que $\rho = 0.000 < 0,05$ rechazar H_0 y se acepta la H_1 Existe relación indirecta entre el costo de ventas y la rentabilidad financiera de la empresa de equipos de cómputo Grupo JRR Informatic S.A.C. 2021. Consecuentemente se observa una relación negativa muy alta con un $r = -0,981$, lo cual nos permite afirmar que, a mayor costo de ventas, menor será la rentabilidad financiera de la empresa.”

Hipótesis Específica 3

HG: “Existe relación indirecta entre el costo de ventas y la rentabilidad social de la empresa de equipos de cómputo Grupo JRR Informatic S.A.C. 2021”.

Ho: “Existe relación indirecta entre el costo de ventas y la rentabilidad social de la empresa de equipos de cómputo Grupo JRR Informatic S.A.C. 2021”.

Ho: $\rho=0$

H1: “Existe relación indirecta entre el costo de ventas y la rentabilidad social de la empresa de equipos de cómputo Grupo JRR Informatic S.A.C. 2021”.

Ho: $\rho \neq 0$

Nivel de significación 0.05

Tabla 15

Nivel de relación entre costo de ventas y la rentabilidad social

Correlaciones			Costo de ventas	Rentabilidad social
Rho de Spearman	Costo de ventas	Coefficiente de correlación	1,000	-,985**
		Sig. (bilateral)	.	,000
		N	33	33
	Rentabilidad social		-,985**	1,000
			,000	.
			33	33

Nota: Elaboración propia SPSS25

“Interpretación: Dado que $\rho = 0.000 < 0,05$ rechazar H_0 y se acepta la H_1 : Existe relación indirecta entre el costo de ventas y la rentabilidad social de la empresa de equipos de cómputo Grupo JRR Informatic S.A.C. 2021. Consecuentemente se observa una correlación negativa muy alta con un $r = -0,985$. Por lo que podemos mencionar que, a mayor costo de ventas, menor será la rentabilidad social de la empresa.”

ANÁLISIS Y DISCUSIÓN DE RESULTADOS

Con la presente investigación se pudo evidenciar que es necesario un adecuado costo de ventas para mejorar la rentabilidad en la empresa de equipos de cómputo ya que si esta se realiza adecuadamente se podrá determinar la rentabilidad real, y permitirá a la empresa ser rentable y generar ganancias beneficiándose y brindando beneficios a la sociedad. Asimismo, ayuda a definir el precio de salida y línea de descuentos. Para reformar el modelo de negocio y reducir gastos, y el conocer el costo de ventas y la relación con los beneficios que traerá para la adecuada rentabilidad, asimismo, se pudo comprobar que los encuestados desconocen cómo mejorar adecuadamente sus costos de ventas dentro de su empresa.

Por lo tanto, podemos mencionar que el objetivo general que fue “Establecer la relación que existe entre el costo de ventas y la rentabilidad de la empresa de equipos de cómputo Grupo JRR Informatic S.A.C. 2021”, fue logrado lo con un nivel de correlación de -0.990 , lo cual lo demuestra la hipótesis general.

De igual manera podemos decir que el objetivo específico 1 que fue también “Establecer la relación que existe entre el costo de ventas y la rentabilidad económica de la empresa de equipos de cómputo Grupo JRR Informatic S.A.C. 2021”, fue alcanzado con un nivel de significancia de -0.979 , demostrado en la hipótesis específica uno.

También, el objetivo específico 2 que fue “Establecer la relación que existe entre el costo de ventas y la rentabilidad financiera de la empresa de equipos de cómputo Grupo JRR Informatic S.A.C. 2021”, fue logrado con un nivel de -0.981 , demostrado en la hipótesis específica dos.

Finalmente, el objetivo específico 3 que fue también “Establecer la relación que existe entre el costo de ventas y la rentabilidad social de la empresa de equipos de cómputo Grupo

JRR Informatic S.A.C. 2021”, fue logrado con un nivel de -985 determinado en la hipótesis específica tres

Podemos mencionar que, de los encuestados de la empresa de equipos de cómputo Grupo JRR Informatic S.A.C., se pudo evidenciar que a mayor sea el costo de ventas, menor será la rentabilidad de la misma, ya que permitirá lograr los objetivos y metas propuestas de la empresa. Es por ello que, la contrastación de hipótesis general, mediante el Rho de Spearman, se pudo demostrar la influencia que existe entre nuestras variables de estudio determinada por un $r = “r” = -0,990$, lo que nos permite afirmar que, a mayor costo de ventas, menor será la rentabilidad para la empresa. Dicho resultado es corroborado con la investigación de, Rojas y Mostacero (2022) presentaron el artículo científico titulado **“Modelo de gestión administrativa y su influencia en la rentabilidad en Mapa Inversiones S.A.C., Trujillo: 2021”**. “Se determinó que una buena gestión administrativa influye positivamente en la rentabilidad de MAPA INVERSIONES S.A.C ($p < 0,05$, $r = 0,853$) haciendo uso de la técnica estadística correlación de Pearson al cumplir con el supuesto de normalidad; así mismo se determinó que la rentabilidad en MAPA INVERSIONES S.A.C ha disminuido en el año 2020 en comparación al año anterior, por lo tanto, la empresa debe mejorar su gestión administrativa para revertir estos resultados. Finalmente se diseñó un Modelo de Gestión Administrativa basado en sus procesos (Planificación, Organización, Dirección y Control), para mejorar la rentabilidad en Mapa Inversiones SAC. Asimismo, Acuña y Cristante (2016) presentaron la tesis titulada “Análisis de la rentabilidad económica y social de la producción de huevos de codornices de la ciudad de Chiclayo”, se determinó que los resultados que arrojan estos indicadores tanto rentabilidad económica como financiera son muy elevados, y es porque no se requiere de mucha inversión u otros costos y gastos para iniciar con un negocio de este tipo, añadiendo la poca inversión de recursos propios que se ha considerado (solo el 30%), lo que se sustenta el ratio de apalancamiento de 2.65; que significa que el uso de la deuda está aumentando

la rentabilidad de los capitales propios y que las ganancias son muy favorables es por ello que se concluye que el proyecto para la creación de una empresa productora y comercializadora de huevos de codornices, ubicada en la ciudad de Chiclayo, es viable, factible y rentable, y por ende conveniente para su futura ejecución”.

Para la variable costos de ventas se tuvo que, para los 33 trabajadores encuestados de la empresa de cómputo grupo JRR Informatic S.A.C., el 51,5% (17), siendo la mayoría de los encuestados, manifestaron estar pocamente de acuerdo con el valor que la empresa debe invertir para que el cliente final reciba el producto o servicio. Asimismo, para la variable rentabilidad, se tuvo que, de los 33 trabajadores encuestados de la empresa, el 54,5% (18), siendo la mayoría de los encuestados, manifestaron estar aceptablemente de acuerdo que la buena rentabilidad coadyuva a lograr metas y objetivos de la misma. Dicho resultado es corroborado con la investigación de, Vargas (2019) para optar el título profesional de contador público, en la Universidad Señor de Sipán, presento la investigación titulada **“Sistema De Costos Para La Mejora En La Rentabilidad De La Empresa Agrotecsa S.A.C., Jaén 2017”**, “se cumplió con el primer objetivo específico denominado evaluar la rentabilidad de la empresa y se evidencio que la rentabilidad no es muy alta a pesar de los ingresos que muestran; el segundo objetivo específico denominado conocer el estado actual del costeo y rentabilidad, verifíco que en la contabilidad los costos reconocidos como tal se consideran como un gasto del periodo con esta investigación permitió ayudar a mejorar la correcta presentación de la información financiera; en el tercer objetivo específico describir los ratios que medirán la rentabilidad se llegó a describir los ratios diferenciándolos en económicos y financieros que ayudan a conocer es estado actual de la rentabilidad; como cuarto objetivo específico denominado seleccionar las actividades esenciales que conllevan la composición del costo del producto se evidencio y se describió todas aquellas operaciones que de una u otra manera deben formar parte del costo del

producto; en el quinto objetivo específico denominado diseñar el sistema de costo, se empleó un método objetivo para conocer los verdaderos costos que conllevan a tomar mejores decisiones e incrementar su rentabilidad, y como último objetivo específico denominado validar el sistema de costos que demostró su eficiencia en la correcta presentación de la información contable. El tipo de investigación es de tipo descriptiva propositiva ya que primeramente se describió la realidad problemática presente en la empresa para luego proponer la forma correcta de la composición de los costos comerciales y la técnica de distribución de los otros costos hacia las demás mercaderías afectas”.

Muñoz (2022) refiere que “La rentabilidad es una noción que se aplica a toda acción económica en la que se movilizan medios y recursos con el fin de obtener beneficios, se trata de una medida de rendimiento que producen los capitales invertidos en un determinado periodo de tiempo” (p.4). Con los resultados hallados dentro de la investigación podemos mencionar que los encuestados tienen en claro la importancia de la rentabilidad ya que la misma permite la obtención de beneficios, así como muchas investigaciones concuerdan con nuestra investigación y llegan al mismo objetivo que es establecer la relación que existe entre las variables estudiadas.

Es así que se pudo evidenciar que mientras se determine de manera adecuada el costo de ventas, se podrá obtener una rentabilidad esperada por la empresa, lo que significa que habrá mayores puestos de trabajo para diferentes familias que viven del día a día.

Finalmente, esperamos que nuestra investigación sirva a futuras investigaciones que persiguen la misma línea de investigación.

CONCLUSIONES

Por lo tanto, aceptando la hipótesis alterna y rechazando la hipótesis nula, en nuestra investigación podemos mencionar que se ha logrado alcanzar los objetivos trazados, es por ello que mencionaremos las conclusiones de los resultados más significativos:

1. Existe relación indirecta entre el costo de ventas y la rentabilidad de la empresa de equipos de cómputo Grupo JRR Informatic S.A.C. 2021. Consecuentemente se observa una relación negativa muy alta con un “ r ” = -0,990. Por lo tanto, podemos asegurar que, a mayor costo de ventas, menor será la rentabilidad para la empresa.
2. Existe relación indirecta entre el costo de ventas y la rentabilidad económica de la empresa de equipos de cómputo Grupo JRR Informatic S.A.C. 2021. Consecuentemente se observa una relación negativa muy alta con un “ r ” = -0,967. De lo que podemos mencionar que, a mayor determinación del costo de ventas, menor será la rentabilidad económica de la empresa.
3. Existe relación indirecta entre el costo de ventas y la rentabilidad financiera de la empresa de equipos de cómputo Grupo JRR Informatic S.A.C. 2021. Consecuentemente se observa una relación negativa muy alta con un “ r ” = -0,981, lo cual nos permite afirmar que, a mayor costo de ventas, menor será la rentabilidad financiera de la empresa.
4. Existe relación indirecta entre el costo de ventas y la rentabilidad social de la empresa de equipos de cómputo Grupo JRR Informatic S.A.C. 2021. Consecuentemente se observa una correlación negativa muy alta con un “ r ” = -0,985. Por lo que podemos mencionar que, a mayor costo de ventas, menor será la rentabilidad social de la empresa.

RECOMENDACIONES

1. Se recomienda al gerente general de la empresa de equipos de cómputo Grupo JRR Informatic S.A.C., implementar un sistema informático para el control de los ingresos y salidas de las mercaderías, para que de esta manera se puede obtener el costo de ventas real aplicando el costo promedio ponderado.
2. Al gerente general de la empresa de equipos de cómputo Grupo JRR Informatic S.A.C., se recomienda llevar un control adecuado y apropiado de los activos con el fin de determinar una adecuada rentabilidad económica.
3. Se recomienda al gerente general de la empresa de equipos de cómputo Grupo JRR Informatic S.A.C., efectuar un control exhaustivo del estado de resultados con el fin de conocer si se está obteniendo el rendimiento deseado o si, por el contrario, se deben realizar cambios y ajustes para adquirir una mejor rentabilidad financiera
4. Se recomienda al gerente general de la empresa de equipos de cómputo Grupo JRR Informatic S.A.C., desarrollar un plan de capacitación sobre el costo de ventas con las áreas involucradas (contabilidad, almacén y ventas), de esta manera se mejorará la rentabilidad social, es decir los precios de nuestros productos al público mejoraran accesiblemente.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Alvarez, M., Allison M. (2021). ANÁLISIS DE LOS COSTOS DE VENTAS Y GASTOS OPERACIONALES DE LA EMPRESA RUVICOA DE LA CIUDAD DE. <http://dspace.utb.edu.ec/bitstream/handle/49000/9618/E-UTB-FAFI-ICA-000417.pdf?sequence=1&isAllowed=y>
- Apaza, M. M., & Barrantes, S. E. (2020). Administración financiera (1°). Instituto Pacífico S.A.C.
- Borbor, M. D. (2020). Modelo de Simulación de Inventario basado en Algoritmo Optimización por Enjambre de Partículas (PSO) para minimizar costos por venta de productos perecederos. REDIB <http://dx.doi.org/10.46480/esj.4.1.40>
- Buenaño, P. M.I. (2017) “LOS COSTOS DE PRODUCCIÓN DE LOS PRODUCTOS AGRÍCOLAS Y SU INCIDENCIA EN LA RENTABILIDAD DE LOS PRODUCTORES DE LA PARROQUIA DE CUBIJÍES EN EL AÑO 2015” <http://dspace.unach.edu.ec/handle/51000/3732>
- Carrasco, D. S. (2016). Metodología de la Investigación Científica (Décima). San Marcos E.I.R.L.
- Comex Perú. (2020). Las micro y pequeñas empresas en el Perú Resultados en 2020. <https://www.comexperu.org.pe/upload/articles/reportes/reporte-mypes-2020.pdf>
- Cristanto, F. L. I., & Acuña, L. R. M. (2016) “Análisis de la Rentabilidad Económica y Social de la producción de huevos de codornices de la ciudad de Chiclayo” <https://repositorio.uss.edu.pe/handle/20.500.12802/2251>
- Dávila, L. K. M., Carvajal, R. H. R., & Vite, C. H. A. (2020). Análisis de rentabilidad económica del camarón (*Litopenaeus vannamei*) en el sitio Balao Chico, provincia de Guayas, UNIVERIDAD DE LA RIOJA. <https://dialnet.unirioja.es/servlet/articulo?codigo=7436047>

- Esleider, G. A. L. (2019). Costos por servicios y rentabilidad en la compañía de transporte Transreinamarsa S.A, cantón Santa Elena, provincia de Santa Elena, período 2018.
<https://repositorio.upse.edu.ec/handle/46000/5146>
- Hernández Sampieri, R., & Mendoza Torres, C. P. (2018). Metodología de la investigación: Las rutas cuantitativa, cualitativa y mixta.
- Ortega (2020). Resultado, Rentabilidad y Caja.
<https://www.ebook-resultado-rentabilidad-y-caja-ebook/9788418415296/11837332>
- Mendoza, M. (2022). Hardware a la baja y nube al alza en Perú. Computer Weekly.
<https://www.computerweekly.com/es/cronica/Hardware-a-la-baja-y-nube-al-alza-en-Peru>
- Millones, S. M. M. (2020). RENTABILIDAD DE LA EMPRESA BIG BAG PERÚ S.A.C., LA VICTORIA. Universidad Señor de Sipán.
- Muñoz, T., Juliana. (2022). Rentabilidad: Lo que debes saber para potenciar tu negocio.
<https://agicap.com/es/articulo/rentabilidad-empresarial/>
- Ramírez, M. A. S., Brito, R. J. W., & Campos, R. H. (2019). Variaciones del presupuesto de costos y su incidencia en los resultados de la compañía UNICOL S.A.
<https://dialnet.unirioja.es/servlet/articulo?codigo=8512047>
- Reveles, L. R. (2017). Análisis de los elementos del costo (1°).
<https://books.google.com.pe/books?id=PPpJDwAAQBAJ&printsec=frontcover#v=onepage&q&f=false>

- Rojas, J. H. W., & Mostacero, L. S. J. (2022). Modelo de gestión administrativa y su influencia en la rentabilidad en Mapa Inversiones S.A.C., Trujillo: 2021. Revista CIENCIA Y TECNOLOGÍA. <https://revistas.unitru.edu.pe/index.php/PGM/article/view/4792>
- Rubio, L.N. (2021). Rentabilidad Social: ¿Un nuevo enfoque para la ejecución de los proyectos de inversión?
<https://rubio.pe/publicacionescont/rentabilidad-social-un-nuevo-enfoque-para-la-ejecucion-de-los-proyectos-de-inversion/>
- TuDashboard (2020) indicadores de rentabilidad: Que son, tipos y ejemplos.
<https://tudashboard.com/indicadores-de-rentabilidad/>
- Valderrama, M. S., & Jaimes, V. C. (2019). El desarrollo de la tesis (1°). San Marcos E.I.R.L.
- Vargas, F. N. (2019). SISTEMA DE COSTOS PARA LA MEJORA EN LA RENTABILIDAD DE LA EMPRESA AGROTECSA S.A.C., JAÉN 2017 [Universidad Señor de Sipán].
<https://repositorio.uss.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12802/6265/Vargas%20Fustamante%20Neiver.pdf?sequence=1&isAllowed=y>
- Vera, C. J. J. (2016). “APLICACIÓN DEL SISTEMA COSTOS POR ÓRDENES DE TRABAJO Y SU INCIDENCIA EN LA RENTABILIDAD DE LA EMPRESA INDUSTRIAL DE POLIESTIRENO, NEXPOL S.A.C.” Universidad Autónoma del Perú.

ANEXOS

Anexo 1: Matriz de Consistencia

Problema general	Objetivo general	Hipótesis general	Variables	Metodología
¿Qué relación existe entre el costo de ventas y la rentabilidad de la empresa de equipos de cómputo Grupo JRR Informatic S.A.C. 2021?	Establecer la relación que existe entre el costo de ventas y la rentabilidad de la empresa de equipos de cómputo Grupo JRR Informatic S.A.C. 2021	Existe relación indirecta entre el costo de ventas y la rentabilidad de la empresa de equipos de cómputo Grupo JRR Informatic S.A.C. 2021	Variable V1: Costo de ventas Dimensiones: D1: Inventario inicial D2: Compras D3: Inventario final Variable V2: Rentabilidad Dimensiones: D1: Rentabilidad económica D2: Rentabilidad financiera D3: Rentabilidad social	Enfoque: Cuantitativo Método: Científico Tipo: Aplicada Nivel: Correlacional Diseño: general: no experimental específico: relacional esquema: M ₁ O ₁ xyz M ₂ O ₂ xyz M _n O _n xyz Población: La población se da en base a 33 trabajadores de la empresa de equipos de cómputo Grupo JRR Informatic S.A.C. Muestra: tipo no probabilística, muestreo por conveniencia o juico del investigador, por lo tanto, nuestra muestra será el total de la población. Técnicas: La encuesta. Instrumentos: El cuestionario. técnicas de procesamiento y análisis de datos:
Problemas específicos	Objetivos específicos	Hipótesis específicas		
¿Qué relación existe entre el costo de ventas y la rentabilidad económica de la empresa de equipos de cómputo Grupo JRR Informatic S.A.C. 2021?	Establecer la relación que existe entre el costo de ventas y la rentabilidad económica de la empresa de equipos de cómputo Grupo JRR Informatic S.A.C. 2021	Existe relación indirecta entre el costo de ventas y la rentabilidad económica de la empresa de equipos de cómputo Grupo JRR Informatic S.A.C. 2021		
¿Qué relación existe entre el costo de ventas y la rentabilidad financiera de la empresa de equipos de cómputo Grupo JRR Informatic S.A.C. 2021?	Establecer la relación que existe entre el costo de ventas y la rentabilidad financiera de la empresa de equipos de cómputo Grupo JRR Informatic S.A.C. 2021	Existe relación indirecta entre el costo de ventas y la rentabilidad financiera de la empresa de equipos de cómputo Grupo JRR Informatic S.A.C. 2021		
¿Qué relación existe entre el costo de ventas y la rentabilidad social de la empresa de equipos de cómputo Grupo JRR Informatic S.A.C. 2021?	Establecer la relación que existe entre el costo de ventas y la rentabilidad social de la empresa de equipos de cómputo Grupo	Existe relación indirecta entre el costo de ventas y la rentabilidad social de la empresa de equipos de cómputo Grupo JRR Informatic S.A.C. 2021		

	JRR Informatic S.A.C. 2021			Estadística descriptiva: Distribución de frecuencias en tablas y gráficos Estadística inferencial: Se utilizo el estadístico rho de Spearman, para determinar la correlación de las variables de estudio.
--	-------------------------------	--	--	--

Anexo 2: Matriz de Operacionalización de variables

Variable	Definición conceptual	Definición operacional	Dimensión	Indicadores	Escala de medición
Variable 1: Costo de ventas	<p>Apaza (2020), nos dice que Se refiere al importe directo de la producción de los bienes vendidos por una empresa. Esta cantidad el costo de los materiales y la mano de obra directamente utilizados para crear un producto o servicio. Asimismo, el costo de venta se encuentra vinculado con el gasto que la organización despliega con el propósito de producir los inventarios dentro de un tiempo determinado y el costo de ventas de una organización económica dedicada a la comercialización de productos es el resultante del inventario inicial más el costo de compras, siendo tal importe reducido por el inventario final.</p>	<p>Se elaboró un cuestionario de escalamiento tipo Likert con 18 ítems para medir las siguientes dimensiones: inventario inicial, compras, inventario final.</p>	<p>Inventario inicial Es aquello que representa el valor de la existencia de mercaderías aproximadamente a la fecha donde empezó el periodo contable.</p>	Valor de existencias	Ordinal
			Mercaderías		
			Periodo contable		
			<p>Compras Es la función logística mediante los cuales, y provee a una empresa todo el material necesario para su funcionamiento, adquiriendo un bien o un servicio a cambio de una contraprestación monetaria o en especie.</p>	Logística	
			Adquisiciones de bienes		
			Adquisición de servicios		
			<p>Inventario final Es la cantidad y el valor total de los bienes en posesión de una empresa al final del año, El inventario final es igual al inventario inicial más el costo de las existencias adquiridas menos el costo de las existencias vendidas.</p>	Valor total	
			Costo de existencias adquiridas		
			Costo de existencias vendidas		

Variable	Definición conceptual	Definición operacional	Dimensión	Indicadores	Escala de medición	
Variable 2: Rentabilidad	TuDashboard (2020) menciona que La rentabilidad es la capacidad de una empresa de obtener un beneficio del capital invertido, la cual representa la relación entre los ingresos de una empresa ya la cantidad de dinero que se ha recaudado para obtenerlo, para su cálculo se pueden distinguir tres tipos de rentabilidad, la rentabilidad económica, la rentabilidad financiera y la rentabilidad social.	Se elaboró un cuestionario de escalamiento tipo Likert con 18 ítems para medir las siguientes dimensiones: rentabilidad económica, rentabilidad financiera y rentabilidad social.	Rentabilidad Económica Es una medida, referida a un determinado periodo de tiempo, del rendimiento de los activos de una empresa con independencia de la financiación de los mismos.	Rendimiento de los Activos	Ordinal	
			Rentabilidad Financiera La rentabilidad financiera o de los fondos propios, denominada en la literatura anglosajona return on equity (ROE), es una medida, referida a un determinado periodo de tiempo, del rendimiento obtenido por esos capitales propios, generalmente con independencia de la distribución del resultado.	Financiación		Capitales Propios
			Rentabilidad Social La Rentabilidad Social no se basa en el beneficio monetario en relación con el capital, sino que calcula el valor añadido para la sociedad en función a las inversiones realizadas.	Fondos Propios		Valor añadido
				Beneficio monetario		

Anexo 3: Matriz de operacionalización del instrumento

Variable	Dimensión	Indicadores	Preguntas	Nº	Escala de Likert
Variable 1: Costo de ventas	Inventario inicial	Valor de existencias	¿Sabe Ud., si existe un control para la identificación de los bienes vendidos?	1	1: Nada 2: Poco 3: Regular 4: Aceptable 5: Totalmente
			¿Sabe Ud., si el valor que le cuesta a una empresa producir o adquirir los artículos o servicios que vende, es calculado en cada periodo?	2	
		Mercaderías	¿Para Ud., la utilización de los registros de un inventario inicial sería los adecuados para el control de las ventas?	3	
			¿Considera que existen salidas de dinero que quedan sin registrar y que sean productos de las mercancías?	4	
		Periodo contable	¿Sabe Ud., cuáles son las características de los productos de ventas?	5	
			¿Considera Ud., que los costos de ventas de la empresa son accesibles para la población?	6	
	Compras	Logística	¿Ud., compara los precios de compra con otras empresas?	7	
			¿Considera Ud., que el costo de ventas está relacionadas a la rentabilidad de la empresa?	8	
		Adquisición de bienes	¿Para Ud., el transporte utilizado para la entrega de los productos es el adecuado?	9	
			¿Ud., sabe cuántas sucursales tiene la empresa para la adquisición de bienes?	10	
		Adquisición de servicios	¿Ud., cree que el encargado del área de abastecimiento distribuye de manera adecuada los equipos de cómputo?	11	
			¿Cree Ud., que la adquisición de servicios tiene que ver con cualquier modalidad de contratación o provisión de bienes y/o servicios?	12	
	Inventario final	Valor total	¿Para Ud., si las ganancias que obtiene la empresa sirven para tener mayor rentabilidad dentro de la empresa?	13	

			¿Ud., considera importante el valor total del producto?	14	
		Costo de existencias adquiridas	¿Ud., considera necesario el registro de las operaciones para un control eficiente?	15	
			¿Todos los proveedores con los que se trabajan tienen el mismo precio?	16	
		Costo de existencias vendidas	¿Ud., cree que el conteo del inventario es realizado por un personal idóneo?	17	
			¿Sabe Ud., cada cuanto tiempo se realiza el conteo del inventario?	18	

Variable	Dimensión	Indicadores	Preguntas	N°	Escala de Likert
Variable 2: Rentabilidad	Rentabilidad Económica	Rendimiento de activos	¿Conoce usted cual es la rentabilidad de la empresa?	1	1: Nada 2: Poco 3: Regular 4: Aceptable 5: Totalmente
			¿Cree Ud., que la empresa tiene estabilidad económica?	2	
			¿Cree Ud., que la rentabilidad permite alcanzar los objetivos deseados?	3	
		Financiación	¿Considera usted que el rendimiento de la empresa se debe a una buena adquisición de los activos?	4	
			¿Considera Ud., que la rentabilidad económica se mide con el cumplimiento de objetivos?	5	
			¿Conoce usted cual es la rentabilidad económica de la empresa?	6	
	Rentabilidad Financiera	Capitales propios	¿Conoce usted cuales son los capitales propios de la empresa donde labora?	7	
			¿Considera que la rentabilidad financiera se obtiene mediante los recursos propios de la empresa?	8	
		Fondos propios	¿Cree usted que el capital de la empresa debería de invertirse para tener más sucursales?	9	

			¿Considera Ud., que la rentabilidad financiera es la que espera obtener la empresa?	10		
			¿Cree usted que todos los socios participan para el cumplimiento de metas dentro de la empresa?	11		
			¿Sabe Ud., que son los fondos propios?	12		
	Rentabilidad Social	Valor añadido		¿La empresa donde labora contribuye con la sociedad?		13
				¿Cree Ud., que el trabajador con recursos ajenos es más beneficioso para la empresa?		14
		Beneficio monetario		¿Consideran ustedes que el valor no monetario no tiene importancia dentro de la empresa?		15
				¿Considera Ud., que la actividad económica debería proveer más beneficios a la población?		16
				¿Consideran la rentabilidad social como algo primordial?		17
				¿La empresa tiene responsabilidades con la sociedad?		18

Anexo 4: Instrumento de investigación

Cuestionario de la variable costo de ventas

I. INFORMACIÓN GENERAL

Antes de responder, debe tener en cuenta lo siguiente:

- El cuestionario es anónimo y confidencial.
- Es importante responder de manera franca y honesta.
- Enfoque su atención en lo que sucede habitualmente.
- Llenar el cuestionario con un lapicero.
- Tener en cuenta que se tienen una sola opción para marcar por cada una de las preguntas.
- Asegúrese de responder todas las preguntas.
- Responder en alguna de las opciones que se presentan, marcando con una equis (X) en el enunciado que indique lo que usted percibe del tema.

N°	Preguntas	Totalmente	Aceptable	Regular	Poco	Nada
Inventario inicial						
01	¿Sabe Ud., si existe un control para la identificación de los bienes vendidos?					
02	¿Sabe Ud., si el valor que le cuesta a una empresa producir o adquirir los artículos o servicios que vende, es calculado en cada periodo?					
03	¿Para Ud., la utilización de los registros de un inventario inicial serían los adecuados para el control de las ventas?					
04	¿Considera que existen salidas de dinero que quedan sin registrar y que sean productos de las mercancías?					
05	¿Sabe Ud., cuáles son las características de los productos de ventas?					
06	¿Considera Ud., que los costos de ventas de la empresa son accesibles para la población?					

Compras						
07	¿Ud., compara los precios de compra con otras empresas?					
08	¿Considera Ud., que el costo de ventas está relacionadas a la rentabilidad de la empresa?					
09	¿Para Ud., el transporte utilizado para la entrega de los productos es el adecuado?					
10	¿Ud., sabe cuántas sucursales tiene la empresa para la adquisición de bienes?					
11	¿Ud., cree que el encargado del área de abastecimiento distribuye de manera adecuada los equipos de cómputo?					
12	¿Cree Ud., que la adquisición de servicios tiene que ver con cualquier modalidad de contratación o provisión de bienes y/o servicios?					
Inventario final						
13	¿Para Ud., si las ganancias que obtiene la empresa sirven para tener mayor rentabilidad dentro de la empresa?					
14	¿Ud., considera importante el valor total del producto?					
15	¿Ud., considera necesario el registro de las operaciones para un control eficiente?					
16	¿Todos los proveedores con los que se trabajan tienen el mismo precio?					
17	¿Ud., cree que el conteo del inventario es realizado por una personal idóneo?					
18	¿Sabe Ud., cada cuanto tiempo se realiza el conteo del inventario?					

¡Muchas gracias!

Observaciones:

.....

.....

.....

Cuestionario de la variable rentabilidad

II. INFORMACIÓN GENERAL

Antes de responder, debe tener en cuenta lo siguiente:

- El cuestionario es anónimo y confidencial.
- Es importante responder de manera franca y honesta.
- Enfoque su atención en lo que sucede habitualmente.
- Llenar el cuestionario con un lapicero.
- Tener en cuenta que se tienen una sola opción para marcar por cada una de las preguntas.
- Asegúrese de responder todas las preguntas.
- Responder en alguna de las opciones que se presentan, marcando con una equis (X) en el enunciado que indique lo que usted percibe del tema.

N°	Preguntas	Totalmente	Aceptable	Regular	Poco	Nada
Rentabilidad económica						
01	¿Conoce usted cual es la rentabilidad de la empresa?					
02	¿Cree Ud., que la empresa tiene estabilidad económica?					
03	¿Cree Ud. que la rentabilidad permite alcanzar los objetivos deseados?					
04	¿Considera usted que el rendimiento de la empresa se debe a una buena adquisición de los activos?					
05	¿Considera Ud., que la rentabilidad económica se mide con el cumplimiento de objetivos?					
06	¿Conoce usted cual es la rentabilidad económica de la empresa?					
Rentabilidad financiera						
07	¿Conoce usted cuales son los capitales propios de la empresa donde labora?					

08	¿Considera que la rentabilidad financiera se obtiene mediante los recursos propios de la empresa?					
09	¿Cree usted que el capital de la empresa debería de invertirse para tener más sucursales?					
10	¿Considera Ud., que la rentabilidad financiera es la que espera obtener la empresa?					
11	¿Cree usted que todos los socios participan para el cumplimiento de metas dentro de la empresa?					
12	¿Sabe Ud., que son los fondos propios?					
Rentabilidad Social						
13	¿La empresa donde labora contribuye con la sociedad?					
14	¿Cree Ud., que el trabajador con recursos ajenos es más beneficioso para la empresa?					
15	¿Consideran ustedes que el valor no monetario no tiene importancia dentro de la empresa?					
16	¿Considera Ud., que la actividad económica debería proveer más beneficios a la población?					
17	¿Consideran la rentabilidad social como algo primordial?					
18	¿La empresa tiene responsabilidades con la sociedad?					

¡Muchas gracias!

Observaciones:

.....

.....

.....

Constancia de su aplicación:

Confiabilidad: Se corrobora mediante el estadístico *Alfa de Cronbach*, el cual serán aplicado nuestros dos instrumentos de medición. Dichos cuestionarios serán medidos en la escala ordinal de tipo *Likert*. Con la ayuda del software estadístico SPSS25.

Estadísticas de fiabilidad costo de ventas

Estadísticas de fiabilidad	
Alfa de Cronbach	N de elementos
,989	18

Nota: Elaboración propia SPSS25

Estadísticas de fiabilidad rentabilidad

Estadísticas de fiabilidad	
Alfa de Cronbach	N de elementos
,992	18

Nota: Elaboración propia SPSS25

Validez del instrumento: La validez fue determinada por el juicio de expertos el cual se acompaña en el anexo N° 5 de la presente.

CERTIFICADO DE VALIDEZ DE CONTENIDO DEL INSTRUMENTO QUE MIDE LA VARIABLE: COSTO DE VENTAS

N°	Dimensiones/Ítems	Pertinencia ¹		Relevancia ²		Claridad ³		Sugerencias
		Si	No	Si	No	Si	No	
Inventario inicial								
01	¿Sabe Ud., si existe un control para la identificación de los bienes vendidos?	X		X		X		
02	¿Sabe Ud., si el valor que le cuesta a una empresa producir o adquirir los artículos o servicios que vende, es calculado en cada periodo?	X		X		X		
03	¿Para Ud., la utilización de los registros de un inventario inicial serían los adecuados para el control de las ventas?	X		X		X		
04	¿Considera que existen salidas de dinero que quedan sin registrar y que sean productos de las mercancías?	X		X		X		
05	¿Sabe Ud., cuáles son las características de los productos de ventas?	X		X		X		
06	¿Considera Ud., que los costos de ventas de la empresa son accesibles para la población?	X		X		X		
Compras								
07	¿Ud., compara los precios de compra con otras empresas?	X		X		X		
08	¿Considera Ud., que el costo de ventas está relacionadas a la rentabilidad de la empresa?	X		X		X		
09	¿Para Ud., el transporte utilizado para la entrega de los productos es el adecuado?	X		X		X		
10	¿Ud., sabe cuántas sucursales tiene la empresa para la adquisición de bienes?	X		X		X		
11	¿Ud., cree que el encargado del área de abastecimiento distribuye de manera adecuada los equipos de cómputo?	X		X		X		
12	¿Cree Ud., que la adquisición de servicios tiene que ver con cualquier modalidad de contratación o provisión de bienes y/o servicios?	X		X		X		
Inventario final								
13	¿Para Ud., si las ganancias que obtiene la empresa sirven para tener mayor rentabilidad dentro de la empresa?	X		X		X		
14	¿Ud., considera importante el valor total del producto?	X		X		X		
15	¿Ud., considera necesario el registro de las operaciones para un control eficiente?		X	X		X		
16	¿Todos los proveedores con los que se trabajan tienen el mismo precio?	X		X		X		

17	¿Ud., cree que el conteo del inventario es realizado por una personal idóneo?		X	X		X	
18	¿Sabe Ud., cada cuanto tiempo se realiza el conteo del inventario?	X		X		X	

Observaciones (precisar si hay suficiencia): _____

Opción de aplicabilidad: Aplicable (X) Aplicable después de corregir () No aplicable ()

Apellidos y nombres del Juez Validador

Castro Ortega RussDNI 45265579

¹ **Pertinencia:** El ítem corresponde al concepto teórico

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

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

Nota: Se dice suficiencia cuando los ítems planteados son suficientes para medir la dimensión

Huancayo.....02.....de05.....de 2022.....

Firma del experto

CERTIFICADO DE VALIDEZ DE CONTENIDO DEL INSTRUMENTO QUE MIDE LA VARIABLE: RENTABILIDAD

Nº	Dimensiones/Ítems	Pertinencia ¹		Relevancia ²		Claridad ³		Sugerencias
		Si	No	Si	No	Si	No	
Rentabilidad Económica								
01	¿Conoce usted cual es la rentabilidad de la empresa?	X		X		X		
02	¿Cree Ud., que la empresa tiene estabilidad económica?	X		X		X		
03	¿Cree Ud., que la rentabilidad permite alcanzar los objetivos deseados?	X		X		X		
04	¿Considera usted que el rendimiento de la empresa se debe a una buena adquisición de los activos?	X		X				
05	¿Considera Ud., que la rentabilidad económica se mide con el cumplimiento de objetivos?	X		X				
06	¿Conoce usted cual es la rentabilidad económica de la empresa?	X						
Rentabilidad Financiera								
07	¿Conoce usted cuales son los capitales propios de la empresa donde labora?	X		X		X		
08	¿Considera que la rentabilidad financiera se obtiene mediante los recursos propios de la empresa?	X		X		X		
09	¿Cree usted que el capital de la empresa debería de invertirse para tener más sucursales?	X		X		X		
10	¿Considera Ud., que la rentabilidad financiera es la que espera obtener la empresa?	X		X		X		
11	¿Cree usted que todos los socios participan para el cumplimiento de metas dentro de la empresa?	X		X		X		
12	¿Sabe Ud., que son los fondos propios?	X		X		X		
Rentabilidad Social								
13	¿La empresa donde labora contribuye con la sociedad?	X		X		X		
14	¿Cree Ud., que el trabajador con recursos ajenos es más beneficioso para la empresa?		X	X		X		
15	¿Consideran ustedes que el valor no monetario no tiene importancia dentro de la empresa?		X	X		X		
16	¿Considera Ud., que la actividad económica debería proveer más beneficios a la población?	X		X		X		
17	¿Consideran la rentabilidad social como algo primordial?	X		X		X		

18	¿La empresa tiene responsabilidades con la sociedad?		X	X		X	
----	--	--	---	---	--	---	--

Observaciones (precisar si hay suficiencia): _____

Opción de aplicabilidad: Aplicable (X) Aplicable después de corregir () No aplicable ()

Apellidos y nombres del Juez Validador

..... Castro Ortega Russ DNI 45265579

¹ **Pertinencia:** El ítem corresponde al concepto teórico

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

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

Nota: Se dice suficiencia cuando los ítems planteados son suficientes para medir la dimensión

Huancayo.....02..... de05..... de 2022.....



Firma del experto

CERTIFICADO DE VALIDEZ DE CONTENIDO DEL INSTRUMENTO QUE MIDE LA VARIABLE: COSTO DE VENTAS

Nº	Dimensiones/Ítems	Pertinencia ¹		Relevancia ²		Claridad ³		Sugerencias
		Si	No	Si	No	Si	No	
Inventario inicial								
01	¿Sabe Ud., si existe un control para la identificación de los bienes vendidos?	X		X		X		
02	¿Sabe Ud., si el valor que le cuesta a una empresa producir o adquirir los artículos o servicios que vende, es calculado en cada periodo?	X		X		X		
03	¿Para Ud., la utilización de los registros de un inventario inicial serían los adecuados para el control de las ventas?	X		X		X		
04	¿Considera que existen salidas de dinero que quedan sin registrar y que sean productos de las mercancías?	X		X		X		
05	¿Sabe Ud., cuáles son las características de los productos de ventas?	X		X		X		
06	¿Considera Ud., que los costos de ventas de la empresa son accesibles para la población?	X		X		X		
Compras								
07	¿Ud., compara los precios de compra con otras empresas?	X		X		X		
08	¿Considera Ud., que el costo de ventas está relacionadas a la rentabilidad de la empresa?	X		X		X		
09	¿Para Ud., el transporte utilizado para la entrega de los productos es el adecuado?	X		X		X		
10	¿Ud., sabe cuántas sucursales tiene la empresa para la adquisición de bienes?	X		X		X		
11	¿Ud., cree que el encargado del área de abastecimiento distribuye de manera adecuada los equipos de cómputo?	X		X		X		
12	¿Cree Ud., que la adquisición de servicios tiene que ver con cualquier modalidad de contratación o provisión de bienes y/o servicios?	X		X		X		
Inventario final								
13	¿Para Ud., si las ganancias que obtiene la empresa sirven para tener mayor rentabilidad dentro de la empresa?	X		X		X		
14	¿Ud., considera importante el valor total del producto?	X		X		X		
15	¿Ud., considera necesario el registro de las operaciones para un control eficiente?		X	X		X		
16	¿Todos los proveedores con los que se trabajan tienen el mismo precio?	X		X		X		

17	¿Ud., cree que el conteo del inventario es realizado por una personal idóneo?	X		X		X	
18	¿Sabe Ud., cada cuanto tiempo se realiza el conteo del inventario?	X		X		X	

Observaciones (precisar si hay suficiencia): _____

Opción de aplicabilidad: Aplicable (X) Aplicable después de corregir () No aplicable ()

Apellidos y nombres del Juez Validador

..... Fernández Jaime Rafael Jesús DNI 19943875

¹ **Pertinencia:** El ítem corresponde al concepto teórico

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

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

Nota: Se dice suficiencia cuando los ítems planteados son suficientes para medir la dimensión

Huancayo.....03..... de05..... de 2022



Dr. Jaime Rafael Jesús Fernández
C.A.P.C.C. Nº 03-05-00000000
AUDITOR SUPERVISORIAL
REGISTRADO Nº 133000000

Firma del experto

CERTIFICADO DE VALIDEZ DE CONTENIDO DEL INSTRUMENTO QUE MIDE LA VARIABLE: RENTABILIDAD

Nº	Dimensiones/Ítems	Pertinencia ¹		Relevancia ²		Claridad ³		Sugerencias
		Si	No	Si	No	Si	No	
Rentabilidad Económica								
01	¿Conoce usted cual es la rentabilidad de la empresa?	X		X		X		
02	¿Cree Ud., que la empresa tiene estabilidad económica?	X		X		X		
03	¿Cree Ud., que la rentabilidad permite alcanzar los objetivos deseados?	X		X		X		
04	¿Considera usted que el rendimiento de la empresa se debe a una buena adquisición de los activos?	X		X				
05	¿Considera Ud., que la rentabilidad económica se mide con el cumplimiento de objetivos?	X		X				
06	¿Conoce usted cual es la rentabilidad económica de la empresa?	X						
Rentabilidad Financiera								
07	¿Conoce usted cuales son los capitales propios de la empresa donde labora?	X		X		X		
08	¿Considera que la rentabilidad financiera se obtiene mediante los recursos propios de la empresa?	X		X		X		
09	¿Cree usted que el capital de la empresa debería de invertirse para tener más sucursales?	X		X		X		
10	¿Considera Ud., que la rentabilidad financiera es la que espera obtener la empresa?		X	X		X		
11	¿Cree usted que todos los socios participan para el cumplimiento de metas dentro de la empresa?	X		X		X		
12	¿Sabe Ud., que son los fondos propios?	X		X		X		
Rentabilidad Social								
13	¿La empresa donde labora contribuye con la sociedad?	X		X		X		
14	¿Cree Ud., que el trabajador con recursos ajenos es más beneficioso para la empresa?		X	X		X		
15	¿Consideran ustedes que el valor no monetario no tiene importancia dentro de la empresa?		X	X		X		
16	¿Considera Ud., que la actividad económica debería proveer más beneficios a la población?	X		X		X		
17	¿Consideran la rentabilidad social como algo primordial?	X		X		X		
18	¿La empresa tiene responsabilidades con la sociedad?		X	X		X		

Observaciones (precisar si hay suficiencia): _____

Opción de aplicabilidad: Aplicable (X) Aplicable después de corregir () No aplicable ()

Apellidos y nombres del Juez Validador

Fernández Jaime Rafael Jesús

DNI 19943875

¹ **Pertinencia:** El ítem corresponde al concepto teórico

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

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

Nota: Se dice suficiencia cuando los ítems planteados son suficientes para medir la dimensión

Huancayo.....03..... de05..... de 2022



Jaime Rafael Jesús Fernández
Profesor de Educación Secundaria
Acreditado en la Enseñanza
de la Educación Secundaria

Firma del experto

CERTIFICADO DE VALIDEZ DE CONTENIDO DEL INSTRUMENTO QUE MIDE LA VARIABLE: COSTO DE VENTAS

Nº	Dimensiones/Ítems	Pertinencia ¹		Relevancia ²		Claridad ³		Sugerencias
		Si	No	Si	No	Si	No	
Inventario inicial								
01	¿Sabe Ud., si existe un control para la identificación de los bienes vendidos?	X		X		X		
02	¿Sabe Ud., si el valor que le cuesta a una empresa producir o adquirir los artículos o servicios que vende, es calculado en cada periodo?	X		X		X		
03	¿Para Ud., la utilización de los registros de un inventario inicial serían los adecuados para el control de las ventas?	X		X		X		
04	¿Considera que existen salidas de dinero que quedan sin registrar y que sean productos de las mercancías?	X		X		X		
05	¿Sabe Ud., cuáles son las características de los productos de ventas?	X		X		X		
06	¿Considera Ud., que los costos de ventas de la empresa son accesibles para la población?	X		X		X		
Compras								
07	¿Ud., compara los precios de compra con otras empresas?	X		X		X		
08	¿Considera Ud., que el costo de ventas está relacionadas a la rentabilidad de la empresa?	X		X		X		
09	¿Para Ud., el transporte utilizado para la entrega de los productos es el adecuado?	X		X		X		
10	¿Ud., sabe cuántas sucursales tiene la empresa para la adquisición de bienes?	X		X		X		
11	¿Ud., cree que el encargado del área de abastecimiento distribuye de manera adecuada los equipos de cómputo?	X		X		X		
12	¿Cree Ud., que la adquisición de servicios tiene que ver con cualquier modalidad de contratación o provisión de bienes y/o servicios?		X	X		X		
Inventario final								
13	¿Para Ud., si las ganancias que obtiene la empresa sirven para tener mayor rentabilidad dentro de la empresa?	X		X		X		
14	¿Ud., considera importante el valor total del producto?	X		X		X		
15	¿Ud., considera necesario el registro de las operaciones para un control eficiente?		X	X		X		
16	¿Todos los proveedores con los que se trabajan tienen el mismo precio?	X		X		X		

17	¿Ud., cree que el conteo del inventario es realizado por una personal idóneo?		X	X		X	
18	¿Sabe Ud., cada cuanto tiempo se realiza el conteo del inventario?	X		X		X	

Observaciones (precisar si hay suficiencia): _____

Opción de aplicabilidad: Aplicable (X) Aplicable después de corregir () No aplicable ()

Apellidos y nombres del Juez Validador

Cabezas Limaco Gladys Elba

DNI 19928586

¹ **Pertinencia:** El ítem corresponde al concepto teórico

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

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

Nota: Se dice suficiencia cuando los ítems planteados son suficientes para medir la dimensión

Huancayo.....04..... de05..... de 2022



Mg. CPC Gladys Elba
Cabezas Limaco
MAT. 419

Firma del experto

CERTIFICADO DE VALIDEZ DE CONTENIDO DEL INSTRUMENTO QUE MIDE LA VARIABLE: RENTABILIDAD

Nº	Dimensiones/Ítems	Pertinencia ¹		Relevancia ²		Claridad ³		Sugerencias
		Si	No	Si	No	Si	No	
Rentabilidad Económica								
01	¿Conoce usted cual es la rentabilidad de la empresa?	X		X		X		
02	¿Cree Ud., que la empresa tiene estabilidad económica?	X		X		X		
03	¿Cree Ud., que la rentabilidad permite alcanzar los objetivos deseados?	X		X		X		
04	¿Considera usted que el rendimiento de la empresa se debe a una buena adquisición de los activos?	X		X				
05	¿Considera Ud., que la rentabilidad económica se mide con el cumplimiento de objetivos?	X		X				
06	¿Conoce usted cual es la rentabilidad económica de la empresa?	X						
Rentabilidad Financiera								
07	¿Conoce usted cuales son los capitales propios de la empresa donde labora?	X		X		X		
08	¿Considera que la rentabilidad financiera se obtiene mediante los recursos propios de la empresa?	X		X		X		
09	¿Cree usted que el capital de la empresa debería de invertirse para tener más sucursales?	X		X		X		
10	¿Considera Ud., que la rentabilidad financiera es la que espera obtener la empresa?	X		X		X		
11	¿Cree usted que todos los socios participan para el cumplimiento de metas dentro de la empresa?	X		X		X		
12	¿Sabe Ud., que son los fondos propios?	X		X		X		
Rentabilidad Social								
13	¿La empresa donde labora contribuye con la sociedad?	X		X		X		
14	¿Cree Ud., que el trabajador con recursos ajenos es más beneficioso para la empresa?		X	X		X		
15	¿Consideran ustedes que el valor no monetario no tiene importancia dentro de la empresa?	X		X		X		
16	¿Considera Ud., que la actividad económica debería proveer más beneficios a la población?	X		X		X		
17	¿Consideran la rentabilidad social como algo primordial?	X		X		X		
18	¿La empresa tiene responsabilidades con la sociedad?		X	X		X		

Observaciones (precisar si hay suficiencia): _____

Opción de aplicabilidad: Aplicable () Aplicable después de corregir () No aplicable ()

Apellidos y nombres del Juez Validador

Cabezas Limaco Gladys Elba

DNI 19928586

¹ **Pertinencia:** El ítem corresponde al concepto teórico

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

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

Nota: Se dice suficiencia cuando los ítems planteados son suficientes para medir la dimensión

Huancayo.....04..... de05..... de 2022



My. CPC Gladys Elba
Cabezas Limaco
MAT. 419

Firma del experto

Anexo 5: La data del procesamiento de datos

Muestra	Anexo 5: La data del procesamiento de datos																		SUMA Total
	D1: Inventario inicial						D2: Compras						D3: Inventario final						
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	
1	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	90
2	5	5	5	4	5	5	5	5	4	5	5	4	4	5	5	5	5	4	85
3	5	4	4	4	5	5	4	4	4	5	4	4	4	5	5	4	4	4	78
4	5	4	4	4	4	5	4	4	4	4	4	4	4	4	5	4	4	4	75
5	5	4	5	4	4	5	4	3	4	4	4	4	4	4	5	4	3	4	72
6	4	4	5	4	4	4	4	3	4	4	4	4	4	4	4	4	3	4	69
7	4	3	3	3	3	4	5	3	3	5	3	4	3	3	4	3	3	3	58
8	4	3	3	3	3	4	3	3	3	3	3	3	3	3	4	3	3	3	57
9	4	3	3	3	3	4	3	3	3	3	3	3	3	3	4	3	3	3	57
10	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	54
11	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	54
12	3	3	2	3	3	3	3	2	3	3	3	3	3	3	3	3	2	3	51
13	3	3	2	3	2	3	3	2	3	2	3	3	3	2	3	3	2	3	48
14	3	3	2	3	2	3	3	2	3	2	3	3	3	2	3	3	2	3	48
15	3	2	2	3	2	3	2	2	3	2	3	3	3	2	3	3	2	3	44
16	2	2	2	3	2	2	2	2	3	2	2	3	3	2	2	2	2	3	41
17	2	2	2	3	2	2	2	2	3	2	2	3	3	2	2	2	2	3	41
18	2	2	2	3	2	2	2	2	3	2	2	3	3	2	2	2	2	3	41
19	2	2	1	3	2	2	2	1	3	2	2	3	3	2	2	2	1	3	38
20	2	1	1	3	2	2	1	1	3	2	2	3	3	2	2	1	1	3	35
21	2	1	1	3	2	2	1	1	3	2	2	3	3	2	2	1	1	3	35
22	2	1	1	3	2	2	1	1	3	2	2	3	3	2	2	1	1	3	35
23	2	1	1	3	2	2	1	1	3	2	2	3	3	2	2	1	1	3	35
24	2	1	1	3	2	2	1	1	3	2	2	3	3	2	2	1	1	3	35
25	2	1	1	3	2	2	1	1	3	2	2	3	3	2	2	1	1	3	35
26	2	1	1	3	2	2	1	1	3	2	2	3	3	2	2	1	1	3	35
27	2	1	1	3	2	2	1	1	3	2	2	3	3	2	2	1	1	3	35
28	2	1	1	3	2	2	1	1	3	2	2	3	3	2	2	1	1	3	35
29	2	1	1	2	2	2	1	1	2	2	2	3	2	2	2	1	1	2	31
30	2	1	1	2	2	2	1	1	2	2	2	3	2	2	2	1	1	2	31
31	2	1	1	2	2	2	1	1	2	2	2	2	2	2	2	1	1	2	30
32	2	1	1	1	2	2	1	1	1	2	2	2	2	2	2	1	1	1	26
33	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	18

Muestra	Rentabilidad																		SUMA Total	
	D1: Rentabilidad económica						D2: Rentabilidad financiera						D3: Rentabilidad social							
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18		
1	1	1	1	1	1	2	1	1	1	1	2	1	1	1	1	1	1	2	21	
2	1	1	1	1	1	2	1	1	2	1	1	2	1	1	1	1	1	1	2	23
3	2	2	3	1	2	2	2	1	2	1	1	2	1	1	2	1	1	2	29	
4	2	2	3	2	2	2	2	2	3	1	2	3	1	2	2	2	1	3	33	
5	2	2	3	2	2	3	2	2	3	1	2	3	2	2	2	2	1	3	39	
6	2	3	3	2	3	3	2	2	3	3	3	2	3	2	2	2	2	3	44	
7	2	3	3	3	3	3	2	2	3	3	3	3	2	2	2	2	2	3	46	
8	3	3	4	3	3	3	3	2	3	3	3	3	2	2	3	2	2	3	50	
9	3	3	4	3	3	3	3	2	4	3	3	3	2	2	3	3	2	3	52	
10	3	4	4	3	4	4	3	4	4	3	4	3	4	2	3	3	2	3	59	
11	4	4	4	4	4	4	3	4	4	3	4	4	2	3	3	3	2	3	63	
12	4	4	4	4	4	4	3	4	4	3	4	4	2	3	3	3	3	3	62	
13	4	4	5	4	4	4	3	4	4	3	4	4	3	3	4	4	3	4	67	
14	4	4	5	4	4	4	3	4	4	3	4	4	3	3	4	4	3	4	68	
15	4	5	5	4	4	4	3	4	4	3	4	4	3	4	4	4	3	4	70	
16	4	5	5	4	4	4	3	4	4	3	4	4	3	4	4	4	3	4	70	
17	4	5	5	4	4	4	3	4	4	3	4	4	3	4	4	4	3	4	70	
18	4	5	5	4	4	4	4	4	4	3	4	4	3	4	4	5	3	4	72	
19	4	5	5	4	4	4	4	4	4	3	4	4	3	4	4	5	4	4	73	
20	4	5	5	4	4	4	4	4	4	3	4	4	3	4	4	5	4	4	73	
21	4	5	5	4	4	4	4	4	4	3	4	4	3	4	4	5	4	4	73	
22	4	5	5	4	4	4	4	4	4	3	4	4	3	4	4	5	4	4	73	
23	4	5	5	4	4	4	4	4	4	3	4	4	3	4	4	5	4	4	73	
24	4	5	5	4	4	4	4	4	4	3	4	4	3	4	4	5	4	4	73	
25	4	5	5	4	4	4	4	4	4	3	4	4	3	4	4	5	4	4	73	
26	4	5	5	4	4	4	4	4	4	3	4	4	3	4	4	5	4	4	73	
27	4	5	5	4	4	4	4	4	4	3	4	4	3	4	4	5	4	4	73	
28	4	5	5	4	4	4	4	4	4	3	4	4	3	4	4	5	4	4	73	
29	4	5	5	4	4	4	4	4	4	3	4	4	3	4	4	5	4	4	73	
30	5	5	5	5	5	5	4	4	5	4	4	5	3	4	4	5	4	4	80	
31	5	5	5	5	5	5	4	4	5	4	4	5	4	4	4	5	4	4	81	
32	5	5	5	5	5	5	4	4	5	4	4	5	4	4	4	5	4	4	81	
33	5	5	5	5	5	5	4	4	5	4	4	5	4	5	5	5	4	4	83	

Anexo 6: Consentimiento informado**SOLICITO: APLICACIÓN DE INSTRUMENTOS DE INVESTIGACIÓN**

SEÑORITA GERENTE GENERAL DE LA EMPRESA GRUPO JRR INFORMATIC S.A.C. - HUANCAYO

Yo, Palacios Meza Jhosira Yamile, con DNI N° 72497174 y Román Hilario Yennifer Lesli, con DNI N° 70021041, bachilleres de la facultad de Ciencias Administrativas Contables de la Universidad Peruana los Andes-UPLA, SOLICITAMOS a su digno despacho la APLICACIÓN DE NUESTROS INSTRUMENTOS DE INVESTIGACION QUE LLEVA POR TITULO "COSTO DE VENTAS Y RENTABILIDAD EN LA EMPRESA DE EQUIPOS DE COMPUTO GRUPO JRR INFORMATIC SOCIEDAD ANONIMA CERRADA-2021" y de esta manera optar el titulo de CONTADOR PUBLICO,

Sin otro particular me despido de usted y espero la atención de mi solicitud.

Huancayo, 19 de enero del 2022



Palacios Meza Jhosira Yamile
DNI N°72497174



Román Hilario Yennifer Lesli
DNI N°70021041

MDC MAYORISTA
DE COMPUTO
GRUPO JRR INFORMATIC S.A.C.
AV. GIRALDEZ N° 250 HUANCAYO



Consentimiento Informado

"Año del fortalecimiento de la Soberanía Nacional"

Huancayo, 20 de enero del 2022

Bach. Palacios Meza Jhosira Yamile
Bach. Román Hilario Yennifer Lesli

Presente:

Asunto: Autorización para el desarrollo del trabajo de Tesis
Ref.: Solicitud

Es grato dirigirme a Usted, para expresarle el saludo cordial a nombre de la empresa GRUPO JRR INFORMATIC S.A.C., asimismo de acuerdo al documento de referencia se autoriza para el desarrollo del trabajo de Tesis titulado "Costo de ventas y rentabilidad en la empresa de equipos de cómputo Grupo JRR Informatic Sociedad Anónima Cerrada - 2021".

Agradeciéndole por anticipado la atención que le brinde al presente, reitero las muestras de mi especial consideración y estima personal.

Atentamente.

GRUPO JRR INFORMATIC S.A.C

Jhosselin Eliana Rios Rodriguez
GERENTE GENERAL

Gerente General

Jhosselin Eliana Rios Rodriguez

AV. GIRÁLDEZ N° 250 - HUANCAYO
JR. 2 DE MAYO N° 792 - HUÁNUCO
grupo_jrrinf@hotmail.com



MDC - Mayoristas De Computo

973 750 750

Anexo 7: Fotos de la aplicación del instrumento





