



Autónoma

Universidad Autónoma del Perú

**FACULTAD DE CIENCIAS DE GESTIÓN
ESCUELA PROFESIONAL DE CONTABILIDAD**

TESIS

LOS PRODUCTOS TERMINADOS Y SU RELACIÓN CON EL COSTO
DE VENTAS EN LA EMPRESA CORPORACIÓN EL TRIGAL S.A.C.
DEL DISTRITO DE ATE, AÑO 2018

**PARA OBTENER EL TÍTULO DE
CONTADOR PÚBLICO**

AUTOR

JESUS JOSE QUISPE ROSAS

ASESOR

MG. CPC. HUGO EMILIO GALLEGOS MONTALVO

LÍNEA DE INVESTIGACIÓN

CONTABILIDAD Y GESTIÓN EMPRESARIAL

LIMA, PERÚ, FEBRERO DE 2020

DEDICATORIA

A mi madre, por ser la fuente de inspiración a lo largo de todos mis años, por su amor y apoyo constante, por el sacrificio, cuyo objetivo era ver a su hijo cumplir sus sueños el ser Contador Público Colegiado.

AGRADECIMIENTOS

A mi familia, por su respaldo desmedido. A mis compañeros de clase, por su sincera amistad y por compartir inolvidables momentos en esta etapa de mi vida. A los profesores de esta maravillosa universidad, por sus instrucciones, transmisión de conocimientos y sus mejores consejos sobre la vida, gracias.

ÍNDICE

DEDICATORIA	ii
AGRADECIMIENTOS	iii
RESUMEN	viii
ABSTRACT	ix
INTRODUCCIÓN	x

CAPÍTULO I. PROBLEMA DE INVESTIGACIÓN

1.1. Realidad problemática	13
1.2. Justificación e importancia de la investigación	15
1.3. Objetivos de la investigación: general y específicos.....	16
1.4. Limitaciones de la investigación.....	17

CAPÍTULO II. MARCO TEÓRICO

2.1. Antecedentes de estudios.....	19
2.2. Bases teórico-científicas	21
2.3. Definición de la terminología empleada	29

CAPÍTULO III: MARCO METODOLÓGICO

3.1. Tipo y diseño de investigación	33
3.2. Población y muestra	33
3.3. Hipótesis.....	34
3.4. Variables – Operacionalización.....	35
3.5. Métodos y técnicas de investigación.....	36
3.6. Técnica de procedimiento y análisis de datos.....	36

CAPÍTULO IV: ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN DE RESULTADOS

4.1. Resultados descriptivos e inferenciales	39
4.2. Contrastación de hipótesis.....	64

CAPÍTULO V: DISCUSIONES, CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

5.1. Discusiones	73
5.2. Conclusiones	74
5.3. Recomendaciones	75

REFERENCIAS

ANEXOS

LISTA DE TABLAS

Tabla 1	Población de estudio
Tabla 2	Matriz de operacionalización
Tabla 3	Resultados de validación del cuestionario
Tabla 4	Estadísticas de fiabilidad
Tabla 5	Frecuencia y porcentaje del método determinado
Tabla 6	Frecuencia y porcentaje de identidad del producto
Tabla 7	Frecuencia y porcentaje de resguardo del producto
Tabla 8	Frecuencia y porcentaje del personal responsable
Tabla 9	Frecuencia y porcentaje de verificación física
Tabla 10	Frecuencia y porcentaje de inventario de productos
Tabla 11	Frecuencia y porcentaje de revisión física
Tabla 12	Frecuencia y porcentaje de comparación con cuentas del mayor
Tabla 13	Frecuencia y porcentaje de planeación y resultado obtenido
Tabla 14	Frecuencia y porcentaje del producto no sobrevaluado
Tabla 15	Frecuencia y porcentaje del control de productos
Tabla 16	Frecuencia y porcentaje de activos fijos y licitaciones
Tabla 17	Frecuencia y porcentaje de kardex automatizado
Tabla 18	Frecuencia y porcentaje de registro de producto con costo de adquisición
Tabla 19	Frecuencia y porcentaje de revisión de productos
Tabla 20	Frecuencia y porcentaje de clasificación de productos
Tabla 21	Frecuencia y porcentaje del control de productos
Tabla 22	Frecuencia y porcentaje de manual de organización y funciones
Tabla 23	Frecuencia y porcentaje de eficiencia de productos terminados
Tabla 24	Frecuencia y porcentaje de eficacia de productos terminados
Tabla 25	Frecuencia y porcentaje de peritos independientes
Tabla 26	Frecuencia y porcentaje del control y optimización
Tabla 27	Frecuencia y porcentaje de rentabilidad
Tabla 28	Frecuencia y porcentaje de generación de flujos de efectivo
Tabla 29	Contrastación de hipótesis general
Tabla 30	Prueba Chi-Cuadrado de hipótesis general
Tabla 31	Contrastación de hipótesis específica 1

Tabla 32	Prueba Chi-Cuadrado de hipótesis específica 1
Tabla 33	Contrastación de hipótesis específica 2
Tabla 34	Prueba Chi-Cuadrado de hipótesis específica 2
Tabla 35	Contrastación de hipótesis específica 3
Tabla 36	Prueba Chi-Cuadrado de hipótesis específica 3

LISTA DE FIGURAS

Figura 1	Registro con método determinado
Figura 2	Registros con identidad de productos
Figura 3	Resguardo y custodia
Figura 4	Personal responsable
Figura 5	Verificación física de productos
Figura 6	Inventario de productos terminados
Figura 7	Revisión física de productos
Figura 8	Comparación con cuentas del mayor
Figura 9	Planeación y resultado obtenido
Figura 10	Producto no sobrevaluado
Figura 11	Control de productos
Figura 12	Activos fijos y licitaciones
Figura 13	Registro de kardex automatizado
Figura 14	Registro de productos al costo de adquisición
Figura 15	Revisión de productos
Figura 16	Clasificación de productos
Figura 17	Control de productos
Figura 18	Manual de organización y funciones
Figura 19	Eficiencia de productos terminados
Figura 20	Eficacia de productos terminados
Figura 21	Peritos independientes
Figura 22	Control y optimización
Figura 23	Rentabilidad
Figura 24	Generación de flujos de efectivo

**LOS PRODUCTOS TERMINADOS Y SU RELACIÓN CON EL COSTO DE
VENTAS EN LA CORPORACIÓN EL TRIGAL S.A.C. DEL DISTRITO DE ATE,
AÑO 2018**

JESÚS JOSÉ QUISPE ROSAS

UNIVERSIDAD AUTÓNOMA DEL PERÚ

RESUMEN

La presente tesis tuvo como objetivo comparar la relación de los productos terminados con los costos de ventas de la Corporación El Trigal S.A.C. en Ate, en el año 2018. El diseño pertenece a una investigación no experimental, la naturaleza de las variables señaló una investigación de tipo correlacional, así como la relación de las variables productos terminados y costo de ventas y en qué situación se desarrolló el problema de estudio. La población de la empresa de fabricación de harina para pan Corporación el Trigal S.A.C. estuvo conformado por 35 personas entre contadores, administradores, obreros con una muestra de 20 trabajadores que laboran en la empresa. Para el proceso de la investigación se eligió y aplicó el método de encuesta y los resultados fueron procesados, utilizando el programa Statistical Package for the Social Sciences (SPSS) y fueron mostrados en tablas estadísticas interpretadas y analizadas, cuyos resultados demostraron la contrastación de la hipótesis. Los datos obtenidos fueron confiables, el instrumento fue validado por tres expertos, los datos se analizaron con el método de consistencia el Alfa de Cronbach, consiguiendo una confiabilidad de 0.983, lo que da a entender una alta confiabilidad y relación de las variables. Finalmente se concluyó que los productos terminados se relacionan significativamente con los costos de ventas.

Palabras clave: productos terminados, costo de venta, control interno.

**THE FINISHED PRODUCTS AND THEIR RELATIONSHIP WITH THE COST OF
SALES AT CORPORACIÓN EL TRIGAL S.A.C. THE DISTRICT OF ATE, YEAR
2018**

JESÚS JOSÉ QUISPE ROSAS

UNIVERSIDAD AUTÓNOMA DEL PERÚ

ABSTRACT

The objective of this thesis was to compare the relationship of the finished products with the sales costs of the Corporation el Trigal S.A.C. in Ate, in the year 2018. The design belongs to a non-experimental investigation, the nature of the variables pointed a correlational type of investigation, as well as the relationship of the variables finished products and cost of sales, and in what situation the study problem was developed. The population of the company dedicated to manufacturing flour for bread Corporation el Trigal S.A.C. was made up of 35 people including accountants, administrators, workers with a sample of 20 workers who work in the company. For the research process, the survey method was chosen and applied, and the results were processed using the Statistical Package for the Social Sciences (SPSS) and were shown in interpreted and analyzed statistical tables, the results of which demonstrated the contrast of the hypothesis. The data obtained were reliable, the instrument was validated by three experts, the data was analyzed with the Cronbach's Alpha consistency method, achieving a reliability of 0.983, which suggests a high reliability and relationship of the variables. Finally, it was concluded that the finished products are significantly related to the cost of sales.

Keywords: finished products, cost of sale, internal control.

INTRODUCCIÓN

El presente estudio de investigación tiene como título “Los productos terminados y su relación con el costo de ventas en la Corporación El Trigal S.A.C. del distrito de Ate, año 2018”. Tuvo como objetivo comparar la relación de los productos terminados con los costos de ventas en la Corporación El Trigal S.A.C. La situación problemática está basada en la falta de conocimiento y comunicación entre las áreas y colaboradores de la empresa sobre el uso importante del control interno al momento de entrada y salida de un producto terminado. Por tanto, genera que la empresa no calcule bien los costos de venta por los productos terminados.

Por ello, el presente trabajo se justifica en el rol que cumple los productos terminados y los costos de ventas para determinar la relación entre las variables. La hipótesis principal fue que los productos terminados tiene relación con el costo de ventas en forma oportuna en la Corporación El Trigal S.A.C. La presente investigación está estructurada de la siguiente manera:

El primer capítulo consta del planteamiento del problema, la realidad problemática a nivel internacional y nacional, además de la empresa dedicada a la fabricación y distribución de harina para pan Corporación El Trigal S.A.C. Donde se explica las razones del inadecuado uso de los productos terminados y la consecuencia de un mal costo de ventas, después se realiza la formulación de los problemas, los objetivos de la investigación, justificación y la viabilidad del estudio.

El segundo capítulo comprende el desarrollo de los antecedentes de la investigación en la que se extrajo tres tesis internacionales y tres nacionales para nuestra variable, se desarrolla el marco teórico con la presentación de las bases teórico científico y la definición conceptual de terminología utilizada.

El tercer capítulo muestra la metodología compuesto por el tipo de investigación, diseño de investigación, la formulación de la hipótesis, población y muestra, las técnicas e instrumentos de recolección de datos y la respectiva operacionalización de la variable.

Por su parte, el cuarto capítulo contiene el desarrollo de los resultados obtenidos de la investigación mediante las encuestas realizadas, siguiendo de los análisis e interpretación de la estadística descriptiva e inferencial.

Finamente, el quinto capítulo presenta las discusiones, conclusiones y recomendaciones procedentes del trabajo de investigación, con las cuales se logran los objetivos de la investigación, incluyen las referencias que sostienen el marco teórico y los anexos donde se detallan la matriz de consistencia, instrumento utilizado, reporte antiplagio, Estados Financieros, entre otros.

CAPÍTULO I
PROBLEMA DE INVESTIGACIÓN

1.1. Realidad problemática

Las obligaciones de tener un control de inventarios son fundamentales en la realización de balances, es necesario para regularizar las cuentas de existencias y calcular la cuenta de resultados. Por ello, todas las empresas llevan un control de su mercadería. Es fundamental dentro de la gestión de stock llevar un control exhaustivo de mercaderías, de ello se demuestra la importancia de los inventarios, donde se demuestra la calidad de su gestión. Además nos servirá para realizar comprobaciones, deterioro, etcétera, para una mejora continua.

El presente trabajo de investigación tiene como situación problemática la relación de los productos terminados con los costos de ventas en la Corporación El Trigal S.A.C. del distrito de Ate, en el año 2018. A partir de este proyecto dará a conocer la relación que tienen los productos terminados y los costos de ventas en esta empresa

Actualmente, en los países de América Latina, le dan una gran importancia a la potencialidad que han adquirido los productos terminados, es una parte fundamental para las empresas ya que el último procedimiento de la economía de un país depende en gran porcentaje del crecimiento del sector productivo en el que las empresas juegan un papel notorio, de su desempeño depende que se genere crecimiento o estancamiento. Por tal razón, la productividad y competitividad es el producto de las formas de efectuar el trabajo, la creatividad e ingenio para formular estrategias que permitan a las organizaciones mejorar los recursos y los costos y posicionarse en el mercado.

Cabe señalar que en Perú debido al inadecuado control de existencias, las empresas pasan por una crisis económica y comercial han sufrido problemas de abastecimiento de los productos terminados, originando un deficiente servicio al cliente al no atender de forma inmediata y no satisfacerles con el producto pedido, ocasionando pérdidas económicas al no cumplir con la demanda, y tener que afrontar costos de desabastecimiento de existencias. (Mejía, 2003).

La situación problemática en la Corporación El Trigal S.A.C. recalca que suelen tener dificultades en las existencias y esto afecta en los procesos para la realización de los costos de ventas de dicha organización; aumentando no sólo los costos por tiempos improductivos, sino también los plazos de entrega a los clientes. Dado que los materiales representan un porcentaje elevado del costo de los artículos finales en casi todo tipo de manufactura, no es de extrañar la relevancia que ha tenido y tiene en la actualidad la gestión de aprovisionamiento, lo cual se puede demorar el proceso de transformación y entregar los pedidos con varios días de atraso.

La empresa produce grandes cantidades (toneladas de harina para pan), lo que quiere decir que hay un constante movimiento de mercaderías (entadas y salidas). La problemática es que no existe un excelente control de esta, ya que solo gestiona un encargado en el área de almacén, lo que dificulta el conteo de ingreso y salida de mercadería. Esto genera no tener un dato exacto de cuanta mercadería hay actualmente, en perjuicio de ello, se puede decir que carece de información exacta para la elaboración mensual del costo de ventas perjudicando considerablemente a la Corporación El Trigal S.A.C.

Problema general

¿Cómo se relacionan los productos terminados con el costo de ventas en la Corporación El Trigal S.A.C. del distrito de Ate, año 2018?

Problemas específicos

¿De qué manera se relacionan los productos terminados con los recursos incurridos en la Corporación El Trigal S.A.C. del distrito de Ate, año 2018?

¿De qué manera se evalúan los productos terminados con los costos de producción en la Corporación El Trigal S.A.C. del distrito de Ate, año 2018?

¿De qué manera se controla la salida del inventario con relación de los productos terminados en la Corporación El Trigal S.A.C. del distrito de Ate, año 2018?

1.2. Justificación e importancia de la investigación

La presente investigación es sustancial porque permitirá obtener un nuevo conocimiento que aporte a la sociedad científica en el área de contabilidad u otras que tengan relación con variables, asimismo su importancia recae en la búsqueda de soluciones para mejorar la situación problemática de la empresa donde se lleva a cabo la investigación. Se espera llegar con este trabajo a que otros investigadores lo tomen como referencia, así dar fundamento a futuras investigaciones.

Justificación contable

Este estudio tiene como justificación contable seguir con los registros contables de los productos terminados, basándose en los principios de contabilidad y ética profesional. Asimismo, la IFRS Foundation crea la Norma Internacional de Contabilidad 2 (NIC 2) denominada inventarios.

Justificación práctica

La presente investigación se justifica de manera práctica porque busca resolver la actual situación problemática de la Corporación El Trigal S.A.C. En las que se intenta buscar soluciones que servirán para superar estas dificultades que genera un producto terminado, logrando obtener un mejor costo de venta, y se verá reflejada en los ingresos de la empresa.

Justificación social

El presente estudio es justificado socialmente con una cultura de planificación, organización y control en todos los ámbitos que requiere la Corporación El Trigal S.A.C.

Justificación metodológica

El presente estudio tiene como línea de investigación la gestión, de tipo cuantitativo, diseño correlacional, así mismo para la validez y confiabilidad se aplicó un instrumento de recojo de investigaciones como la encuesta, cabe señalar que para el procesamiento estadístico y análisis e interpretación de los resultados se utilizó el SPSS.

1.3. Objetivos de la investigación: general y específicos

La presente investigación tiene como objetivos para las variables de productos terminados y su relación con el costo de ventas lo siguiente:

Objetivo general

Mejorar la calidad del producto terminado para evaluar los costos de ventas en la Corporación El Trigal S.A.C. del distrito de Ate, año 2018.

Objetivos específicos

Determinar de qué manera los productos terminados se puede mejorar con los recursos incurridos en la Corporación El Trigal S.A.C. del distrito de Ate, año 2018.

Determinar el control de los productos terminados para la mejora en los costos incurridos en la Corporación El Trigal S.A.C. del distrito de Ate, año 2018.

Determinar el control de los suministros de fábrica para la mejora en los procesos contables en la Corporación el trigal S.A.C. del distrito de Ate, año 2018.

1.4. Limitaciones de la investigación

La investigación que se presenta tiene sus limitaciones para su elaboración y ejecución, las cuales se detallan a continuación:

Limitaciones de tiempo

El tiempo fue una de las limitaciones principales del investigador por la naturaleza de la labor que cumplen los trabajadores de la empresa, se complicó la búsqueda de una información exhaustiva; sin embargo, se resolvió aprovechando los ratos libres de los recesos del trabajo para realizar las encuestas y buscar información que nos pueda servir para el desarrollo de la investigación.

Limitaciones económicas

Esta fue una limitación que no permitió al investigador la obtención y adquisición de libros físicos, lo cual se complicó la elaboración del marco teórico; por lo tanto, se acudió a bibliotecas virtuales y materiales en PDF.

Limitaciones de espacio

Una de las grandes limitaciones es la espacial en relación con la vivienda y la biblioteca tienen mucha distancia hecho que demanda dificultad para acudir a esas instalaciones y realizar el estudio.

CAPÍTULO II
MARCO TEÓRICO

2.1. Antecedentes de estudios

Antecedentes internacionales

Bejarano, Cardozo, Gómez y Romero (2017) en su tesis titulada “Análisis de costos y ventas de un proyecto con variación en el tiempo de ejecución” en Bogotá, Colombia; por el contexto en el que se desarrolla el trabajo de investigación suscrito alrededor de la necesidad de analizar las variables que generan gasto y costo que afectaron el desarrollo de un proyecto de vivienda estrato 4 en el municipio de Mosquera, esta temática se inscribe en la línea de gestión integral y dinámica de las organizaciones empresariales, avalada por la Universidad Católica de Colombia, toda vez que al realizar este estudio se busca identificar los factores que más incidieron en la variación de costos del proyecto y en qué porcentaje lo hicieron.

El proyecto de grado análisis de costos y ventas de un proyecto con variación en el tiempo de ejecución como proyecto investigativo, pretende identificar y analizar de manera cuantitativa los porcentajes con mayor incidencia, que dieron variación a los costos de un proyecto ubicado en Mosquera Cundinamarca. Se utiliza metodología cuantitativa midiendo los datos reales e iniciales, para generar un comparativo y entregar resultados de diferencia de porcentaje.

Salinas (2012) en su tesis titulada “Los costos de producción y su efecto en la rentabilidad de la planta fibra de vidrio en Cepolfi Industrial C.A de la ciudad de Ambato” en Ecuador, se basa en el planeamiento del problema de investigación el cual presenta Cepolfi Industrial C.A, la misma que le falta de un buen control de costos de producción de la fibra de vidrio, alcanzando costos irreales de los productos lo cual impacta a la rentabilidad del negocio.

La metodología de la investigación en la cual se estudia fue la modalidad básica de investigación, la operacionalización de las variables, técnicas de investigación y se describe la población para poder realizar el trabajo de investigación, a través de la elaboración de encuesta y entrevista.

Terrones y Zhañay (2018) en su tesis titulada “Análisis del control y medición contable de los inventarios de acuerdo a la NIC 2 en la industria cerámica, caso de estudio Cerámica Pella Cía. Ltda.” tuvo como objetivo el analizar y medir los inventarios de acuerdo a la NIC 2 para ayudar a la toma de decisiones empresariales. Las conclusiones descritas fueron:

- Como menciona la NIC 2, el costo de adquisición de los inventarios comprende el precio de compra, los aranceles de importación y otros impuestos (que no sean recuperables posteriormente de las unidades fiscales), los transportes, el almacenamiento y otros costos directamente atribuibles a la adquisición de las mercaderías, los materiales o los servicios, se deducirán para valorar el costo de adquisición.
- Se busca que el abastecimiento se realice en los tiempos precisos, de acuerdo a lo proyectado en los procesos productivos, estratégicos y ciclos comerciales, particularmente de la oferta de los mercados de oferta y demanda.

Antecedentes nacionales

Meza (2013) en su investigación titulada “La gestión estratégica de costos en la rentabilidad en las empresas de ensamblaje e instalación de ascensores en Lima Metropolitana, año 2012” llegó a la conclusión de que la empresa de ensamblaje e instalación de ascensores no contaba con un adecuado sistema de costos que le permita identificar las actividades que le generen más gasto, tal es así que no se han visto reflejados en sus resultados esperados al aplicar un sistema de costo, la empresa maximizó su rentabilidad.

Goicochea (2014) en su tesis titulada “Implementación de un sistema de costos y su incidencia en el aspecto económico-financiero de la Empresa Manufacturera de Envases Industriales S.A.C.” en Trujillo, Perú; indica como una de sus conclusiones que debido a que la empresa no contaba con un sistema para medir los costos que realizaba, carecía de herramientas de control

para poder medir de una mejor manera su situación económica. La solución ante el problema fue que se implementó un sistema de costos que permitió optimizar sus recursos, mejorando de esta manera la rentabilidad.

Rabanal y Tafur (2015) en su tesis titulada “Aplicación de la Norma Internacional de Contabilidad N° 2 inventarios y su incidencia tributaria en los estados financieros de la empresa distribuidora Galuma S.A.C, periodo enero - junio 2015” en Trujillo, Perú llegaron a las conclusiones:

- Esta investigación fue realizada aplicando la Norma Internacional de Contabilidad 2, es decir, el correcto registro de las existencias de la organización, la cual ha tenido un impacto directo y positivo en la presentación de los Estados Financieros, reflejando la realidad empresarial.
- Es necesario comprender que la gestión de abastecimiento es donde se activa el manejo de inventarios, la programación, la producción y demás acciones que van a dar como resultado la satisfacción de las necesidades del consumidor.

2.2. Bases teórico-científicas

2.2.1. Bases teórico de los productos terminados

2.2.1.1. Definición de los productos terminados

Según Barajas (2008) refiere que es aquel enfoque mediante el cual se incorporan como costo del producto, todos los costos inestables que se originan en el área de producción eventualmente en el área de administración y ventas, siempre que estos varíen en función del nivel de producción. Con respecto a los costos fijos que se generan en producción, administración y ventas, su procedimiento será como concepto de resultado en pérdida, es decir, costos fijos del periodo durante el cual se devengaron. Por lo tanto, se deduce que el criterio

de clasificación de los elementos del costo para fines desvalorizados de existencias se guía por la inestabilidad que experimentan los costos en relación al volumen de la producción.

2.2.1.2. Importancia de los productos terminados

De acuerdo con Parra (2005) indica que es importante para todo empresario conocer y analizar los costos de un producto o servicio porque proporciona la información necesaria para el planeamiento institucional, el estudio de alternativas, la toma de decisiones o medidas que eviten la actuación negativa de los factores que generan desviaciones entre los costos reales, lo planificado y el ejercicio de las funciones de control y evolución de la gestión.

Desde un punto de vista gerencial, el conocimiento y análisis de los costos, suministra información de retorno, es posible medir el comportamiento sobre la eficiencia y eficacia de la institución, sus dependencias permitiendo las decisiones administrativas. (Guajardo, 2008).

El costo tiene que ser un instrumento de aprovechamiento de los recursos disponibles en cualquier proceso económico, conocerla facilita el efecto de las decisiones que presentan con relación a nuestros programas, y aseguramiento de una correcta planificación y utilización de los recursos materiales y humanos que poseemos.

2.2.1.3. Característica de los productos terminados

Según Bolívar (2013) explica que todo producto requerido no se concibe por sí mismo sino que es la suma de procesos realizados que transforman energía y elementos que lo constituyen. Este aspecto, contempla la factibilidad de la tecnología para reemplazar un material o para mejorar los procesos de producción, generando en el largo plazo mayores beneficios económicos. De acuerdo a lo manifestado por el autor, este análisis no solo es cuestión de dibujar y diseñar productos, es lograr pensar y estudiar aquellos aspectos que pueden mejorar de acuerdo con su funcionalidad y tecnología.

En muchas ocasiones sirve para bajar los costos de producción, por lo que la empresa se puede ver beneficiada y generar un posicionamiento estratégico en el mercado o para poder mejorar el diseño comunicacional. (Heizer y Render, 2001). La forma física de un producto no solo involucra el aspecto estético sino necesariamente comunica, ya sea para bien o mal, información sobre el producto.

2.2.1.4. Teorías relacionadas a los productos terminados

Según Granados, Latorre y Ramirez (2008) sostienen que la utilidad neta, el retorno sobre el capital empleado y el flujo de caja son muy importantes dado que generan respuestas a las preguntas que más interesan a los gerentes, como son:

- ¿Cuánto dinero está generando la empresa?
- ¿Cuánto dinero está siendo capturado por la empresa?
- ¿Cuánto dinero estamos gastando para operar la empresa?

Norma internacional de Contabilidad - NIC 2 Inventarios

Acorde a la IFRS Foundation (2005) en base a los lineamientos de la NIC 2, indica que el objetivo es determinar el tratamiento contable de los inventarios, su tratamiento y su registro. Un tema fundamental en los inventarios es la cantidad de costos que deben reconocerse como un activo para que sean reconocidos en los ingresos correspondientes. Esta norma suministra una guía práctica para la determinación de ese costo, así como para su reconocimiento como un gasto del periodo, incluyendo también cualquier deterioro que rebaje el importe en libros al valor neto realizable. También suministra directrices sobre las fórmulas para atribuir costos a los inventarios.

2.2.1.5. Dimensiones de los productos terminados

Almacenamiento

Según los autores Guzmán, Cubillos, Trujillo, Guzmán y Romero (2006) manifiestan que el almacenamiento incluye todas las actividades necesarias para guardar y mantener los productos desde que son fabricados o adquiridos hasta que son vendidos. Es necesario para regular y compensar la oferta y la demanda, asegurar adecuar las cantidades compradas y vendidas en una compañía. De acuerdo a lo manifestado por los autores, el almacenamiento es un proceso que implica la custodia, registro y mantenimiento para que el producto esté en óptimas condiciones para su comercialización.

Manejo de los materiales

De acuerdo con Mantilla (2008) refiere que el manejo de los materiales incluye la determinación de los procedimientos a seguir y medios materiales humanos a utilizar para el movimiento de los productos. El manejo de los materiales debe realizarse con las medidas de seguridad de acuerdo al producto, es recomendable un manual de procedimientos y flujograma para el manejo de materiales.

Embalaje

Rodríguez (2008) indica el embalaje es necesario para proteger el producto, para impedir roturas, mermas, deterioros, etc. Las decisiones sobre embalaje afectan la elección de los sistemas de protección y conservación y a los materiales a utilizar. El embalaje puede constituir un elemento del producto para su protección y cuidado al momento de transportar de un punto a otro punto, por tanto, el tipo de embalaje a seleccionar está asociado a la naturaleza del producto y su cuidado.

2.2.2. Bases teórico del costo de ventas

2.2.2.1. Definición de costo de ventas

Según Mejía (2003) conceptualiza que los costos son aquellos gastos que varían en proporción a la actividad de la empresa. El costo variable es la suma de todos los costos marginales por unidades producidas, de esta manera, los costos fijos y los costos variables constituyen el costo total. Se les suele denominar costos a nivel de unidad producida, dado que varían según el número de unidades producidas.

Un ejemplo preciso de costo variable es el costo de materia prima debido a que entre más unidades se produzcan, mayor cantidad de materia prima se requiere, o viceversa. Este tipo de costos permite la maximización de los recursos de la empresa, porque solo incurrirá en costos estrictamente requeridos por la producción según su nivel.

2.2.2.2. Importancia del costo de ventas

Gestión

Son todos los recursos disponibles para conseguir determinados objetivos, implica amplias y fuertes interacciones fundamentales entre el entorno, las estructuras, el proceso y los productos que se deseen obtener. La gestión puede dividirse en gastos administrativos y de ventas (gastos operativos) que son necesarios para cumplir los objetivos de ingresos de la compañía, independientemente del costo de producción.

Costos

Son los gastos incurridos en producción, administración y venta de los productos o servicios. (García, 2010). La gestión de costos es de gran interés para la empresa porque permite mejorar la creciente necesidad de competitividad y es fundamental para tomas de decisiones. Hoy sin duda el

precio lo fija el mercado, aunque ya hace buen tiempo, los objetivos de conocer los costos estaban en la fijación del precio de ventas.

De acuerdo con Elizondo (1997) indica que los costos pueden clasificarse de la siguiente manera:

- Costos directos
- Costos indirectos
- Costos variables unitario
- Costo variable total
- Costos fijo total
- Costo fijo unitario
- Costo total

Es importante porque indica el costo de lo vendido o el costo de producción entre lo que se destaca la materia prima directa, mano de obra directa y los costos indirectos de fabricación para una empresa industrial; o el costo de la mercadería adquirida para una empresa comercial.

2.2.2.3. Características del costo de ventas

Según Chong (1992) refiere entre las características del costo de ventas tenemos:

- Son controlables a corto plazo.
- No dependen del tiempo sino del volumen de las unidades producidas.
- Son proporcionales tienen un comportamiento lineal en relación a alguna actividad.
- Son controlados y regulados por la gerencia o administración de la organización.

Uno de los factores más importantes que hay que tener presente en el estudio de la viabilidad de un proyecto es el coste o gasto que va a suponer la

fabricación de un producto o prestación del servicio. Este dato, permitirá conocer el costo total de la actividad, y ayuda establecer el precio del producto o servicio, y el mínimo de ventas necesarias para que el negocio sea realmente rentable.

Monterroso (2002) explica que calcular los costos de manera precisa no es tarea sencilla, pues son muchos los factores que influyen en este proceso y que pueden aumentar el coste total del proyecto. No obstante, en todo proyecto se pueden diferenciar dos tipos básicos de costes: costes fijos y variables, los costos fijos son independientes a la producción, son gastos que repiten periódicamente y que no suelen variar en un periodo de tiempo.

2.2.2.4. Teorías relacionadas al costo de vetas

Teoría de valor, precio y costo

Es la teoría que considera que el valor de un servicio depende directamente de la cantidad de trabajo que lleva incorporado. (Chong, 1992). El valor de un bien se mide en base a la cantidad de trabajo que cuesta producirlo, y si necesita cambiarlo, lo hará contra un bien cuya producción le exigirá el gasto de una cantidad de trabajo igual, aunque el trabajo es la medida real de cambio de todas las mercancías suele estimarse por dicho valor.

Reglamento de la Ley del Impuesto a la renta

De acuerdo con el Decreto Supremo N° 122-94-EF Reglamento de la Ley del Impuesto a la Renta (1994) relacionado a los inventarios y la contabilidad de costos indica en su artículo 35° Inventario y contabilidad de costos lo siguiente:

La Sunat mediante resoluciones de superintendencia podrá: i) Establecer los requisitos, características, contenido, forma y condiciones en que deberá llevarse los registros establecidos en el presente artículo. (...) iii) Establecer los procedimientos a seguir para la ejecución de la

toma de inventarios físicos en armonía con las normas de contabilidad referidas a tales procedimientos. (p. 115).

Asimismo, el mismo el Decreto Supremo N° 122-94-EF, Reglamento de la Ley del Impuesto a la Renta (1994) es claro en precisar:

En todos los casos en que los deudores tributarios practiquen inventarios físicos de sus existencias. Los resultados de dichos inventarios deberán ser refrendados por el contador o persona responsable de su ejecución y aprobados por el representante legal. A fin de mostrar el costo real, los deudores tributarios deberán acreditar, mediante los registros establecidos en el presente artículo, las unidades producidas durante el ejercicio, así como el costo unitario de los artículos que aparezcan en los inventarios finales.

En el transcurso del ejercicio gravable, los deudores tributarios podrán llevar un sistema de costos estándar que se adapte a su giro, pero al formular cualquier balance para efectos del impuesto, deberán necesariamente valorar sus existencias al costo real. Los deudores tributarios deberán proporcionar el informe y los estudios técnicos necesarios que sustenten la aplicación del sistema antes referido, cuando sea requerido por Sunat. (p. 48).

2.2.2.5. Dimensiones del costo de ventas

Valuación y contabilización de materia prima y materiales

De acuerdo con Puruncajas (2010) indica que existen diferentes factores que inciden en la elección del método de valuación más adecuado, entre las más importante se menciona:

- Tipos de productos elaborados.
- Sistema de costos empleado.
- Política de reposición.

- Meses de existencias normalmente disponibles.
- Formas de almacenaje.
- Necesidad de controlar el rendimiento de ciertos materiales.
- Grado de inflación o deflación que sufra la economía.
- Situación de la empresa en el mercado.
- Obligación de que la valuación de inventarios sea fiel, reflejo de la realidad, evitando sobre o subvaluaciones.

2.3. Definición de la terminología empleada

Costo de ventas

Se define como el valor o gasto que repercute en producir determinado bien o servicio vendido. En la rama de contabilidad se define como el costo o gasto en la producción en la cantidad total de artículos que se vendan en un espacio de tiempo específico.

El costo de ventas en un negocio industrial comprende la materia prima directa, mano de obra directa y los costos indirectos de fabricación; sin embargo, en una empresa comercial comprende el costo de la mercadería comprada, más todos los gastos incurridos hasta su almacén de acuerdo a la NIC 2 inventarios.

Costos fijos

Los costos fijos son los que no varían en función de los ingresos, es decir, permanecen constantes sin variaciones independientemente se venda o no se venda, por ejemplo, la remuneraciones del personal de ventas o administración, alquiler de local administrativo, etcétera.

Costos indirectos de fabricación

Son aquellos costos que no se puede incluir directamente en la partida de procesos de fabricación directamente o que no se identifican con el producto, tales como la materia prima indirecta, mano de obra indirecta y los gastos

indirectos de fabricación; este último, incluye la luz y agua de la producción, uniforme del operario, seguros de fábrica, etcétera.

Costos variables

Los costos variables varían según de la cantidad de unidades producidas. Más unidades se producen, más costos variables habrá que afrontar.

Mano de obra

La mano de obra es un costo muy presente en las ventas. La mano de obra se deriva de mano de obra directa y mano de obra indirecta, la primera, está asociada a la conversión de la materia prima en producto terminado; y la segunda, son aquellos gastos indirectos que no se encuentra involucrado en el proceso de transformación, por ejemplo: el personal de seguridad, limpieza, mantenimiento, supervisor, jefe, entre otros.

Materia prima

La obtención de materia prima para la fabricación de determinado producto. La materia prima se deriva en materia prima directa y materia prima indirecta, donde la primera está relacionada con el material principal y es el más costoso, la segunda son otros materiales indirectos complementarios al producto.

Producto terminado

Es cuando ya está completo y finalizado, en este sentido, se puede diferenciar cuando el producto está en desarrollo, terminado o si tendrá algunas modificaciones por alguna finalidad. También, determina un objeto que se destina al consumidor final, al tratarse de un producto, este no necesita de preparaciones o modificaciones para que se pueda comercializar.

Suministro

Agua, luz, gas o internet son los costos presentes denominados suministros, que son necesarios para para mantener la actividad operativa del negocio.

Transporte

El transporte se toma en cuenta cuando se calcula dichos costos. Es el traslado de un punto a otro punto, para el transporte de mercaderías es necesaria una guía de transporte

CAPÍTULO III
MARCO METODOLÓGICO

3.1. Tipo y diseño de investigación

3.1.1. Tipo de investigación

La siguiente investigación tiene un enfoque cuantitativo porque posee información contable que puede ser medida y con una fácil accesibilidad a toda esa información de la Corporación El Trigal S.A.C. La investigación fue tipo correlacional porque se busca la relación de la problemática de la empresa con las variables de estudio.

De acuerdo con Hernández, Fernández y Baptista (2014) afirman: “Usa la recolección de datos para probar hipótesis, con base en la medición numérica y el análisis estadístico, para establecer patrones de comportamiento y probar teorías” (p. 4).

3.1.2 Diseño de la investigación

Este trabajo de investigación tiene un diseño de no experimental de corte transversal porque no se manipula las variables y se realizó en un solo momento o momento único.

El término diseño no experimental es cuando el investigador no interviene en la manipulación de las variables que investiga, y el diseño transversal es cuando el estudio se realiza en un solo momento. (Hernández et al., 2014).

3.2. Población y muestra

3.2.1. Población

El presente trabajo de investigación tiene como población a 35 trabajadores de diferentes áreas, de las cuales a continuación se dará la cantidad por cada uno en la Corporación El Trigal S.A.C.

Tabla 1

Población de estudio

Áreas	N° Personas
Gerencia	1
Administración	9
Producción	25
Total	35

3.2.2. Muestra

En efecto, el tipo de muestreo utilizado para la investigación fue no probabilístico intencionada porque se hizo la selección en base a las características de la investigación, debido a que se tomó solo una parte de la población, que comprenden 20 trabajadores entre las áreas de administración, producción y gerencia. La muestra fue seleccionada dado que son los que más incurren en la elaboración del producto terminado en la Corporación El Trigal S.A.C. del distrito de Ate, año 2018.

Hernández et al. (2014) explican que el muestreo no probabilístico intencionada es cuando el investigador selecciona la muestra de acuerdo a las características de la investigación, en otras palabras, los involucrados en el tema de estudio.

3.3. Hipótesis

3.3.1. Hipótesis general

H_a: Existe relación entre los productos terminados y el costo de ventas en la Corporación el trigal S.A.C. del distrito de Ate, año 2018.

3.3.2. Hipótesis específicas

H₁: Existe relación entre los productos terminados y la distribución en la Corporación El Trigal S.A.C. del distrito de Ate, año 2018.

H₂: Existe relación entre los productos terminados con la eficiencia y eficacia en la Corporación El Trigal S.A.C. del distrito de Ate, año 2018.

H₃: Existe relación entre los productos terminados y la optimización en la Corporación El Trigal S.A.C. del distrito de Ate, año 2018.

3.4. Variables – Operacionalización

Tabla 2

Matriz de operacionalización

Variable	Definición	Dimensiones de la variable	Indicadores
Los productos terminados	Se conoce como producto terminado al objetivo destinado al consumidor final. Se trata de un producto, por lo tanto, que no requiere del modificaciones o preparaciones para ser comercializado. (Flores, 2019).	Registro sistemático	Método determinado
			Resguardo
		Revisiones físicas	Personal responsable
			Verificación
Costos de ventas	Desde la perspectiva de la contabilidad financiera el costo de ventas es igual al sacrificio de recursos incurridos para la generación del ingreso (principio de asociación), pero este tiene un alcance muy limitado ya que simplemente contempla el costo de producir un bien para ser vendido (salida del inventario). (Gitman y Zutter, 2016).	Proceso de control	Comparación
			Revisión física
		Distribución	Planteamiento
			Control
		Eficiencia y eficacia	Licitaciones
			Distribución de los productos
		Optimalización	Revisión de los productos
			Clasificaciones
	Control		
	Manual de organización		
	Merma		
	Rendimiento		
	Rentabilidad		
	Flujo de efectivo		

3.5. Métodos y técnicas de investigación

3.5.1. Métodos

La investigación utilizó el método cuantitativo porque buscó la relación de las variables productos terminados y costo de ventas, a través de las ciencias matemáticas y estadísticas. Según Pino (2018) argumenta que el método cuantitativo utiliza las estadísticas y matemáticas con la finalidad de contrastar las hipótesis de investigación.

3.5.2. Técnicas

Con respecto a las técnicas empleadas en esta investigación fueron la observación y la encuesta, dado que se observó el problema de la empresa con respecto a los productos terminados y su relación con el costo de venta que tuvieron, asimismo se realizó una encuesta de preguntas para recopilar información de la muestra.

De acuerdo con Pino (2018) explica que la observación es una técnica muy utilizada para la identificación de un problema específico y la técnica de la encuesta se utiliza para la recopilación de información de una muestra específica.

El instrumento utilizado en la investigación para obtener datos fue un cuestionario para cada variable de investigación. Según Hernández et al. (2014) refiere que el cuestionario es un listado de preguntas cerradas que se presenta a la muestra con el propósito de obtener datos del nivel de percepción de un grupo de personas.

3.6. Técnica de procedimiento y análisis de datos

Se utilizó el software estadístico SPSS 23.0 para procesar los resultados de la investigación. La estructura de la organización de los datos fue con la

elaboración de tablas y gráficos estadísticos, para analizar la información estadística descriptiva.

Asimismo, se realizó el procedimiento de la estadística inferencial, para medir el nivel de correlación entre la variable productos terminados y costo de ventas en la Corporación El Trigal S.A.C. Es preciso señalar que el estadístico utilizado fue Chi-Cuadrado para contrastar la hipótesis y medir la relación entre las variables de investigación.

CAPÍTULO IV
ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN DE RESULTADOS

4.1. Resultados descriptivos e inferenciales

4.1.1. Fiabilidad de las variables

El instrumento fue validado por 3 expertos en el tema, quienes determinaron la validez del mismo. Se presenta a continuación los resultados del instrumento:

Tabla 3

Resultados de validación del cuestionario

Validador	Experto	Aplicabilidad
Aquino García, Huamaní	Temático	75%
Armijo García, Víctor	Temático	78%
Bamberger Vargas, Braggi	Temático	75%

Para el cuestionario de productos terminados con relación al costo de ventas, se procedió a ejecutar el método de consistencia interna, por medio del coeficiente de Alfa de Cronbach de los 24 ítems (indicadores) que compone el instrumento, obteniendo un valor de 0.983, lo cual indica que se presenta una alta confiabilidad.

Tabla 4

Estadísticas de fiabilidad

Alfa de Cronbach	N° de elementos
0,983	24

Como se puede apreciar, el resultado tiene un valor α de 0.983, lo que se interpreta que el instrumento tiene un alto grado de confiabilidad, validando su uso para la recolección de datos.

4.1.2. Resultados descriptivos de las dimensiones con variables

P1. ¿Al hacer los registros se ajusta a un método determinado?

Tabla 5

Frecuencia y porcentaje del método determinado

Niveles	fi	%
Pertinencia	5	25.0%
Relevancia	2	10.0%
Claridad	13	65.0%
Total	20	100.0%

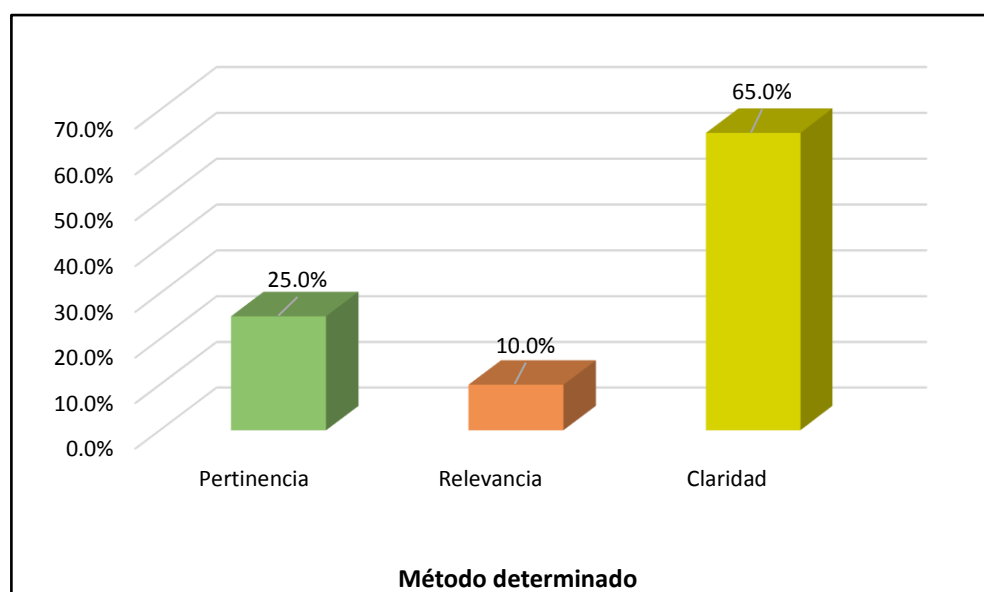


Figura 1. Registro con método determinado.

En la figura 1 se puede apreciar que del total de encuestados, es decir las 20 personas, 5 representan el 25% quienes respondieron pertinencia a los registros que se ajustan a un método determinado, 2 representan el 10% quienes respondieron relevancia que los registros se ajusta a un método determinado, y 13 representan el 65% de los encuestados quienes respondieron que está claro al realizar los registros y se ajusta a un método determinado.

P2. ¿Existen y se realizan registros con los detalles de identidad para cada una de las compras de las existencias?

Tabla 6

Frecuencia y porcentaje de identidad del producto

Niveles	fi	%
Pertinencia	5	25.0%
Relevancia	2	10.0%
Claridad	13	65.0%
Total	20	100.0%

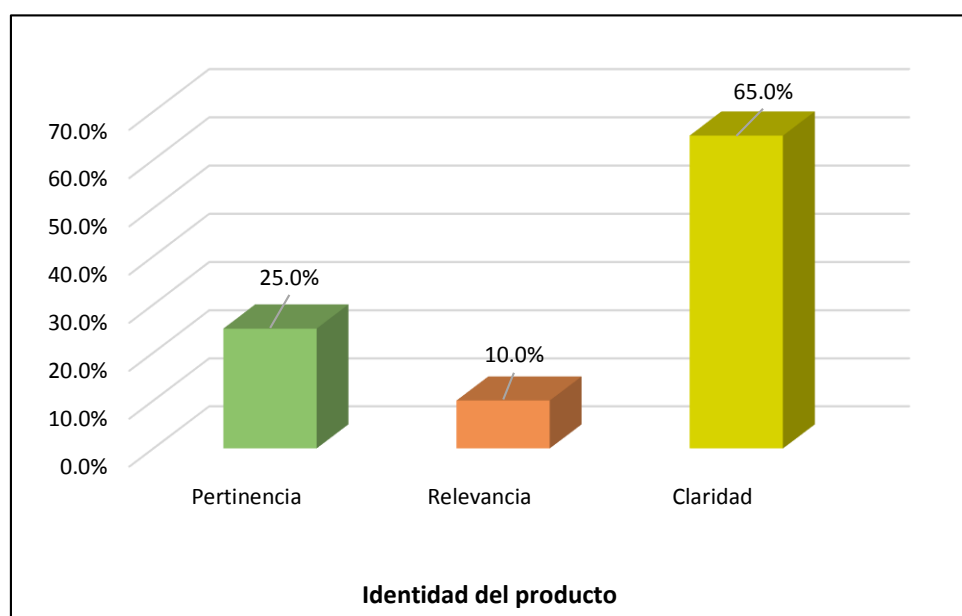


Figura 2. Registros con identidad de productos.

De acuerdo a la figura 2 se puede apreciar que del total de encuestados, es decir 20 personas, 5 representan el 25% quienes respondieron pertinencia al realizar los registros con los detalles de la identidad para la compra de existencias, 2 representan el 10% quienes respondieron relevancia, y 13 representan el 65% de los encuestados, quienes respondieron que está claro los registros con los detalles de identidad.

P3. ¿La empresa asigna responsabilidad a personas en la custodia y buen uso de los productos terminados?

Tabla 7

Frecuencia y porcentaje de resguardo del producto

Niveles	fi	%
Pertinencia	5	25.0%
Relevancia	5	25.0%
Claridad	10	50.0%
Total	20	100.0%

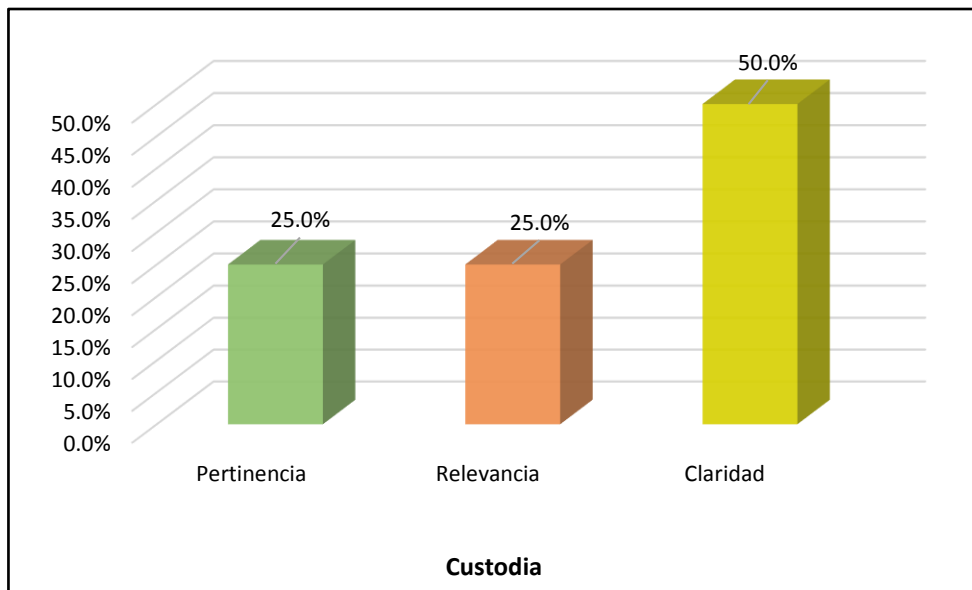


Figura 3. Resguardo y custodia.

En la figura 3 se puede apreciar que del total de encuestados, es decir las 20 personas, 5 representan el 25% quienes respondieron pertinencia a que la empresa asigna responsabilidades a personas en la custodia y buen uso de los productos terminados, 5 representan el 25% quienes respondieron relevancia a que la empresa asigna responsabilidad a personas en la custodia y buen uso de los productos terminados y 10 representan el 50% de los encuestados quienes respondieron con claridad que la empresa asigna responsabilidad a personas en la custodia y buen uso de los productos terminados.

P4. ¿Las compras, ventas o baja y cancelaciones de las existencias están autorizados por un funcionario con facultades para ello?

Tabla 8

Frecuencia y porcentaje del personal responsable

Niveles	fi	%
Pertinencia	3	15.0%
Relevancia	8	40.0%
Claridad	9	45.0%
Total	20	100.0%

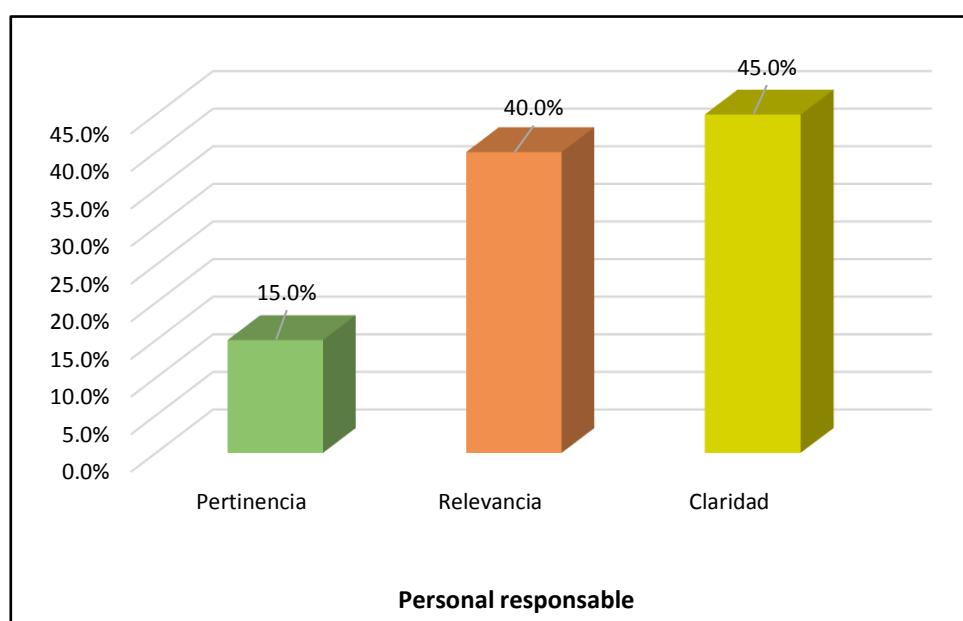


Figura 4. Personal responsable.

En la figura 4 se puede apreciar del total de encuestados, es decir las 20 personas, 3 representan el 15% quien respondió pertinencia a que las compras, ventas o baja y cancelación de las existencias están autorizados por un funcionario con facultades para ello, 8 representan el 40% quienes respondieron relevancia, y 9 representan el 45% de los encuestados quienes respondieron con claridad que las compras, ventas o baja y cancelaciones de las existencias están autorizados por un funcionario con facultades para ello.

P5. ¿Se efectúa la verificación física de todos los productos terminados de la empresa?

Tabla 9

Frecuencia y porcentaje de verificación física

Niveles	fi	%
Pertinencia	1	5.0%
Relevancia	11	55.0%
Claridad	8	40.0%
Total	20	100.0%

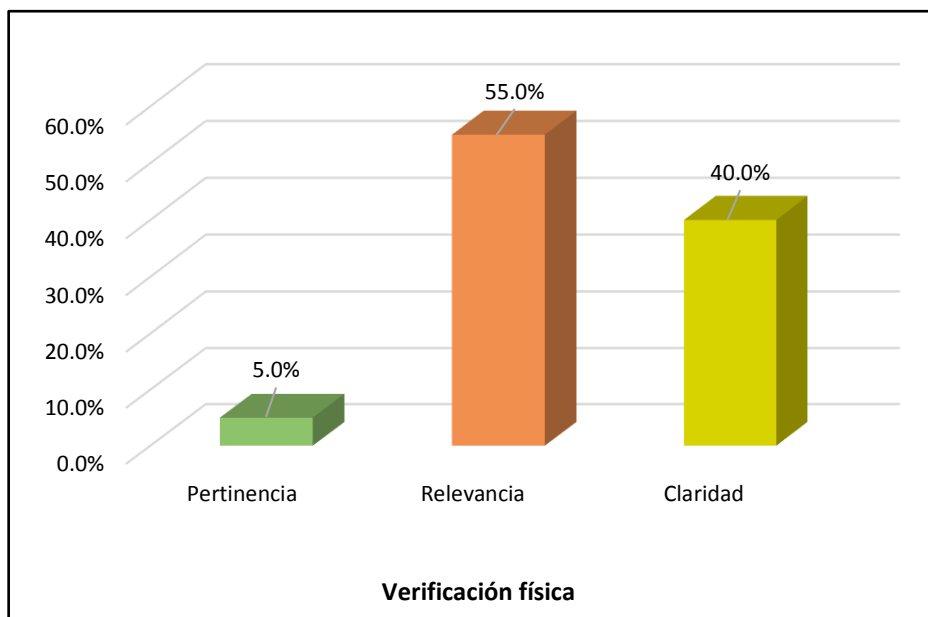


Figura 5. Verificación física de productos.

En la figura 5 se puede apreciar que del total de encuestados, es decir las 20 personas, 1 representan el 5% quien respondió relevancia a que se efectúa la certificación física de todos los productos terminados de la empresa, 11 representan el 55% quienes respondieron relevancia y 8 representan el 40% de los encuestados quienes respondieron con claridad se efectúa la verificación física de todos los productos terminados en la organización.

P6. ¿La empresa practica el inventario de los productos terminados y los compara con los registros contables?

Tabla 10

Frecuencia y porcentaje de inventario de productos

Niveles	fi	%
Pertinencia	10	50.0%
Relevancia	10	50.0%
Claridad	0	0.0%
Total	20	100.0%

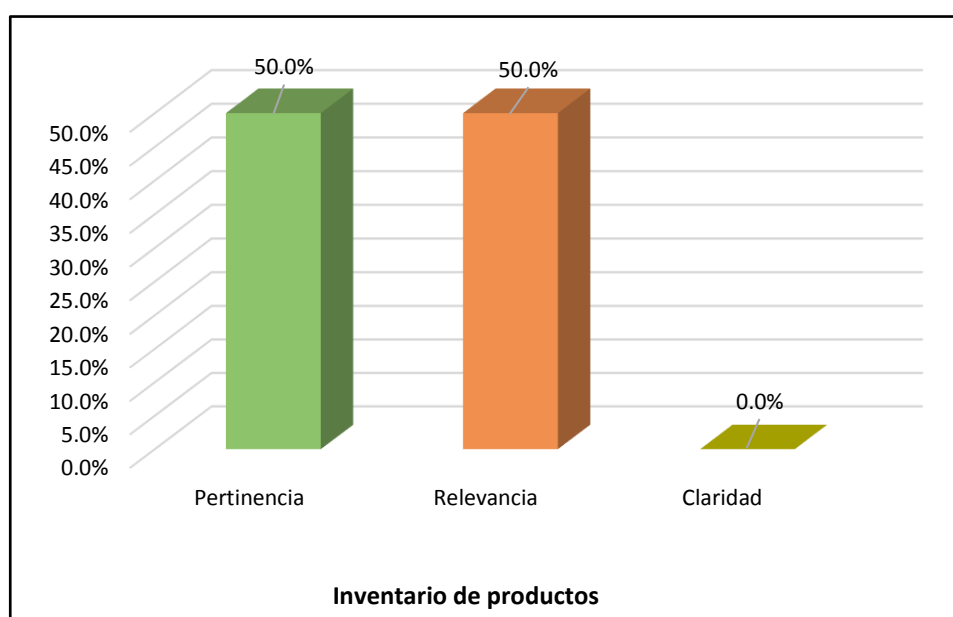


Figura 6. Inventario de productos terminados.

En la figura 6 se puede apreciar del total de encuestados, es decir la 20 personas, 10 representan el 50% quien respondió pertinencia a que la empresa practica el inventario de los productos terminados y los compara con los registros contables, y 10 representan el 50% de los encuestados quienes respondieron con claridad que la empresa practica el inventario de los productos terminados y los compara con los registros contables.

P7. ¿Se programa actividades de revisión física de los productos terminados, su ubicación y resguardo actualizado?

Tabla 11

Frecuencia y porcentaje de revisión física

Niveles	fi	%
Pertinencia	5	25.0%
Relevancia	5	25.0%
Claridad	10	50.0%
Total	20	100.0%

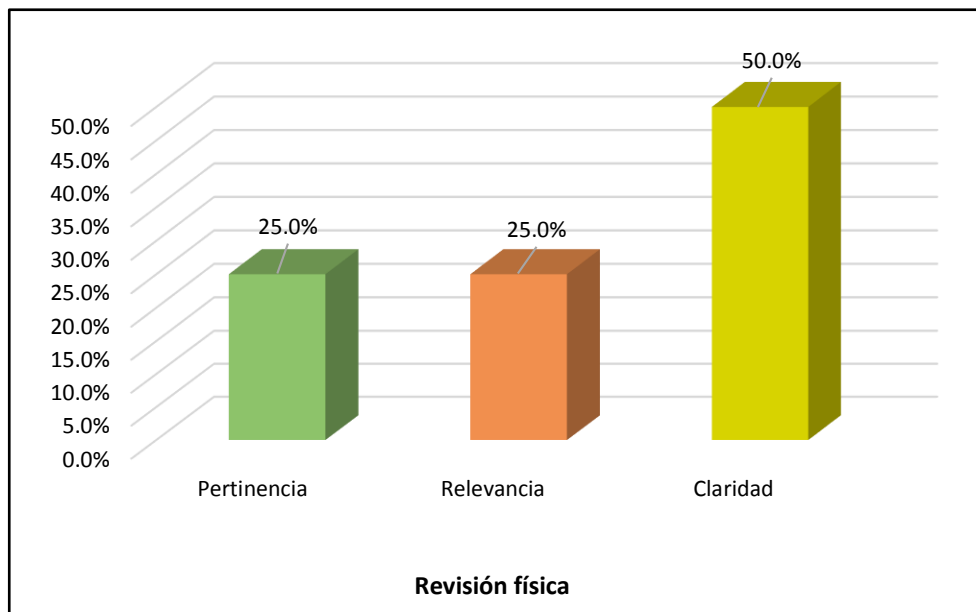


Figura 7. Revisión física de productos.

En la figura 7 se puede apreciar que del total de encuestados, es decir las 20 personas, 5 representan el 25% quien respondió pertinencia a que se programa actividades de revisión física de los productos terminados, su ubicación y resguardo actualizado, 5 representan el 25% quienes respondieron relevancia a que se programa actividades de revisión física de los productos terminados, su ubicación y resguardo actualizado y 10 representan el 50% de los encuestados quienes respondieron con claridad que se programan actividades de revisión física de los productos terminados, su ubicación y resguardo actualizado.

P8. ¿Se comparan, por lo menos una vez al año, los registros individuales de los productos terminados con las correspondientes cuentas del mayor?

Tabla 12

Frecuencia y porcentaje de comparación con cuentas del mayor

Niveles	fi	%
Pertinencia	5	25.0%
Relevancia	6	30.0%
Claridad	9	45.0%
Total	20	100.0%

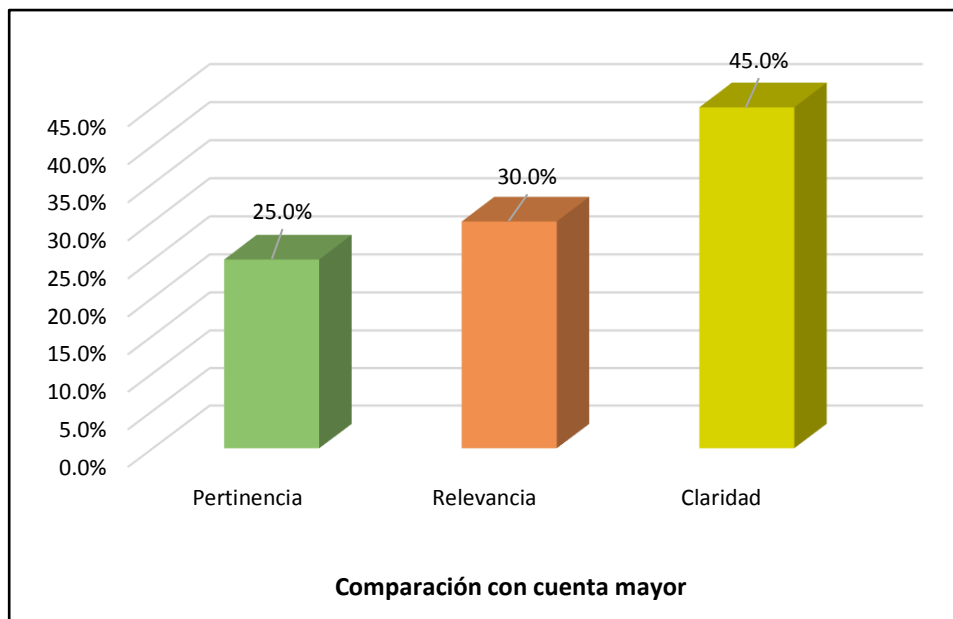


Figura 8. Comparación con cuentas del mayor.

En la figura 8 se puede apreciar que del total de encuestados, es decir las 20 personas, 5 representan el 25% quien respondió pertinencia a que se compara los registros de productos terminados con las cuentas el mayor, 6 representan el 30% quienes respondieron relevancia a la comparación del registro con el mayor, y 9 representan el 45% de los encuestados quienes respondieron con claridad que se compara los registros de productos terminados con las cuentas el mayor.

P9. ¿Se evalúan los resultados obtenidos en relación con lo planeado?

Tabla 13

Frecuencia y porcentaje de planeación y resultado obtenido

Niveles	fi	%
Pertinencia	6	30.0%
Relevancia	4	20.0%
Claridad	10	50.0%
Total	20	100.0%

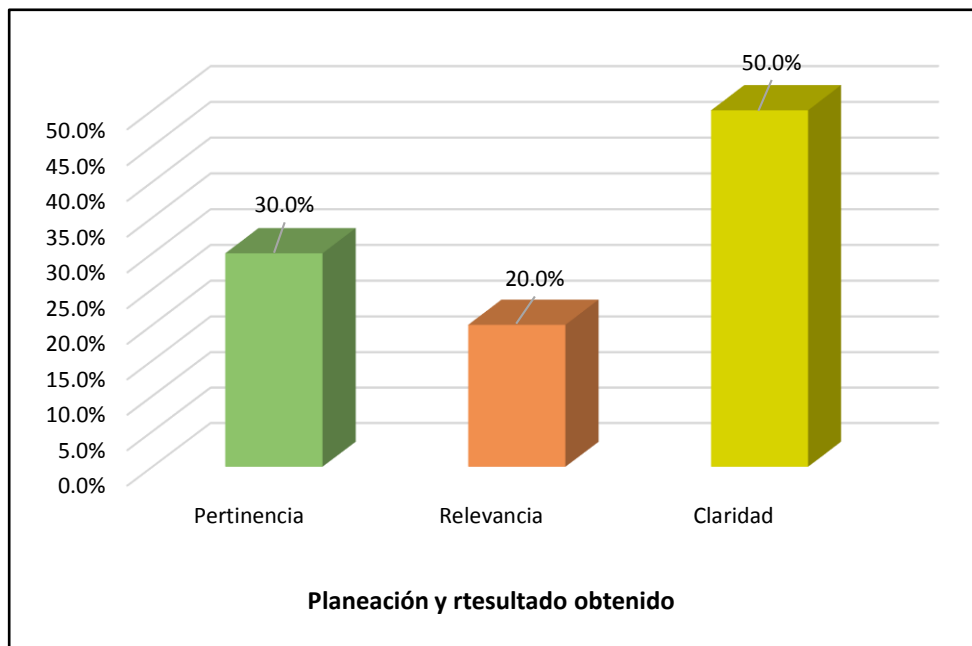


Figura 9. Planeación y resultado obtenido.

En la figura 9 Se puede apreciar que del total de encuestados 20 personas, 6 representan el 30% quien respondió pertinencia a que se evalúan los resultados obtenidos en relación con lo planeado, 4 representan el 20% quienes respondieron relevancia a que se evalúan los resultados obtenidos en relación con lo planeado y 10 representan el 50% de los encuestados, quienes respondieron con claridad que se evalúan los resultados en relación con lo planeado.

P10. ¿Los valores netos de realización proyectados a futuro, permiten asegurar que los productos terminados no están sobrevaluados?

Tabla 14

Frecuencia y porcentaje del producto no sobrevaluado

Niveles	fi	%
Pertinencia	5	25.0%
Relevancia	3	15.0%
Claridad	12	60.0%
Total	20	100.0%

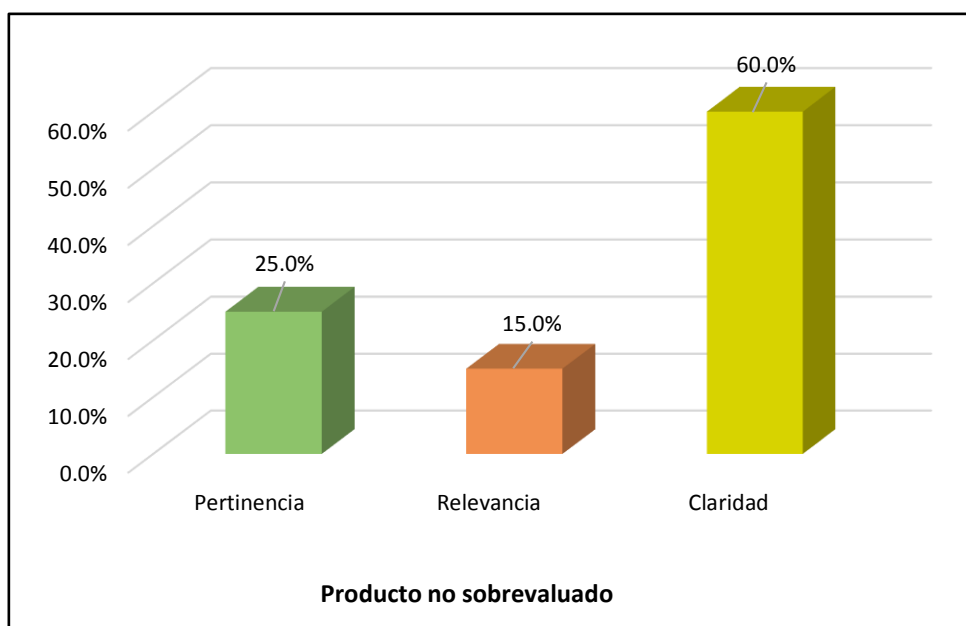


Figura 10. Producto no sobrevaluado.

En la figura 10 se puede apreciar que del total de encuestados, es decir 20 personas, 5 representan el 25% quien respondió pertinencia a que los valores netos de realización proyectados a futuro, permiten asegurar que los productos terminados no están sobrevaluados, 3 representan el 15% quienes respondieron relevancia a que los valores netos de realización proyectados, permiten asegurar que los productos terminados no están sobrevaluados, y 12 representan el 60% de los encuestados quienes respondieron con claridad que los valores netos de realización proyectados a futuro, permiten asegurar que los productos terminados no están sobrevaluados.

P11. ¿Se realiza los procesos que se diseña con la misión de lograr los objetivos?

Tabla 15

Frecuencia y porcentaje del control de productos

Niveles	fi	%
Pertinencia	2	10.0%
Relevancia	6	30.0%
Claridad	12	60.0%
Total	20	100.0%

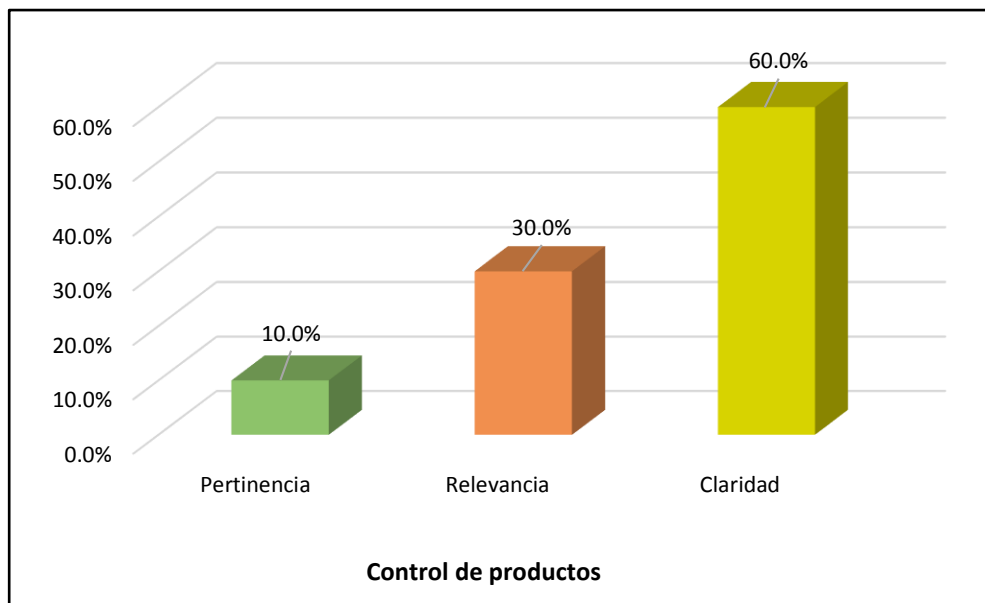


Figura 11. Control de productos.

En la figura 11 se puede observar que del total de encuestados, es decir las 20 personas, 2 representan el 10% quien respondió pertinencia a que se realiza los procesos que se diseña con la misión de lograr los objetivos, 6 representan el 30% quienes respondieron relevancia a que se realizan los procesos contables con la misión de lograr los objetivos, y 12 representan el 60% de los encuestados quienes respondieron con claridad que se realizan los procesos que se diseña con la misión de lograr los objetivos.

P12. ¿En la compra de activos fijos están basadas en concursos o licitaciones, por lo menos a tres proveedores?

Tabla 16

Frecuencia y porcentaje de activos fijos y licitaciones

Niveles	fi	%
Pertinencia	20	100.0%
Relevancia	0	0.0%
Claridad	0	0.0%
Total	20	100.0%

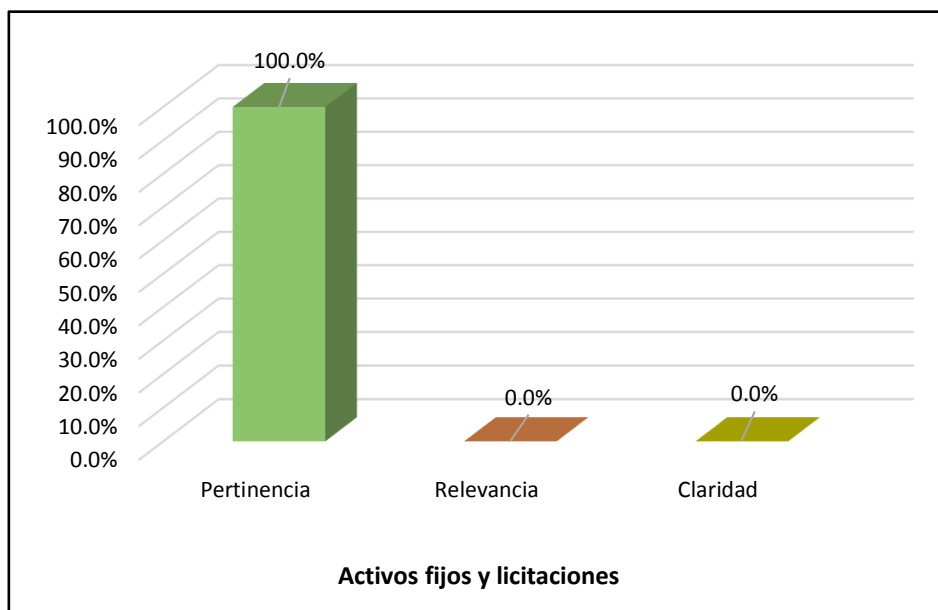


Figura 12. Activos fijos y licitaciones.

En la figura 12 se puede apreciar que del total de encuestados, es decir las 20 personas, 20 representan el 100% quien respondió pertinencia a que la compra de activos fijos están basadas en concursos o licitaciones, por lo menos a tres proveedores, ninguno respondió con relevancia y claridad.

P13. ¿Los almacenes centrales y sus dependencias llevan un registro sistemático del movimiento de las existencias en un kardex automatizado?

Tabla 17

Frecuencia y porcentaje de kardex automatizado

Niveles	fi	%
Pertinencia	0	0.0%
Relevancia	10	50.0%
Claridad	10	50.0%
Total	20	100.0%

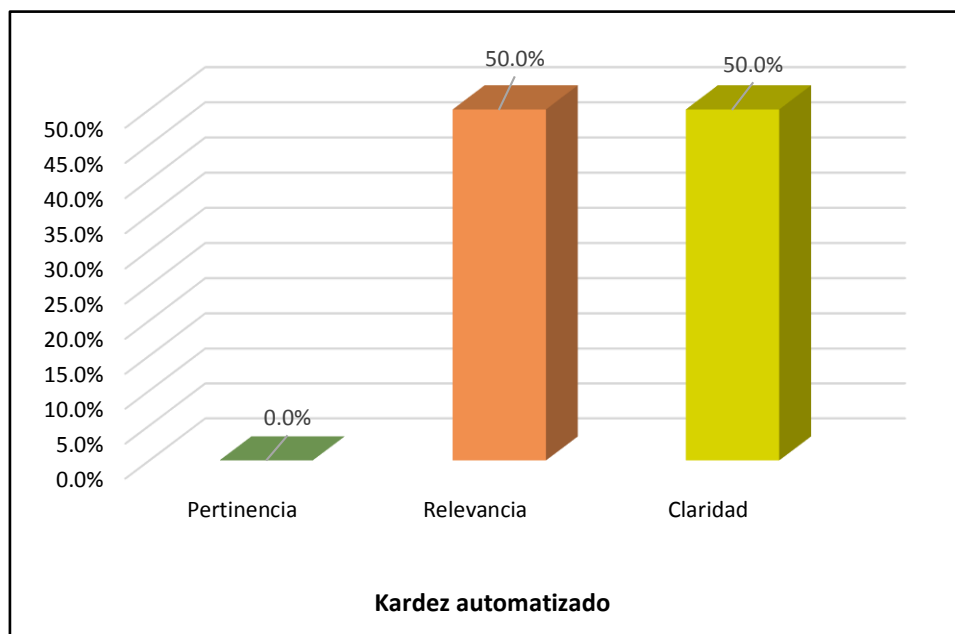


Figura 13. Registro de kardex automatizado.

En la figura 13 se puede observar que del total de encuestados, es decir las 20 personas, 10 representan el 50% quienes respondieron relevancia a que los almacenes centrales y sus dependencias llevan un registro sistemático del movimiento de las existencias en un kardex automatizado y 10 representan el 50% de los encuestados quienes respondieron con claridad que los almacenes centrales y sus dependencias llevan un registro sistemático del movimiento de las existencias en kardex automatizado.

P14. ¿Los registros individuales de los productos terminados incluyen los costos de adquisición?

Tabla 18

Frecuencia y porcentaje de registro de producto con costo de adquisición

Niveles	fi	%
Pertinencia	0	0.0%
Relevancia	2	10.0%
Claridad	18	90.0%
Total	20	100.0%

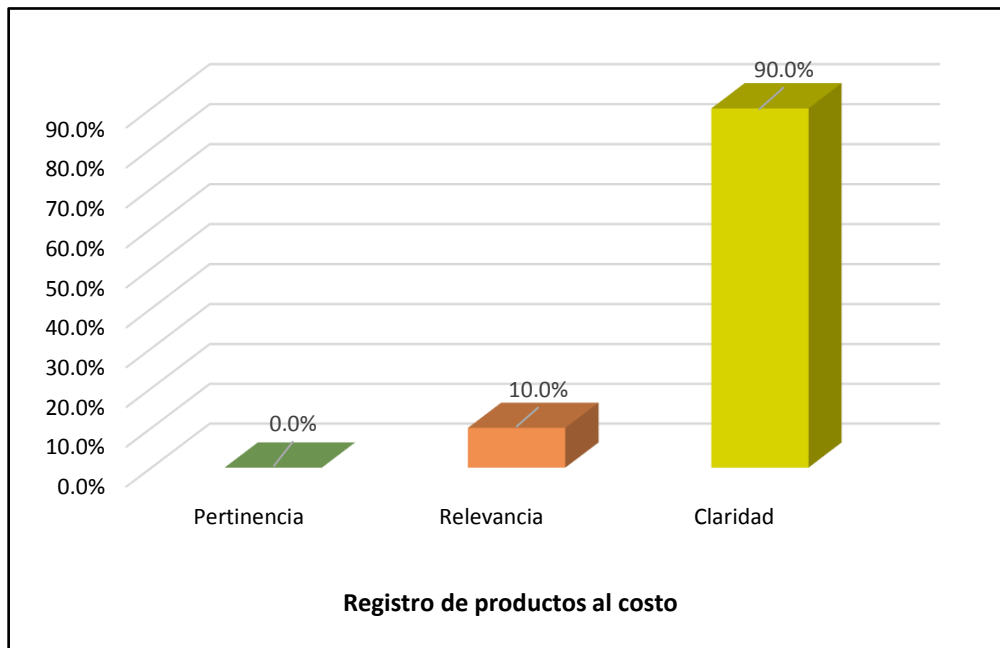


Figura 14. Registro de productos al costo de adquisición.

En la figura 14 se puede observar que del total de encuestados, es decir las 20 personas, 2 representan el 10% quienes respondieron relevancia a que los registros individuales de los productos terminados incluyen los costos de adquisición, y 18 representan el 90% de los encuestados, quienes respondieron con claridad que los registros individuales de los productos terminados incluyen los costos de adquisición.

P15. ¿Los productos terminados están debidamente codificados y con etiqueta para identificar fácilmente?

Tabla 19

Frecuencia y porcentaje de revisión de productos

Niveles	fi	%
Pertinencia	0	0.0%
Relevancia	0	0.0%
Claridad	20	100.0%
Total	20	100.0%

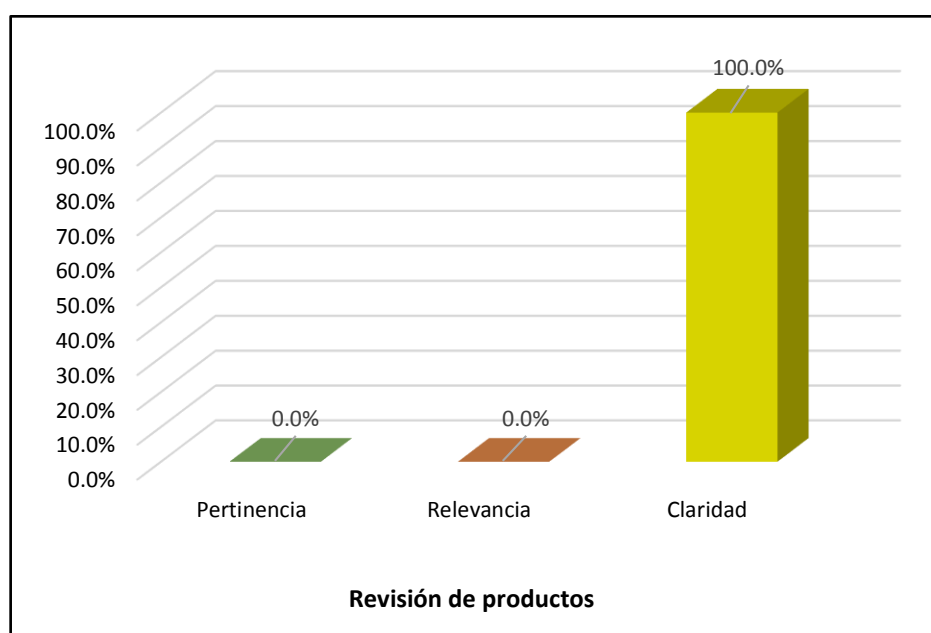


Figura 15. Revisión de productos.

En la figura 15 se puede observar que del total de encuestados, es decir las 20 personas, 20 representan el 100% quien respondió con claridad que los productos terminados están debidamente codificados y con etiqueta para identificar fácilmente, ninguno de los encuestado respondió con pertinencia ni relevancia.

P16. ¿Se registran e identifican las unidades o grupos que corresponden a las clasificaciones de los productos terminados respectivos?

Tabla 20

Frecuencia y porcentaje de clasificación de productos

Niveles	fi	%
Pertinencia	5	25.0%
Relevancia	5	25.0%
Claridad	10	50.0%
Total	20	100.0%

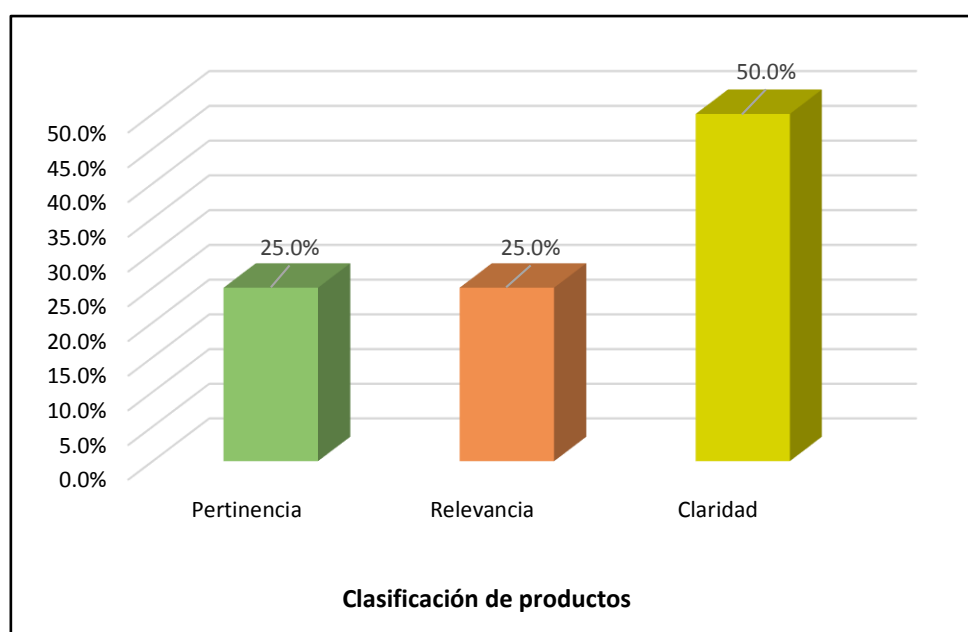


Figura 16. Clasificación de productos.

En la figura 16 se puede observar que del total de encuestados, es decir las 20 personas, 5 representan el 25% quien respondió pertinencia a que se registran e identifican las unidades o grupos que corresponden a las clasificaciones de los productos terminados, 5 representan el 25% quienes respondieron relevancia a que se registran e identifican las unidades o grupo que correspondes a las clasificaciones de los productos terminados, y 10 representan el 50% de los encuestados quienes respondieron con claridad que se registran e identifican las unidades o grupos que correspondan a las clasificaciones de los productos terminados.

P17. ¿Existen cartas de responsabilidad firmadas por cada empleado respecto a ciertos riesgos que el uso lo amerita?

Tabla 21

Frecuencia y porcentaje del control de productos

Niveles	fi	%
Pertinencia	2	10.0%
Relevancia	8	40.0%
Claridad	10	50.0%
Total	20	100.0%

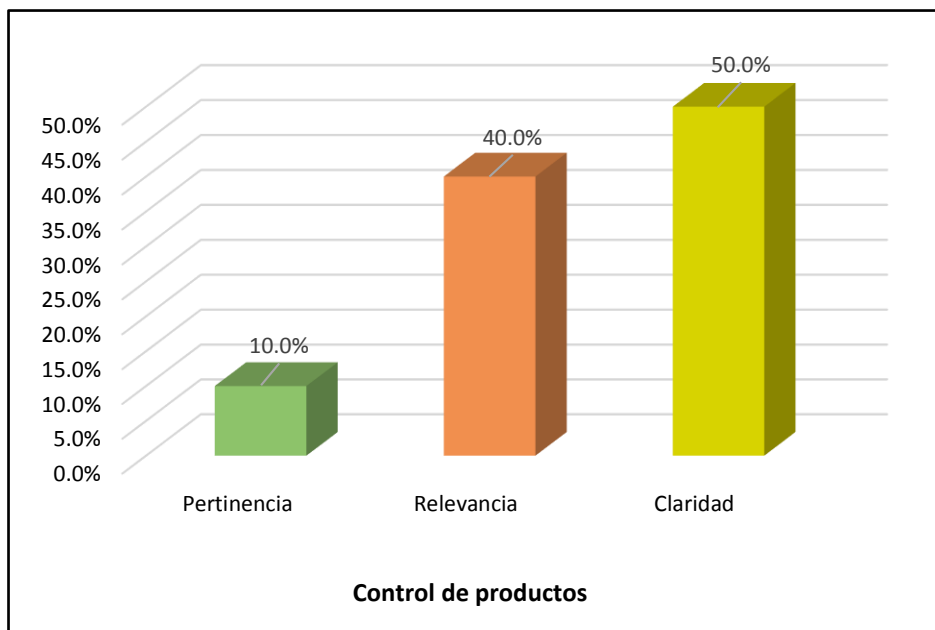


Figura 17. Control de productos.

En la figura 17 se puede observar que del total de encuestados, es decir las 20 personas, 2 representan el 10% quien respondió pertinencia a que existen cartas de responsabilidad firmadas por cada empleado respecto a ciertos riesgos que el uso lo amerita, 8 representan el 40% quienes respondieron relevancia a que existen cartas de responsabilidad firmadas por cada empleado respecto a ciertos riesgos que el uso lo amerita, y 10 representan el 50% de los encuestados quienes respondieron con claridad que existen cartas de responsabilidad firmadas por cada empleado respecto a ciertos riesgos que el uso lo amerita.

P18. ¿Se establece en el manual de organización y funciones eficientes procesos que permitan un control de los productos terminados a través de la distribución adecuada de tareas y responsabilidades?

Tabla 22

Frecuencia y porcentaje de manual de organización y funciones

Niveles	fi	%
Pertinencia	7	35.0%
Relevancia	2	10.0%
Claridad	11	55.0%
Total	20	100.0%

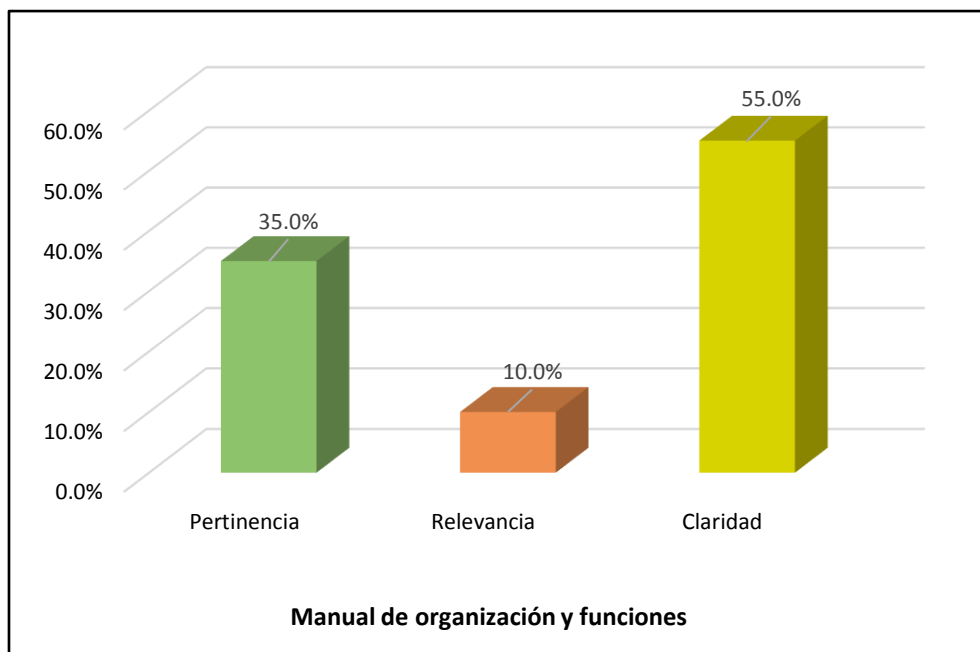


Figura 18. Manual de organización y funciones.

En la figura 18 se puede apreciar que del total de encuestados, es decir las 20 personas, 7 representan el 35% quien respondió pertinencia a que se establece en el MOF eficientes procesos que permitan un control de los productos terminados a través de la distribución adecuada de tareas y responsabilidades entre las áreas involucradas, 2 representan el 10% quienes respondieron relevancia y 11 representan el 55% quien respondió con claridad a que se establece procesos que permitan un control de los productos terminados.

P19. ¿Existe una política para diferenciar los productos terminados?

Tabla 23

Frecuencia y porcentaje de eficiencia de productos terminados

Niveles	fi	%
Pertinencia	1	5.0%
Relevancia	2	10.0%
Claridad	17	85.0%
Total	20	100.0%

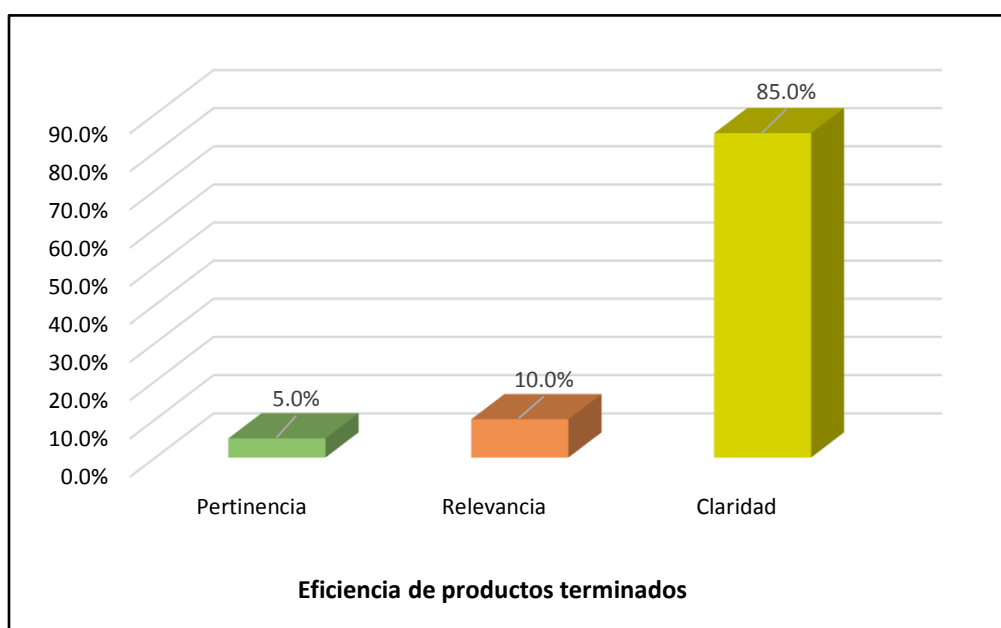


Figura 19. Eficiencia de productos terminados.

En la figura 19 se puede apreciar que del total de encuestados, es decir las 20 personas, 1 representan el 5% quien respondió pertinencia a que existe una política para diferenciar los productos terminados, 2 representan el 10% quienes respondieron relevancia a que existe una política para diferenciar los productos terminados y 17 representan el 85% de los encuestados quienes respondieron con claridad que existe una política para diferenciar los productos terminados.

P20. ¿Las compras, ventas o baja y cancelaciones o mermas están autorizados por un funcionario con facultades para ello?

Tabla 24

Frecuencia y porcentaje de eficacia de productos terminados

Niveles	fi	%
Pertinencia	6	30.0%
Relevancia	2	10.0%
Claridad	12	60.0%
Total	20	100.0%

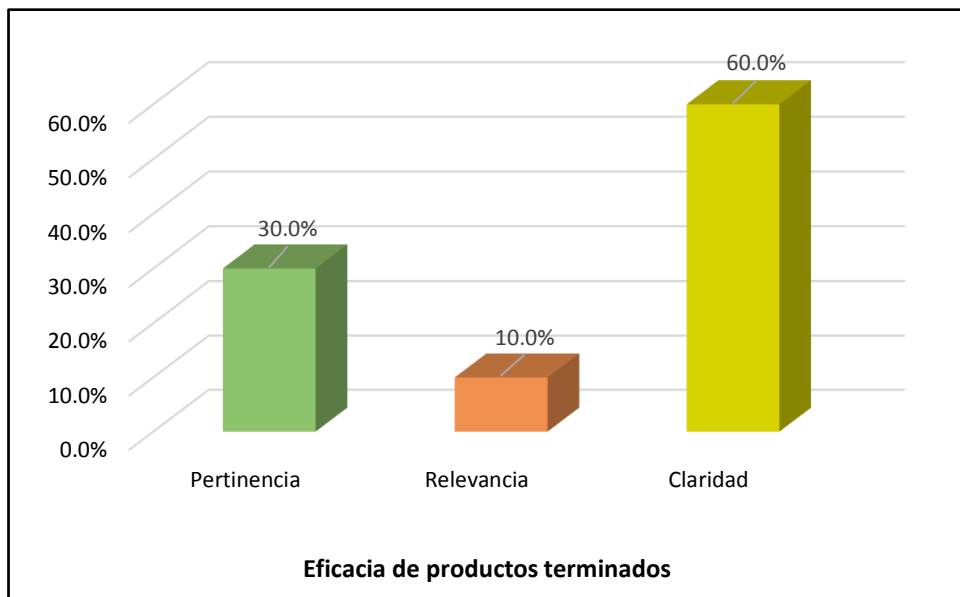


Figura 20. Eficacia de productos terminados.

En la figura 20 se puede apreciar que del total de encuestados, es decir las 20 personas, 6 representan el 30% quien respondió pertinencia a que las compras, ventas o baja y cancelaciones o merma están autorizados por un funcionario con facultad para ello, 2 representan el 10% quienes respondieron relevancia a que las compras, ventas o baja y cancelaciones o merma están autorizados por un funcionario con facultad para ello y 12 representan el 60% de los encuestados quienes respondieron con claridad que las compras, ventas o baja y cancelaciones o merma están autorizados por un funcionario con facultad para ello.

P21. ¿Han auditado por peritos independientes se han considerado para efectos contables?

Tabla 25

Frecuencia y porcentaje de peritos independientes

Niveles	fi	%
Pertinencia	10	50.0%
Relevancia	0	0.0%
Claridad	10	50.0%
Total	20	100.0%

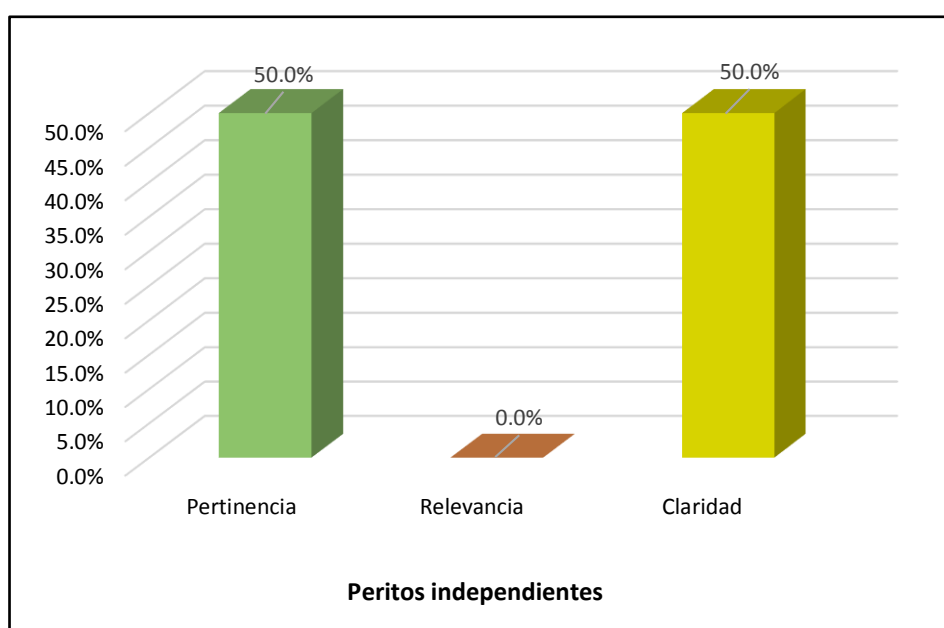


Figura 21. Peritos independientes.

En la figura 21 se puede apreciar que del total de encuestados, es decir 20 personas, 10 representan el 50% quienes respondieron pertinencia a que han auditado por peritos independientes se han considerado para efectos contables y 10 representan el 50% de los encuestados quienes respondieron con claridad que han auditado por peritos independientes se han considerado para efectos contables.

P22. ¿Al aplicar el proceso de control de los productos terminados se logra optimizar la gestión de la empresa?

Tabla 26

Frecuencia y porcentaje del control y optimización

Niveles	fi	%
Pertinencia	0	0.0%
Relevancia	6	30.0%
Claridad	14	70.0%
Total	20	100.0%

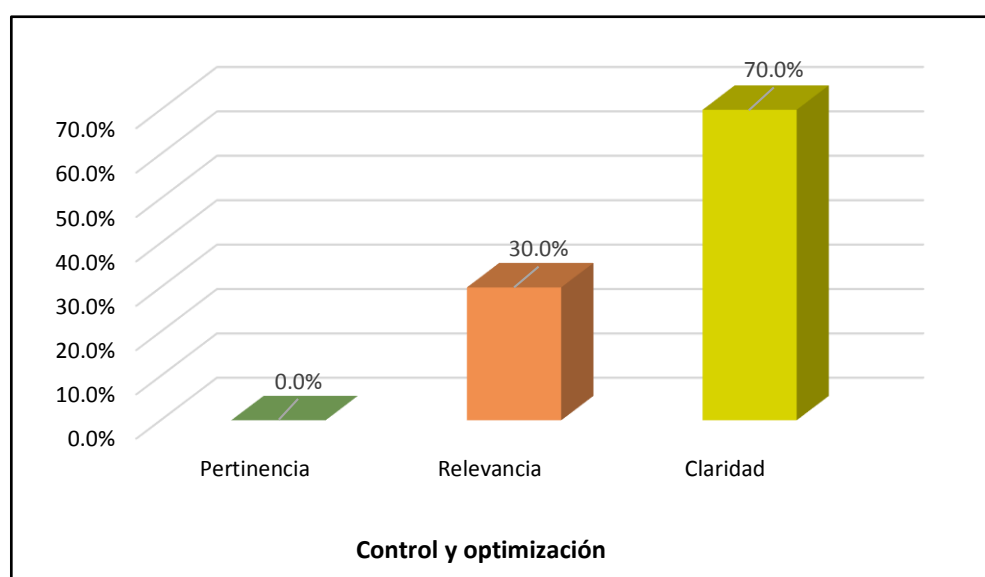


Figura 22. Control y optimización.

En la figura 22 se puede observar que del total de encuestados, es decir 20 personas, 6 representan el 30% quienes respondieron relevancia a que al aplicar el proceso de control de los productos terminados se logra optimizar la gestión de la empresa y 14 representan el 70% de los encuestados quienes respondieron con claridad que al hacer el proceso de control de los productos terminados se logra optimizar la gestión de la empresa.

P23. ¿Los valores netos de realización proyectados a futuro, permiten asegurar que los productos y el costo de ventas no están sobrevaluados?

Tabla 27

Frecuencia y porcentaje de rentabilidad

Niveles	fi	%
Pertinencia	6	30.0%
Relevancia	4	20.0%
Claridad	10	50.0%
Total	20	100.0%

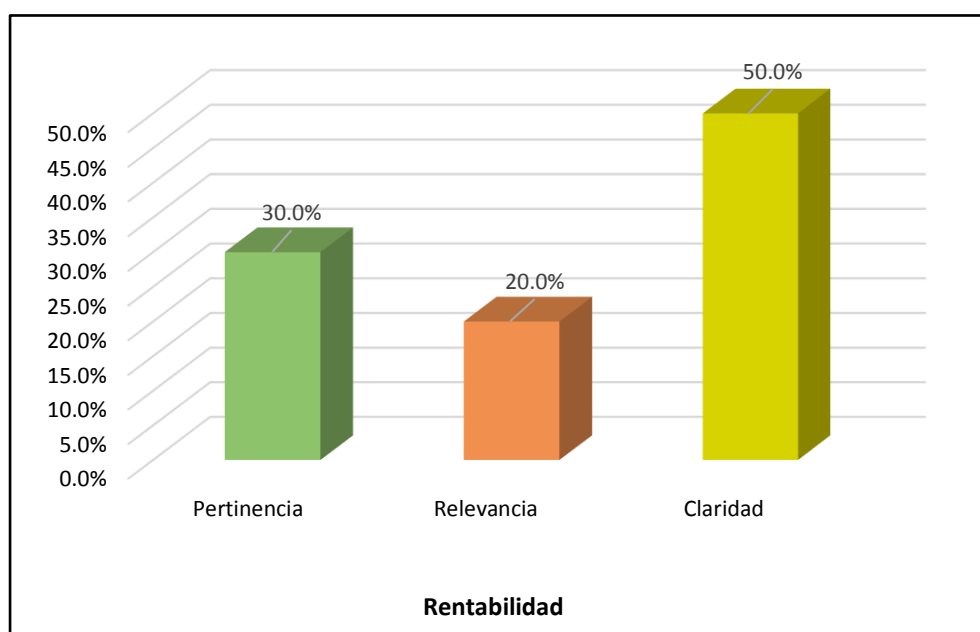


Figura 23. Rentabilidad.

En la figura 23 se puede observar que del total de encuestados, es decir las 20 personas, 6 representan el 30% quien respondió pertinencia a los valores netos de realización proyectados a futuro, permiten asegurar que los productos y el costo de ventas no están sobrevaluados, 4 representan el 20% quien respondió relevancia y 10 que representan el 50% del total de encuestados quien respondió con claridad los valores netos de realización proyectados a futuro, permiten asegurar que los productos y el costo de ventas no estén sobrevaluados.

P24. ¿Los costos de venta que contribuyen de manera importante a generar flujo de efectivo están claramente identificados?

Tabla 28

Frecuencia y porcentaje de generación de flujos de efectivo

Niveles	fi	%
Pertinencia	5	25.0%
Relevancia	0	0.0%
Claridad	15	75.0%
Total	20	100.0%

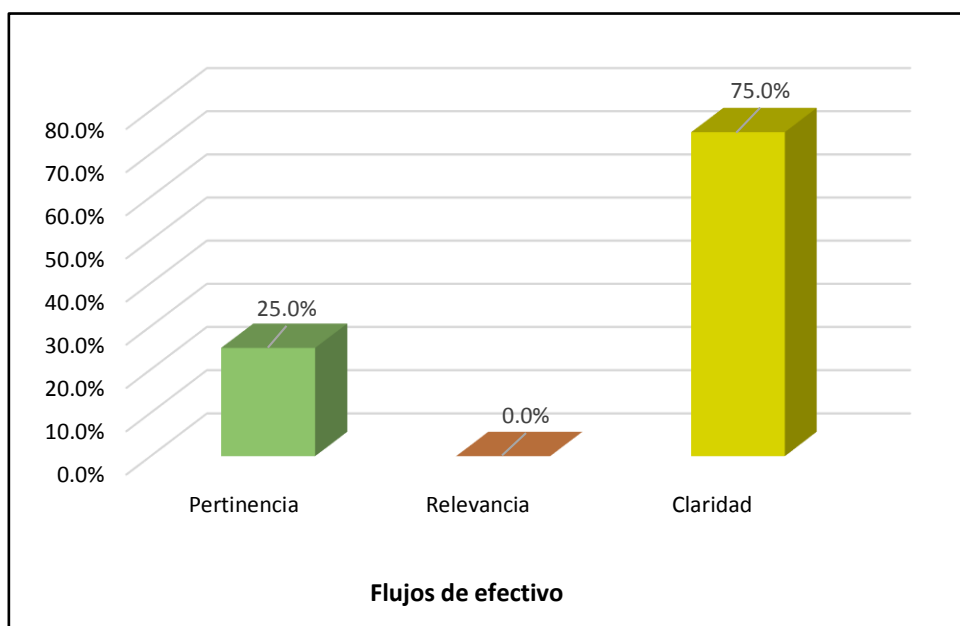


Figura 24. Generación de flujos de efectivo.

En la figura 24 se puede apreciar que del total de encuestados, es decir las 20 personas, 5 representan el 25% quienes respondieron relevancia a que los costos de venta contribuyen de manera importante a generar flujo de efectivo están claramente identificados, y 15 representan el 75% de los encuestados quienes respondieron con claridad que los costos de ventas que contribuyen de manera importante a generar flujo de efectivo están claramente identificados.

4.2. Contrastación de hipótesis

4.2.1. Pruebas de hipótesis general

H_1 = Existe relación entre los productos terminados y el costo de ventas en la Corporación El Trigal S.A.C. del distrito de Ate, año 2018.

H_0 = No existe relación entre los productos terminados y el costo de ventas en la Corporación El Trigal S.A.C. del distrito de Ate, año 2018.

Tabla 29

Contrastación de hipótesis general

		Costo de ventas			
		Pertinencia	Relevancia	Claridad	
Los productos terminados	Pertinencia	Recuento	1	4	0
		Recuento esperado	0,3	2,0	2,8
		% del total	5,0%	20,0%	0,0%
	Relevancia	Recuento	0	4	1
		Recuento esperado	0,3	2,0	2,8
		% del total	0,0%	20,0%	5,0%
	Claridad	Recuento	0	0	10
		Recuento esperado	0,5	4,0	5,5
		% del total	0,0%	0,0%	50,0%
Total	Recuento	1	8	11	
	Recuento esperado	1,0	8,0	11,0	
	% del total	5,0%	40,0%	55,0%	

Tabla 30

Prueba Chi-Cuadrado de hipótesis general

	Valor	df	Significación asintótica (bilateral)
Chi-cuadrado de Pearson	18,545	4	0,001
Razón de verosimilitud	23,796	4	0,000
Asociación lineal por lineal	14,262	1	0,000
N° de casos válidos	20		

Como el valor de la significancia asintótica (valor observado) es $0,001 < 0,05$ rechazamos la hipótesis H_0 (nula) y aceptamos la hipótesis H_1 (alternativa), la cual el resultado es fiable al 99% dado que el valor máximo de Chi cuadrado de Pearson es 1, se puede decir que existe relación entre control interno de los productos terminados y los costos de ventas en la Corporación El Trigal S.A.C. en el distrito de Ate en el año 2018, con una confiabilidad de 95%.

4.2.2. Prueba de hipótesis específica 1

H_1 = Existe relación entre los productos terminados y la distribución en la Corporación El Trigal S.A.C. del distrito de Ate, año 2018.

H_0 = No existe relación entre los productos terminados y la distribución en la Corporación El Trigal S.A.C. del distrito de Ate, año 2018.

Tabla 31

Contrastación de hipótesis específica 1

		Distribución			
		Pertinencia	Relevancia	Claridad	
Los productos Terminados	Pertinencia	Recuento	5	0	0
		Recuento esperado	1,3	1,3	2,5
		% del total	25,0%	0,0%	0,0%
	Relevancia	Recuento	0	5	0
		Recuento esperado	1,3	1,3	2,5
		% del total	0,0%	25,0%	0,0%
	Claridad	Recuento	0	0	10
		Recuento esperado	2,5	2,5	5,0
		% del total	0,0%	0,0%	50,0%
Total	Recuento	5	5	10	
	Recuento esperado	5,0	5,0	10,0	
	% del total	25,0%	25,0%	50,0%	

Como se aprecia en la tabla 31 el análisis de los variables productos terminados y la dimensión distribución a través de tablas cruzadas, donde 5 personas indican pertinencia representada con el 25%, otras 5 personas indican relevancia representada con el 25%, y 10 personas indicaron claridad representada con el 50%.

Tabla 32

Prueba Chi-Cuadrado de hipótesis específica 1

	Valor	df	Significación asintótica (bilateral)
Chi-cuadrado de Pearson	40,000 ^a	4	0,000
Razón de verosimilitud	41,589	4	0,000
Asociación lineal por lineal	19,000	1	0,000
N de casos válidos	20		

Como el valor de la significancia (valor observado) $0,000 < 0,05$ rechazamos la hipótesis H_0 (nula) y aceptamos la hipótesis H_1 (alternativa), es decir, que existe relación entre control interno de los productos terminados y la distribución en la Corporación El Trigal S.A.C. en el distrito Ate en el año 2018, a un nivel de 95% de confiabilidad.

4.2.3. Prueba de hipótesis específica 2

H_1 = Existe relación entre los productos terminados con la eficiencia y eficacia en la Corporación El Trigal S.A.C. del distrito de Ate, año 2018.

H_0 = No existe relación entre productos terminados con la eficiencia y eficacia en la Corporación El Trigal S.A.C. del distrito de Ate, año 2018.

Tabla 33

Contrastación de hipótesis específica 2

		Eficiencia y eficacia			
			Pertinencia	Relevancia	Claridad
Los productos terminados	Pertinencia	Recuento	3	2	0
		Recuento esperado	0,8	1,8	2,5
		% del total	15,0%	10,0%	0,0%
	Relevancia	Recuento	0	5	0
		Recuento esperado	0,8	1,8	2,5
		% del total	0,0%	25,0%	0,0%
	Claridad	Recuento	0	0	10
		Recuento esperado	1,5	3,5	5,0
		% del total	0,0%	0,0%	50,0%
Total	Recuento	3	7	10	
	Recuento esperado	3,0	7,0	10,0	
	% del total	15,0%	35,0%	50,0%	

Como se aprecia en la tabla 33 el análisis de los variables productos terminados y la dimensión eficiencia y eficacia a través de tablas cruzadas, donde 3 personas indican pertinencia representada con el 15%, otras 5 personas indican relevancia representada con el 25%, a la vez pertinente los productos terminados y relevante la eficiencia y eficacia con 2 personas representadas con el 10%, finalmente, 10 personas indicaron claridad representada con el 50%.

Tabla 34

Prueba Chi-Cuadrado de hipótesis específica 2

	Valor	df	Significación asintótica (bilateral)
Chi-cuadrado de Pearson	48,571a	4	0,000
Razón de verosimilitud	33,213	4	0,000
Asociación lineal por lineal	16,577	1	0,000
N de casos válidos	20		

Como el valor de la significancia (valor observado) $0,000 < 0,05$ rechazamos la hipótesis H_0 (nula) y aceptamos la hipótesis H_1 (alternativa), es decir, existe relación entre los productos terminados y la eficiencia y la eficacia en la Corporación El Trigal S.A.C. en el distrito de Ate en el año 2018 a un nivel de 95% de confiabilidad.

Por tanto, se rechaza la hipótesis nula y se acepta la hipótesis alterna de la investigación formulada que existe relación entre los productos terminados con la eficiencia y eficacia de la organización

4.2.4. Prueba de hipótesis específica 3

H_1 = Existe relación entre los productos terminados y la optimización en la Corporación El Trigal S.A.C. del distrito de Ate, año 2018.

H_0 = No existe relación entre productos terminados y la optimización en la Corporación El Trigal S.A.C. del distrito de Ate, año 2018.

Nivel de confiabilidad de 95% y margen de error 5%.

Tabla 35

Contrastación de hipótesis específica 3

		Optimización			
		Pertinencia	Relevancia	Claridad	
Los productos terminados	Pertinencia	Recuento	5	5	0
		Recuento esperado	1,3	,3	3,5
		% del total	25,0%	0,0%	0,0%
	Relevancia	Recuento	0	1	4
		Recuento esperado	1,3	,3	3,5
		% del total	0,0%	5,0%	20,0%
	Claridad	Recuento	0	0	10
		Recuento esperado	2,5	,5	7,0
		% del total	0,0%	0,0%	50,0%
Total		Recuento	5	1	14
		Recuento esperado	5,0	1,0	14,0
		% del total	25,0%	5,0%	70,0%

De acuerdo a la tabla 35 muestra que los productos terminados y la optimización son pertinentes con 25%, asimismo, evidencia que ambos son relevantes con 5% y a la vez relevante y claridad con 20% (producto terminado y optimización), por último, ambos tienen claridad con 50%.

Los resultados hallados confirman el análisis descriptivo de ambas variables de investigación, y compara la pertinencia, relevancia y claridad de la variable productos terminados y optimización.

Tabla 36

Prueba Chi-Cuadrado de hipótesis específica 3

	Valor	df	Significación asintótica (bilateral)
Chi-cuadrado de Pearson	22,857 ^a	4	0,000
Razón de verosimilitud	24,837	4	0,000
Asociación lineal por lineal	15,026	1	0,000
N de casos válidos	20		

Como el valor de la significancia (valor observado) $0,000 < 0,05$ rechazamos la hipótesis H0 (nula) y aceptamos la hipótesis H1 (alternativa) con un 100%, es decir, existe relación entre los productos terminados y la optimización en la Corporación El Trigal S.A.C. Ate en el año 2018, a un nivel de 95% de confiabilidad.

CAPÍTULO V
DISCUSIONES, CONCLUSIONES Y
RECOMENDACIONES

5.1. Discusiones

De acuerdo con el ítem 3, la empresa asigna responsabilidad a personas en la custodia y buen uso de los productos terminados 10 representan el 50% quienes respondieron claridad y el ítem 14 los registros individuales de los productos terminados incluyen los costos de adquisición, 18 representan 90% quienes respondieron con claridad. Por lo tanto, se puede establecer que los productos terminados son importantes para que no se tenga problemas con el costo de ventas.

Asimismo Goicochea (2014) en su tesis “Implementación de un sistema de costos y su incidencia en el aspecto económico-financiero de la Empresa Manufacturera de Envases Industriales S.A.C” señala que la empresa no contaba con un sistema de costos para calcular los costos que realizaba, también, de herramientas de control para medir de mejor manera su situación económica. Como solución al problema se implementó un sistema de costo que permitió optimizar el uso de los recursos, aumentando de esta manera su rentabilidad.

El ítem 16 registra e identifica las unidades o grupos que corresponden a las clasificaciones respectivas para el costo de ventas, 10 representan el 50% de los encuestados quienes respondieron con claridad. Por lo tanto, se puede establecer que los registros e identificación de las unidades es muy importante para la clasificación de los productos terminados.

El autor Meza (2013) en su investigación “La gestión estratégica de costos en la rentabilidad en las empresas de ensamblaje e instalación de ascensores en Lima Metropolitana, año 2012” señala que tiene relación en el caso de la hipótesis general la implementación efectiva de una gestión estratégica de costos y cómo esta herramienta gerencial influye favorablemente en la rentabilidad de las empresas de ensamblaje e instalaciones de ascensores en Lima Metropolitana.

La hipótesis específica uno dice que la planificación estratégica de costos incide positivamente el riesgo financiero en las empresas de ensamblaje e instalación de ascensores en Lima Metropolitana, año 2012, la siguiente hipótesis también se determinó que tenía relación positiva, por lo que nos dice que los productos terminados se deben registrar e identificar las unidades que correspondan a las clasificaciones respectivas para el costo de ventas.

Cuando los inventarios sean vendidos, el valor en libros de estos se reconocerá como gasto del periodo en el que se reconozcan los ingresos de operación. El valor de cualquier disminución de valor, hasta alcanzar el valor neto realizable, así como todas las pérdidas en los inventarios, se reconocerá en el periodo en que ocurra la rebaja o pérdida. El importe de cualquier reversión de la rebaja de valor que resulte en un incremento en el valor neto razonable será reconocido como una reducción en el valor de los inventarios que hayan sido reconocidos como gastos, en el periodo en que la recuperación del valor tenga lugar.

El costo de ciertos inventarios puede ser integrado a otras cuentas de activo, por ejemplo; los inventarios que se emplean como componentes de los trabajos realizados por la entidad para los elementos de propiedades, planta y equipo de propia construcción. Los inventarios asignados a otros activos, de esta manera se reconocerán como gastos a lo largo de la vida útil de los mismos.

5.2. Conclusiones

Se comprobó que existe relación entre los productos terminados y los costos de ventas en la Corporación El Trigal S.A.C. en el distrito de Ate en el año 2018. El indicador Chi-Cuadrado muestra una correlación de 99% con un nivel de significancia del 0.001. Por lo que existe una correlación positiva muy fuerte. Asimismo, se ha determinado que la empresa ha ido mejorando con el control de los productos terminados.

Se describió que existe relación entre los productos terminados y la distribución de la Corporación El Trigal S.A.C. del distrito de Ate en el año 2018.

El indicador Chi-Cuadrado muestra una correlación de 95% con un nivel de significancia del 0.000, por lo que existe una correlación positiva muy fuerte, esto debido a que la empresa empieza a tener mayor conocimiento sobre el control de los productos terminados según el rol que tenga con la distribución.

Se describió que existe relación entre los productos terminados con la eficiencia y eficacia de la Corporación El Trigal S.A.C. en el distrito de Ate en el año 2018. El indicador chi-cuadrado muestra una correlación de 95% con un nivel de significancia del 0.000 (margen de error), por lo que existe una correlación positiva considerable, asimismo, los productos terminados han tenido una mejor eficiencia y eficacia en ese respectivo año.

Se dio a conocer que existe relación entre los productos terminados y la optimización en la Corporación El Trigal S.A.C. en el distrito de Ate en el año 2018. El indicador Chi-Cuadrado muestra una correlación del 95% con un nivel de significancia del 0.000 (margen de error), por lo que existe una correlación positiva, debido al análisis que se realizó sobre los productos terminados y su optimización para el costo de ventas.

5.3. Recomendaciones

Se recomienda a la empresa Corporación El Trigal S.A.C. del distrito de Ate incentivar y programar charlas a los trabajadores encargados de los procedimientos de un control de existencia de productos terminados, para así evitar dar una mala información a los encargados de realizar el respectivo costo de ventas, se recomienda que sea de manera diaria el registro de entradas y salidas de los productos terminados.

La empresa debería dar información del rol que cumple los encargados en las áreas respectivas, se recomienda entregar un manual que incurra a dichas actividades y hacer cumplir los roles encargados en beneficio para un excelente control.

Para el costo de ventas, se les recomienda a la Corporación El Trigal S.A.C. del distrito de Ate utilizar criterios de evaluación de un control de los

productos que incurren en la elaboración de productos terminados, los kardex diarios y revisiones de los estados financieros mensuales con datos reales, para que de esta manera, se lleve un control adecuado y no corran el riesgo de inadecuada información para las tomas de decisiones financieras, ya que la causa sería pésima.

Se le recomienda a la Corporación El Trigal S.A.C. del distrito de Ate que cumpla con los controles de existencias diaria para evitar el riesgo de caer en malas tomas de decisiones y así no poder tener pérdidas para la empresa, por último, se recomienda no atrasarse con la elaboración del kardex ya que es fundamental para la elaboración del costo de ventas.

REFERENCIAS

Barajas, A. (2008). *Finanzas para no financistas* (4ª ed.). Bogotá, Colombia: Pontificia Universidad Javeriana.

Bejarano, A., Cardozo, E., Gómez, N. y Romero, C. (2017). *Análisis de costos y ventas de un proyecto con variación en el tiempo de ejecución* (Tesis de pregrado). Recuperado de <https://repository.ucatolica.edu.co/bitstream/10983/15385/1/ANALISIS%20DE%20COSTOS%20Y%20VENTAS.pdf>

Bolívar, J. (17 de febrero de 2013). *Gestión en abastecimiento*. California, Estados Unidos: Slideshare. Recuperado de https://es.slideshare.net/juanpa_727/gestion-de-abastecimiento

Chong, E. (1992). *Contabilidad intermedia – Tomo I Estados Financieros y cuentas del activo*. Lima, Perú: Universidad del Pacífico.

Decreto Supremo N° 122-94-EF, de 19 de setiembre de 1994, del Reglamento de la Ley del Impuesto a la Renta. *El Peruano*. Lima, 20 de setiembre de 1994. Recuperado de http://www.oas.org/juridico/PDFs/mesicic3_per_ds122.pdf

Elizondo, A. (1997). *Proceso Contable 3: Contabilidad del activo y pasivo* (2ª ed.). Tapachula, México: Mc Graw-Hill.

Flores, J. (2019). *Contabilidad gerencial: Contabilidad de gestión empresarial. Teoría y práctica* (5ª ed.). Lima, Perú: Santo Domingo.

García, C. (2010). *Contabilidad avanzada*. Quito, Ecuador: Pearson.

Gitman, L. y Zutter, C. (2016). *Administración financiera* (14ª ed.). Ciudad de México, México: Pearson Education.

Goicochea, C. (2014). *Implementación de un sistema de costos y su incidencia en el aspecto económico-financiero de la Empresa Manufacturera de Envases Industriales S.A.C.* (Tesis de pregrado). Recuperado de

https://dspace.unitru.edu.pe/bitstream/handle/UNITRU/615/goicochea_ciro.pdf?sequence=1&isAllowed=y

Granados, I. Latorre, L. y Ramirez, E. (2008). *Contabilidad gerencial: Fundamentos, principios e introducción a la contabilidad. Enfoque práctico*. Recuperado de https://books.google.com.co/books?id=ZFYsRjK_xOgC&printsec=frontcover#v=onepage&q&f=false

Guajardo, G. (2008). *Contabilidad financiera* (5ª ed.). Bogotá, Colombia: Mc Graw-Hill.

Guzmán, A., Cubillos, L., Trujillo, M., Guzmán, D. y Romero, T. (2006). *Contabilidad financiera*. Recuperado de https://www.researchgate.net/publication/27627227_Contabilidad_financiera

Heizer, J. y Render, B. (2001). *Dirección de la producción y de operaciones: Decisiones estratégicas* (8ª ed.). Madrid, España: Pearson.

Hernández, R., Fernández, C. y Baptista, P. (2014). *Metodología de investigación* (6ª ed.). Recuperado de <http://observatorio.epacartagena.gov.co/wp-content/uploads/2017/08/metodologia-de-la-investigacion-sexta-edicion.compressed.pdf>

IFRS Foundation. (2005). *Norma Internacional de Contabilidad 2: Inventarios*. Recuperado de https://www.mef.gob.pe/contenidos/conta_public/con_nor_co/nic/SpanishRed_2020_IAS02_GVT.pdf

Mantilla, S. (2008). *Auditoría del control Interno: Informe COSO* (4ª ed.). Bogotá, Colombia: Mantilla.

Mejía, B. (2003). *Gerencia de procesos para la organización y el control interno de empresas de salud*. Bogotá, Colombia: ECOE ediciones.

Meza, V. (2013). *La gestión estratégica de costos en la rentabilidad en las empresas de ensamblaje e instalación de ascensores en Lima Metropolitana, año 2012*

(Tesis de pregrado). Recuperado de https://repositorioacademico.usmp.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12727/671/meza_vi.pdf?sequence=3&isAllowed=y

Monterroso, E. (2002). *La gestión de abastecimiento*. Recuperado de <http://www.ope20156.unlu.edu.ar/pdf/abastecimiento.pdf>

Parra, F. (2005). *Gestión de stocks* (3ª ed.). Madrid, España: Editorial ESIC.

Pino, R. (2018). *Metodología de investigación: Elaboración de diseños para contrastar la hipótesis* (2ª ed.). Lima, Perú: San Marcos.

Puruncajas, M. (2010). *Normas Internacionales de Información Financiera*. Guayaquil, Ecuador: Universidad Técnica Particular de Loja.

Rabanal, S. y Tafur, K. (2015). *Aplicación de la Norma Internacional de Contabilidad N° 2 Inventarios y su incidencia tributaria en los Estados Financieros de la empresa Distribuidora Galuma S.A.C. periodo enero - junio 2015* (Tesis de pregrado). Recuperado de http://repositorio.upao.edu.pe/bitstream/upaorep/1488/1/Rabanal_Alva_Norma_Internacional_Contabilidad.pdf.

Rodríguez, J. (2008). *Cómo elaborar y usar los manuales administrativos*, Ciudad de México, México: ECAFSA.

Salinas, G. (2012). *Los costos de producción y su efecto en la rentabilidad de la planta fibra de vidrio en Cepolfi Industrial C.A. de la ciudad de Ambato* (Tesis de pregrado). Recuperado de <https://repositorio.uta.edu.ec/bitstream/123456789/3332/1/TA0262.pdf>

Terrones, O. y Zhañay, M. (2018). *Análisis del control y medición contable de los inventarios de acuerdo a la NIC 2 en la industria cerámica, caso de estudio Cerámica Pella Cía. Ltda* (Tesis de pregrado). Recuperado de <http://dspace.ucuenca.edu.ec/bitstream/123456789/29993/1/TESIS-%20NIC%20%20INVENTARIOS%20-CERAMICA%20PELLA.pdf>

ANEXOS

Anexo 1

Informe de software anti-plagio (Turnitin)

Productos Terminados

INFORME DE ORIGINALIDAD

25%	20%	1%	22%
INDICE DE SIMILITUD	FUENTES DE INTERNET	PUBLICACIONES	TRABAJOS DEL ESTUDIANTE

FUENTES PRIMARIAS

1	Submitted to Universidad Autonoma del Peru Trabajo del estudiante	3%
2	Submitted to Escuela Politecnica Nacional Trabajo del estudiante	3%
3	Submitted to Universidad Cesar Vallejo Trabajo del estudiante	2%
4	Submitted to Universidad Autónoma de Nuevo León Trabajo del estudiante	2%
5	dspace.ucuenca.edu.ec Fuente de Internet	2%
6	repositorio.ucv.edu.pe Fuente de Internet	2%
7	Submitted to Universidad Peruana de Las Americas Trabajo del estudiante	1%
8	www.ilustrados.com Fuente de Internet	1%

Anexo 2

Matriz de consistencia

Problema general	Objetivo general	Hipótesis general	Variable	Dimensiones de la Variable
¿Cómo debemos relacionar los productos terminados con el costo de ventas en la Corporación El Trigal S.A.C. Ate, año 2018?	Mejorar la calidad del producto terminado para evaluar los costos de ventas en la Corporación El Trigal S.A.C. Ate, 2018.	Existe relación entre los productos terminados y el costo de ventas en la Corporación el trigal S.A.C. Ate, 2018.	Control interno de los productos terminados.	Registro sistemático
				Revisiones físicas
				Proceso de control
Problemas específicos	Objetivos específicos	Hipótesis específicas	Costos de ventas	Distribución
¿De qué manera se relaciona los productos terminados con los recursos incurridos en la Corporación El Trigal S.A.C.?	Determinar de qué manera los productos terminados se puede mejorar con los recursos incurridos en la Corporación El Trigal S.A.C.	Existe relación entre los productos terminados y la distribución en la Corporación El Trigal S.A.C.		
¿De qué manera se evalúa los productos terminados con los costos de producción en la Corporación El Trigal S.A.C.?	Determinar el control de los productos terminados para la mejora en los costos incurridos en la Corporación El Trigal S.A.C.	Existe relación entre los productos terminados con la eficiencia y eficacia en la Corporación El Trigal S.A.C.		Eficiencia y eficacia
¿De qué manera se controla la salida del inventario con relación de los productos terminados en la Corporación El Trigal S.A.C.?	Determinar el control de los suministros de fábrica para la mejora en los procesos contables en la Corporación El Trigal S.A.C.	Existe relación entre los productos terminados y la optimización en la Corporación El Trigal S.A.C.		Optimización

Anexos 3

Encuesta

La presente encuesta es parte del estudio de un proyecto de investigación sobre los productos terminados y su relación con el costo de ventas en la Corporación El Trigal S.A.C. Ate, 2018, en el curso de desarrollo de tesis. Se agradece su colaboración

Nº	DIMENSIONES / ítems	Pertinencia	Relevancia	Claridad
	Aplicación Métodos			
1	¿Al hacer los registros se ajusta a un método determinado?			
2	¿Existen y se realizan registros con los detalles de identidad para cada uno de las compras de las existencias?			
	Resguardos			
3	¿La empresa asigna responsabilidad a personas en la custodia y buen uso de los productos terminados?			
4	¿Las compras, ventas o baja y cancelaciones de las existencias están autorizados por un funcionario con facultades para ello?			
	Verificaciones			
5	¿Se efectúa la verificación física de todos los productos terminados de la empresa?			
6	¿La empresa practica el inventario de los productos terminados y los compara con los registros contables?			
	Revisión			
7	¿Se programa actividades de revisión física de los productos terminados, su ubicación y resguardo actualizado?			
8	¿Se comparan, por lo menos una vez al año, los registros individuales de los productos terminados con las correspondientes cuentas del mayor?			
	Planeamiento			
9	¿Se evalúan los resultados obtenidos en relación con lo planeado?			
10	¿Los valores netos de realización proyectados a futuro, permiten asegurar q los productos terminados no están sobrevaluados?			
	Control			
11	¿Se realiza los procesos que se diseña con la misión de lograr los objetivos?			
12	¿En la compra de activos fijos están basadas en concursos o licitaciones, por lo menos a tres proveedores?			
	Distribución de los productos			
13	¿Los almacenes centrales y sus dependencias llevan un registro sistemático del movimiento de las Existencias en un kardex automatizado?			
14	¿Los registros individuales de los productos terminados incluyen los costos de adquisición?			
	Registro de los productos terminados			
15	¿Los productos terminados están debidamente codificados y con etiqueta para identificar fácilmente?			

16	¿Se registran e identifican las unidades o grupos que corresponden a las clasificaciones de los productos terminados respectivos?			
	Control			
17	¿Existen cartas de responsabilidad firmadas por cada empleado respecto a ciertos riesgos de uso lo amerita?			
18	¿Se establece en el Manual de Organización y Funciones eficientes, procesos que permitan un control de los productos terminados a través de la distribución adecuada de tareas y responsabilidades entre las áreas involucradas?			
	Manual de Organización			
19	¿Existe una política para diferenciar los productos terminados?			
20	¿Las compras, ventas o baja y cancelaciones o mermas están autorizados por un funcionario con facultades para ello?			
	Rendimiento			
21	¿Han auditado por peritos independientes se han considerado para efectos contables?			
22	¿Al aplicar el proceso de control de los productos terminados se logra optimizar la gestión de la empresa?			
	Rentabilidad			
23	¿Los valores netos de realización proyectados a futuro, permiten asegurar que los productos y el costo de ventas no están sobrevaluados?			
24	¿Los costos de venta que contribuyen de manera importante a generar flujo de efectivo están claramente identificados?			

Validación de instrumentos

VALIDACIÓN DE INSTRUMENTO

I. DATOS GENERALES

- 1.1. Apellidos y Nombres del experto: Aguino García José Luis
 1.2. Institución donde Labora: Vigo Asesorías S.C.
 1.3. Cargo que desempeña: Auditor
 1.4. Mención de Maestría/Doctorado que ostenta: AUDITORIA
 1.5. Nombre del Instrumento motivo de Evaluación:
 (NOMBRE DEL CUESTIONARIO.....)
 1.6. Título de la Tesis:
 (TÍTULO DE LA TESIS: Los productos terminados y su relación con el costo de venta)
 1.7. Autor del Instrumento:.....

II. APRECIACIONES DEL EXPERTO:

N°	PREGUNTAS	APRECIACIÓN		OBSERVACIONES
1	El Instrumento ¿Responde al planteamiento del problema?	SI (/)	NO ()	
2	El Instrumento ¿Responde a las variables de estudio?	SI (/)	NO ()	
3	Las dimensiones que se han considerado ¿Son las adecuadas?	SI (/)	NO ()	
4	El Instrumento ¿Responde a la operacionalización de la variable?	SI (/)	NO ()	
5	La estructura que presenta el instrumento ¿Facilita las opciones de respuesta?	SI (/)	NO ()	
6	Las preguntas ¿Están redactadas de forma clara y precisa?	SI (/)	NO ()	
7	¿El número de preguntas es el adecuado?	SI (/)	NO ()	
8	¿Se debe eliminar alguna pregunta?	SI ()	NO (/)	

III. REQUISITOS PARA CONSIDERAR UN INSTRUMENTO DE MEDICIÓN:

REQUISITOS	Deficiente 0 - 20%	Regular 21 - 40%	Bueno 41 - 60%	Muy Bueno 61 - 80%	Excelente 81 - 100%
1. Confiabilidad, el instrumento producirá resultados consistentes y coherentes.				/	
2. Validez, el instrumento realmente mide la variable que se busca medir.				/	
3. Objetividad, el instrumento muestra ser permeable a la influencia de los sesgos y tendencias de la investigación.				/	

PROMEDIO DE VALORACIÓN: 45 %

IV. OPCIÓN DE APLICABILIDAD

- () El Instrumento puede ser aplicado, tal como está elaborado
 () El instrumento debe ser mejorado, antes de ser aplicado

Considerar las recomendaciones y aplicar el trabajo

Lima, 27 de Noviembre del 2011.

Experto: José Luis Aguino García
 DNI : 06106268

VALIDACIÓN DE INSTRUMENTO

I. DATOS GENERALES

- 1.1. Apellidos y Nombres del experto: Burbulesa Torres Becerra Orlando
 1.2. Institución donde Labora: Unidad Casaca
 1.3. Cargo que desempeña: Asesor General
 1.4. Mención de Maestría/Doctorado que ostenta: Dr. Casaca y Torres
 1.5. Nombre del Instrumento motivo de Evaluación:
 (NOMBRE DEL CUESTIONARIO.....)
 1.6. Título de la Tesis:
 (TÍTULO DE LA TESIS: Los productos terminados y su relación con de ven)
 1.7. Autor del Instrumento:.....

II. APRECIACIONES DEL EXPERTO:

N°	PREGUNTAS	APRECIACIÓN		OBSERVACIONES
1	El Instrumento ¿Responde al planteamiento del problema?	SI (/)	NO ()	
2	El Instrumento ¿Responde a las variables de estudio?	SI (/)	NO ()	
3	Las dimensiones que se han considerado ¿Son las adecuadas?	SI (/)	NO ()	
4	El Instrumento ¿Responde a la operacionalización de la variable?	SI (/)	NO ()	
5	La estructura que presenta el instrumento ¿Facilita las opciones de respuesta?	SI (/)	NO ()	
6	Las preguntas ¿Están redactadas de forma clara y precisa?	SI (/)	NO ()	
7	¿El número de preguntas es el adecuado?	SI (/)	NO ()	
8	¿Se debe eliminar alguna pregunta?	SI ()	NO (/)	

III. REQUISITOS PARA CONSIDERAR UN INSTRUMENTO DE MEDICIÓN:

REQUISITOS	Deficiente 0 - 20%	Regular 21 - 40%	Bueno 41 - 60%	Muy Bueno 61 - 80%	Excelente 81 - 100%
1. Confiabilidad, el instrumento producirá resultados consistentes y coherentes.				/	
2. Validez, el instrumento realmente mide la variable que se busca medir.				/	
3. Objetividad, el instrumento muestra ser permeable a la influencia de los sesgos y tendencias de la investigación.				/	

PROMEDIO DE VALORACIÓN:


78 %

IV. OPCIÓN DE APLICABILIDAD

- () El Instrumento puede ser aplicado, tal como está elaborado
 () El Instrumento debe ser mejorado, antes de ser aplicado

Considerar las recomendaciones y aplicar el trabajo

Lima, 27 de noviembre del 2011


 Experto: Burbulesa Torres Becerra Orlando
 DNI: 09309111

VALIDACIÓN DE INSTRUMENTO

I. DATOS GENERALES

- 1.1. Apellidos y Nombres del experto: Armiño García Víctor Hugo
 1.2. Institución donde Labora: Universidad Alas Peruanas S.A
 1.3. Cargo que desempeña: Auditoria
 1.4. Mención de Maestría/Doctorado que ostenta: Auditoria
 1.5. Nombre del Instrumento motivo de Evaluación:
 (NOMBRE DEL CUESTIONARIO.....)
 1.6. Título de la Tesis:
 (TÍTULO DE LA TESIS: los productos terminados y su relación con el costo de venta)
 1.7. Autor del Instrumento:.....

II. APRECIACIONES DEL EXPERTO:

N°	PREGUNTAS	APRECIACIÓN		OBSERVACIONES
1	El Instrumento ¿Responde al planteamiento del problema?	SI (/)	NO ()	
2	El Instrumento ¿Responde a las variables de estudio?	SI (/)	NO ()	
3	Las dimensiones que se han considerado ¿Son las adecuadas?	SI (/)	NO ()	
4	El Instrumento ¿Responde a la operacionalización de la variable?	SI (/)	NO ()	
5	La estructura que presenta el instrumento ¿Facilita las opciones de respuesta?	SI (/)	NO ()	
6	Las preguntas ¿Están redactadas de forma clara y precisa?	SI (/)	NO ()	
7	¿El número de preguntas es el adecuado?	SI (/)	NO ()	
8	¿Se debe eliminar alguna pregunta?	SI ()	NO (/)	

III. REQUISITOS PARA CONSIDERAR UN INSTRUMENTO DE MEDICIÓN:

REQUISITOS	Deficiente 0 - 20%	Regular 21 - 40%	Bueno 41 - 60%	Muy Bueno 61 - 80%	Excelente 81 - 100%
1. Confiabilidad, el instrumento producirá resultados consistentes y coherentes.				/	
2. Validez, el instrumento realmente mide la variable que se busca medir.				/	
3. Objetividad, el instrumento muestra ser permeable a la influencia de los sesgos y tendencias de la investigación.				/	

PROMEDIO DE VALORACIÓN: 75 %

IV. OPCIÓN DE APLICABILIDAD

- () El Instrumento puede ser aplicado, tal como está elaborado
 () El instrumento debe ser mejorado, antes de ser aplicado

Considerar las recomendaciones y aplicar el trabajo

Lima, 21 de noviembre del 2019.

Victor Hugo Armiño
 Experto: VICTOR HUGO ARMIÑO
 DNI : 187 25558

Anexo 5

Carta de consentimiento de la empresa



CORPORACIÓN EL TRIGAL S.A.C.

LIMA, 01 DE NOVIEMBRE DEL 2019

SEÑORES:

UNIVERSIDAD AUTONOMA DEL PERU
Car. Panamericana Sur Km 16.3 Mza A Lote.06
Villa el Salvador.

CARTA DE AUTORIZACION

YO LUCIANO ALLAUCA ZUÑIGA CON DNI 06743589 POR LA PRESENTE AUTORIZO AL JOVEN JESÚS JOSÉ QUISPE ROSAS, CON DNI 70693646 A LA REALIZACION DE LA TESIS TITULADA "LOS PRODUCTOS TERMINADOS Y SU RELACION CON EL COSTO DE VENTAS EN LA EMPRESA CORPORACION EL TRIGAL SAC, UBICADA EN EL DISTRITO DE ATE EN EL PERIODO 2018", Y SE ENCUENTRA FACULTADA PARA OBTENER TODA LA INFORMACION PARA LA ELABORACION DE LA TESIS

SE EXTIENDE EL PRESENTE DOCUMENTO PARA LOS FINES QUE EL INTERESADO ESTIME CONVENIENTE.

CORDIALMENTE.


LUCIANO O. ALLAUCA ZUÑIGA
CPC. MAT. 7063

Calle Maria Curie Mz. M Lt.3 Urb. Industrial Santa Rosa - Ate Vitarte Teléfonos: 326-1545 - 326-0330 - 326-5158

Anexo 6

Estados Financieros

Estado de Situación Financiera

(Por el periodo terminados el 31 de diciembre del 2017 y diciembre 2018)

ACTIVOS		PASIVOS Y PATRIMONIO NETO	
Activos Corrientes		Pasivo Corriente	
Efectivo y Equivalentes de Efectivo	950,373	Anticipos de Clientes	-
Cuentas por Cobrar Comerciales	336,160	Tributos por Pagar	54,749
Cuentas por Cobrar Diversas	248,300	Remuneraciones por Pagar	192,384
Mercaderías	0	Proveedores	105,523
Productos Terminados	219,895	Total, Pasivo Corriente	<u>352,656</u>
Materias Primas	252,499	Pasivo No Corriente	
Envases y Embalajes	105,987	Cuentas por Pagar Diversas	0
Suministros Diversos	69,844	Obligaciones Financieras	2,295,880
Tributos por Pagar	521,565	Total, Pasivo No corriente	<u>2,295,880</u>
Total, Activo Corriente	<u>2,704,622</u>	TOTAL, PASIVOS	<u>2,648,536</u>
Activos No Corriente		Patrimonio Neto	
Activo Diferido	3,679	Capital Social	400,000
Inmuebles, Maquinaria y Equipo (neto)	2,011,198	Resultados Acumulados	816,854
Deprec. Amortiz y Agotamien Acumulados	154,822	Resultado del ejercicio (Utilidad)	699,288
Total, Activo No Corriente	<u>1,860,055</u>	Total, Patrimonio Neto	<u>1,916,142</u>
TOTAL, ACTIVOS	<u>4,564,677</u>	TOTAL, PASIVOS Y PATRIMONIO NETO	<u>4,564,677</u>

Estado de Resultados Integrales
(Por el periodo terminados al 31 de diciembre 2018)

Ingresos de activos ordinarios	
Ventas Netas de bienes	14,170,970
Prestación de servicio	0
Total, Ingresos de activos ordinarios	14,170,970
Costo de Ventas	(11,498,522)
ganancia (perdida) bruta	2,672,448
UTILIDAD BRUTA	
Gastos de Venta de distribución	(423,191)
Gastos de Administración	(1,369,926)
ganancia (perdida) operativas	879,330
Ingresos Financieros	3,437
Ingresos Diversos	520
Gastos Financieros	(181,297)
Gastos Diversos	(2,702)
ganancia antes de impuestos	699,288
participación de los trabajadores	-
impuesto a la renta	-
resultado del ejercicio	699,288

Estado de Situación Financiera

(Por el periodo terminados el 31 de diciembre del 2017 y diciembre 2018)

	<u>NOTAS</u>	<u>2018</u>	<u>2017</u>
ACTIVOS			
Activos Corrientes			
Efectivo y Equivalentes de Efectivo	1	950,373	181,241
Cuentas por Cobrar Comerciales	2	336,160	286,800
Otras Cuentas por Cobrar	3	248,300	314,681
Existencias	4	648,225	643,029
Tributos por Pagar	5	521,565	218,683
Otros Activos		-	-
Total, Activo Corriente		2,704,622	1,644,434
Activos No Corriente			
Activo Diferido	6	3,679	2,685
Inmuebles, Maquinaria y Equipo (neto)	7	1,856,376	962,926
Total, Activo No Corriente		1,860,055	965,611
TOTAL, ACTIVOS		4,564,677	2,610,045
PASIVOS Y PATRIMONIO NETO			
Pasivo Corriente			
Anticipos de Clientes	0	-	158,813
Tributos por pagar	8	54,749	95,769
Remuneraciones por Pagar	9	192,384	152,936
Cuentas por Pagar Comerciales	10	105,523	174,423
Total, Pasivo Corriente		352,656	581,941
Pasivo No Corriente			
Cuentas por Pagar Diversas	11	-	-
Obligaciones Financieras	12	2,295,880	811,250
Total, Pasivo No corriente		2,295,880	811,250
TOTAL, PASIVOS		2,648,536	1,393,191
Patrimonio Neto			
Capital Social	13	400,000	400,000
Resultados Acumulados	14	1,516,142	816,854
Total, Patrimonio Neto		1,916,142	1,216,854
TOTAL, PASIVOS Y PATRIMONIO NETO		4,564,677	2,610,045

Estados de Resultados

(Por el periodo terminados el 31 de diciembre del 2017 y diciembre 2018)

	<u>2018</u>	<u>2017</u>
Ingresos de activos ordinarios		
Ventas Netas	14,170,970	12,266,133
Otros Ingresos Operacionales	-	-
Total, Ingresos Brutos	14,170,970	12,266,133
Costo de Ventas	(11,498,522)	(9,952,911)
Otros Costos Operacionales	-	-
Total, Costos Operacionales	(11,498,522)	(9,952,911)
UTILIDAD BRUTA	2,672,448	2,313,222
Gastos de Venta	(423,191)	(307,635)
Gastos de Administración	(1,369,926)	(1,597,144)
UTILIDAD OPERATIVA	879,330	408,443
Ingresos Diversos	3,437	21,920
Otros Ingresos	520	-
Gastos Financieros	(181,297)	(26,411)
Gastos Diversos	(2,702)	-
RESULTADO ANTES DE IMPUESTO A LA RENTA	699,288	403,952
Participación de los Trabajadores	-	-
Impuesto a la Renta	-	-
UTILIDAD NETA DEL EJERCICIO	699,288	403,952

Estado de cambio en el patrimonio neto

(Por el periodo terminados el 31 de diciembre del 2017 y diciembre 2018)

DETALLE	Capital Social	Capital Adicional	Reserva Legal	Resultados Acumulados	Total, Patrimonio Neto
Saldo al 1° de Enero del 2017	10,000	-	-	412,902	422,902
Utilidad del Ejercicio	390,000			403,952	793,952
Saldo al 31 de Diciembre del 2017	400,000	-	-	816,854	1,216,854
Aumento de Capital	-	-	-		-
Utilidad del Ejercicio	-	-	-	699,288	699,288
Saldo al 31 de Diciembre del 2018	400,000	-	-	1,516,142	1,916,142

Estado de Flujo de Efectivo

(Por el periodo terminados el 31 de diciembre del 2017 y diciembre 2018)

	<u>2018</u>	<u>2017</u>
ACTIVIDADES DE OPERACIÓN:		
Cobranza a los Clientes	16,861,394	13,572,019
Pagos a Proveedores	(16,466,624)	(13,044,071)
Pagos de Remuneraciones y Beneficios Sociales	(1,164,005)	(994,222)
Otros Pagos de Efectivo relativos a la Actividad	(937,249)	(445,637)
Aumento del Efectivo y Equivalente de Efectivo Provenientes de Actividades de Operación	(1,706,484)	(911,911)
ACTIVIDADES DE INVERSIÓN:		
Pagos por compra de Inmuebles, Maquinaria y Equipo	345,121	-
Disminución de Efectivo y Equivalente de Efectivo Aplicado a las Actividades de Inversión	(1,361,363)	(911,911)
ACTIVIDADES DE FINANCIAMIENTO:		
Amortización o Pago de Préstamos a Largo Plazo	(5,710,850)	-
Prestamos Financieros	8,006,730	811,250
Otros Pagos Relativos a la Actividad	(165,385)	-
Disminución de Efectivo y Equivalente de Efectivo Aplicado a las Actividades de Financiamiento	2,130,495	811,250
Aumento(Disminución) Neto del Efectivo y Equivalente de Efectivo	769,132	(100,661)
Saldo del Efectivo y Equivalente de Efectivo al Inicio del Ejercicio	181,241	281,902
Saldo del Efectivo y Equivalente de Efectivo al Finalizar del Ejercicio	950,373	181,241

Notas a los Estados Financieros

(Por el periodo terminados el 31 de diciembre del 2017 y diciembre 2018)

NOTA N^a 01 EFECTIVO Y EQUIVALENTE DE EFECTIVO

Este rubro comprende al 31 de Diciembre del Año: 2017 y Diciembre 2018

	<u>2018</u>	<u>2017</u>
Caja-Efectivo	120,467	18,271
BanBif	34,215	10,152
Interbank		-
Banco de la Nación Detracciones	3,421	-
Scotiabank	10,735	83
Continental	41,182	5,641
Banco Crédito del Perú	740,353	147,094
TOTAL	<u>950,373</u>	<u>181,241</u>

NOTA N^a 02 CUENTAS POR COBRAR COMERCIALES

Este rubro comprende al 31 de Diciembre del Año: 2017 y Diciembre 2018

	<u>2018</u>	<u>2017</u>
Clientes Varios	336,160	286,800
	-	0
	-	0
	-	0
	-	0
TOTAL	<u>336,160</u>	<u>286,800</u>

NOTA N^a 04 EXISTENCIAS

Este rubro comprende al 31 de Diciembre del Año: 2017 y Diciembre 2018

	<u>2018</u>	<u>2017</u>
Productos Terminados	219,895	305,124
Materias Primas	252,499	175,250
Envases y Embalajes	105,987	93,547
Suministros Diversos	69,844	69,108
TOTAL	<u>648,225</u>	<u>643,029</u>

NOTA N° 08 TRIBUTOS POR PAGAR

Este rubro comprende al 31 de Diciembre del Año: 2017 y Diciembre 2018

	<u>2018</u>	<u>2017</u>
Percepciones	(47,618)	-
Retenciones	(73,887)	(5,841)
Essalud	7,603	6,892
ONP	3,154	2,991
AFP	13,915	13,228
IGV	28,203	-
Renta Anual		-
Renta Mensual	(391,028)	(215,842)
Crédito Fiscal	-	73,648
Imptos. A los Activos Netos	(9,032)	
Renta 4ta Categoría	826	966
Renta 5ta Categoría	1,048	1,044
TOTAL	(466,816)	(122,914)

NOTA N° 07 INMUEBLES, MAQUINARIA Y EQUIPO (NETO)

Este rubro comprende al 31 de Diciembre del Año: 2017 y Diciembre 2018

	<u>2018</u>	<u>2017</u>
Maquinaria y Equipo	2,011,198	1,010,331
Depreciación (acumulada)	(154,822)	(47,405)
TOTAL	1,856,376	962,926

NOTA N° 10 CUENTAS POR PAGAR COMERCIALES

Este rubro comprende al 31 de Diciembre del Año: 2017 y Diciembre 2018

	<u>2018</u>	<u>2017</u>
Gelafrut scrl	-	6,250
CELMARK Perú SAC	-	105,350
Granotec Perú SA	-	22,007
CORREA COLLANTE	105,523	-
Prolabels	-	23,632
Bunger del Perú	-	147
varios	-	67,324
anticipos a proveedores	-	(50,287)
TOTAL	105,523	174,423

NOTA N^a 12 OBLIGACIONES FINANCIERAS

Este rubro comprende al 31 de Diciembre del Año: 2017 y Diciembre 2018

	<u>2018</u>	<u>2017</u>
BBVA BANCO CONTINENTAL	505,050	324,500
BANBIF	794,030	486,750
BANCO DE CREDITO DEL PERU	663,200	-
SCOTIABANK PERU SAA	333,600	-
TOTAL	<u>2,295,880</u>	<u>811,250</u>

NOTA N^a 13 CAPITAL SOCIAL

El Capital suscrito y pagado con aportes en efectivo S/. 400,000.00

NOTA N^a 14 RESULTADOS ACUMULADOS

Este rubro comprende al 31 de Diciembre del Año: 2017 y Diciembre 2018

	<u>2018</u>	<u>2017</u>
Resultados Acumulados	816,854	412,902
Utilidad del Ejercicio	699,288	403,952
TOTAL	<u>1,516,142</u>	<u>816,854</u>

Anexo 7

Asientos contables de costo de ventas

— XX —			— XX —		
12 CUENTAS POR COBRAR COMERCIALES – TERCEROS	11,800		12 CLIENTES	11,800	
121 Facturas, boletas y otros comprobantes			121 Facturas por cobrar		
Por cobrar			40 TRIBUTOS POR PAGAR		1,800
1212 Emitidas en cartera			401 Gobierno Central		
40 TRIBUTOS, CONTRAPRESTACIONES Y APORTES AL SISTEMA DE PENSIONES Y DE SALUD POR PAGAR		1,800	70 VENTAS		10,000
401 Gobierno Central			701 Mercaderías		
4011 Impuesto General a las Ventas			x/x Por la venta de mercaderías a una empresa no relacionada		
40111 IGV - Cuenta Propia			— XX —		
70 VENTAS		10,000	69 COSTO DE VENTAS	6,500	
701 Mercaderías			691 Mercaderías		
7011 Mercaderías manufacturadas			20 MERCADERÍAS		6,500
70111 Terceros			x/x Por el costo de las mercaderías vendidas.		
x/x Por la venta de mercaderías a una empresa no relacionada.			— XX —		
— XX —					
69 COSTO DE VENTAS	6,500				
691 Mercaderías					
6911 Mercaderías manufacturadas					
69111 Terceros					
20 MERCADERÍAS		6,500			
201 Mercaderías manufacturadas					
2011 Mercaderías manufacturadas					
20111 Costo					
x/x Por el costo de las mercaderías vendidas.					
— XX —					

Anexo 8

Costo de ventas

COMPONENTES DEL COSTO:

MATERIA PRIMA

	\$1,964,6		
Saldo Inicial	22	✓	Auditoría anterior
	\$25,746,		Mayor Inventarios MP
(+) Compras de MP	185	✓	Balanceados
	-		
	\$1,821,9		
(-) Saldo Final	73	✓	Inventario físico de fin de año
	\$25,888,		
Consumo de MP	834	✗	M.L.: Incluye MO directa e indirecta

COSTOS GENERALES DE FABRICACIÓN

	\$1,009,6		
Mano de Obra	78	✗	VER ANEXO III.IV.I. Incluye MO directa e indirecta
	\$303,99		
Depreciación	4	✓	VER ANEXO III.IV.II
	\$405,54		
Mantenimiento	2	✓	VER ANEXO III.IV.III
	\$149,71		
Vapor	3	✓	VER ANEXO III.IV.IV
	\$185,69		
Energía Eléctrica	0	✓	VER ANEXO III.IV.V
Agua	\$2,136		
	\$332,17		
Otros	3	✓	VER ANEXO III.IV.VI
	\$2,388,9		
TOTAL	25		

DESGLOSE COSTO DE VENTAS:

	\$25,889,		
Materia Prima	100		
Costos Generales de Fabricación	de \$2,388,9		
	25		
	\$28,278,		
COSTO DE PRODUCCIÓN	025		
(+) Saldo Inicial Inv. Producto Terminado	\$98,553	✓	Auditoría anterior
	-		
(-) Saldo Final Inv. Producto Terminado	\$154,84		Inventario físico
	7	✓	
	\$28,221,		
COSTO DE VENTA	731		
	\$28,219,		
Saldo en libros Balanceados	780		
	\$1,951		
Diferencia	\$1,951		

