



**FACULTAD DE CIENCIAS CONTABLES, ECONÓMICAS Y FINANCIERAS  
ESCUELA PROFESIONAL DE CONTABILIDAD Y FINANZAS**

**LOS COSTOS DE OPERACIÓN Y SU INCIDENCIA EN LA  
RENTABILIDAD DE LAS EMPRESAS  
COMERCIALIZADORAS DE AVES VIVAS DEL DISTRITO DE  
LA VICTORIA, 2020-2022**



**PRESENTADO POR  
DAYANA DELGADO CANCHO  
SAIRA YULISA TARRILLO VILLALOBOS**

**ASESOR  
VIRGILIO WILFREDO RODAS SERRANO**

**TESIS  
PARA OPTAR EL TÍTULO PROFESIONAL DE CONTADORA PÚBLICA**

**LIMA – PERÚ  
2023**



**CC BY-NC-ND**

**Reconocimiento – No comercial – Sin obra derivada**

El autor sólo permite que se pueda descargar esta obra y compartirla con otras personas, siempre que se reconozca su autoría, pero no se puede cambiar de ninguna manera ni se puede utilizar comercialmente.

<http://creativecommons.org/licenses/by-nc-nd/4.0/>



**FACULTAD DE CIENCIAS CONTABLES, ECONÓMICAS Y FINANCIERAS  
ESCUELA PROFESIONAL DE CONTABILIDAD Y FINANZAS**

**“LOS COSTOS DE OPERACIÓN Y SU INCIDENCIA EN LA  
RENTABILIDAD DE LAS EMPRESAS COMERCIALIZADORAS  
DE AVES VIVAS DEL DISTRITO DE LA VICTORIA, 2020-2022”**

**PARA OPTAR**

**TÍTULO PROFESIONAL DE CONTADORA PÚBLICA**

**PRESENTADO POR:**

**DAYANA DELGADO CANCHO**

**SAIRA YULISA TARRILLO VILLALOBOS**

**ASESOR**

**DR. VIRGILIO WILFREDO RODAS SERRANO**

**LIMA, PERÚ**

**2023**

**“LOS COSTOS DE OPERACIÓN Y SU INCIDENCIA EN LA  
RENTABILIDAD DE LAS EMPRESAS COMERCIALIZADORAS  
DE AVES VIVAS DEL DISTRITO DE LA VICTORIA, 2020-2022”.**

## **ASESOR Y MIEMBROS DEL JURADO**

### **ASESOR:**

Dr. Virgilio Wilfredo Rodas Serrano

### **MIEMBROS DEL JURADO:**

#### **PRESIDENTE:**

Dr. Juan Amadeo Alva Gómez

#### **SECRETARIO:**

Dra. María Eugenia Vásquez Gil

#### **MIEMBRO DE JURADO:**

Dr. Sabino Talla Ramos

## **Dedicatoria**

A nuestros padres, por habernos brindado su apoyo incondicional para forjar nuestra vida profesional, con la enseñanza de valores y por ser nuestra fuente de inspiración para superarnos día a día y así poder alcanzar nuestras metas.

## **Agradecimiento**

Agradecemos a Dios por brindarnos la fortaleza en nuestro largo camino profesional; a nuestros padres y familiares por el empuje para continuar y lograr nuestras metas; el agradecimiento especial para nuestros profesores de nuestra querida alma mater Universidad de San Martín de Porres, que nos acogieron como parte de una familia y que nos brindaron los conocimientos para que este trabajo sea posible.

## Tesis - Delgado y Tarrillo - Revisión FA

### IMPORTE DE ORIGINALIDAD

<b>19%</b>	<b>19%</b>	<b>1%</b>	<b>6%</b>
INDICE DE SIMILITUD	FUENTES DE INTERNET	PUBLICACIONES	TRABAJOS DEL ESTUDIANTE

### FUENTES PRIMARIAS

<b>1</b>	<b>repositorio.usmp.edu.pe</b> Fuente de Internet	<b>14%</b>
<b>2</b>	<b>repositorio.ucv.edu.pe</b> Fuente de Internet	<b>1%</b>
<b>3</b>	<b>Submitted to Universidad Cesar Vallejo</b> Trabajo del estudiante	<b>&lt;1%</b>
<b>4</b>	<b>hdl.handle.net</b> Fuente de Internet	<b>&lt;1%</b>
<b>5</b>	<b>repositorio.uasb.edu.ec</b> Fuente de Internet	<b>&lt;1%</b>
<b>6</b>	<b>Submitted to Universidad San Ignacio de Loyola</b> Trabajo del estudiante	<b>&lt;1%</b>
<b>7</b>	<b>docslide.us</b> Fuente de Internet	<b>&lt;1%</b>
<b>8</b>	<b>dspacetest.cgiar.org</b> Fuente de Internet	<b>&lt;1%</b>
<b>9</b>	<b>repositorio.uladech.edu.pe</b> Fuente de Internet	



## ÍNDICE DE CONTENIDO

ÍNDICE DE CONTENIDO .....	vi
ÍNDICE DE TABLAS.....	ix
ÍNDICE DE GRÁFICOS.....	xiii
RESUMEN.....	xv
INTRODUCCIÓN.....	xix
<b>CAPÍTULO I: PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA.....</b>	<b>1</b>
1.1. DESCRIPCIÓN DE LA REALIDAD PROBLEMÁTICA.....	1
1.2. FORMULACIÓN DEL PROBLEMA .....	7
1.2.1. Problema general.....	7
1.2.2. Problemas específicos. ....	7
1.3. OBJETIVOS DE LA INVESTIGACIÓN .....	7
1.4. JUSTIFICACIÓN DE LA INVESTIGACIÓN .....	8
1.5. LIMITACIONES .....	9
<b>CAPITULO II: MARCO TEÓRICO .....</b>	<b>10</b>
2.1. ANTECEDENTES DE LA INVESTIGACIÓN .....	10
2.1.1. Antecedentes nacionales .....	10
2.1.2. Antecedentes internacionales .....	16
2.2. BASES TEÓRICAS .....	19
2.2.1. Costos de operación .....	19
2.2.2. Rentabilidad .....	26
2.3. DEFINICIONES DE TÉRMINOS TÉCNICOS (GLOSARIO) .....	33
<b>CAPITULO III: HIPÓTESIS Y VARIABLES .....</b>	<b>37</b>
3.1 HIPÓTESIS GENERAL .....	37

3.2	HIPÓTESIS ESPECIFICAS .....	37
3.3	OPERACIONALIZACIÓN DE VARIABLES .....	38
3.3.1.	Variable independiente.....	38
3.3.2.	Variable dependiente .....	39
	<b>CAPÍTULO IV: METODOLOGÍA .....</b>	<b>40</b>
4.1	DISEÑO METODOLÓGICO .....	40
4.1.1.	Tipo de investigación.....	40
4.1.2.	Nivel de investigación.....	40
4.1.3.	Método .....	40
4.1.4.	Diseño .....	41
4.2	POBLACIÓN Y MUESTRA.....	41
4.2.1.	Población.....	41
4.2.2.	Muestra .....	42
4.3	TÉCNICAS DE RECOLECCIÓN DE DATOS .....	44
4.3.1.	Técnicas.....	44
4.3.2.	Instrumentos.....	44
4.3.3.	Procedimiento de comprobación de validez y confiabilidad de los instrumentos.....	45
4.4	TÉCNICAS PARA EL PROCESAMIENTO DE LA INFORMACIÓN .....	49
4.5	ASPECTOS ÉTICOS.....	50
	<b>CAPITULO V: RESULTADOS .....</b>	<b>51</b>
5.1.	PRESENTACIÓN.....	51
5.2.	Interpretación de resultados .....	52
5.2.1.	Variable Independiente (X):.....	52
5.2.2.	Variable dependiente (Y).....	66

5.3. Contrastación de hipótesis.....	73
5.3.1. Hipótesis General.....	74
5.3.2. Hipótesis específica (a).....	80
5.3.2. Hipótesis específica (b).....	85
5.3.2. Hipótesis específica (c).....	90
<b>CAPÍTULO VI: DISCUSIÓN, CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES.</b>	<b>96</b>
6.1 DISCUSIÓN.....	96
6.2 CONCLUSIONES.....	98
6.3 RECOMENDACIONES.....	99
<b>REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS.....</b>	<b>101</b>
<b>ANEXOS.....</b>	<b>105</b>
ANEXO 1: MATRIZ DE CONSISTENCIA.....	106
ANEXO 2: ENCUESTAS.....	107
ANEXO 3: VENTAS Y PRECIO DEL POLLO EN CENTROS DE DISTRIBUCIÓN 2020 - 2021.....	111
ANEXO 4: EMPRESA AVÍCOLAS.....	112
ANEXO 5: EMPRESA AVÍCOLAS POR ENCUESTAR.....	113
ANEXO 6: PERCENTAGE POINTS OF THE CHI - SQUARE DISTRIBUTION .....	114
ANEXO 7: FICHA DE VALIDACIÓN 1.....	115

## ÍNDICE DE TABLAS

Tabla N° 1: Aporte del Sector Avícola en VB de la Producción Agropecuaria .....	2
Tabla N° 2: Precio y volumen de ventas de aves vivas – años 2020 y 2021 .....	23
Tabla N° 3: Variable independiente .....	38
Tabla N° 4: Variable dependiente .....	39
Tabla N° 5: Población considerada especializada para muestra .....	42
Tabla N° 6: Muestra estratificada.....	44
Tabla N° 7: Clasificación del instrumento de la validez por juicio de expertos .....	45
Tabla N° 8: Rango de Nivel de confiabilidad .....	47
Tabla N° 9: Resumen de procesamiento de casos SPSS .....	47
Tabla N° 10: Estadística de fiabilidad SPSS.....	48
Tabla N° 11: Estadística de fiabilidad - Excel .....	48
Tabla N° 12: Muestra - Excel.....	49
Tabla N° 13: ¿En su opinión los costos de operación deben ser monitoreados con el objetivo de aumentar su rentabilidad?.....	52
Tabla N° 14: ¿Considera usted que las remuneraciones en las empresas deben tener un componente fijo y variable? .....	54
Tabla N° 15: ¿Cree usted que todos los trabajadores de las empresas deben tener derecho a los beneficios sociales? .....	55

Tabla N° 16: ¿Cree usted que las empresas tienen dificultades para controlar la evolución del costo de los combustibles? .....	57
Tabla N°17: ¿Cree usted que el nivel de las mermas y desmedros inciden en el incremento de los costos del producto de las empresas?.....	58
Tabla N°18: ¿Considera usted que el incremento de cotización en el mercado internacional del maíz incide en el costo de comercialización de las aves? .	60
Tabla N° 19: ¿Cree usted que la escasez de insumos en la actividad de la comercialización de aves impacta en la calidad de las aves? .....	61
Tabla N° 20: ¿Cree usted que las empresas deben implementar estrategias comerciales y financieras para aumentar su rentabilidad? .....	63
Tabla N° 21: ¿Cree usted que las empresas deben tener una política de descuentos comerciales como estrategias para incrementar sus ventas netas? .....	64
Tabla N° 22: ¿En su opinión las empresas deben controlar los componentes del costo de ventas de sus productos?.....	66
Tabla N° 23: ¿Cree usted que las empresas deben reducir el porcentaje de gastos de operación y/o ventas para aumentar su productividad? .....	67
Tabla N° 24: ¿En su opinión, las áreas financieras de las empresas deben analizar la línea de otros gastos para ver los impactos en su rentabilidad? .	69
Tabla N° 25: ¿Cree usted que las empresas deben negociar con los proveedores costos de compras anuales? .....	70
Tabla N° 26: ¿Considera usted que los movimientos del tipo de cambio pueden afectar la rentabilidad neta de las empresas? .....	72
Tabla N° 27: Los costos de operación y la rentabilidad .....	75
Tabla N° 28: Valores esperados calculados a partir de los datos observados	

de la tabla N° 27 .....	76
Tabla N° 29: Resumen de procesamiento de casos.....	78
Tabla N° 30: Tabla Cruzada: Existe relación directa y significativa entre los costos de operación y la rentabilidad de las empresas comercializadoras de aves vivas del distrito de la Victoria, 2020-2022 .....	79
Tabla N° 31: Contrastación de hipótesis general.....	79
Tabla N° 32: Costo del personal y el margen bruto .....	81
Tabla N° 33: Valores esperados calculados a partir de los datos observados de la tabla N° 32 .....	82
Tabla N° 34: Resumen de procesamiento de casos.....	83
Tabla N° 35: Tabla Cruzada: Existe relación directa y significativa entre costo del personal y el margen bruto de las empresas comercializadoras de aves vivas .....	84
Tabla N° 36: Contrastación de Hipótesis General .....	84
Tabla N° 37: Costos de transporte y margen de operación .....	86
Tabla N° 38: Valores esperados calculados a partir de los datos observados de la tabla N° 37 .....	87
Tabla N° 39: Resumen de procesamiento de casos.....	88
Tabla N° 40: Tabla Cruzada: Existe relación directa y significativa entre los costos de transporte y el margen de operación de las empresas comercializadoras de aves vivas. ....	89
Tabla N° 41: Contrastación de hipótesis general.....	89
Tabla N° 42: Volatilidad del precio internacional del maíz y costo de adquisición .....	91

Tabla N° 43: Valores esperados calculados a partir de los datos observados de la tabla N° 42 .....	92
Tabla N° 44: Resumen de procesamiento de casos.....	93
Tabla N° 45: Tabla Cruzada: Existe relación directa y significativa entre la volatilidad del precio internacional del maíz incide en costo de adquisición de las aves vivas .....	94
Tabla N° 46: Contrastación de hipótesis general.....	94

## ÍNDICE DE GRÁFICOS

Figura N° 1: ¿En su opinión los costos de operación deben ser monitoreados con el objetivo de aumentar su rentabilidad?.....	53
Figura N° 2: ¿Considera usted que las remuneraciones en las empresas deben tener un componente fijo y variable? .....	54
Figura 3: ¿Cree usted que todos los trabajadores de las empresas deben tener derecho a los beneficios sociales? .....	56
Figura N° 4: ¿Cree usted que las empresas tienen dificultades para controlar la evolución del costo de los combustibles? .....	57
Figura N°5: ¿Cree usted que el nivel de las mermas y desmedros inciden en el incremento de los costos del producto de las empresas?.....	59
Figura N°6: ¿Considera usted que el incremento de cotización en el mercado internacional del maíz incide en el costo de comercialización de las aves? .	60
Figura N° 7: ¿Cree usted que la escasez de insumos en la actividad de la comercialización de aves impacta en la calidad de las aves? .....	62
Figura N° 8: ¿Cree usted que las empresas deben implementar estrategias comerciales y financieras para aumentar su rentabilidad? .....	63
Figura N° 9: ¿Cree usted que las empresas deben tener una política de descuentos comerciales como estrategias para incrementar sus ventas netas? .....	65



Figura N° 10: ¿En su opinión las empresas deben controlar los componentes del costo de ventas de sus productos?.....	66
Figura N° 11: ¿Cree usted que las empresas deben reducir el porcentaje de gastos de operación y/o ventas para aumentar su productividad? .....	68
Figura N°12: ¿En su opinión, las áreas financieras de las empresas deben analizar la línea de otros gastos para ver los impactos en su rentabilidad? .	69
Figura N° 13: ¿Cree usted que las empresas deben negociar con los proveedores costos de compras anuales? .....	71
Figura N° 14: ¿Considera usted que los movimientos del tipo de cambio pueden afectar la rentabilidad neta de las empresas? .....	72
Figura N° 15: Contrastación de hipótesis general.....	78
Figura N° 16: Gráfico en 3D: hipótesis general.....	80
Figura N° 17: Contrastación de hipótesis general.....	83
Figura N° 18: Gráfico en 3D - Primera hipótesis secundaria .....	85
Figura N° 19: Contrastación de hipótesis general.....	88
Figura 20: Grafico en 3D – Segunda hipótesis secundaria.....	90
Figura N° 21: Contrastación de hipótesis general.....	93
Figura N° 22: Gráfico en 3D – Tercera hipótesis secundaria.....	95

## RESUMEN

La presente investigación se ha desarrollado con el objetivo de contribuir con los comerciantes del sector avícola, con el fin brindarles un mayor alcance para la mejora de su estructura de costeo de manera que impacte positivamente en su negocio, tengan mejoras en sus ganancias y se vuelva un sector más rentable; es necesario indicar que este tipo de comercializadoras tienen un rol importante en el porcentaje del PBI del país, según lo hacen notar diversos estudios realizados. Ante ello, se debe buscar mejoras y beneficios para el sector en la medida que se pueda posicionar de una mejor manera en el mercado, evitando el cierre de estas, las cuales brindan un monto significativo al sistema de recaudación del país.

Se recopiló información de distintos especialistas que concierne a la materia; así mismo, se realizó la búsqueda de antecedentes de otros trabajos de investigación con el fin de tener un marco teórico consolidado que esté relacionada a las variables presentadas en el trabajo de investigación

El tipo de investigación que se realizó fue aplicada y se utilizó el método descriptivo, estadístico y de análisis – síntesis. La población se conformó por gerentes, el contador general y demás personal especializado de empresas del sector de comercialización avícola. El método establecido en la presente investigación es analítico ya que se evaluaron variables con sus respectivos indicadores e índices.

Finalmente, de acuerdo con los resultados encontrados se evidencia que los costos de operación sí inciden en la rentabilidad de las empresas comercializadoras de aves, determinando que existe un efecto indirecto; es

decir, que si sus costos son sobrevalorados su rentabilidad será menor y que por el contrario si los costos están bien estructurados se tendrá un mejor margen de ganancia.

**Palabras clave: Costos de operación y Rentabilidad.**

## **ABSTRACT**

The present investigation has been developed with the objective of contributing to the merchants of the poultry sector, in order to provide them with a greater scope for the improvement of their costing structure so that it positively impacts their business, they have improvements in their profits and they are make a more profitable sector; It is necessary to indicate that this type of marketers have an important role in the percentage of the country's GDP, as noted by various studies carried out. Given this, improvements and benefits for the sector should be sought in the media that can be better positioned in the market, preventing the closure of these, which will provide a significant amount to the country's collection system.

Information was collected from different specialists regarding the subject; Likewise, the background search of other research papers was carried out in order to have a consolidated theoretical framework that is related to the variables presented in the research paper.

The type of research that was carried out was applied and the descriptive, statistical and analysis - synthesis method was used. The population was made up of managers, the general accountant and other specialized personnel from companies in the poultry marketing sector. The method established in the present investigation is analytical since variables were evaluated with their respective indicators and indices.

Finally, according to the results found, it is evident that the operating costs do affect the profitability of the poultry trading companies, determining that there is an indirect effect; that is to say, that if its costs are overestimated, its lower

profitability and that, on the contrary, if the costs are well structured, there will be a better profit margin.

**Keywords: Operating costs and Profitability.**

## INTRODUCCIÓN

En la investigación denominada **“Los costos de operación y su incidencia en la rentabilidad de las empresas comercializadoras de aves vivas del distrito de La Victoria, 2020-2022”**, en la cual se analizó el impacto que tienen los costos en la rentabilidad de las comercializadoras de aves de pie, ante la importancia de determinar cómo se obtendría un mejor margen de utilidad a través de la reducción de sus costos; para ello, se realizó un estudio de la forma en la que adquieren su mercadería y los desembolsos que realizan hasta tener estas adquisiciones en su centro de distribución.

En el sector de comercialización de aves vivas, donde su actividad principal es la compra y venta, deben desarrollar una excelencia operativa la cual les permita disminuir sus costos esto con el fin de mejorar sus ganancias ya que estas dependen de las ventas y este a su vez dependerá de la relación existente entre la oferta y la demanda; cabe señalar, que existen costos intermediarios para su abastecimiento por lo que se debe tener un control en la estructura de costos para evitar aquellos que resulten innecesarios, ya que el negociante paga por cada kilogramo del pollo por lo que debe buscar comercializar las aves a un valor acorde a los minoristas para que ellos también puedan ganar y evitar los precios sobrevalorados.

La tesis, está compuesta por en seis capítulos, los mismos que se detallaran a continuación:

Capítulo I: El planteamiento del problema, donde se expone la realidad problemática, la misma que sirve de base para la investigación y que son pilares básicos en la formulación de las hipótesis.

Capítulo II: Marco Teórico, aquí se recopiló los antecedentes, las bases teorías y el glosario, que sirven de soporte a lo planteado en la realidad problemática.

Capítulo III: Hipótesis y variables, se elaboró la hipótesis general, secundarias y la operacionalización de variables.

Capítulo IV: Metodología, se determinó el tipo de investigación, el diseño población y muestra que servirá para conocer los puntos de vista de los encuestados con respecto al cuestionario planteado.

Capítulo V: Se realizó el análisis de los resultados y exponiendo otros hallazgos de alta relevancia, con la finalidad de alcanzar los objetivos de la investigación

Capítulo VI: Discusión, conclusiones y recomendaciones que el autor plantea para encontrar respuestas a las hipótesis planteadas.

Finalmente, se presenta las referencias bibliográficas y anexos.

**LAS AUTORAS**

## **CAPÍTULO I: PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA**

### **1.1. DESCRIPCIÓN DE LA REALIDAD PROBLEMÁTICA**

El mercado avícola es uno de los que más movimiento de demanda genera a nivel mundial, ya que según estudios indican que 6 de 10 personas consumen pollo, esto genera mejores ingresos a este sector y otros sectores económicos que indirectamente se relacionen con este; sin embargo el año 2020 se vio afectado por una pandemia que ninguna empresa estaba preparada para afrontarla, debido a las restricciones comerciales que existían por la crisis sanitaria; tal como lo menciona el Gerente General de Asociación Peruana, Mario Berrocal (2020): *“en estos más de 90 días de confinamiento, indica que para el sector del pollo ha sido muy duro, donde el consumo ha disminuido en 24%, el precio cayó en 40%, el impacto económico para la industria se estima en aproximadamente 50%”*; por lo que es importante resaltar que el sector Avicultura contribuyó en un 28.2% en el Valor Bruto de la Producción Agropecuaria en diciembre del 2020, siendo un porcentaje de consideración en caso de ocurrir hechos que perjudiquen la producción y/o comercialización; en tanto, también se debe indicar que la economía de nuestro país se vio afectado en un mayor nivel en comparación con los



países desarrollados debido a que los costos de las materias primas se vieron incrementados; a esto se suma que el sistema de salud con el que se cuenta no fue eficiente ante la pandemia, lo que generó que algunas empresas disminuyeran sus operaciones e inclusive otras llegarán a la quiebra.

**Tabla N° 1: Aporte del Sector Avícola en VB de la Producción Agropecuaria**

CUADRO SEMESTRAL DE COMO APORTA EL SECTOR AVÍCOLA EN EL VALOR BRUTO DE LA PRODUCCIÓN AGROPECUARIA								
ENERO 2020	JULIO 2020	DICIEMBRE 2020	ENERO 2021	JULIO 2021	DICIEMBRE 2021	ENERO 2022	JULIO 2022	DICIEMBRE 2022
29.20%	27.50%	28.20%	28.50%	24.00%	26.40%	25.20%	25.00%	26.30%

Fuente: boletines estadísticos mensuales del sector avícola que es realizado por el Ministerio de Desarrollo Agrario y Riesgo

Elaboración propia

Lo que nos indica el cuadro, es pese a la situación que el país enfrentaba en esos años por la crisis sanitaria, el consumo del pollo se mantuvo en su promedio regular y aunque tuvo una caída de considerable a la mitad del 2021, este ha ido evolucionando y manteniéndose de forma estable. En tanto, cabe señalar que posiblemente los porcentajes habrían sido mejor ya que el 2020 y 2021 según informes periodísticos hubo algunas multas a empresas clandestinas en la victoria, entre las que no contaban con el veterinario correspondiente y otras donde su personal no acataba la cuarentena aplicada por el gobierno central.

En el Perú, las empresas avícolas y comercializadoras, han evolucionado teniendo un crecimiento económico, según lo indica el informe de La Asociación Peruana de Avicultura (2020): “*el crecimiento anual es del 6%*”

*lo que contribuye en un 2% al PBI nacional*”; en tal sentido, es necesario indicar que quienes tienen un mayor impacto en el control principal del mercado es San Fernando y seguido del Grupo Santa Elena y Redondos; ellos son los que establecen el precio de las aves vivas y la calidad que ofrecen al consumidor, estas se dedican a la crianza de aves reproductoras para poder comercializar en el Perú, pues cuentan con plantas de incubación que les permite incrementar en grandes cantidades el pollo vivo; también implementaron granjas para la crianza de pavos, cerdos y otros animales. Por otro lado, cabe señalar que no todo es ideal en las empresas comercializadoras de aves vivas; la gestión de estas empresas enfrenta algunos problemas tales como:

- La volatilidad de los precios en la compra de productos externos, los cuales sirven como alimento para las aves, por ejemplo el maíz que es el principal alimento de las aves de la cual una gran parte es importado ya que el maíz nacional no abastece en la totalidad, según un informe del Ministerio de Desarrollo Agrario y Riego (2021): “la producción nacional de maíz amarillo solo cubre el 23% de la demanda nacional”; es por ello que si el precio de estos alimentos se ven incrementados, a causa del tipo de cambio de la moneda extranjera u otros factores, el precio del pollo también se vería incrementado, teniendo como consecuencia una baja en la demanda; entre otras desventajas que se produzca una merma y desmedro de la mercadería.
- Falta de control del costo de transporte dado que para el traslado de las existencias de la granja hasta el centro de acopio se incurre en un desembolso donde también afecta directamente el precio del

combustible que cabe resaltar en últimos años ha tenido un incremento generando una pérdida de un 10% a 15% según un estudio del diario el comercio, a consecuencia de lo mencionado lo mayoristas se ven en la obligación de aumentar el precio del kilo de las aves vivas; otra de las situaciones que no se puede dejar de lado son los desembolsos para el pago de planilla, por el volumen de sus ventas la gran parte de estas se encuentran dentro del régimen general teniendo la obligación de pagar todos los beneficios de ley al 100% y no pudiéndose acoger a un régimen MYPE tributario que tiene mayores beneficios para la empresa; si bien es cierto que esto resulta a favor del trabajador, no es conveniente para la empresa y esto debido a que si bien sus volúmenes de venta son elevados, estos no resultan acorde a su rentabilidad, es decir sus utilidades son bajas a comparación de otros sectores y esto es consecuencia de los costos elevados.

- Baja rentabilidad de las empresas comercializadoras, debido que el margen bruto no logra compensar muchas veces los costos de adquisición y otros insumos necesarios para su comercialización de aves vivas, nos podemos dar cuenta que tiene una rentabilidad mínima y el margen operacional donde aparenta un gran volumen de utilidad pasa a otra realidad cuando ya se calcula el impuesto a renta porque al final llegan a tener una ganancia mínima; la gran parte de las comercializadoras también deben lidiar con los pagos a cuenta que según el régimen general les toca pagar un 1.5% mensual por el volumen de sus ventas que en un mes estas empresas pueden llegar a vender s/3,000,000 y les correspondería pagar mensual 45,000

soles de impuesto a la renta lo cual también les genera una descapitalización a causa de los pagos a cuenta, estas empresas se podrían quedar sin liquidez y ¿Cómo podrían ellas cubrir todos sus costos? El margen final de las ganancias se debe mantener controlado para que permita ser competitivos, para ello se debe considerar la contratación de choferes capacitados, vehículos con una capacidad adecuada para la compra de mercadería y que usen GNV que es el más económico comprado con el petróleo; así mismo, las comercializadoras deberían acogerse a que su compra de su mercadería sea pesada en su propio local a lo cual se denomina pesada en centro de acopio y el pago que realicen por ella sería menor porque el pollo tendrá un menor porcentaje de merma y no estarían pagando en exceso, pues el ave va perdiendo peso o en algunas ocasiones se muere en el traslado.

La finalidad de la presente investigación es presentar un conjunto de recomendaciones que permitan un mejor análisis de sus costos de operación de estas empresas comercializadoras de aves en pie y como pueden impactar en su rentabilidad.

### **Delimitación de la investigación**

#### **Delimitación espacial**

El entorno donde se desarrollará la investigación será en las empresas comercializadoras en el distrito de La Victoria - Lima.

### **Delimitación temporal**

El periodo que comprenderá la presente tesis concierne entre el año 2020 hasta el 2022.

### **Delimitación social**

Las técnicas de recolección de información se aplicarán a las comercializadoras de aves vivas.

### **Delimitación conceptual**

#### **Costos de Operación**

Son todos los desembolsos que incurren las empresas para realizar la inversión inicial o para la actividad principal y contribuyen para que dicha entidad esté en funcionamiento. Los costos operacionales se clasifican de la siguiente manera en costos fijos los cuales no dependen del volumen de las ventas de la empresa, a diferencia de los costos variables que si pueden modificarse porque se relaciona directamente con el volumen de las ventas.

#### **Rentabilidad**

La rentabilidad es un indicador que le permite a las empresas poder analizar sobre sus ganancias, pues ello mide la relación de ganancia obtenida frente la inversión que se tuvo que realizar; en ocasiones se incurre en costos elevados y, sin embargo, a veces no se llega a obtener la utilidad adecuada, es allí donde se debe evaluar el valor del dinero en el tiempo y determinar si los recursos están siendo utilizados de forma eficiente.

## **1.2. FORMULACIÓN DEL PROBLEMA**

### **1.2.1. Problema general**

¿De qué forma los costos de operación inciden en la rentabilidad de las empresas comercializadoras de aves vivas del distrito de la Victoria, 2020-2022?

### **1.2.2. Problemas específicos.**

- a. ¿En qué medida el costo del personal incide en el margen bruto de las empresas comercializadoras de aves vivas?
- b. ¿De qué manera los costos de transporte inciden en el margen de operación de las empresas comercializadoras de aves vivas?
- c. ¿De qué forma la volatilidad del precio internacional del maíz incide en costo de adquisición de las aves vivas?

## **1.3. OBJETIVOS DE LA INVESTIGACIÓN**

### **1.3.1. Objetivo General**

Determinar si los costos de operación inciden en la rentabilidad de las empresas comercializadoras de aves vivas del distrito de la Victoria, 2020-2022.

### **1.3.2. Objetivos Específicos**

- a. Analizar si el costo del personal incide en el margen bruto de las empresas comercializadoras de aves vivas.
- b. Evaluar si los costos de transporte inciden en el margen de operación de las empresas comercializadoras de aves vivas.

- c. Determinar si la volatilidad del precio internacional del maíz incide en costo de adquisición de las aves vivas.

#### **1.4. JUSTIFICACIÓN DE LA INVESTIGACIÓN**

La tesis en desarrollo se justifica en la necesidad de los grupos de interés del sector, con el fin de dar a conocer acerca de cómo los costos operativos en las empresas comercializadoras llegan a impactar en la rentabilidad de la compañía.

##### **1.4.1. Importancia**

Las empresas del rubro de comercialización de aves vivas deben tener el conocimiento necesario para que realicen una evaluación y un análisis periódico sobre cuan rentable es su negocio, en comparación con los costos que se incurren; esto con la finalidad de optimizar sus recursos y con ello tener mayor liquidez para el cumplimiento de sus obligaciones, asegurando el capital invertido, llegando a tener una mejor productividad y con ello generar mejores utilidades.

##### **1.4.2. Viabilidad de la investigación**

El estudio es viable debido a que se tenía los recursos humanos profesionales especializados en temas de costeo; así como el apoyo de especialistas en temas de elaboración del trabajo de investigación. Por otro lado, se tiene los recursos económicos para la elaboración y desarrollo del trabajo; finalmente, también se contó con otro de los recursos de suma importancia que son materiales como son laptop, internet, libros, mediante los cuales se puede

revisar la información existente que contribuyan al desarrollo del proyecto de investigación.

### **1.5. LIMITACIONES**

Para la investigación en las empresas del sector comercial de aves vivas, se presentó restricciones puesto que la información financiera es confidencial; para solucionar el presente inconveniente se contaba con la motivación ya que es un sector que tiene considerable movimiento en el mercado, adicionalmente ya se tenía un conocimiento acerca del sector; así mismo, porque se venía laborando dentro del mismo, lo que permitió tener información privilegiada, con los permisos correspondientes.



## **CAPITULO II: MARCO TEÓRICO**

### **2.1. ANTECEDENTES DE LA INVESTIGACIÓN**

#### **2.1.1. Antecedentes nacionales**

**Poma, E. (2021).** “Costos operativos y su influencia en el precio de venta en la Empresa Pesquera Consorcio Industrial el Pacifico SAC de la ciudad de Tacna período 2015 – 2017”, para obtener el título profesional de Contador Público, en la Universidad Privada de Tacna; en la tesis mencionada indica que:

“La falta de gestión de los costos operativos genera una serie de deficiencias en la determinación de los costos del producto, afectando en forma negativa en la gestión y rentabilidad de la empresa” (p.13). En ese sentido se debe tomar en cuenta de los costos operativos para establecer el precio de venta; sin embargo, en el sector de comercialización de aves se debe tomar en cuenta los precios commodities tal como el caso en la compra de maíz, ya que este hace referencia lo precios internacionales establecidos, porque la mayoría de empresas productoras importa los alimentos

de las aves, por lo que cabe señalar que en los últimos años no ha sido esto de mucho beneficio ya que estos precios se han ido encareciendo debido a los diferentes contextos políticos que se ha vivido a nivel mundial. Por otro lado, en estos precios internacionales se encuentra el combustible que de una manera indirecta afecta al alza del precio por kilogramo del pollo, ya que para realizar el traslado desde la granja donde se compra, se contrata un servicio de transporte que es tercerizado, por lo que el precio del flete se ve incrementado debido a que incurren en mayores gastos de diésel, gasolina o petróleo según con lo necesite el vehículo.

La tesis indicada, si bien es el estudio en otro sector tiene una importante contribución a nuestra tesis en desarrollo, ya que se enfoca en determinar que los costos si influyen significativamente para la determinación de los precios y dando a conocer que si existe un mal manejo su rentabilidad también se verá afectada; esto de forma independiente al sector empresarial, todas deberían contar con una planificación de costeo.

**Altamirano, L. y Gárate, K. (2017)**, “Análisis de los costos operativos y su incidencia en la rentabilidad del Hotel Monte Azul – Tarapoto, período 2015”, para obtener el título profesional de Contador Público, en la Universidad Nacional de San Martín; la tesis mencionada indica que:

Las entidades que tiene una mayor rentabilidad son las que mantienen un margen de sus costos y gastos, estas son las

que tiene mayor contribución con el desarrollo económico; así mismo, mantienen el control de las operaciones que obtienen las empresas dentro de un periodo contable. Es de vital importancia evaluar constantemente la rentabilidad de las empresas, porque los negocios van evolucionando, así como la situación económica y política del país, y todos los cambios, mejoras y alteraciones que solicitan los clientes cuando compran un producto afectan directamente a la empresa y por ende a su rentabilidad. (p.13)

La tesis menciona nos brinda una información relevante de como todas las empresas, deben contar con una estructura para realizar desembolsos, teniendo un constante control o supervisión debido a que estas se encuentran afectadas por los constantes cambios que existe tanto en los factores internos como externos, obligando a las empresas a evolucionar siendo más productivas o por el contrario terminarían en la quiebra ya que actualmente existe un mercado competitivo a nivel de cualquier sector.

Las empresas deben tener una estructura de costos con el fin de tener un control de cuáles son los más esenciales, los que se podrían mejorar e incluso aquellos que se pueden eliminar; esto evitara desembolsos innecesarios, lo que contribuirá a un mejor margen de ganancia. Sin embargo, no se puede dejar de lado que en algunas ocasiones se deben incurrir en gastos innecesarios que son propios del giro de la empresa e inclusive por factores externos como las crisis sanitarias humanas y de animales, los cambios

políticos donde la situación económica del país se vuelve inestable, por lo que se debe proponer un plan de contingencia el cual evite impactos nocivos.

Las empresas con el afán de disminuir sus costos pueden llegar a afectar la calidad del producto que ofrecen, lo que a la larga les va a perjudicar porque las ventas van ir disminuyendo; sin embargo, si se ofrece un producto de calidad se va a garantizar la demanda, de modo que se mantenga satisfechos a los clientes, cumpliendo con estándares de calidad de la venta de las aves vivas; esto se vincula con el crecimiento del negocio porque se reduce los costos y a su vez el incremento de la rentabilidad. Entre los estándares de calidad que deben mantener toda empresa productora y/o comercializadoras de aves vivas, son el ayuno, captura, transporte y manejo puesto que bajo esta estructura brindamos un animal en óptimas condiciones para el consumo, porque en la crianza de estas aves influye mucho la temperatura en la cual se está criando y es de vital importancia la alimentación que reciben y el peso promedio que debe tener cada ave para su salida al mercado.

**Rioja, S. y Salazar, F. (2021)**, en su tesis “Sistema de costos por proceso y su influencia en la rentabilidad de la Empresa Avícola JV S.A.C., Chiclayo”, para obtener el título profesional de Contador Público, en la Universidad Señor de Sipán; la tesis mencionada indica que:

“La empresa avícola tiene un sistema de contabilidad de costos, la entidad analizada tiene sus bases en el sistema precedente, por lo

que es imprescindible la determinación del impacto de los costos en la rentabilidad de la entidad.” (p.20); la tesis en mención nos brinda una información de como los costos impactan en la rentabilidad de la empresa, por ello se debe estipular un adecuado costeo para que este no tenga deficiencia. Los desembolsos que se realizan en el sector de comercialización de aves vivas son la compra de la mercadería de pollos en pie, el precio de este varía por diferentes factores, entre ellos se tiene: el alza en el precio del maíz, que se tiene que importar en grandes cantidades debido a que el Perú no se puede sembrar de forma indiscriminada porque se encuentra regulado por la Ley La Moratoria la misma que señala que este producto es transgénico y puede llegar a tener consecuencias negativas a nivel de flora y fauna; por otro lado, se tiene al combustible que afecta directamente porque se usa transporte para el traslado de los insumos, así también el tipo de cambio ya que algunos productos se importan, lo cual hace que el costo de la crianza de las aves se incremente, llegando al mayorista con un precio elevado que a su vez afectara al consumidor final.

En dicho sector los costos pueden variar de una forma inesperada como sucedió hace unos meses con el caso de la influencia AVIAR, donde se tuvo que incurrir en un desembolso por las medidas más estrictas de bioseguridad en las granjas para así prevenir un contagio masivo, lo cual hace que se vea reflejado en el precio del pollo y disminuya la rentabilidad.

**Arellano, B. y Villarruel, J. (2019)**, en su tesis “Propuesta de mejora de las áreas de producción y logística para incrementar la rentabilidad de una Empresa Avícola”, para obtener el título Ingeniero Industrial, en la Universidad Privada del Norte; la tesis mencionada indica que:

En esta tesis se tuvo como finalidad obtener el incremento de la rentabilidad, para ello se estableció realizar una evaluación general de la situación presente en las avícolas. Para continuar con el diagnóstico, se eligieron las áreas de producción y logística ya que se considera que tienen un aporte mayor al problema de baja rentabilidad. (p.5)

La tesis propuesta nos brinda opciones de cómo se puede incrementar la rentabilidad en las empresas comercializadoras de aves, puesto que este sector está en constantes cambios y muchas veces los costos pueden variar provocando una disminución en la rentabilidad; cabe señalar que aquí se ven involucradas otras áreas, desde la gestión, compra, logística, las mismas que deben tener el objetivo de incrementar las ventas.

En este sector, se debe hacer un estudio de la cadena de valor avícola con el fin de tener un adecuado valor de la producción del ave, de modo que los precios sean menores para poder vender la mercadería en el menor tiempo posible; así evitando la merma y desmedro ya que esto significa una pérdida para la empresa; es importante que se realice la venta rápida porque en la compra de pollos se paga por cada kilogramo del peso de las aves, y si la venta

se retarda, la mercadería va perdiendo su volumen lo cual también origina pérdida en el peso original.

### **2.1.2. Antecedentes internacionales**

**Pazmiño, J. y García, R. (2016)**, en su tesis “Competitividad del sector producción avícola. caso: empresas pioneras en generación de ovoproductos”, para obtener el título Maestría en Dirección de Empresas, en la Universidad Andina Simón Bolívar de Ecuador, la tesis mencionada indica que:

... la rentabilidad si recae principalmente en el precio, debido a que la competencia de precios determina las utilidades directamente desde un sector a los consumidores finales; la competencia de precios es viable cuando los productos o servicios de los competidores se manejan en márgenes de diferencias mínimas, a su vez existe una reducida cartera de proveedores para los adquirientes. Los costos fijos son elevados y los costos marginales son menores, creando una presión, lo que genera que la competencia llegue a recortar los precios incluso por debajo de sus costos promedios, llegando a estar cerca de sus costos marginales. (p.22)

Hace notar la importancia de los costos para que se determine si una empresa es rentable o no; en muchas ocasiones se piensa que obtener ganancias es sinónimo de rentabilidad, pero no es así puesto que se debe tomar en cuenta los desembolsos que se realizan; adicional se debe considerar que uno de los objetivos de la rentabilidad es medir la eficiencia de la empresa. Toda empresa

debe hacer uso de dicho indicador financiero para que pueda medir el beneficio que obtienen de su principal actividad comercial; el propósito final es generar ingresos, que debería radicar en el incremento de las ventas; sin embargo, muchas veces si bien es cierto el volumen de ventas incrementa, también se incurre en mayores costos y gastos, produciendo al final menores ganancias, por lo que se debe tener un control adecuado sobre costos operativos. La forma correcta disminuir es realizando un estudio de mercado, lo que permita encontrar un precio adecuado para los insumos que necesitan adquirir las avícolas.

En este sector de comercialización para lograr la rentabilidad deben saber manejar el precio de la compra de las aves, puesto que los principales proveedores son San Fernando, Grupo Santa Elena y Redondos, empresas dedicadas a la venta de aves y ambos no manejan los mismos valores de venta. El precio se maneja con bajas y altas denominadas "puntos" lo que equivale a 0.10 céntimos, entonces en ocasiones lo que hacen es bajar un punto al precio de venta por la cantidad que se compra, esto es a beneficio de la empresa porque contribuye en la disminución del desembolso de dinero para la compra de mercadería, ello se podría considerar una baja en nuestros costos y así generamos una rentabilidad positiva para la empresa.

La tesis en mención es de importancia ya que tiene como resultado que los precios sí van a ser un factor determinante en la rentabilidad que se llegue a obtener; por lo que los precios van a tener que ser



de acorde al mercado para que su demanda sea alta, dentro de este sector competitivo, pero que a su vez cubran los costos para que continúe el círculo de inversión; cabe señalar que esto debe beneficiar a la empresa, pero teniendo en consideración que no debe afectar al consumidor, ya que a la larga esto puede resultar perjudicial, debido a que existen productos sustitutos.

**González, A. (2019)**, “Determinación de una estructura de costos operativos para el autotransporte en México”, para obtener el grado de Maestría en Logística y Cadena de Suministro, en la Universidad Autónoma de Nuevo León, la tesis mencionada indica que:

Los factores que se consideran más importantes en la práctica para determinar una tarifa son: la distancia, el precio del combustible, rendimiento del vehículo, sueldo del operador, peso de la carga. El problema surge cuando no se tiene un control exacto de los costos operativos reales y no considerar otros factores indirectos que impactan el precio. (p.16)

La presente investigación, nos ayuda a tener un mejor análisis del precio del transporte, ya que en la actividad comercial de la venta de aves vivas se incurre en estos costos que son necesarios para el traslado de la mercadería; uno de los problemas es que aun cuando la cantidad trasladada de pollos sea menor a lo cotidiano los costos fijos no bajan, tal como el sueldo del operador (chofer), el combustible, los peajes que incluso pueden incrementarse por la distancia y la cantidad los ejes que tiene el camión; no se puede

dejar de lado, el rendimiento del vehículo y que se encuentre en óptimas condiciones para brindar un adecuado y eficiente servicio de transporte, evitando pérdidas de mercadería durante la ruta. Todos los factores mencionados, ocasionan que el precio del flete sea elevado, afectando directamente al precio de venta del ave en pie.

La presente tesis contribuye con nuestro trabajo de investigación porque permite analizar el sector del transporte y las deficiencias que se presenta en este, ya que es uno de nuestros costos esenciales para la comercialización de aves vivas. Por otro lado, cabe señalar que las tesis antes señaladas son de vital importancia para buscar las posibles soluciones adecuadas ante la problemática que se encontró en este sector, con el fin de contribuir en la mejora de sus ganancias para que estas se puedan posicionarse mejor.

## **2.2. BASES TEÓRICAS**

En la presente tesis, se presenta elementos teóricos planteados por diversos autores, los mismos que permiten que el desarrollo de la investigación este fundamenta en conocimientos sólidos y verídicos, tanto para la variable dependiente como independiente

### **2.2.1. Costos de operación**

Los costos aparecen desde que la contabilidad servía como herramienta para planear, controlar y dirigir; años más adelante, se toma en cuenta la implementación de un sistema de costo que

estaba en función a los gastos de las personas. Otro punto importante que resaltar es que antes de ser perfeccionado el sistema, ya tenían una noción de esta herramienta, llegando a ser mejorado y aplicado por los primeros viñedos e imprentas.

**Según el autor Lazo, M. (2013) en su libro Contabilidad de los Costos I, señala lo siguiente:**

La contabilidad de costos es un desglose de la contabilidad financiera y administrativa. Esta cuenta con información sobre la forma en que se pueden usar los costos de una compañía con fines internos y externos. Cuando se emplea con fines de contabilidad financiera, mide los costos de producción y ventas de acuerdo con los PCGA. Cuando se aplica internamente, brinda las bases para la planeación, control y toma de decisiones. (p.27)

Para la presente tesis se resalta la aplicación interna de cómo se debería establecer los costos en las empresas, para evitar los márgenes de errores y pérdidas a consecuencia de una inadecuada estructura de costos. El sistema de costos es manejado de manera distinta en cada entidad, ya que va a depender de las operaciones propias del giro de la empresa, con el fin de determinar sus costos totales y unitarios en lo que llegan a incurrir, para que posteriormente les sirva como base para establecer el precio de venta del producto o servicio que van a ofrecer; para el caso de las comercializadoras de aves vivas, el análisis que se debe realizar es desde la compra de aves que se

adquiere a los principales proveedores hasta el desembolso final en el que se incurre para la venta de esta mercadería a los minoristas o consumidor final; entre los objetivos de establecer costos adecuados en las comercializadoras es brindar un pollo vivo con las características que lleguen a satisfacer las expectativas del consumidor, pero a su vez permita tener un margen de ganancia adecuado.

**Según los autores Vallejos, H. y Chilibingua, M. (2017) en su libro Costos Modalidad Ordenes de Producción,** mencionan lo siguiente:

En las empresas comerciales el costo de ventas está valorado al precio de compra de la mercadería adquirida y vendida, mientras que en las empresas industriales está constituido por el costo de los materiales más el costo involucrado para transformación hasta llegar a tener productos terminados o semielaborados e inclusive que hayan sido vendidos. (p.5)

Para las empresas comercializadoras un factor importante para determinar el precio de venta ya que guarda relación directa con su precio de compra; para esto es necesario que realicen estudios de mercado el cual les permita evaluar los distintos valores que establecen las grandes productoras ubicadas en el país; estas productoras tienen un valor distinto en cada kilo, esto se basa en las distintas características que posee el pollo, entre estos factores tenemos: la crianza y alimentación. El adecuado manejo de los

costos va a permitir poder fijar el precio de venta y permite que la empresa pueda generar mejores utilidades, lo que lleva a tomar decisiones en beneficio de esta, tal como expandirse en el mercado llegando a ser reconocido dentro de su sector.

**Según la autora Arredondo, M. (2015) en su libro Contabilidad y Análisis de Costos**, indica lo siguiente:

Es el sacrificio incurre para adquirir bienes o servicios con el objetivo de lograr beneficios presentes o futuros. Al momento de hacer uso de estos beneficios, dichos se convierten en gastos. El costo hace referencia al conjunto de erogaciones incurridas para producir un bien o un servicio. Son aquellos susceptibles de ser inventarios, como es la materia prima, la mano de obra y los costos indirectos necesarios para fabricar un artículo. (p.8)

El costo del inventario tiene implicaciones directas en la gestión global de la empresa ya que al tener conocimiento de cuánto cuesta mantener la mercadería en almacén se puede determinar cuan beneficio es para las empresas; en el caso de las comercializadoras mantener las aves en stock, no resulta beneficiosos, es aquí donde resalta el tema de evaluar las mermas y los desmedros que se pueden generar si el pollo no sale a la venta el mismo día de la compra, debido a que pierde su peso inicial; porque el precio que se pago es en base a kilos y si este disminuye, ocasiona perdidas que puede llegar a ser en cantidades considerables en efectivo; por ejemplo, en un camión que carga

810 jabas (en cada jaba 6 o 7 pollos, promedio de 3 kilos) que tiene un costo aproximado de 117 000. 00 soles, si llega a mermar 100 gramos cada pollo, ello originaría una pérdida monetaria equivalente a 3,899.50 soles.

**Tabla N° 2: Precio y volumen de ventas de aves vivas – años 2020 y 2021**

	VOLUMEN COMERCIALIZADO (t)			PRECIOS PROMEDIO (S/ x kg)		
	2020	2021	Var.	2020	2021	Var.
Enero	71 972	57 461	-20,2%	4,25	6,20	46,0%
Febrero	71 651	55 035	-23,2%	4,76	4,90	3,0%
Marzo	63 172	61 586	-2,5%	4,68	6,01	28,5%
Abril	59 400	63 301	6,6%	2,78	4,79	72,4%
Mayo	59 045	60 124	1,8%	3,65	5,86	60,4%
Junio	62 317	61 579	-1,2%	3,74	6,07	62,2%
Julio	54 772	65 298	19,2%	5,92	6,43	8,6%
Agosto	57 041	62 620	9,8%	5,63	6,72	19,5%
Septiembre	57 135	62 521	9,4%	5,82	6,66	14,5%
Octubre	58 655	62 120	5,9%	5,66	6,79	20,1%
Noviembre	53 333	61 470	15,3%	5,90	6,94	17,5%
Diciembre <sup>1</sup>	62 227	60 534	-2,7%	5,39	7,28	35,1%

<sup>1</sup> En el 2020 y 2021 la información está actualizada al 30 de Diciembre

Fuente MINAGRI (Boletín SISAP aves vivas – 30 de diciembre 2021) <https://apa.org.pe/portfolio-item/boletin-enero-2022/>

Elaboración propia

**Según Marín (como se citó en Véliz, M. y Culcay, M., 2022) en su libro Contabilidad de Costos: Conceptos Elementales, señala que:**

Es una tarea constante y permanente minimizar los costos en el universo empresarial, ya que, a menor costos, mayores utilidades, ya sea en la compra de un bien o servicio o en la fabricación de productos para luego comercializarlos. Es importante el estudio de los costos, su comportamiento y aplicación para poder optimizar y determinar los recursos

empleados, y así poder establecer un margen razonable de utilidad que busca toda empresa, sin perder de vista el mercado y la competencia (p.37)

Las empresas deben evaluar a sus proveedores para determinar quienes les brindan un mejor precio pero sin dejar de lado la calidad del producto, tomando en cuenta que también deben incurrir en gasto de transporte; entonces una de las posibles soluciones para disminuir el gasto de transporte, sería alquilar un vehículo con la capacidad precisa de acuerdo a las jabas que pretende comprar, esto con el fin de aprovechar al máximo la capacidad del camión; es decir, no dejando espacios vacíos o que tenga poca capacidad y que se tenga la necesidad de contratar un segundo flete ya que esto significa un costo adicional tanto de transporte como del personal; esto puede ocurrir a causa de que no se evaluó previamente el servicio que se necesita; error que conllevaría a tener menores ganancias por no tomar decisiones adecuadas.

**Según los autores Charles, T., Srikant, M. y Madhav, V. (2012) en su libro Contabilidad de Costos Un enfoque General,** indica que

La contabilidad de costos permite analizar y reportar información financiera y no financiera que están en relación con los costos generados para la adquisición o uso de los recursos de las empresas; el cálculo del costo de un producto está en relación con la contabilidad de costos, esta

responde a las evaluaciones de inventarios, así mismo contribuye a la toma de decisiones administrativos. (p.4)

El análisis de los costos nos permite planificar cuanto será el monto de inversión para adquirir una determinada cantidad de mercadería; por otro lado, teniendo un control de los costos permitirá una mejor toma de decisiones tal como establecer un adecuado precio el cual permita obtener ganancias pero que a la vez sea un precio justo para los clientes, donde ambos sean beneficiados. El análisis adecuado de los costos permite tomar decisiones sobre las alternativas que se tienen en la compra de mercadería y/o los insumos para la fabricación de un nuevo producto, de acuerdo con el rubro en el que se encuentre la empresa; así mismo, se podrá seleccionar el producto de calidad que se adecue a la liquidez, teniendo en cuenta también las cantidades que se va a adquirir. Si bien se busca la reducción de costos, también se debe pensar en incurrir en otros de manera que se fidelice al cliente como por ejemplo no solo enfocarnos en vender un solo producto si no tener diversas variedades a la venta, esto serviría como estrategia frente a la competencia, originando mejores ingresos.

**Chuquilín, Y., Toribio, R. y Ugaz, C. (2016) Costos de producción y rentabilidad de la empresa RUTSBEL dedicada a la fabricación de calzado, el Porvenir 2016, en su artículo, menciona que:**



La utilidad operacional tiene influencia del costo de las ventas y por los gastos operacionales de administración y ventas. En tanto, los gastos financieros, no son gastos operacionales, ya que no son absolutamente necesarios para que la empresa continúe con sus principales labores.  
(p.56)

Se debe diferenciar los costos de los gastos, los costos son aquellos desembolsos que tienen que ver directamente con la actividad de la empresa, mientras los gastos son aquellos que son propios del giro pero que son necesarios para la operatividad; de este último no se espera un retorno de dinero, a diferencia del primero de cual al cierre del período si se obtenga el recupero del efectivo. Esto conlleva, a tener un margen operacional en el cual no se debe tener en consideración los gastos no operacionales: como los financieros, los impuestos y el pago del personal administrativo, sin embargo, las ventas si son de vital importancia para determinar este margen; cabe señalar que a mayores ventas se obtendrá una mejor utilidad operacional.

### **2.2.2. Rentabilidad**

Antiguamente los economistas no tenían la noción de medir la rentabilidad del capital invertido; sin embargo, en la actualidad resulta un tema preponderante para todo tipo de empresas ya que tiene que ver con los beneficios que se obtiene y la inversión

realizada, va a depender del nivel de rentabilidad para que se tomen ciertas de decisiones en beneficio de la empresa.

**Según los autores Medina, M., Quilindo, M., Fernández, S., y Martínez, L., (2021), en su libro La baja rentabilidad genera consecuencias que pueden conllevar a la deserción empresarial,** indica lo siguiente:

La falta de planeación que puede afectar la rentabilidad y ocasionar el cierre de las empresas, claramente es una de las causas por la cual cualquier empresa puede tener baja rentabilidad o pérdidas que determina si los dueños continúan o no con el negocio, ya que la planeación permite definir objetivos y procesos eficaces y eficientes, necesarios para el desarrollo del negocio para posteriormente tener una proyección en el futuro que logre rentabilidad y permanencia en el mercado. (p.159)

La planeación es necesaria ya que sirve como indicador, el cual va a permitir que las empresas tengan una mejor rentabilidad ya sea a un corto o largo plazo; esto debido a que se puede determinar mejor los objetivos que busca alcanzar la empresa, tanto a nivel económico como nivel organizacional. Una falta de organización puede llevar a que se realicen desembolsos no adecuado haciendo que la empresa se pueda sobre endeudar, lo que da indicios de que al final de su período pueda no llegar a tener una rentabilidad, haciendo que los empresarios tomen drásticas decisiones como inclusive el cierre de compañías; entre otras de las causas que

provocan el cierre de estas son: el poco conocimiento sobre del sector donde pretenden incursionar y el hecho de no realizar estudios adecuados sobre su competencia directa que van a enfrentar; los empresarios deben trabajar arduamente sobre el análisis de la racionalización de costos, lo que les permita tener márgenes de ganancia adecuados para seguir siendo competitivos y rentables.

**El autor Eslava, J. (2013), en su libro La rentabilidad: análisis de costes y resultados** indica lo siguiente:

... Esta rentabilidad dependerá de la financiación ajena a la que haya que acudir cuando los emprendedores o accionistas no cuentan con el suficiente capital para acometer las inversiones requeridas (...) y tal como están ahora los mercados financieros, son escasas las posibilidades que existen de “apalancar financieramente un nuevo negocio. (p.31)

Muchas de las empresas para iniciar un negocio acuden a entidades financieras donde solicitan prestamos que le sirve capital para inicio de sus actividades; sin embargo, en ocasiones los bancos niegan los préstamos por falta de respaldo. En otras situaciones, quienes brindan el apalancamiento son los socios o accionistas a partir de los aportes dinerarios. Las avícolas inician sus actividades con capital propio, debido a que el sector es voluble y las entidades no asumen un riesgo de brindar un préstamo, es por ello que al momento de iniciar sus actividades deben estar al

tanto de la rotación de su cartera de clientes con el fin de mantener su liquidez para volver a invertir, asegurando su rentabilidad y no poniendo en riesgo las actividades de la empresa; ya que cuando inician a veces brindan crédito a sus clientes con el objetivo de captarlos.

**El autor Ortega, F. (2020), en su libro Resultado, rentabilidad y caja indica lo siguiente:**

El concepto rentabilidad se define como la relación entre lo que se gana y lo que se invierte. Dos visiones, la del negocio y la del accionista. La primera hace referencia a la relación entre lo que genera el negocio en términos de beneficio y la inversión que hay que realizar. La segunda relaciona el resultado neto y los fondos aportados por el accionista. (p.24)

La relación que indica el autor, se ve reflejado en las comercializadoras de aves de la siguiente manera: la rentabilidad es determinada por las ganancias contabilizadas en cada mes y las inversiones previas que se han realizado al inicio del periodo; cabe señalar que debe existir un buen control en la cobranzas que se realizar a los clientes, esto debe tener una rotación mayor a la del pago de proveedores, debido a que no es posible que la empresa se quede sin liquidez esto a causa que los proveedores de los mayoristas por lo general no brindan al crédito la mercadería, sino por el contrario estos exigen un pago diario adelantado. Lo mencionado es de mayor cuidado cuando el negocio recién está

empezando a posicionarse, obtener clientes leales y siendo reconocido en el mercado, ya que conforme pase el tiempo se ira formado un capital más sólido que les permita tomar un poco más de riesgo en cuanto a la cantidad de días que pueden brindar un crédito.

**El autor Amondorain, J. y Zubiaur, G. (2013), en su libro Análisis de la Contabilidad** indica lo siguiente:

La rentabilidad empresarial es otro de los aspectos básicos a considerar en cualquier análisis. Será de importancia capital para la propia empresa, así como para terceros interesados en la misma, especialmente los accionistas. Influirá no sólo en las decisiones de inversión de los accionistas, sino, también, de forma significativa en las decisiones sobre el modelo de financiación del que se va a dotar la empresa. (p.2)

En otros términos, la rentabilidad es fundamental porque si una empresa es rentable tiene una imagen buena frente a posibles accionistas que quieran invertir en ella, puesto que cuando alguien inyecta dinero en una empresa espera como mínimo recuperar su inversión pero adicional obtener ganancias; estos inversionistas en su mayoría llegan a evaluar entorno de inversión y su rentabilidad a obtener, ya que como es de conocimiento empresarial ninguna persona estaría dispuesto a entregar un capital a una empresa que tenga posibilidades altas de quebrar, por la mala toma de decisiones que afecto a la entidad. Es por ello que toda empresa

debe tener un modelo de financiamiento donde se estipule cuanto de dinero va a necesitar para poner en marcha su proyecto y teniendo en consideración los posibles riesgos a suceder, se debe mantener un punto de equilibrio donde se busque obtener una rentabilidad. En el caso de las avícolas su capital lo forman sus socios, si en algún momento necesitan inversiones ellos mismos incrementan, debiendo estipular un modelo de financiamiento, tal como en el caso de que se busque adquirir un mayor volumen de mercadería, que usualmente lo hacen en campañas como navidad donde la demanda es mayor.

**Los autores Aguirre, C., Barona, C. y Dávila, G. (2020), en la revista La rentabilidad como herramienta para la toma de decisiones: análisis empírico en una empresa industrial, indica lo siguiente:**

La rentabilidad como un indicador amplio e importante a nivel mundial, permite que bajo su análisis financiero se tenga una valoración a una empresa sobre la capacidad que tiene para generar beneficios y así financiar sus operaciones. De este modo tener un diagnóstico sobre la situación de una empresa, permite a los directivos tomar decisiones. (p.15)

Las empresas nacionales e internacionales usan la rentabilidad como herramienta fundamental para determinar los beneficios futuros que van a obtener. La rentabilidad depende de diversos factores a los que se enfrentan las comercializadoras, es aquí

donde se puede iniciar una comparación a nivel mundial donde las noticias resaltan a Estados Unidos como uno de los países donde la venta de pollo es la más elevada, esto puede resultar factible a que los costos en los que incurren para la compra del alimento de sus aves es mínima ya que el maíz es producido dentro del mismo país ya que tienen una mejor tecnología, no teniendo la necesidad de importar y con esto evitándose gastos mayores; hecho que no le sucede al Perú, ya que como inicialmente se señaló, nuestro país tiene la necesidad de importar porque la producción nacional de maíz no abastece en la totalidad al sector avícola; de lo mencionado, se resalta el hecho de que hay mayores costos y gastos involucrados, a causa de ellos se deja notar una menor rentabilidad para las comercializadoras y el sector.

**El autor Gutiérrez, A. y Tapia, J. (2016), en la revista Liquidez y rentabilidad. Una revisión conceptual y sus dimensiones Contabilidad,** indica lo siguiente:

La rentabilidad mide el nivel de eficiencia lo cual permite dar a conocer el rendimiento de lo invertido al realizar una serie de actividades, la cual tiene una relación directa con las ventas de una entidad, los activos y el fondo aportado por los propietarios, generando liquidez futura. (p.51)

La rentabilidad busca generar ganancias, en el caso de las empresas comercializadoras cuando perciben utilidad, por lo general deciden volver a reinvertir: en la compra de nuevos activos, nuevos locales para comercializar, de modo que se expandan

haciendo crecer su negocio; de tal forma que, si se adquiere en compra un nuevo local, los costos van a disminuir, esto a que ya no existiría la necesidad de incurrir en un arrendamiento. Cabe señalar que una empresa es considerada rentable cuando el nivel de ingresos esta por sobre el nivel los costos y gastos, para que esto mejore se debe considerar tener tecnología adecuada y una logística bien establecida.

### 2.3. DEFINICIONES DE TÉRMINOS TÉCNICOS (GLOSARIO)

**Beneficios sociales:** Son obligaciones que deben cumplir los empleadores y son derechos que les corresponde a los prestadores de servicios que se encuentran en planilla, es decir que son colaboradores dependientes; entre estos beneficios se encuentra la compensación por tiempo de servicio (CTS), las vacaciones pagadas, las gratificaciones, bonificaciones, ESSALUD o SIS (según corresponda) y horas extras.

Elaboración propia.

**Combustible:** Viene hacer todo tipo de material que tiene la capacidad de arder con facilidad, para ser posible eso debería combinarse con otros elementos como el oxígeno y el fuego; entre los más conocidos están: el petróleo, la gasolina y le gas. Es esencial para el funcionamiento de los vehículos.

Elaboración propia.

**Costo de compra:** Los costos de compra son el valor al cual se adquiere un producto, esto incluye cuánto cuesta movilizar dicha mercadería y



determinar el costo de mantener en almacén lo adquirido. Adicional a ello, se debe conocer los costos administrativos, impuestos, seguros y transportes; es decir, se debe considerar todos los costos que ocasiona que el precio del bien incremente.

Elaboración propia

**Costo de ventas:** Esta determinado por inventario inicial (el stock que se mantiene de un periodo anterior o si en caso recién inicia sus actividades ese monto será cero), se suma las compras (la mercadería o materia prima que se adquiere), finalmente se debe disminuir el inventario final.

Elaboración propia.

**Cotización en el mercado:** Es la tasación oficial que llega a tener un determinado producto o servicio, en el lugar donde se comercializa; en otras palabras, es el dinero que se ofrece en la compraventa y esto se dará de acuerdo con las características con la que cuente el producto, aunque esto en algunas ocasiones no es monto adecuado ya sea porque se ha desvalorizado el bien o porque el sector es dominado por un grupo de empresas que fija precios.

Elaboración propia.

**Escasez de insumos:** Son la falta de suministros o materiales que resultan ser indispensables para que el negocio se mantenga activo o vigente; puede darse por factores económicos como la poca liquides de la empresa para adquirirlos, factores políticos, ambientales o por factores

externos por ejemplo no haya ingresos de esas materias al país en caso de ser importados por temas de conflictos entre países.

Elaboración propia.

**Gastos de operación:** Son los gastos relacionados con las actividades diarias y principales de la empresa, entre ellos tenemos a los sueldos, los servicios básicos, alquileres u otros relacionados a temas administrativos.

Elaboración propia.

**Merma y desmedros:** La merma resulta ser las pérdidas en el peso o volumen del producto, esto a causa del propio proceso o por su propia naturaleza y el desmedro es la pérdida irre recuperable del material, es decir este último llegaría a generar una pérdida total de lo invertido.

Elaboración propia.

**Otros Gastos:** Es considerado un desembolso o salida de efectivo inesperado u inusual que una entidad debe pagar para poder adquirir bienes o servicios, en otros términos, son otros gastos por adquisiciones que no tienen que ver directamente con el giro de la empresa, pero son necesarios para la continuidad de sus actividades.

Elaboración propia.

**Remuneraciones:** Es también conocido como salario, viene a ser la compensación monetaria que el empleador otorga a sus colaboradores por la prestación de sus servicios, en un determinado campo profesional

u oficio, dentro de un tiempo específico, según normativa debe cumplir un mínimo dentro de 48 horas semanales; sin embargo, de acuerdo a las condiciones establecidas, este puede ser fijo o variable.

Elaboración propia.

**Tipo de cambio:** El tipo de cambio es medir el valor de una moneda en función a otra, este puede reflejar variaciones por la oferta y la demanda. Existen dos tipos de cambios: el nominal que es el precio relativo de dos monedas y el real que son relativos a la canasta de consumo; así se ve reflejado el poder del valor adquisitivo de la moneda. En el Perú, tenemos un precio para la compra y otra para la venta del dólar, que es una de las monedas extranjeras más usadas a nivel mundial. A nivel nacional, la entidad encargada de supervisar y regular la liquidez financiera tanto en soles y dólares, para preservar la estabilidad monetaria.

Elaboración propia.

**Ventas netas:** Es el ingreso que se ha percibido por las ventas efectuadas durante un periodo de la empresa, estas pueden ser por un bien o servicio. Para ser consideradas ventas netas se debe restar los descuentos o las devoluciones de productos; de esta forma se podrá ver reflejado el rendimiento, es decir el efectivo que genera la empresa a causa de sus actividades comerciales.

Elaboración propia.

## **CAPITULO III: HIPÓTESIS Y VARIABLES**

### **3.1 HIPÓTESIS GENERAL**

Los costos de operación inciden en la rentabilidad de las empresas comercializadoras de aves vivas del distrito de la Victoria, 2020-2022

### **3.2 HIPÓTESIS ESPECIFICAS**

- a. El costo del personal incide en el margen bruto de las empresas comercializadoras de aves vivas.
- b. Los costos de transporte inciden en el margen de operación de las empresas comercializadoras de aves vivas.
- c. La volatilidad del precio internacional del maíz incide en costo de adquisición de las aves vivas.

### 3.3 OPERACIONALIZACIÓN DE VARIABLES

#### 3.3.1. Variable independiente

**Tabla N° 3: Variable independiente**

<b>VARIABLE INDEPENDIENTE: LOS COSTOS DE OPERACIÓN</b>		
<b>DEFICIÓN CONCEPTUAL</b>	Los costos de operación también llamados costos de producción, según Casanova, C., Núñez, R., Navarrete, C. y Proaño, E. (2021), indican que: “tiene como fin, el clasificar los costos incurridos dentro de la producción según su destino o actividades realizadas en cada producto, dando como resultado una información contable fiable para la toma de decisiones, y gestionar el cumplimiento de los objetivos empresariales, al mismo tiempo que se controlan los costos y gastos.” (p. 304)	
<b>LOS COSTOS DE OPERACIÓN</b>	<b>INDICADORES</b>	<b>INDICES</b>
	<b>X1: COSTO DE PERSONAL</b>	X1.1: Remuneraciones
		X1.2: Beneficios Sociales
	<b>X2: COSTO DE TRANSPORTE</b>	X2.1: Combustible
		X2.2: Mermas y Desmedros
	<b>X3: VOLATIBILIDAD DEL PRECIO INTERNACIONAL DEL MAIZ</b>	X3.1: Cotización en el Mercado Internacional
X3.2: Escasez de insumos		
<b>ESCALA VALORATIVA</b>	NOMINAL	

Elaboración propia

### 3.3.2. Variable dependiente

**Tabla N° 4: Variable dependiente**

<b>VARIABLE DENPENDIENTE: RENTABILIDAD</b>		
<b>DEFICIÓN CONCEPTUAL</b>	Según, José García Nava & Ludgar Paredes Hernández (2014) indica: "La rentabilidad es el resultado del proceso productivo y distributivo, es la utilidad y ganancia del negocio por realizar sus actividades. Mide el éxito de la empresa, así como su eficiencia, es un indicador de rendimiento. Se afirma que la rentabilidad de una empresa mide el rendimiento del capital en un periodo determinado, es una comparación entre los ingresos generados por la empresa." (pág. 241)	
<b>RENTABILIDAD</b>	<b>INDICADORES</b>	<b>INDICES</b>
	<b>Y1: MARGEN BRUTO</b>	Y1.1: Ventas Netas
		Y1.2: Costo de Ventas
	<b>Y2: MARGEN DE OPERACIÓN</b>	Y2.1: Gastos de Operación
		Y2.2: Otros Gastos
	<b>Y3: COSTO DE ADQUISICIÓN</b>	Y3.1: Costo de Compra
Y3.2: Tipo de Cambio		
<b>ESCALA VALORATIVA</b>	NOMINAL	

Elaboración propia

## **CAPÍTULO IV: METODOLOGÍA**

### **4.1 DISEÑO METODOLÓGICO**

#### **4.1.1. Tipo de investigación**

La presente investigación reunió los requisitos necesarios para tener la nominación de: **“INVESTIGACIÓN APLICADA”**. Este estudio tiene como finalidad solucionar problemas prácticos; su estudio se basa en hechos o fenómenos acontecidos; por otro lado, utiliza conocimientos obtenidos en las investigaciones básicas y a su vez busca nuevos conocimientos especiales que sean factibles a las aplicaciones prácticas. Estudia problemas de interés social, generando soluciones, las mismas que contribuyen a las mejoras en el sector donde se llevó a cabo el estudio.

#### **4.1.2. Nivel de investigación**

Para determinar los objetivos que busca, se enfocó en el nivel descriptivo, analítico y estadístico.

#### **4.1.3. Método**

Se utilizó el método analítico, estadístico, descriptivo, de síntesis e inductivo - deductivo y otros que se explicaron conforme fue

desarrollada la tesis.

#### **4.1.4. Diseño**

Según la naturaleza del presente trabajo de investigación, el diseño propuesto es no experimental, por lo que se tomará una muestra con los siguientes datos:

$$M = O_x r O_y$$

Dónde:

M = Muestra.

O = Observación.

x = Costos de Operación

y = Rentabilidad

r = Relación de variables.

## **4.2 POBLACIÓN Y MUESTRA**

### **4.2.1. Población**

La población asciende a 28 empresas del sector avícola en Lima, este cálculo se realizó considerando que a nivel nacional existen 52 empresas de las cuales se ubican en Lima un 53%, según anexo (6). En consecuencia, la unidad de análisis serán los gerentes, contador general y personal del área contable.



**Tabla N° 5: Población considerada especializada para muestra**

N°	RUC	RAZON SOCIAL	POBLACIÓN (N)
1	20552149212	DISTRIBUIDORA LUCIANA S.A.C	5
2	20607400858	NEGOCIACIONES E INVERSIONES DELGADO QUINTO	4
3	20155261570	GRUPO SANTA ELENA S.A.	8
4	20604751757	COMERCIALIZADORA DE AVES ANTOLINDA E.I.R.L.	4
5	20601920761	COMERCIALIZADORA DE AVES D & A S.A.C.	1
6	20600863526	COMERCIALIZADORA DE AVES MELFA E.I.R.L.	2
7	20565628691	DISTRIBUIDORA AVICOLA D JANGO EMPRESA E.I.R.L.	2
8	20608355937	FAMILIA CORRALITO S.A.C	4
9	20601096294	NEGOCIACIONES AVISUR S.A.C.	7
10	20264484414	AVICOLA SAN DIEGO S.R.LTDA	2
11	20600875800	AVICOLA ADRIANITO E.I.R.L	1
12	20600866851	AVICOLA JOSMEL E.I.R.L	1
13	20302542288	AVICOLA LILA S.A.C	2
14	20600986814	COMERCIALIZADORA DE AVES VALENTINO E.I.R.L.	1
15	20601517052	AVICOLA MAMA JULITA S.A.C	2
16	20603806418	AVICOLA MI POLLO GORDITO E.I.R.L.	3
17	20512974407	AVICOLA ROLITO S.A.C	1
18	20604520828	AVICOLA AVEGROW S.A.C.	6
19	20426515831	VICOLA AS DE ORO S.A	5
20	20536156519	DISTRIBUIDORA DE AVES SOPHY S.R.L.	2
21	20606756659	R & R CORPORACION S.A.C.	2
22	20601751985	COMERCIALIZADORA DE AVES A & B E.I.R.L.	1
23	20603993927	COMERCIALIZADORA DE AVES GLADYS S.A.C	1
24	20538424880	MONTELIRIO S.A.C.	5
25	20509606502	AVICOLA MARIA ELENA E.I.R.L.	3
26	20100154308	SAN FERNANDO S.A	9
<b>TOTAL</b>			<b>84</b>

Fuente: consulta RUC - SUNAT

Elaboración propia

#### 4.2.2. Muestra

El tamaño óptimo para la muestra se definió a través de la fórmula para determinar proporciones donde la población resulte conocida y finita.

$$n = \frac{Z^2 \times P \times Q \times N}{e^2 \times (N-1) + Z^2 \times P \times Q}$$

Donde:

Z: Valor en el eje de la abscisa, de la curva normal, para una probabilidad del 95% de confianza.

P: Proporción de gerentes, contador general y personal del área contable de las empresas avícolas que manifestaron los costos de operación tienen efecto en la rentabilidad de las empresas del sector avícola (se asume P=0.5).

Q: Proporción de gerentes, contador general y personal de las empresas avícolas que indicaron que los costos de operación tienen efectos en la rentabilidad del sector avícola (Q=0.5).

E: Margen de error 5%

N: Población = 84

n: Tamaño óptimo de muestra =69

A un nivel de significancia de 95% y 5% como margen de error la muestra optima es:

$$n = \frac{(1.96)^2 (0.5) (0.5) (84)}{(0.05)^2 (84-1) + (1.96)^2 (0.5) (0.5)}$$

**n = 69**

El resultado obtenido representa un tamaño de muestra adecuado, lo que permite que se continúe con la aplicación de las encuestas,

**Tabla N° 6: Muestra estratificada**

N°	RUC	RAZON SOCIAL	POBLACIÓN (N)	MUESTRA (n)
1	20552149212	DISTRIBUIDORA LUCIANA S.A.C	5	4
2	20607400858	NEGOCIACIONES E INVERSIONES DELGADO QUINTO	4	3
3	20155261570	GRUPO SANTA ELENA S.A.	8	7
4	20604751757	COMERCIALIZADORA DE AVES ANTOLINDA E.I.R.L.	4	3
5	20601920761	COMERCIALIZADORA DE AVES D & A S.A.C.	1	1
6	20600863526	COMERCIALIZADORA DE AVES MELFA E.I.R.L.	2	2
7	20565628691	DISTRIBUIDORA AVICOLA D JANGO EMPRESA E.I.R.L.	2	2
8	20608355937	FAMILIA CORRALITO S.A.C	4	3
9	20601096294	NEGOCIACIONES AVISUR S.A.C.	7	6
10	20264484414	AVICOLA SAN DIEGO S.R.LTDA	2	2
11	20600875800	AVICOLA ADRIANITO E.I.R.L	1	1
12	20600866851	AVICOLA JOSMEL E.I.R.L	1	1
13	20302542288	AVICOLA LILA S.A.C	2	2
14	20600986814	COMERCIALIZADORA DE AVES VALENTINO E.I.R.L.	1	1
15	20601517052	AVICOLA MAMA JULITA S.A.C	2	2
16	20603806418	AVICOLA MI POLLO GORDITO E.I.R.L.	3	2
17	20512974407	AVICOLA ROLITO S.A.C	1	1
18	20604520828	AVICOLA AVEGROW S.A.C.	6	5
19	20426515831	VICOLA AS DE ORO S.A	5	4
20	20536156519	DISTRIBUIDORA DE AVES SOPHY S.R.L.	2	2
21	20606756659	R & R CORPORACION S.A.C.	2	2
22	20601751985	COMERCIALIZADORA DE AVES A & B E.I.R.L.	1	1
23	20603993927	COMERCIALIZADORA DE AVES GLADYS S.A.C	1	1
24	20538424880	MONTELIRIO S.A.C.	5	4
25	20509606502	AVICOLA MARIA ELENA E.I.R.L.	3	2
26	20100154308	SAN FERNANDO S.A	9	7
<b>TOTAL</b>			<b>84</b>	<b>69</b>

Fuente: consulta RUC - SUNAT

Elaboración propia

### 4.3 TÉCNICAS DE RECOLECCIÓN DE DATOS

#### 4.3.1. Técnicas

Se determinó que la técnica que será aplicada es la encuesta, siendo enfocada a los gerentes y contadores, responsables de la toma de decisiones financieras de las empresas del sector avícola.

#### 4.3.2. Instrumentos

El instrumento que se utilizará en la presente investigación será

el cuestionario, conformado por 14 preguntas relacionadas a las variables, los indicadores y los índices definidos en la estructura de la investigación del tema y con diferentes escalas y alternativas de respuestas dependiendo el criterio del investigador del aproximarse al encuestado.

#### **4.3.3. Procedimiento de comprobación de validez y confiabilidad de los instrumentos.**

##### **Validez**

Es el requisito para que la herramienta sea efectiva en determinar y medir la eficacia, concorde a las preguntas de las herramientas que debe adecuarse a los indicadores en la presente investigación.

##### **Tabla de validez**

**Tabla N° 7: Clasificación de las herramientas de la validez de com criterio de expertos**

<b>N°</b>	<b>Expertos</b>	<b>Calificación</b>
<b>01</b>	Asesor 1 - Temático: Rodas Serrano, Virgilio Wilfredo	Aprobado
<b>02</b>	Asesor 2 - Metodológico: Centeno Cardenas, Josué Giraldo	Aprobado
<b>03</b>	Asesor 3 - Estadístico: Huarca Ochoa, Javier Marcelo	Aprobado

Fuente: Elaboración propia.

## **Confiabilidad**

Es la base sólida de los instrumentos que son empleados para la prueba, en la presente tesis se realizó una prueba, donde se hizo uso de los cuestionarios, siendo aplicados a gerentes, contadores generales y demás personal de contabilidad, posteriormente se procesaron en el programa SPSS para determinar la confiabilidad que es denominado Alfa de Cronbach.

### **Análisis de Fiabilidad - Prueba de Alpha Cronbach.**

Es una medida que usa la estadística, la cual permite medir la fiabilidad de las encuestas, que refuerza la estabilidad y consistencia de la información obtenida, la misma que permite que el procesamiento sea fiable

Rango de variación

$$0 \leq \alpha \leq 1$$

Si:  $\alpha = 0 > 0.7$ , esto significa que los resultados de las encuestas serán fiables y firmes.

Se establece dos fórmulas para realizar el cálculo:

- Por medio de varianzas de los ítems
- Por matriz de correlaciones.

Para el presente caso, calculamos mediante varianzas.

$$\alpha = \left[ \frac{K}{1 - K} \right] \left[ 1 - \frac{\sum S_i^2}{S_t^2} \right]$$

Siendo

$K$  = número de ítems

$S^2_i$  = Varianza del número de ítems

$S^2_t$  = Varianza total de los valores observados

Resultados de la Prueba Estadística de confiabilidad de las encuestas.

### ESCALA DE ALPHA DE CRONBACH

Tabla N° 8: Rango de Nivel de confiabilidad.

RANGO	CONFIABILIDAD
0.53 a menos	Confiabilidad nula
0.54 a 0.59	Confiabilidad baja
0.60 a 0.65	Confiable
0.66 a 0.71	Muy confiable
0.72 a 0.99	Exelente confiabilidad
1	Confiabilidad perfecta

Elaboración propia

Tabla N° 9: Resumen de procesamiento de casos SPSS

		N	%
Casos	Válido	69	100.0
	Excluido <sup>a</sup>	0	.0
	Total	69	100.0

a. La eliminación por lista se basa en todas las variables del procedimiento.

Fuente: SPSS. Versión 26

**Tabla N° 10: Estadística de fiabilidad SPSS**

<b>Estadísticas de fiabilidad</b>	
Alfa de Cronbach	N de elementos
.802	14

Fuente: SPSS. Versión 26

**Tabla N° 11: Estadística de fiabilidad - Excel**

<b>Estadística de fiabilidad</b>	
Alfa de Cronbach	N° de Elementos
0.802	14

Elaboración propia

Tabla N° 12: Muestra - Excel

ID	Hora de inicio	Hora de finalización	Correo elec.	P1. ¿E	P2. ¿C	P3. ¿C	P4. ¿C	P5. ¿C	P6. ¿C	P7. ¿C	P8. ¿C	P9. ¿C	P10. ¿C	P11. ¿C	P12. ¿C	P13. ¿C	P14. ¿C	Total
1	18/05/2023	18/05/2023	anonymous	5	3	5	4	5	4	5	5	3	5	4	5	4	5	62
2	18/05/2023	18/05/2023	anonymous	5	5	4	3	5	3	5	5	5	4	2	5	3	5	59
3	18/05/2023	18/05/2023	anonymous	5	4	5	4	4	5	5	5	4	5	4	4	5	5	64
4	18/05/2023	18/05/2023	anonymous	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	70
5	18/05/2023	18/05/2023	anonymous	5	3	5	4	5	4	5	5	3	5	4	5	4	5	62
6	18/05/2023	18/05/2023	anonymous	5	5	5	4	5	4	5	5	5	3	4	5	4	5	64
7	18/05/2023	18/05/2023	anonymous	5	4	5	5	5	4	5	5	4	5	5	4	5	5	66
8	18/05/2023	18/05/2023	anonymous	5	5	5	4	5	4	5	5	5	5	4	5	4	5	66
9	18/05/2023	18/05/2023	anonymous	5	4	5	4	5	4	5	5	4	5	4	4	4	5	63
10	19/05/2023	19/05/2023	anonymous	5	3	5	4	3	4	5	5	3	5	4	5	4	5	60
11	18/05/2023	18/05/2023	anonymous	5	5	4	5	5	4	5	5	5	5	5	5	4	5	67
12	18/05/2023	18/05/2023	anonymous	4	3	5	4	4	4	1	4	4	4	4	4	4	2	51
13	18/05/2023	18/05/2023	anonymous	4	4	5	4	5	4	5	4	4	5	4	5	4	5	62
14	18/05/2023	18/05/2023	anonymous	5	5	5	5	5	5	5	4	5	5	5	5	5	4	68
15	18/05/2023	18/05/2023	anonymous	4	5	5	4	4	5	5	4	5	5	4	4	5	5	64
16	18/05/2023	18/05/2023	anonymous	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	70
17	18/05/2023	18/05/2023	anonymous	5	4	5	4	5	4	5	5	4	5	4	5	4	5	64
18	18/05/2023	18/05/2023	anonymous	5	4	5	4	5	3	5	4	5	4	5	4	5	4	64
19	19/05/2023	19/05/2023	anonymous	4	2	4	4	5	4	2	4	2	4	4	4	3	1	48
20	19/05/2023	19/05/2023	anonymous	5	4	4	4	5	4	5	5	4	4	4	5	4	5	62
21	19/05/2023	19/05/2023	anonymous	5	4	5	4	5	4	5	5	4	5	4	5	4	5	64
22	18/05/2023	18/05/2023	anonymous	5	4	4	4	4	3	5	4	4	4	4	4	4	5	59
23	19/05/2023	19/05/2023	anonymous	5	4	5	4	5	5	5	5	4	5	4	5	5	5	66
24	19/05/2023	19/05/2023	anonymous	5	4	5	4	5	4	5	5	4	5	4	5	4	5	64
25	19/05/2023	19/05/2023	anonymous	5	4	4	4	5	4	5	5	4	5	4	5	4	5	64
26	19/05/2023	19/05/2023	anonymous	5	4	5	4	5	4	5	5	4	5	4	5	4	5	64
27	19/05/2023	19/05/2023	anonymous	5	4	5	4	5	4	4	5	4	5	4	5	4	4	62
28	19/05/2023	19/05/2023	anonymous	5	5	5	4	5	4	5	5	4	5	4	5	4	5	65
29	19/05/2023	19/05/2023	anonymous	4	4	5	4	5	5	5	4	4	5	4	5	5	5	64
30	19/05/2023	19/05/2023	anonymous	5	3	5	4	5	5	5	5	3	5	4	5	5	5	64
31	19/05/2023	19/05/2023	anonymous	5	4	5	5	5	4	5	5	4	5	5	5	4	3	64
32	19/05/2023	19/05/2023	anonymous	5	2	5	4	5	4	5	5	2	5	4	5	4	5	60
33	20/05/2023	20/05/2023	anonymous	5	4	5	5	5	5	4	5	4	5	5	5	5	4	66
34	20/05/2023	20/05/2023	anonymous	5	4	5	4	5	4	5	5	4	5	5	5	4	5	65
35	20/05/2023	20/05/2023	anonymous	5	4	4	5	5	4	5	5	4	4	4	5	4	5	64
36	20/05/2023	20/05/2023	anonymous	4	4	5	4	5	5	5	4	4	5	4	5	5	5	64
37	20/05/2023	20/05/2023	anonymous	5	4	5	4	5	4	5	5	4	5	4	5	4	5	64
38	20/05/2023	20/05/2023	anonymous	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	70
39	20/05/2023	20/05/2023	anonymous	5	4	5	4	5	5	5	5	4	5	4	5	5	5	66
40	20/05/2023	20/05/2023	anonymous	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	70
41	20/05/2023	20/05/2023	anonymous	5	4	4	4	5	5	5	4	4	4	4	5	5	5	64
42	20/05/2023	20/05/2023	anonymous	4	4	5	4	4	3	5	5	4	5	4	4	3	5	59
43	20/05/2023	20/05/2023	anonymous	5	4	5	4	5	4	5	5	4	5	5	5	4	5	65
44	20/05/2023	20/05/2023	anonymous	5	4	5	4	5	4	4	4	4	5	4	5	4	5	62
45	20/05/2023	20/05/2023	anonymous	5	4	5	4	5	4	5	4	4	5	4	5	4	5	61
46	20/05/2023	20/05/2023	anonymous	5	4	5	3	5	4	5	5	4	5	3	5	4	5	62
47	22/05/2023	22/05/2023	anonymous	4	3	2	4	5	4	1	4	3	1	4	4	1	4	45
48	22/05/2023	22/05/2023	anonymous	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	70
49	22/05/2023	22/05/2023	anonymous	5	4	5	5	5	4	5	5	4	5	5	5	4	5	66
50	22/05/2023	22/05/2023	anonymous	4	2	4	4	5	4	5	3	4	4	4	5	4	5	57
51	22/05/2023	22/05/2023	anonymous	5	4	5	4	5	4	5	5	4	5	4	5	4	5	64
52	22/05/2023	22/05/2023	anonymous	5	4	5	4	4	4	5	5	4	5	4	4	4	5	62
53	23/05/2023	23/05/2023	anonymous	5	4	5	5	5	5	5	4	5	4	5	3	5	4	64
54	23/05/2023	23/05/2023	anonymous	5	4	5	4	5	5	5	5	4	5	4	5	5	5	66
55	23/05/2023	23/05/2023	anonymous	5	3	5	4	5	3	5	5	4	5	4	5	5	3	61
56	23/05/2023	23/05/2023	anonymous	5	4	5	4	5	4	5	5	4	5	4	5	4	5	64
57	24/05/2023	24/05/2023	anonymous	5	4	5	4	5	4	5	5	4	5	4	5	4	5	64
58	24/05/2023	24/05/2023	anonymous	5	5	5	5	5	5	3	5	5	5	5	5	5	5	68
59	24/05/2023	24/05/2023	anonymous	5	5	5	4	5	4	5	5	5	5	4	5	4	5	66
60	24/05/2023	24/05/2023	anonymous	5	4	5	4	5	4	5	5	4	5	4	5	4	5	64
61	24/05/2023	24/05/2023	anonymous	5	5	5	4	5	4	5	5	4	5	5	5	4	4	65
62	24/05/2023	24/05/2023	anonymous	5	5	4	4	4	3	2	5	5	4	4	4	3	2	54
63	25/05/2023	25/05/2023	anonymous	5	4	5	4	5	4	5	5	4	5	4	5	4	5	64
64	25/05/2023	25/05/2023	anonymous	5	5	4	3	2	4	5	5	5	4	3	4	4	5	58
65	25/05/2023	25/05/2023	anonymous	5	4	5	4	5	4	5	5	4	5	4	5	4	5	64
66	26/05/2023	26/05/2023	anonymous	5	4	5	3	5	5	5	4	5	3	5	5	5	5	64
67	27/05/2023	27/05/2023	anonymous	5	4	4	5	5	5	5	5	4	5	5	5	5	5	67
68	27/05/2023	27/05/2023	anonymous	5	4	5	4	5	4	5	5	4	5	4	5	4	5	64
69	27/05/2023	27/05/2023	anonymous	5	4	5	4	5	4	5	5	4	5	4	5	4	5	64
VARIANZA				0.11342	0.51838	0.24869	0.24995	0.25961	0.32682	0.75656	0.18189	0.39824	0.37903	0.31758	0.11342	0.33564	0.83554	

Elaboración propia

En la presente tesis se verifica que ambas variables tienen una alta y muy alta confiabilidad; por lo que, se determinan los resultados son confiables y estables, siendo factible continuar con el análisis de las tablas, figuras y la contestación de las hipótesis.

#### 4.4 TÉCNICAS PARA EL PROCESAMIENTO DE LA INFORMACIÓN

Para procesar la información de los datos se hará uso del Microsoft Excel: haciendo uso de la estadística y los gráficos. Las hipótesis planteadas serán contrastadas a través del modelo estadístico Chi Cuadrado,



haciendo uso del software SPSS.

#### **4.5 ASPECTOS ÉTICOS**

El estudio se desarrolló teniendo en consideración las reglas y parámetros predeterminados por la Universidad de San Martín de Porres, para el desarrollo de las investigaciones; así mismo, se tuvo en consideración el Código de Ética Profesional del Contador Público Peruano, el mismo que ha respetado en la recolección de datos en todos los aspectos de la investigación. Cabe señalar que los involucrados fueron informados sobre las pautas y objetivos que se buscaban cumplir en esta investigación, respetándose la autonomía de los participantes en el momento de completar el cuestionario, además que la información que nos proporcionaron es confidencial en la pesquisa. Finalmente, es necesario indicar que estuvo presente los valores como: la autenticidad, respeto de autoría y la honestidad, los mismos que fueron tomados para reforzar la elaboración y resultado del trabajo; es decir, hechos que no afecten los aspectos morales y éticos.

## **CAPITULO V: RESULTADOS**

### **5.1. PRESENTACIÓN**

En el presente, se lleva a cabo el análisis de la evidencia para el cumplimiento de las hipótesis de la investigación **“Los costos de operación y su incidencia en la rentabilidad de las empresas comercializadoras de aves vivas del distrito de La Victoria, 2020-2022”**.

Comprende desarrollar el cumplimiento de los objetivos específicos que se establecieron para la investigación:

- a.** Se analizo si el costo del personal incide en el margen bruto de las empresas comercializadoras de aves vivas.
  
- b.** Se evaluó si los costos de transporte inciden en el margen de operación de las empresas comercializadoras de aves vivas.
  
- c.** Se determino si la volatilidad del precio internacional del maíz incide en costo de adquisición de las aves vivas.

## 5.2. Interpretación de resultados

Para realizar el trabajo de campo, se aplicó la técnica de la encuesta, siendo ejecutada a una muestra de 69 personas entre gerentes, contador general y personal del área contable)

Con las respuestas obtenidas se continuo con la siguiente interpretación y posterior análisis de los resultados.

### 5.2.1. Variable Independiente (X):

**X: Costos de operación**

**Tabla N° 13: ¿En su opinión los costos de operación deben ser monitoreados con el objetivo de aumentar su rentabilidad?**

Estadísticos		
RENTABILIDAD		
N	Válido	69
	Perdidos	0

LOS COSTOS DE OPERACIÓN					
		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	De acuerdo	9	13.0	13.0	13.0
	Totalmente de acuerdo	60	87.0	87.0	100.0
	Total	69	100.0	100.0	

Fuente: Información suministrada por los encuestados del sector de comercialización de aves vivas Lima.  
Elaboración propia.

**Figura N° 1: ¿En su opinión los costos de operación deben ser monitoreados con el objetivo de aumentar su rentabilidad?**



Fuente: Información suministrada por los encuestados del sector de comercialización de aves vivas Lima.

Elaboración propia

Referente a la pregunta, los costos de operación deben ser monitoreados con el objetivo de aumentar su rentabilidad, según la tabla y figura muestra que el 87 % de los encuestados optó por la opción totalmente de acuerdo y el 13% de los encuestados optó por la alternativa de acuerdo.

Así mismo las personas recomendaron que la Gerencia siempre cuente con un estado mensual de los costos fijos y variables reales comparados con el presupuestado.

## X1: Costo de personal

### X1.1: Remuneraciones

**Tabla N° 14: ¿Considera usted que las remuneraciones en las empresas deben tener un componente fijo y variable?**

REMUNERACIONES					
		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	En desacuerdo	3	4.3	4.3	4.3
	Indiferente	7	10.1	10.1	14.5
	De acuerdo	42	60.9	60.9	75.4
	Totalmente de acuerdo	17	24.6	24.6	100.0
	Total	69	100.0	100.0	

Fuente: Información suministrada por los encuestados del sector de comercialización de aves vivas Lima.  
Elaboración propia.

**Figura N° 2: ¿Considera usted que las remuneraciones en las empresas deben tener un componente fijo y variable?**



Fuente: Información suministrada por los encuestados del sector de comercialización de aves vivas Lima.  
Elaboración propia

En la presente pregunta, si las remuneraciones en las empresas deben tener un componente fijo y variable, de las personas encuestadas el 60.90% decidió por la alternativa de acuerdo, el

24.60% optó por la alternativa totalmente de acuerdo, el 10.10% mencionó que le es indiferente y el 4.30% precisó la opción en desacuerdo.

Los funcionarios encuestados manifestaron que es importante mantener una política de remuneraciones el cual debería estar compuesto por un porcentaje fijo y otro variable, lo cual con lleva a incrementar la productividad.

### **X1: Costo de personal**

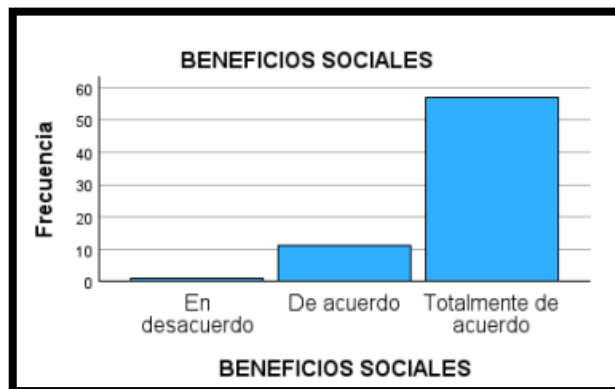
#### **X1.2: Beneficios sociales**

**Tabla N° 15: ¿Cree usted que todos los trabajadores de las empresas deben tener derecho a los beneficios sociales?**

<b>BENEFICIOS SOCIALES</b>					
		<b>Frecuencia</b>	<b>Porcentaje</b>	<b>Porcentaje válido</b>	<b>Porcentaje acumulado</b>
<b>Válido</b>	<b>En desacuerdo</b>	1	1.4	1.4	1.4
	<b>De acuerdo</b>	11	15.9	15.9	17.4
	<b>Totalmente de acuerdo</b>	57	82.6	82.6	100.0
	<b>Total</b>	69	100.0	100.0	

Fuente: Información suministrada por los encuestados del sector de comercialización de aves vivas Lima.  
Elaboración propia.

**Figura 3: ¿Cree usted que todos los trabajadores de las empresas deben tener derecho a los beneficios sociales?**



Fuente: Información suministrada por los encuestados del sector de comercialización de aves vivas Lima.  
Elaboración propia.

En la presente pregunta, si los trabajadores de las empresas deben tener derecho a los beneficios sociales; de las personas encuestadas el 82.60% optó por la alternativa totalmente de acuerdo, el 15.90% optó por la alternativa de acuerdo y el 1.40% optó por la opción en desacuerdo.

Los encuestados indicaron que es importante para estas empresas que su personal cuente con todos sus derechos laborales como el caso de tener CTS, gratificaciones entre otros para tener un clima laboral.

## X2: Costo de transporte

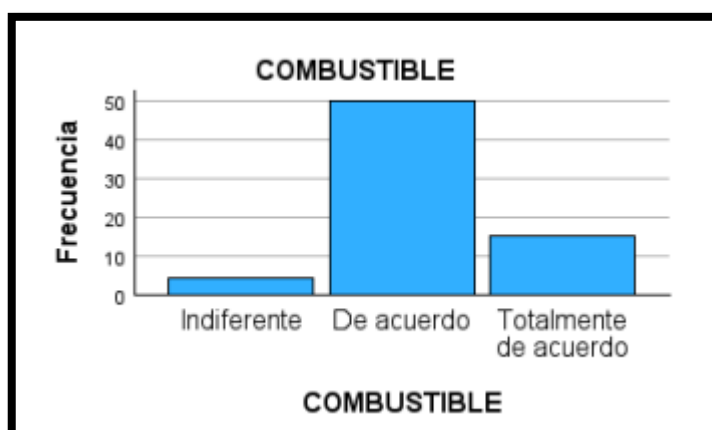
### X2.1: Combustible

**Tabla N° 16: ¿Cree usted que las empresas tienen dificultades para controlar la evolución del costo de los combustibles?**

		COMBUSTIBLE			
		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Indiferente	4	5.8	5.8	5.8
	De acuerdo	50	72.5	72.5	78.3
	Totalmente de acuerdo	15	21.7	21.7	100.0
	Total	69	100.0	100.0	

Fuente: Información suministrada por los encuestados del sector de comercialización de aves vivas Lima.  
Elaboración propia.

**Figura N° 4: ¿Cree usted que las empresas tienen dificultades para controlar la evolución del costo de los combustibles?**



Fuente: Información suministrada por los encuestados del sector de comercialización de aves vivas Lima.  
Elaboración propia.

En la presente pregunta, si las empresas tienen dificultades para controlar la evolución del costo de los combustibles; se tiene que de los encuestados el 72.50% optó por la alternativa de acuerdo, el



21.70% eligió la alternativa totalmente de acuerdo y el 5.80% mencionó que le es indiferente.

Las personas encuestadas manifestaron que es complejo predecir la evolución del costo del combustible, sin embargo, precisaron la importancia de alcanzar acuerdos comerciales anuales con las estaciones de grifos reconocidos.

## **X2: Costo de transporte**

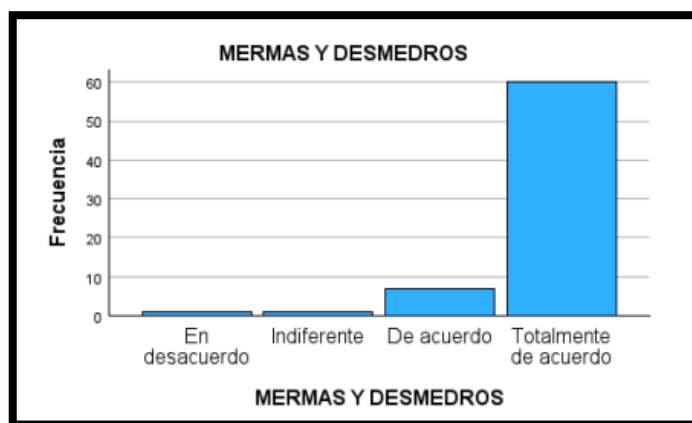
### **X2.2: Mermas y desmedros**

**Tabla N°17: ¿Cree usted que el nivel de las mermas y desmedros inciden en el incremento de los costos del producto de las empresas?**

<b>MERMAS Y DESMEDROS</b>					
		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	En desacuerdo	1	1.4	1.4	1.4
	Indiferente	1	1.4	1.4	2.9
	De acuerdo	7	10.1	10.1	13.0
	Totalmente de acuerdo	60	87.0	87.0	100.0
	Total	69	100.0	100.0	

Fuente: Información suministrada por los encuestados del sector de comercialización de aves vivas Lima.  
Elaboración propia.

**Figura N°5: ¿Cree usted que el nivel de las mermas y desmedros inciden en el incremento de los costos del producto de las empresas?**



Fuente: Información suministrada por los encuestados del sector de comercialización de aves vivas Lima.  
Elaboración propia.

Referente a la pregunta, si el nivel de las mermas y desmedros inciden en el incremento de los costos del producto de las empresas; se tiene que de los participantes el 87% optó por la alternativa totalmente de acuerdo, el 10.10% decidió por la alternativa de acuerdo, el 1.40% mencionó que le es indiferente, el 1.40% optó por la opción en desacuerdo.

Definitivamente los encuestados manifestaron que este tipo de empresas deben tener indicadores para evaluar la evolución de las mermas y desmedros, con el objetivo de no tener impactos negativos en su rentabilidad.

### X3: Volatilidad del precio internacional del maíz

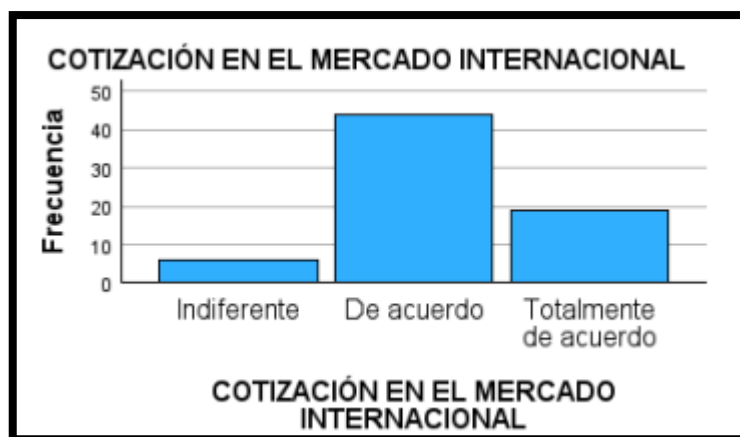
#### X3.1: Cotización en el mercado internacional

Tabla N°18: ¿Considera usted que el incremento de cotización en el mercado internacional del maíz incide en el costo de comercialización de las aves?

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Indiferente	6	8.7	8.7	8.7
	De acuerdo	44	63.8	63.8	72.5
	Totalmente de acuerdo	19	27.5	27.5	100.0
	Total	69	100.0	100.0	

Fuente: Información suministrada por los encuestados del sector de comercialización de aves vivas Lima.  
Elaboración propia.

Figura N°6: ¿Considera usted que el incremento de cotización en el mercado internacional del maíz incide en el costo de comercialización de las aves?



Fuente: Información suministrada por los encuestados del sector de comercialización de aves vivas Lima.  
Elaboración propia.

Referente a la pregunta, sí que el incremento de cotización en el mercado internacional del maíz incide en el costo de comercialización de las aves; se muestra que el 63.80% de los encuestados optó por la alternativa de acuerdo, el 27.50% optó por la alternativa totalmente de acuerdo, el 8.70% mencionó que le es indiferente.

La mayoría de los encuestados manifestaron que una variable crítica en los precios de ventas del pollo es la tendencia del precio internacional del maíz.

### **X3: Volatilidad del precio internacional del maíz**

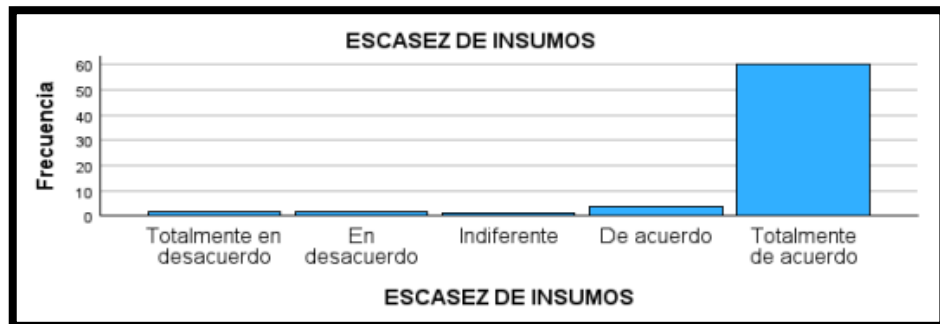
#### **X3.2: Escasez de insumos**

**Tabla N° 19: ¿Cree usted que la escasez de insumos en la actividad de la comercialización de aves impacta en la calidad de las aves?**

		<b>ESCASEZ DE INSUMOS</b>			
		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Totalmente en desacuerdo	2	2.9	2.9	2.9
	En desacuerdo	2	2.9	2.9	5.8
	Indiferente	1	1.4	1.4	7.2
	De acuerdo	4	5.8	5.8	13.0
	Totalmente de acuerdo	60	87.0	87.0	100.0
	Total	69	100.0	100.0	

Fuente: Información suministrada por los encuestados del sector de comercialización de aves vivas Lima.  
Elaboración propia.

**Figura N° 7: ¿Cree usted que la escasez de insumos en la actividad de la comercialización de aves impacta en la calidad de las aves?**



Fuente: Información suministrada por los gerentes generales, contadores y personal de área contable, encuestados de las empresas del sector de comercialización de aves vivas Lima. Elaboración propia.

Referente a la pregunta, si la escasez de insumos en la actividad de la comercialización de aves impacta en la calidad de las aves; se tiene que de los encuestados el 87% optó por la alternativa totalmente de acuerdo, el 5.80% optó por la alternativa de acuerdo, el 2.90% decidió que están en desacuerdo con la pregunta, el 2.90% precisó la opción totalmente en desacuerdo y el 1.40% optó por la opción que le es indiferente la pregunta.

Los encuestados comentaron que la escasez de los insumos importantes para la producción del pollo incrementa fuertemente el precio de mercado mayoristas y por ende baja la demanda.

## Y: Rentabilidad

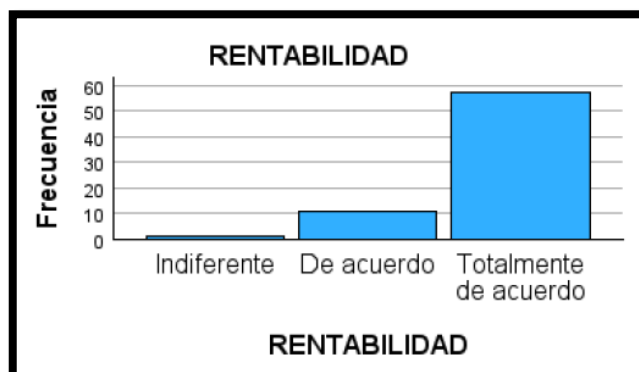
Tabla N° 20: ¿Cree usted que las empresas deben implementar estrategias comerciales y financieras para aumentar su rentabilidad?

Estadísticos		
RENTABILIDAD		
N	Válido	69
	Perdidos	0

RENTABILIDAD					
		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Indiferente	1	1.4	1.4	1.4
	De acuerdo	11	15.9	15.9	17.4
	Totalmente de acuerdo	57	82.6	82.6	100.0
	Total	69	100.0	100.0	

Fuente: Información suministrada por los encuestados del sector de comercialización de aves vivas Lima..  
Elaboración propia

Figura N° 8: ¿Cree usted que las empresas deben implementar estrategias comerciales y financieras para aumentar su rentabilidad?



Fuente: Información suministrada por los encuestados del sector de comercialización de aves vivas Lima..  
Elaboración propia

Referente a la pregunta, sobre las empresas deben implementar estrategias comerciales y financieras para aumentar su rentabilidad, se obtuvo un porcentaje del 82.6% donde los participantes decidieron por la alternativa totalmente de acuerdo, el 15.9% de los encuestados optó por la alternativa de acuerdo, y el 1.4% optó por la opción indiferente.

Las personas que participaron en las encuestas determinaron que las empresas comercializadoras de aves deben implementar estrategias comerciales para motivar un mayor consumo del pollo, como por ejemplo entregar vales de descuento para compra de otros productos.

## **Y1: Margen bruto**

### **Y1.1: Ventas netas**

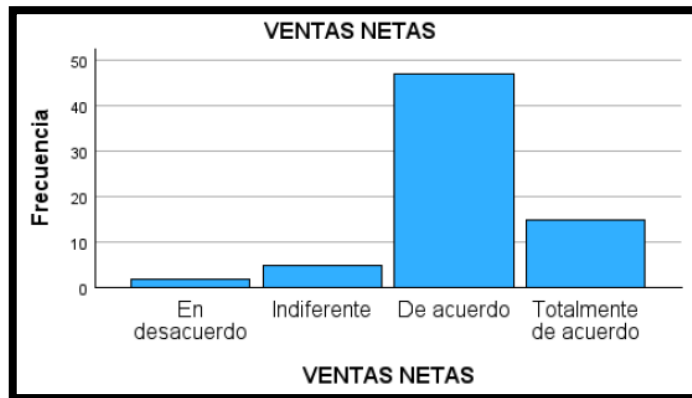
**Tabla N° 21: ¿Cree usted que las empresas deben tener una política de descuentos comerciales como estrategias para incrementar sus ventas netas?**

<b>VENTAS NETAS</b>					
		<b>Frecuencia</b>	<b>Porcentaje</b>	<b>Porcentaje válido</b>	<b>Porcentaje acumulado</b>
Válido	En desacuerdo	2	2.9	2.9	2.9
	Indiferente	5	7.2	7.2	10.1
	De acuerdo	47	68.1	68.1	78.3
	Totalmente de acuerdo	15	21.7	21.7	100.0
	Total	69	100.0	100.0	

Fuente: Información suministrada por los encuestados del sector de comercialización de aves vivas Lima.

Elaboración propia

**Figura N° 9: ¿Cree usted que las empresas deben tener una política de descuentos comerciales como estrategias para incrementar sus ventas netas?**



Fuente: Información suministrada por los encuestados del sector de comercialización de aves vivas Lima.

Elaboración propia

En la presenta pregunta, de las empresas deben tener una política de descuentos comerciales como estrategias para incrementar sus ventas netas, se tiene que de los encuestados el 68.1% preciso por la alternativa de acuerdo, el 21.7% optó por la alternativa totalmente de acuerdo, el 7.2 decidido por la opción indiferente y el 2.9% optó por la opción en desacuerdo.

Los expertos manifestaron que ante un mercado tan competitivo como lo es el de comercialización de aves, resulta clave contar con descuentos en fechas especiales para incrementar las ventas en unidades de pollo.



## 5.2.2. Variable dependiente (Y)

Y1: Margen bruto

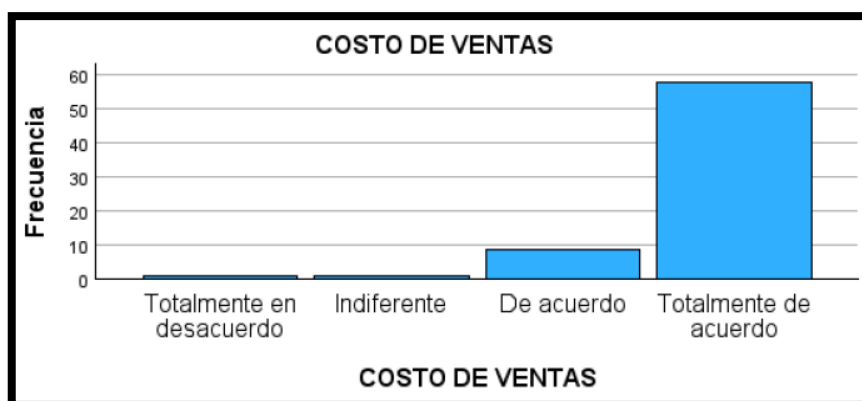
Y1.2: Costo de ventas

Tabla N° 22: ¿En su opinión las empresas deben controlar los componentes del costo de ventas de sus productos?

		COSTO DE VENTAS			
		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Totalmente en desacuerdo	1	1.4	1.4	1.4
	Indiferente	1	1.4	1.4	2.9
	De acuerdo	9	13.0	13.0	15.9
	Totalmente de acuerdo	58	84.1	84.1	100.0
	Total	69	100.0	100.0	

Fuente: Información suministrada por los encuestados del sector de comercialización de aves vivas Lima.  
Elaboración propia

Figura N° 10: ¿En su opinión las empresas deben controlar los componentes del costo de ventas de sus productos?



Fuente: Información suministrada por los encuestados del sector de comercialización de aves vivas Lima.  
Elaboración propia

En relación a la pregunta, de las empresas deben controlar los componentes del costo de ventas de sus productos, se tiene que

de los participantes 84.1% de las personas encuestadas optaron por la alternativa totalmente de acuerdo, el 13.0% optó por la alternativa casi de acuerdo, el 1.4% mencionó la opción indiferente al igual que la opción totalmente en desacuerdo.

Definitivamente los expertos comentaron que siendo el negocio de comercialización de aves uno de los que obtiene los márgenes más bajos dentro de los mercados, la apuesta debe ser el incremento de los volúmenes de ventas.

## **Y2: Margen de operación**

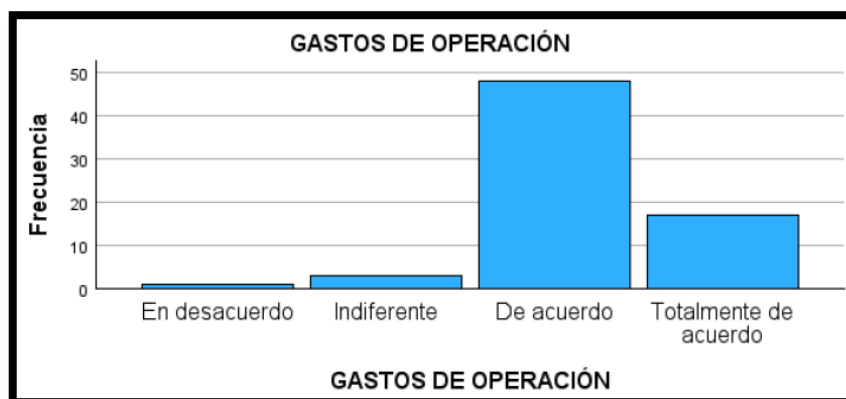
### **Y2.1: Gastos de operación**

**Tabla N° 23: ¿Cree usted que las empresas deben reducir el porcentaje de gastos de operación y/o ventas para aumentar su productividad?**

<b>GASTOS DE OPERACIÓN</b>					
		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	En desacuerdo	1	1.4	1.4	1.4
	Indiferente	3	4.3	4.3	5.8
	De acuerdo	48	69.6	69.6	75.4
	Totalmente de acuerdo	17	24.6	24.6	100.0
	Total	69	100.0	100.0	

Fuente: Información suministrada por los encuestados del sector de comercialización de aves vivas Lima.  
Elaboración propia

**Figura N° 11: ¿Cree usted que las empresas deben reducir el porcentaje de gastos de operación y/o ventas para aumentar su productividad?**



Fuente: Información suministrada por los encuestados del sector de comercialización de aves vivas Lima.  
Elaboración propia

Concerniente a la pregunta, sobre las empresas deben reducir el porcentaje de gastos de operación y/o ventas para aumentar su productividad, se tiene que el 69.6% de los participantes decidieron por la alternativa de acuerdo, el 24.6% optaron por la alternativa totalmente de acuerdo, el 4.3% mencionó la opción Indiferente y el 1.4% eligió por la opción en desacuerdo.

Las personas encuestadas opinaron que la estrategia clave es el aumento de la productividad midiendo siempre la relación gastos de operación y/o ventas.

## Y2: Margen de operación

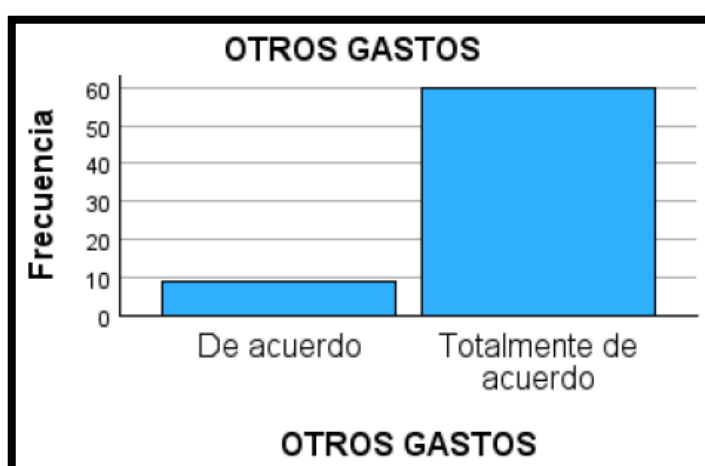
### Y2.2: Otros gastos

Tabla N° 24: ¿En su opinión, las áreas financieras de las empresas deben analizar la línea de otros gastos para ver los impactos en su rentabilidad?

		OTROS GASTOS			
		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	De acuerdo	9	13.0	13.0	13.0
	Totalmente de acuerdo	60	87.0	87.0	100.0
	Total	69	100.0	100.0	

Fuente: Información suministrada por los encuestados del sector de comercialización de aves vivas Lima.  
Elaboración propia

Figura N°12: ¿En su opinión, las áreas financieras de las empresas deben analizar la línea de otros gastos para ver los impactos en su rentabilidad?



Fuente: Información suministrada por los encuestados del sector de comercialización de aves vivas Lima.  
Elaboración propia

Referente a la pregunta, de las áreas financieras de las empresas deben analizar la línea de otros gastos para ver los impactos en su rentabilidad, se tiene que el 87% de los encuestados optó por la alternativa totalmente de acuerdo y el 13% de los encuestados optó por la opción de acuerdo.

Es clave que la gerencia solicite al área contable de estas empresas un análisis detallado de las principales variaciones de las cuentas de gastos versus el periodo anterior.

### Y3: Costo de adquisición

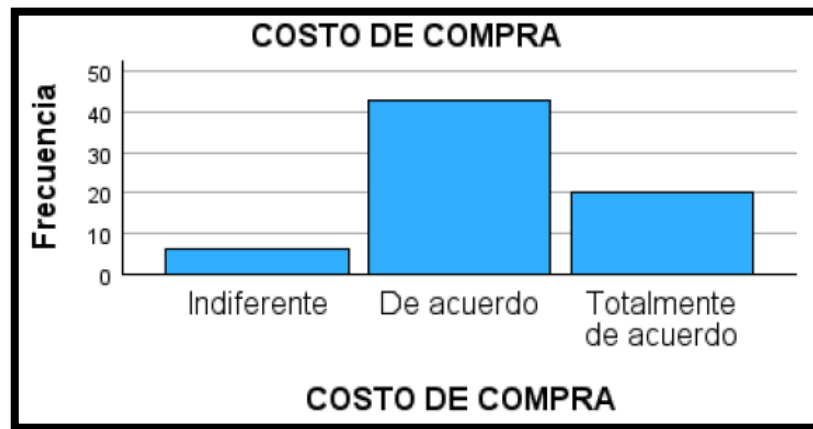
#### Y3.1: Costo de compra

**Tabla N° 25: ¿Cree usted que las empresas deben negociar con los proveedores costos de compras anuales?**

		COSTO DE COMPRA			
		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Indiferente	6	8.7	8.7	8.7
	De acuerdo	43	62.3	62.3	71.0
	Totalmente de acuerdo	20	29.0	29.0	100.0
	Total	69	100.0	100.0	

Fuente: Información suministrada por los encuestados del sector de comercialización de aves vivas Lima.  
Elaboración propia

**Figura N° 13: ¿Cree usted que las empresas deben negociar con los proveedores costos de compras anuales?**



Fuente: Información suministrada por los encuestados del sector de comercialización de aves vivas Lima.  
Elaboración propia

De la presente pregunta, sobre las empresas deben negociar con los proveedores costos de compras anuales, se tiene que de los participantes el 62.3% optó por la alternativa de acuerdo, el 29% de optó por la alternativa totalmente de acuerdo y el 8.7% decidieron por la opción indiferente.

Los funcionarios encuestados opinaron que las empresas comercializadoras de aves deben negociar acuerdos de compras con los principales productores con San Fernando, Santa Elena para conseguir mejores costos y una adecuada rentabilidad.

### Y3: Costo de adquisición

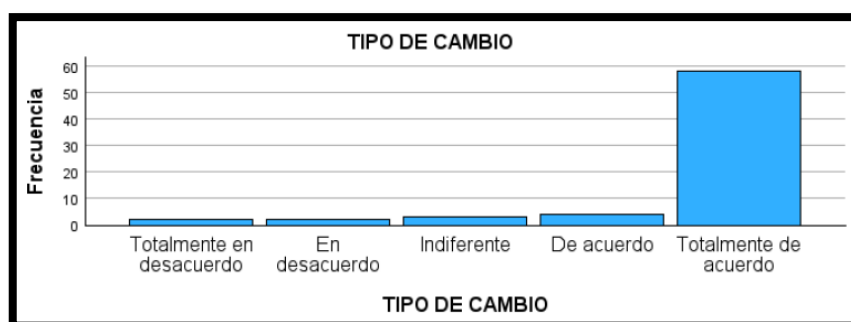
#### Y3.2: Tipo de cambio

Tabla N° 26: ¿Considera usted que los movimientos del tipo de cambio pueden afectar la rentabilidad neta de las empresas?

		TIPO DE CAMBIO			
		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Totalmente en desacuerdo	2	2.9	2.9	2.9
	En desacuerdo	2	2.9	2.9	5.8
	Indiferente	3	4.3	4.3	10.1
	De acuerdo	4	5.8	5.8	15.9
	Totalmente de acuerdo	58	84.1	84.1	100.0
	Total	69	100.0	100.0	

Fuente: Información suministrada por los encuestados del sector de comercialización de aves vivas Lima.  
Elaboración propia

Figura N° 14: ¿Considera usted que los movimientos del tipo de cambio pueden afectar la rentabilidad neta de las empresas?



Fuente: Información suministrada por los encuestados del sector de comercialización de aves vivas Lima.  
Elaboración propia

En dicha pregunta, que los movimientos del tipo de cambio pueden afectar la rentabilidad neta de las empresas, se tiene que el 84.1% de los participantes optaron por la alternativa totalmente de

acuerdo, el 5.8% eligieron por la alternativa de acuerdo, el 4.3% de mencionaron la opción indiferente, el 2.9% indicaron estar en desacuerdo y el mismo porcentaje de los encuestados optó por la opción totalmente en desacuerdo.

El principal insumo para la crianza de los pollos en mayor porcentaje es importado debido a que la producción propia del Perú no abastece en su totalidad por lo que cualquier volatilidad en el tipo de cambio impactara directamente a los costos de la compra.

### **5.3. Contrastación de hipótesis**

Posterior al análisis de los resultados que se encuestó se procedió a realizar la comparación de las hipótesis planteadas de nuestra tesis “**Los costos de operación y su incidencia en la rentabilidad de las empresas comercializadoras de aves vivas del distrito de La Victoria, 2020-2022**”, aplicándose el método Chi Cuadrado de Pearson, ya que permite el cálculo de las variables. Dicho método está determinado como una técnica primordial, esto porque las variables son cualitativas con respuestas nominales, ordinales con un orden escalonado, donde para la tesis en desarrollo va desde “totalmente en desacuerdo” hasta “totalmente de acuerdo”.

Específicamente, se continuo con el procedimiento que se realiza en la prueba de hipótesis, se decidió aplicar el método tradicional, consolidado, haciendo uso del método de valor de la probabilidad  $p$ , siendo cotejado con el valor de nivel de significancia  $\alpha = 0.05$ .

En síntesis, la hipótesis nula  $H_0$  que se busca contrastar respalda que no existe una relación de dependencia de las variables que se han



establecido en la investigación frente la hipótesis alternativa H1 la cual asegura existe una dependencia.

### 5.3.1. Hipótesis General

**Paso 1:** Planteamos la hipótesis nula y su alternativa

Existe relación directa y significativa entre los costos de operación y la rentabilidad en las empresas comercializadoras de aves vivas del distrito de La Victoria, 2020-2022.

Hipótesis Nula (H0): No existe relación directa y significativa entre los costos de operación y la rentabilidad en las empresas del sector avícola, en el distrito de La Victoria 2020 – 2022.

Hipótesis Alternativa (H1): Existe relación directa y significativa entre los costos de operación y la rentabilidad en las empresas comercializadoras de aves vivas del distrito de La Victoria, 2020-2022.

**Paso 2:** Se opto por el nivel de significancia  $\alpha = 0.05$  y el estadístico de prueba Chi cuadrado

$$\chi^2_{(\text{calculado})} = \sum_{i=1}^r \sum_{j=1}^c \frac{(o_{ij} - e_{ij})^2}{e_{ij}}$$

Donde en la tabla de contingencia:

$r = 5$  número de filas

$c = 5$  número de columnas

**Paso 3:** Cálculo del estadístico de prueba Chi cuadrado calculado.

El sustento del cálculo del estadístico de prueba, son las respuestas obtenidas mediante la encuesta, donde la información ha sido tabulada en la Tabla N° 27.

**Tabla N° 27: Los costos de operación y la rentabilidad**

LOS COSTOS DE OPERACIÓN (X)	RENTABILIDAD (Y)					
	Totalmente en desacuerdo	En desacuerdo	Indiferente	De acuerdo	Totalmente de acuerdo	Total
Totalmente en desacuerdo	0	0	0	0	0	0
En desacuerdo	0	0	0	0	0	0
Indiferente	0	0	1	0	0	1
De acuerdo	0	0	1	17	1	19
Totalmente de acuerdo	0	0	0	5	44	49
Total	0	0	2	22	45	69

Fuente: Información suministrada por los encuestados del sector de comercialización de aves vivas Lima.

Elaboración propia.

La tabla de contingencia refleja la información de la investigación. Una muestra de lo que se observa es que los valores marginales son iguales a los valores porcentuales derivados de cada interrogante. Se observa que existen 44 personas de las encuestadas están de “totalmente de acuerdo” con los costos de operación y a su vez están “totalmente de acuerdo” con la rentabilidad, en las empresas comercializadoras de aves vivas. Por otro lado, es necesario un indicador numérico que señale el grado de existencia en la relación entre las variables. La respuesta será obtenida en el valor de la Chi cuadrado de Pearson, siendo utilizado para la conclusión de la prueba de hipótesis en cuestión.

Se visualiza que en la presente tabla de contingencia existe dos filas y dos columnas de la misma alternativa con “cero” respuestas.

Por lo tanto, queda sin efecto en el procesamiento de los datos. Por lo que la tabla disminuye a una distribución Chi cuadrado con  $(3 - 1) \times (3 - 1) = 4$  grados de libertad que para un nivel de significancia  $\alpha = 0.05$  damos lectura en la tabla de la Chi cuadrado donde el valor teórico es de  $\chi^2_{(4,0.05)} = 9.49$

Continuando con el cálculo de la  $\chi^2_{(calculado)}$  se hace las frecuencias de la tabla N° 27 se elabora la tabla N° 28 en donde se muestran las frecuencias esperadas  $e_{ij}$  como se muestra a continuación:

$$e_{ij} = \frac{1 \times 2}{69} = 0.03; \quad e_{ij} = \frac{1 \times 22}{69} = 0.32; \quad e_{ij} = \frac{1 \times 45}{69} = 0.65$$

$$e_{ij} = \frac{19 \times 2}{69} = 0.55; \quad e_{ij} = \frac{19 \times 22}{69} = 6.06; \quad e_{ij} = \frac{19 \times 45}{69} = 12.39$$

$$e_{ij} = \frac{49 \times 2}{69} = 1.42; \quad e_{ij} = \frac{49 \times 22}{69} = 15.62; \quad e_{ij} = \frac{49 \times 45}{69} = 31.96$$

**Tabla N° 28: Valores esperados calculados a partir de los datos observados de la tabla N° 27**

LOS COSTOS DE OPERACIÓN (X)	RENTABILIDAD (Y)					
	Totalmente en desacuerdo	En desacuerdo	Indiferente	De acuerdo	Totalmente de acuerdo	Total
Totalmente en desacuerdo	0	0	0	0	0	0
En desacuerdo	0	0	0	0	0	0
Indiferente	0	0	0.0	0.3	0.7	1
De acuerdo	0	0	0.6	6.1	12.4	19
Totalmente de acuerdo	0	0	1.4	15.6	32.0	49
Total	0	0	2	22	45	69

Fuente: Información suministrada por los encuestados del sector de comercialización de aves vivas Lima.

Elaboración propia

Fórmula del estadístico de prueba

$$\begin{aligned} \chi^2_{(\text{calculado})} &= \sum_{i=1}^4 \sum_{j=1}^4 \frac{(o_{ij} - e_{ij})^2}{e_{ij}} = \frac{(1 - 0.03)^2}{0.03} + \frac{(0 - 0.32)^2}{0.32} \\ &+ \frac{(0 - 0.65)^2}{0.65} + \frac{(1 - 0.55)^2}{0.55} + \frac{(17 - 6.06)^2}{6.06} \\ &+ \frac{(1 - 12.39)^2}{12.39} + \frac{(0 - 1.42)^2}{1.42} + \frac{(5 - 15.62)^2}{15.62} \\ &+ \frac{(44 - 31.96)^2}{31.96} = 77.285 \end{aligned}$$

#### **Paso 4. Decisión**

De acuerdo con las reglas establecida previamente, se observa que el valor teórico de la Chi cuadrado está por debajo de su valor calculado. En tanto, se procederá a aceptar la “hipótesis alternativa”. Por lo que ocurre que  $\chi^2_{(\text{calculado})} = 77.285 > \chi^2_{(4,0.05)} = 9.49$  es decir, el valor calculado se encuentra en la región de rechazo. En otras palabras, la “hipótesis nula” se rechaza.

**Nivel de significancia:**  $\alpha=0.05$ ,  $X^2_t = x^2 \text{ critico} = 9.49$ .

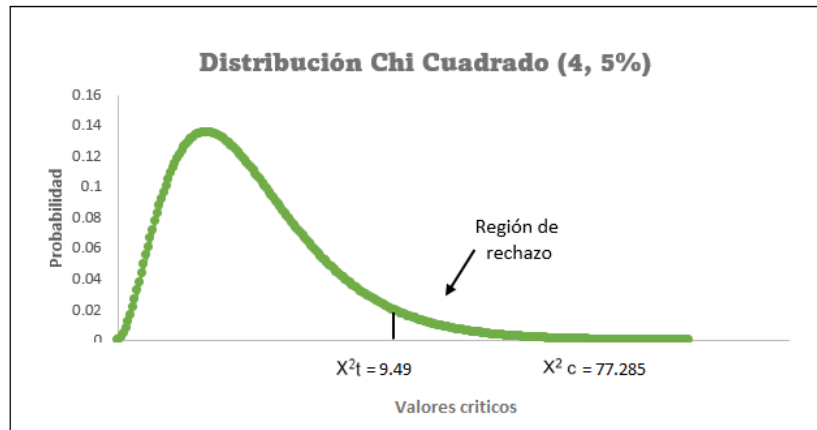
**Prueba estadística:**  $X^2_c = X^2 \text{ calc} = \sum (o_i - e_i)^2 / e_i$ ,  $X^2_c = 77.285$

Donde:

- $o_i$  = Valor observado
- $e_i$  = Valor esperado
- $X^2_c$  = Valor del estadístico calculado con datos recolectados en las encuestas que se realizó a los gerentes, contador general y personal del área contable de las empresas comercializadoras de aves vivas; los mismos que se procesaron mediante el Software Estadístico SPSS 26, estos fueron comparados con los

valores asociados al nivel de significación que se muestra en la tabla de contingencia N° 31

**Figura N° 15: Contrastación de hipótesis general**



Elaboración propia

**Tabla N° 29: Resumen de procesamiento de casos**

	Resumen de procesamiento de casos					
	Válido		Casos Perdidos		Total	
	N	Porcentaje	N	Porcentaje	N	Porcentaje
LOS COSTOS DE OPERACIÓN * RENTABILIDAD	69	100.0%	0	0.0%	69	100.0%

Fuente: SPSS versión 26.

Elaboración propia

## Prueba de Chi-Cuadrado

**Tabla N° 30: Tabla Cruzada: Existe relación directa y significativa entre los costos de operación y la rentabilidad de las empresas comercializadoras de aves vivas del distrito de la Victoria, 2020-2022.**

		RENTABILIDAD			Total	
		Indiferente	De acuerdo	Totalmente de acuerdo		
LOS COSTOS DE OPERACIÓN	Indiferente	Recuento	1	0	0	1
		Recuento esperado	.0	.3	.7	1.0
	De acuerdo	Recuento	1	17	1	19
		Recuento esperado	.6	6.1	12.4	19.0
	Totalmente de acuerdo	Recuento	0	5	44	49
		Recuento esperado	1.4	15.6	32.0	49.0
Total	Recuento	2	22	45	69	
	Recuento esperado	2.0	22.0	45.0	69.0	

Fuente: SPSS versión 26.

Elaboración propia

## Tabla N° 31: Contrastación de hipótesis general

	Valor	gl	Significación asintótica (bilateral)
Chi-cuadrado de Pearson	77.285 <sup>a</sup>	4	<.001
Razón de verosimilitud	55.074	4	<.001
Asociación lineal por lineal	46.128	1	<.001
N de casos válidos	69		

a. 5 casillas (55.6%) han esperado un recuento menor que 5. El recuento mínimo esperado es .03.

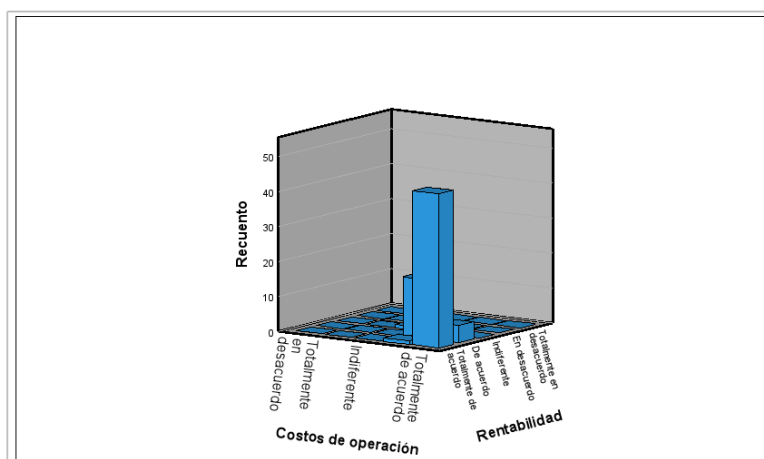
Fuente: SPSS versión 26.

Elaboración propia

## Paso 5. Conclusión e interpretación

Con un nivel de significación del 5% se rechaza la Hipótesis nula ( $H_0$ ) y se acepta la Hipótesis alternativa ( $H_1$ ), llegando a concluir que existe evidencia que sustenta que los costos de operación inciden en la rentabilidad de las empresas comercializadoras de aves vivas del distrito de la Victoria, 2020-2022, siendo probado mediante la Prueba No Paramétrica utilizando el software SPSS 26.

Figura N° 16: Gráfico en 3D: hipótesis general



Fuente: SPSS versión 26.

Elaboración propia

### 5.3.2. Hipótesis específica (a)

**Paso 1:** Planteamos la hipótesis nula y su alternativa

Existe relación directa y significativa entre el costo del personal y el margen bruto en las empresas comercializadoras de aves vivas.

Hipótesis Nula ( $H_0$ ): No existe relación directa y significativa entre

el costo del personal y el margen bruto en las empresas comercializadoras de aves vivas.

Hipótesis Alternativa (H1): Existe relación directa y significativa entre el costo del personal y el margen bruto en las empresas comercializadoras de aves vivas.

**Paso 2:** Elegimos el nivel de significancia  $\alpha = 0.05$  y el estadístico de prueba Chi cuadrado

$$\chi^2_{(calculado)} = \sum_{i=1}^r \sum_{j=1}^c \frac{(o_{ij} - e_{ij})^2}{e_{ij}}$$

Donde en la tabla de contingencia:

$r = 5$  número de filas

$c = 5$  número de columnas

**Paso 3:** Cálculo del estadístico de prueba Chi cuadrado calculado.

**Tabla N° 32: Costo del personal y el margen bruto**

COSTOS DE PERSONAL ( $\chi_1$ )	MARGEN BRUTO ( $\chi_2$ )					Total
	Totalmente en desacuerdo	En desacuerdo	Indiferente	De acuerdo	Totalmente de acuerdo	
Totalmente en desacuerdo	0	0	0	0	0	0
En desacuerdo	0	0	0	0	0	0
Indiferente	0	1	1	1	0	3
De acuerdo	0	0	0	9	3	12
Totalmente de acuerdo	0	0	0	1	53	54
<b>Total</b>	<b>0</b>	<b>1</b>	<b>1</b>	<b>11</b>	<b>56</b>	<b>69</b>

Fuente: Información suministrada por los encuestados del sector de comercialización de aves vivas Lima.

Elaboración propia



La tabla muestra que existen 53 personas que están de “totalmente de acuerdo” con los costos de personal y a la vez están “totalmente de acuerdo” con el margen bruto en las empresas comercializadoras de aves vivas.

En este caso la tabla de distribución Chi cuadrado se muestra de la siguiente manera:  $(3 - 1) \times (4 - 1) = 6$  grados de libertad que para un nivel de significancia  $\alpha = 0.05$  damos lectura en la Tabla de la Chi cuadrado cuyo valor teórico es  $\chi^2_{(6,0.05)} = 12.59$

Proseguimos con el cálculo de la  $\chi^2_{(calculado)}$  utilizando las frecuencias de la tabla N° 32 se establece la tabla N° 33

**Tabla N° 33: Valores esperados calculados a partir de los datos observados de la tabla N° 32**

COSTOS DE PERSONAL (X1)	MARGEN BRUTO (Y1)					Total
	Totalmente en desacuerdo	En desacuerdo	Indiferente	De acuerdo	Totalmente de acuerdo	
Totalmente en desacuerdo	0	0	0	0	0	0
En desacuerdo	0	0	0	0	0	0
Indiferente	0	0.0	0.0	0.5	2.4	3
De acuerdo	0	0.2	0.2	1.9	9.7	12
Totalmente de acuerdo	0	0.8	0.8	8.6	43.8	54
Total	0	1	1	11	56	69

Fuente: Información suministrada por los encuestados del sector de comercialización de aves vivas Lima.

Elaboración propia

#### **Paso 4. Decisión**

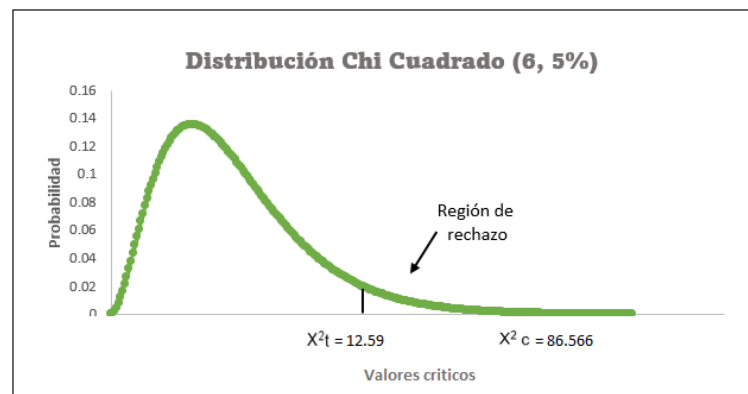
El valor teórico de la Chi cuadrado está por debajo del valor calculado. En tal caso, se acepta la hipótesis alternativa. Donde, ocurre que  $\chi^2_{(calculado)} = 86.566 > \chi^2_{(6,0.05)} = 12.59$ . En síntesis, el

valor calculado cae en la región de rechazo, dicho de otra forma, se rechaza la hipótesis nula.

**Nivel de significancia:**  $\alpha=0.05$ ,  $\chi^2_t = \chi^2_{\text{critico}} = 12.59$ .

**Prueba estadística:**  $\chi^2_c = \chi^2_{\text{calc}} = \sum (o_i - e_i)^2 / e_i$ ,  $\chi^2_c = 86.566$

**Figura N° 17: Contrastación de hipótesis general**



Elaboración propia

**Tabla N° 34: Resumen de procesamiento de casos**

	Resumen de procesamiento de casos					
	Válido		Casos Perdidos		Total	
	N	Porcentaje	N	Porcentaje	N	Porcentaje
COSTO DE PERSONAL * MARGEN BRUTO	69	100.0%	0	0.0%	69	100.0%

Fuente: SPSS versión 26.

Elaboración propia

## Prueba de Chi-Cuadrado

**Tabla N° 35: Tabla Cruzada: Existe relación directa y significativa entre costo del personal y el margen bruto de las empresas comercializadoras de aves vivas.**

			MARGEN BRUTO			Totalmente de acuerdo	Total
			En desacuerdo	Indiferente	De acuerdo		
COSTO DE PERSONAL	Indiferente	Recuento	1	1	1	0	3
		Recuento esperado	.0	.0	.5	2.4	3.0
	De acuerdo	Recuento	0	0	9	3	12
		Recuento esperado	.2	.2	1.9	9.7	12.0
	Totalmente de acuerdo	Recuento	0	0	1	53	54
		Recuento esperado	.8	.8	8.6	43.8	54.0
Total	Recuento	1	1	11	56	69	
	Recuento esperado	1.0	1.0	11.0	56.0	69.0	

Fuente: SPSS versión 26.

Elaboración propia

## Tabla N° 36: Contrastación de Hipótesis General

	Valor	gl	Significación asintótica (bilateral)
Chi-cuadrado de Pearson	86.566 <sup>a</sup>	6	<.001
Razón de verosimilitud	50.667	6	<.001
Asociación lineal por lineal	49.152	1	<.001
N de casos válidos	69		

a. 9 casillas (75.0%) han esperado un recuento menor que 5. El recuento mínimo esperado es .04.

Fuente: SPSS versión 26.

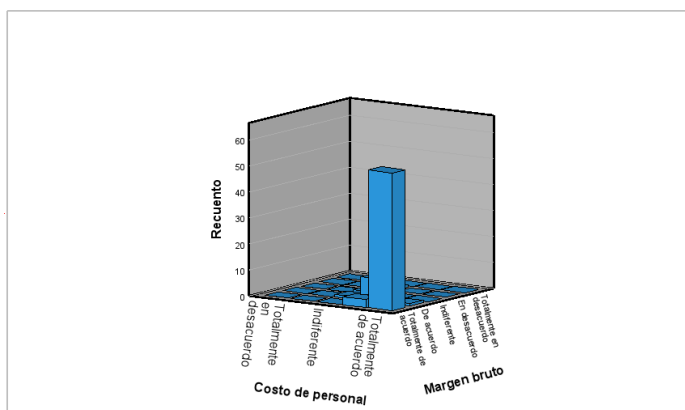
Elaboración propia

## Paso 5. Conclusión e interpretación

Con un nivel de significación del 5% se rechaza la Hipótesis nula y se aceptala Hipótesis alternante, llegando a concluir que “El costo

del personal sí incide en el margen bruto de las empresas comercializadoras de aves vivas”.

**Figura N° 18: Gráfico en 3D - Primera hipótesis secundaria**



Fuente: SPSS 26.  
Elaboración propia

### 5.3.2. Hipótesis específica (b)

**Paso 1:** Planteamos la hipótesis Nula y su Alternativa

Existe relación directa y significativa entre los costos de transporte y el margen de operación de las empresas comercializadoras de aves vivas.

Hipótesis Nula (H0): No existe relación directa y significativa entre los costos de transporte y el margen de operación de las empresas comercializadoras de aves vivas.

Hipótesis Alternativa (H1): Existe relación directa y significativa entre los costos de transporte y el margen de operación de las empresas comercializadoras de aves vivas.

**Paso 2:** Elegimos el nivel de significancia  $\alpha = 0.05$  y el estadístico

de prueba Chi cuadrado

$$\chi^2_{(\text{calculado})} = \sum_{i=1}^r \sum_{j=1}^c \frac{(o_{ij} - e_{ij})^2}{e_{ij}}$$

Donde en la tabla de contingencia:

$r = 5$  número de filas

$c = 5$  número de columnas

**Paso 3:** Cálculo del estadístico de prueba Chi cuadrado calculado.

**Tabla N° 37: Costos de transporte y margen de operación**

COSTO DE TRANSPORTE (X2)	MARGEN DE OPERACIÓN (Y2)					Total
	Totalmente en desacuerdo	En desacuerdo	Indiferente	De acuerdo	Totalmente de acuerdo	
Totalmente en desacuerdo	0	0	0	0	0	0
En desacuerdo	0	0	0	0	0	0
Indiferente	0	0	0	1	0	1
De acuerdo	0	0	0	10	1	11
Totalmente de acuerdo	0	0	0	1	56	57
Total	0	0	0	12	57	69

Fuente: Información suministrada por los encuestados del sector de comercialización de aves vivas Lima.

Elaboración propia

Se muestra que existen 56 de los encuestados que están de totalmente de acuerdo con los costos de transporte y a la vez están de totalmente de acuerdo con el margen de operación en las empresas comercializadoras de aves vivas.

La tabla de distribución Chi cuadrado se muestra de la siguiente forma:  $(3 - 1) \times (2 - 1) = 2$  grados de libertad que para un nivel de

significancia  $\alpha = 0.05$  damos lectura en la tabla de la Chi cuadrado cuyo valor teórico es  $\chi^2_{(2,0.05)} = 5.99$

Proseguimos con el cálculo de la  $\chi^2_{(calculado)}$  usando las frecuencias de la tabla N° 37 se construye la tabla N° 38

**Tabla N° 38: Valores esperados calculados a partir de los datos observados de la tabla N° 37**

COSTO DE TRANSPORTE (X2)	MARGEN DE OPERACIÓN (Y2)					
	Totalmente en desacuerdo	En desacuerdo	Indiferente	De acuerdo	Totalmente de acuerdo	Total
Totalmente en desacuerdo	0	0	0	0	0	0
En desacuerdo	0	0	0	0	0	0
Indiferente	0	0	0	0.2	0.8	1
De acuerdo	0	0	0	1.9	9.1	11
Totalmente de acuerdo	0	0	0	9.9	47.1	57
Total	0	0	0	12	57	69

Fuente: Información suministrada por los encuestados del sector de comercialización de aves vivas Lima.

Elaboración propia

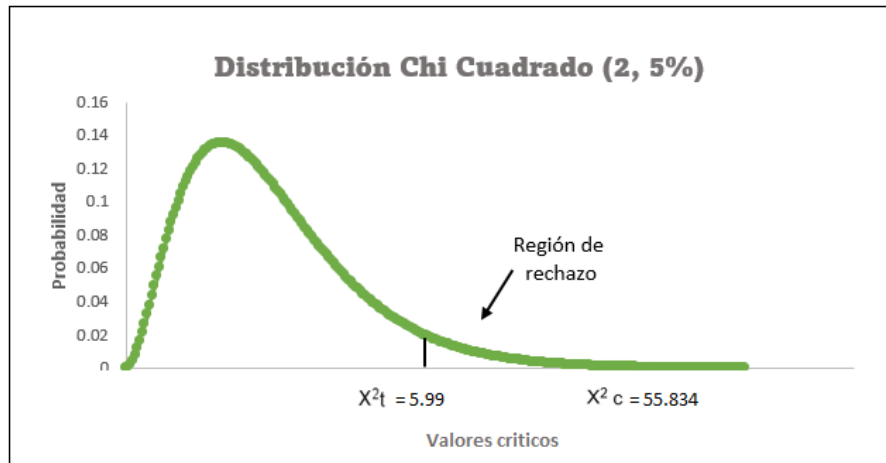
#### Paso 4. Decisión

El valor teórico de la Chi cuadrado es menor que su valor calculado. Por lo tanto, procedemos a aceptar la hipótesis alternativa. Es decir, ocurre que  $\chi^2_{(calculado)} = 55.834 > \chi^2_{(2,0.05)} = 5.99$  entonces el valor calculado cae en la región de rechazo. Dicho de otra manera, la hipótesis nula se rechaza.

**Nivel de significancia:**  $\alpha=0.05$ ,  $x^2_t = x^2_{critico} = 5.99$ .

**Prueba estadística:**  $X^2_c = X^2_{calc} = \sum (oi - ei)^2 / ei$ ,  $X^2_c = 55.834$

**Figura N° 19: Contratación de hipótesis general**



Elaboración propia

**Tabla N° 39: Resumen de procesamiento de casos**

	Resumen de procesamiento de casos					
	Válido		Casos Perdidos		Total	
	N	Porcentaje	N	Porcentaje	N	Porcentaje
COSTO DE TRANSPORTE * MARGEN DE OPERACIÓN	69	100.0%	0	0.0%	69	100.0%

Fuente: SPSS versión 26.

Elaboración propia

## Prueba de Chi-Cuadrado

**Tabla N° 40: Tabla Cruzada: Existe relación directa y significativa entre los costos de transporte y el margen de operación de las empresas comercializadoras de aves vivas.**

			MARGEN DE OPERACIÓN		Total
			De acuerdo	Totalmente de acuerdo	
COSTO DE TRANSPORTE	Indiferente	Recuento	1	0	1
		Recuento esperado	.2	.8	1.0
	De acuerdo	Recuento	10	1	11
		Recuento esperado	1.9	9.1	11.0
	Totalmente de acuerdo	Recuento	1	56	57
		Recuento esperado	9.9	47.1	57.0
Total		Recuento	12	57	69
		Recuento esperado	12.0	57.0	69.0

Fuente: SPSS versión 26.

Elaboración propia

## Tabla N° 41: Contrastación de hipótesis general

	Valor	gl	Significación asintótica (bilateral)
Chi-cuadrado de Pearson	55.834 <sup>a</sup>	2	<.001
Razón de verosimilitud	46.991	2	<.001
Asociación lineal por lineal	51.841	1	<.001
N de casos válidos	69		

a. 3 casillas (50.0%) han esperado un recuento menor que 5. El recuento mínimo esperado es .17.

Fuente: SPSS versión 26.

Elaboración propia

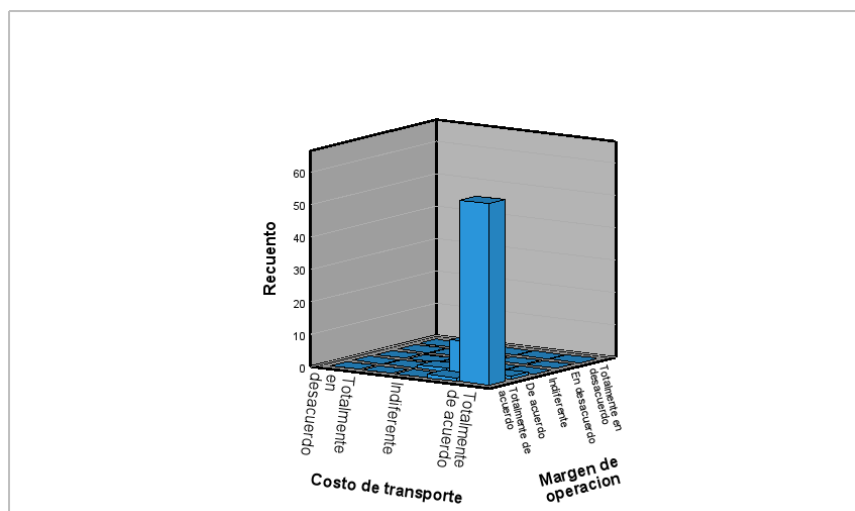
## Paso 5. Conclusión e interpretación

Con un nivel de significación del 5% se rechaza la Hipótesis nula y se acepta la Hipótesis alternante, por lo que se concluye que “Los



costos de transporte sí inciden en el margen de operación de las empresas comercializadoras de aves vivas”.

**Figura 20: Grafico en 3D – Segunda hipótesis secundaria**



Fuente: SPSS versión 26.

Elaboración propia

### 5.3.2. Hipótesis específica (c)

**Paso 1:** Planteamos la hipótesis Nula y su Alternativa

Existe relación directa y significativa entre la volatilidad del precio internacional del maíz y el costo de adquisición de las aves vivas.

Hipótesis Nula (H0): No existe relación directa y significativa entre la volatilidad del precio internacional del maíz y el costo de adquisición de las aves vivas.

Hipótesis Alternativa (H1): Existe relación directa y significativa entre la volatilidad del precio internacional del maíz y el costo de adquisición de las aves vivas.

**Paso 2:** Elegimos el nivel de significancia  $\alpha = 0.05$  y el estadístico de prueba Chi cuadrado

$$\chi^2_{(calculado)} = \sum_{i=1}^r \sum_{j=1}^c \frac{(o_{ij} - e_{ij})^2}{e_{ij}}$$

Donde en la tabla de contingencia:

$r = 5$  número de filas

$c = 5$  número de columnas

**Paso 3:** Cálculo del estadístico de prueba Chi cuadrado calculado.

**Tabla N° 42: Volatilidad del precio internacional del maíz y costo de adquisición**

VOLATIBILIDAD DEL PRECIO INTERNACIONAL DEL MAIZ (X3)	COSTO DE ADQUISICIÓN (Y3)					
	Totalmente en desacuerdo	En desacuerdo	Indiferente	De acuerdo	Totalmente de acuerdo	Total
Totalmente en desacuerdo	0	0	0	0	0	0
En desacuerdo	0	0	0	0	0	0
Indiferente	0	1	3	0	0	4
De acuerdo	0	0	0	5	3	8
Totalmente de acuerdo	0	0	0	4	53	57
Total	0	1	3	9	56	69

Fuente: Información suministrada por los encuestados del sector de comercialización de aves vivas Lima.

Elaboración propia

Se observa que existen 53 personas de las encuestadas están de totalmente de acuerdo con la volatilidad del precio internacional del maíz y a la vez están de totalmente de acuerdo con el costo de adquisición en las empresas comercializadoras de aves vivas.

Para el presente caso la Tabla de distribución Chi cuadrado se muestra de la siguiente forma:  $(3 - 1) \times (4 - 1) = 6$  grados de libertad que para un nivel de significancia  $\alpha = 0.05$  damos lectura en la Tabla de la Chi cuadrado cuyo valor teórico es  $\chi^2_{(6,0.05)} = 12.59$

Proseguimos con el cálculo de la  $\chi^2_{(calculado)}$  usando las frecuencias de la tabla N° 42 se construye la tabla N° 43

**Tabla N° 43: Valores esperados calculados a partir de los datos observados de la tabla N° 42**

VOLATIBILIDAD DEL PRECIO INTERNACIONAL DEL MAIZ (X3)	COSTO DE ADQUISICIÓN (Y3)					Total
	Totalmente en desacuerdo	En desacuerdo	Indiferente	De acuerdo	Totalmente de acuerdo	
Totalmente en desacuerdo	0	0	0	0	0	0
En desacuerdo	0	0	0	0	0	0
Indiferente	0	0.1	0.2	0.5	3.2	4
De acuerdo	0	0.1	0.3	1.0	6.5	8
Totalmente de acuerdo	0	0.8	2.5	7.4	46.3	57
Total	0	1	3	9	56	69

Fuente: Información suministrada por los encuestados del sector de comercialización de aves vivas Lima.

Elaboración propia

#### **Paso 4. Decisión**

El valor teórico de la Chi cuadrado es menor que su valor calculado.

En tanto, se procede a aceptar la hipótesis alternativa:  $\chi^2_{(calculado)} =$

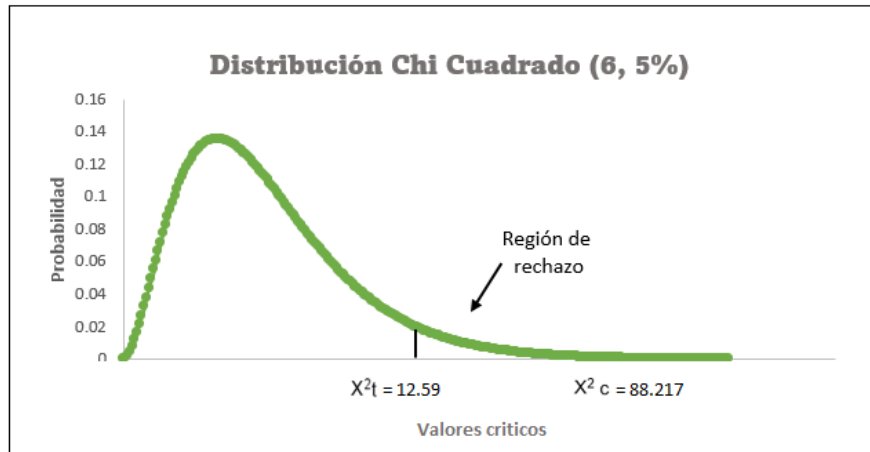
$88.217 > \chi^2_{(6,0.05)} = 12.59$  donde el valor calculado cae en la región

de rechazo. En otras palabras, la hipótesis nula se rechaza.

**Nivel de significancia:**  $\alpha=0.05$ ,  $x^2_t = x^2_{critico} = 12.59$ .

**Prueba estadística:**  $X^2_c = X^2_{calc} = \sum (oi - ei)^2 / ei$ ,  $X^2_c = 88.217$

**Figura N° 21: Contratación de hipótesis general**



Elaboración propia

**Tabla N° 44: Resumen de procesamiento de casos**

	Resumen de procesamiento de casos					
	Válido		Casos Perdidos		Total	
	N	Porcentaje	N	Porcentaje	N	Porcentaje
VOLATIBILIDAD DEL PRECIO INTERNACIONAL DEL MAIZ * COSTO DE ADQUISICIÓN	69	100.0%	0	0.0%	69	100.0%

Fuente: SPSS versión 26.

Elaboración propia

## Prueba de Chi-Cuadrado

**Tabla N° 45: Tabla Cruzada: Existe relación directa y significativa entre la volatilidad del precio internacional del maíz incide en costo de adquisición de las aves vivas.**

		COSTO DE ADQUISICIÓN			Totalmente de acuerdo	Total	
		En desacuerdo	Indiferente	De acuerdo			
VOLATIBILIDAD DEL PRECIO INTERNACIONAL DEL MAIZ	Indiferente	Recuento	1	3	0	4	
		Recuento esperado	.1	.2	.5	3.2	4.0
	De acuerdo	Recuento	0	0	5	3	8
		Recuento esperado	.1	.3	1.0	6.5	8.0
	Totalmente de acuerdo	Recuento	0	0	4	53	57
		Recuento esperado	.8	2.5	7.4	46.3	57.0
Total	Recuento	1	3	9	56	69	
	Recuento esperado	1.0	3.0	9.0	56.0	69.0	

Fuente: SPSS versión 26.

Elaboración propia

## Tabla N° 46: Contrastación de hipótesis general

	Valor	gl	Significación asintótica (bilateral)
Chi-cuadrado de Pearson	88.217 <sup>a</sup>	6	<.001
Razón de verosimilitud	43.275	6	<.001
Asociación lineal por lineal	46.941	1	<.001
N de casos válidos	69		

a. 9 casillas (75.0%) han esperado un recuento menor que 5. El recuento mínimo esperado es .06.

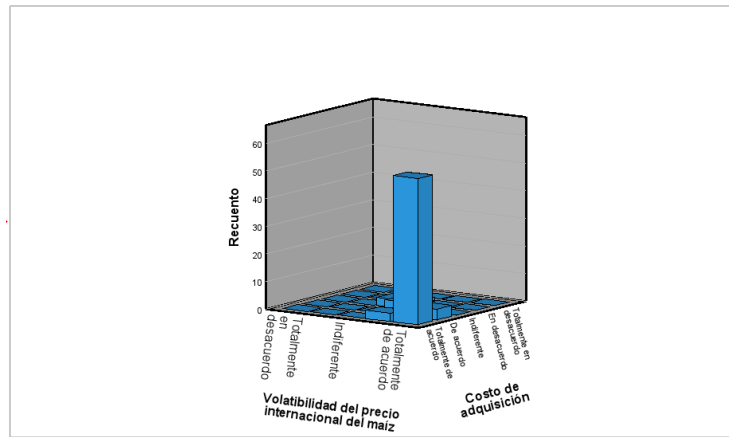
Fuente: SPSS 26.

Elaboración propia

## Paso 5. Conclusión e interpretación

Con un nivel de significación del 5% se rechaza la Hipótesis nula y se aceptala Hipótesis alternante, concluyendo que “La volatilidad del precio internacional del maíz sí incide en costo de adquisición de las aves vivas”.

**Figura N° 22: Gráfico en 3D – Tercera hipótesis secundaria**



Fuente: SPSS versión 26.

Elaboración propia.

## **CAPÍTULO VI: DISCUSIÓN, CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES**

### **6.1 DISCUSIÓN**

Posterior a la aplicación de los instrumentos correspondientes al presente estudio: **“Los costos de operación y su incidencia en la rentabilidad de las empresas comercializadoras de aves vivas del distrito de La Victoria, 2020-2022”**; se registra los siguientes hallazgos

#### **Con relación a la Variable “Costos de operación”**

- a. Durante la investigación se evidenció que las personas encuestadas, recomendaron que la gerencia siempre cuente con un estado mensual de los costos fijos y variables reales comparados con el presupuesto.
- b. Así mismo se pudo comprobar la importancia de que las comercializadoras de aves tengan una política de remuneraciones con un porcentaje de componente fijo y otro porcentaje variable, adicionalmente mencionaron que es de mayor importancia mantener productividad dentro los estándares adecuados.

- c. Los funcionarios encuestados afirmaron que resulta complejo predecir la evolución del costo del combustible, sin embargo, precisaron la importancia de alcanzar acuerdos comerciales anuales con las estaciones de grifos que cuenten con prestigio.

Los hallazgos encontrados guardan relación con el trabajo de investigación de Valle (2022) titulado “Estudio de pre factibilidad para la implementación de una planta de beneficio avícola para su comercialización en Lima Norte” para obtener el grado de Ingeniera Industrial y Comercial en la Universidad Privada de Tacna, quien manifiesta que se realizó el análisis a los costos operativos con la finalidad de obtener óptimos resultados, de modo que se disminuyan costos para establecer si el proyecto es rentable o no, de tal modo que las ganancias sean mayores, y con ello contribuyan al crecimiento empresarial; esto se logra a través del análisis de costos de producción, punto de equilibrio y estados financieros.

#### **Con relación a la variable “Rentabilidad”**

- a. En la presente investigación se determinó que es clave que la gerencia solicite al área contable de estas empresas un análisis detallado de las principales variaciones de las cuentas de gastos versus el periodo anterior.
- b. Según los resultados obtenidos de los funcionarios encuestados indicaron que las empresas comercializadoras de aves deben negociar acuerdos de compras con los principales productores como San Fernando, Santa Elena para conseguir mejores costos y una adecuada rentabilidad.



- c. En la presente investigación los encuestados determinaron que el principal insumo para la crianza de los pollos en mayor porcentaje es importado debido a que la producción propia del Perú no abastece en su totalidad por lo que cualquier volatilidad del tipo de cambio impactara directamente a los costos de la compra.

Los hallazgos encontrados guardan relación con el trabajo de investigación de Rioja y Salazar (2021) titulado “Sistema de Costos por Proceso y su Influencia en la Rentabilidad de la Empresa Avícola JV S.A.C., Chiclayo”, para obtener el grado de Contador Público en la Universidad Señor de Sipán, quienes manifiestan es necesario la implementación de una sistematización de costos el cual permita la influencia positiva en la rentabilidad de las avícolas, siendo de gran importancia en todos los sectores empresariales, desde las pequeñas empresas hasta las más grandes, ya que un porcentaje de estas no tienen un control adecuado de costeo, maximizando el uso de recursos y obteniendo la rentabilidad esperada.

## **6.2 CONCLUSIONES**

Una vez tabulado toda la data de se presentó y/o recolecto en la investigación se establece que:

- a. El costo del personal incide en el margen bruto de las empresas comercializadoras de aves vivas debido a que este concepto es un costo fijo y ante cualquier reducción de las ventas afecta la rentabilidad de estas empresas.
- b. Los costos de transporte inciden en el margen de operación de las empresas comercializadoras de aves vivas, debido a que incrementos

como es el caso del costo del combustible (precio internacional del petróleo) no dependen de la gestión empresarial.

- c. La volatilidad del precio internacional del maíz incide en el costo de adquisición de las aves vivas, debido a que este insumo representa un porcentaje muy importante en el costo de producción y venta de las aves; por lo tanto, puede servir como referencia para las políticas comerciales.
- d. Finalmente, los costos de operación si tienen un efecto en la rentabilidad de las empresas comercializadoras de aves vivas en el distrito de la Victoria, 2020-2022, esto ya que se determinó que las empresas deben mantener una estructura adecuada de costos con el fin de controlar los mismos, manteniendo un precio acorde al mercado el cual les permita recuperar su inversión y obtener las ganancias proyectadas.

### **6.3 RECOMENDACIONES**

Posterior a la evaluación del contraste de hipótesis y conclusiones se establecen que:

- a) Las empresas comercializadoras de aves vivas deben revisar su estructura de costos que se encuentra relacionado al personal, con el objetivo de evaluar más que el valor absoluto de los costos de personal, la productividad es decir que a mayores ventas de aves en soles el porcentaje de costos de personal entre ventas disminuya.
- b) Hacer acuerdos comerciales con cadenas de grifos de prestigio para acordar mejores condiciones económicas relacionadas al costo del

combustible y mitigar de esta forma incrementos inesperados de este elemento del costo en el margen de operación.

- c) Evaluar la alternativa de realizar contratos anuales de compra de pollos a las principales productoras del país, para asegurar un costo razonable, contar con disponibilidad de pollos y de esta forma atender al mercado minorista con una rentabilidad adecuada.
- d) Finalmente, es necesario indicar que las áreas contables de las entidades que comercializan aves reporten mensualmente a la gerencia la estructura real de costos fijos y variables para analizar las principales desviaciones con el presupuesto, y poder mejorar el proceso de toma de decisiones.

## REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Aguirre, C., Barona, C. y Dávila, G. (2020). La rentabilidad como herramienta para la toma de decisiones: análisis empírico en una empresa industrial. Revista Valor Contable, 7(1), 50-64. [https://revistas.upeu.edu.pe/index.php/ri\\_vc/article/view/1396](https://revistas.upeu.edu.pe/index.php/ri_vc/article/view/1396)
- Altamirano, L. y Gárate, K. (2017), "Análisis de los Costos Operativos y su Incidencia en la Rentabilidad del Hotel Monte Azul – Tarapoto, Período 2015" [Tesis de posgrado para obtener el título profesional de Contador Público, Universidad Nacional de San Martín] RENALTI. <https://renati.sunedu.gob.pe/handle/sunedu/2843993>
- Amondarain, J. y Zubiaur, G. (2013). Análisis de la Contable. [https://ocw.ehu.eus/file.php/245/TEMA\\_6\\_ANALISIS\\_DE\\_LA\\_RENTABILIDAD.pdf](https://ocw.ehu.eus/file.php/245/TEMA_6_ANALISIS_DE_LA_RENTABILIDAD.pdf)
- Arellano, B. y Villarruel, J. (2019), en su tesis "Propuesta de Mejora en las Áreas de Producción y Logística para Incrementar la Rentabilidad de una Empresa Avícola" [ Tesis de posgrado para obtener el título profesional de Ingeniero Industrial, Universidad Privada del Norte] Repositorio UPN. <https://repositorio.upn.edu.pe/handle/11537/23409?show=full>
- Arredondo, M. (2015). Contabilidad y Análisis de Costos. (2da. ed.). Grupo Editorial Patria. [https://books.google.com.pe/books?id=i9NUCwAAQBAJ&printsec=copyright&source=gbs\\_pub\\_info\\_r#v=onepage&q&f=false](https://books.google.com.pe/books?id=i9NUCwAAQBAJ&printsec=copyright&source=gbs_pub_info_r#v=onepage&q&f=false)
- Charles, T., Srikant, M. y Madhav, V. (2012). Contabilidad de Costos un enfoque General. (Decimocuarta ed.) PEARSON. <https://profefily.com/wp->

[content/uploads/2017/12/Contabilidad-de-costos-Charles-T.-Hornsgren.pdf](https://content/uploads/2017/12/Contabilidad-de-costos-Charles-T.-Hornsgren.pdf)

Chuquillín, Y., Toribio, R. y Ugaz, C. (2016) Costos de Producción y Rentabilidad de la Empresa Rutsbel dedicada a la Fabricación de Calzado, El Porvenir 2016. Revista Yachaq, 1, 2663-4155.  
<https://revista.uct.edu.pe/index.php/YACHAQ/article/view/69>

De Jaime, J. (2013). La rentabilidad: Análisis de costes y resultados. ESIC EDITORIAL.  
[https://books.google.es/books?hl=es&lr=lang\\_es&id=E0PIDAAAQBAJ&oi=fnd&pg=PA25&dq=libros+de+rentabilidad&ots=VeY1Jq3Hs4&sig=AvUuv-sp96m5mJ2-uG6RKkeANZI#v=onepage&q=libros%20de%20rentabilidad&f=false](https://books.google.es/books?hl=es&lr=lang_es&id=E0PIDAAAQBAJ&oi=fnd&pg=PA25&dq=libros+de+rentabilidad&ots=VeY1Jq3Hs4&sig=AvUuv-sp96m5mJ2-uG6RKkeANZI#v=onepage&q=libros%20de%20rentabilidad&f=false)

González, A. (2019), “Determinación de una Estructura de Costos Operativos para el Autotransporte en México”, [Tesis de maestría en logística y cadena de suministro, Universidad Autónoma de Nuevo León – México] Repositorio UANL. <http://eprints.uanl.mx/17879/>

Gutiérrez, J. y Tapia, J. (2016). Liquidez y rentabilidad. Una revisión conceptual y sus dimensiones. Revista Valor Contable, 3 (1), 9-32.  
[https://revistas.upeu.edu.pe/index.php/ri\\_vc/article/view/1229](https://revistas.upeu.edu.pe/index.php/ri_vc/article/view/1229)

Lazo, M. (2013). Contabilidad de los Costos I. (1ra. ed.). Editorial Imprenta Unión de la Universidad Peruana Unión. <https://ccpayacucho.org.pe/portal/wp-content/uploads/2021/06/1.-Costos-I-CPC-Merlin-Lazo-Palacios.pdf>

Medina, M., Quilindo, M. A., Fernández, S. y Martínez, L. (2021). La baja rentabilidad genera consecuencias que pueden conllevar a la deserción

empresarial. Editorial Universidad Santiago de Cali.

<https://libros.usc.edu.co/index.php/usc/catalog/download/209/212/3756?inline=1>

Ortega, F. (2020). Resultado, rentabilidad y caja. (1ra. ed.). ESIC.

[https://books.google.es/books?hl=es&lr=lang\\_es&id=WzcBEAAQBAJ&oi=fnd&pg=PA31&dq=libros+de+rentabilidad&ots=kcoSWbVIWK&sig=TTMqAayUvX9sBfl88lylp3cB2WA#v=onepage&q&f=false](https://books.google.es/books?hl=es&lr=lang_es&id=WzcBEAAQBAJ&oi=fnd&pg=PA31&dq=libros+de+rentabilidad&ots=kcoSWbVIWK&sig=TTMqAayUvX9sBfl88lylp3cB2WA#v=onepage&q&f=false)

Pazmiño, J. y García, R. (2016), en su tesis “Competitividad del Sector Producción Avícola. Caso: Empresas Pioneras en Generación de Ovoproductos” [Tesis de Maestría en Dirección de Empresas, Universidad Andina Simón Bolívar - Ecuador] Repositorio UASB.

<https://docplayer.es/72103543-Universidad-andina-simon-bolivar-sede-ecuador.html>

Poma, E. (2021). “Costos Operativos y su Influencia en el Precio de Venta en la Empresa Pesquera Consorcio Industrial El Pacifico SAC de la Ciudad de Tacna Periodo 2015 – 2017” [Tesis de posgrado para obtener el título profesional de Contador Público, Universidad Privada de Tacna] Repositorio UPT.

<https://repositorio.upt.edu.pe/handle/20.500.12969/1886?show=full>

Rioja, S. y Salazar, F. (2021), en su tesis “Sistema de Costos por Proceso y su Influencia en la Rentabilidad de la Empresa Avícola JV S.A.C., Chiclayo” [Tesis de posgrado para obtener el título profesional de Contador Público, Universidad Señor de Sipán] Repositorio USS.

<https://repositorio.uss.edu.pe/handle/20.500.12802/9174>

Vallejos, H. y Chiliquina, M. (2017). Costos Modalidad Ordenes de Producción.

Editorial UTN 2017. <https://ccpayacucho.org.pe/portal/wp-content/uploads/2021/06/1.-Costos-I-CPC-Merlin-Lazo-Palacios.pdf>

Véliz, M. y Culcay, M. (2022). Contabilidad de Costos: Conceptos Elementales.

(1ra. ed.). Editorial Grupo Compás.

<http://142.93.18.15:8080/jspui/bitstream/123456789/809/1/LIBRO%20DE%20CONTABILIDAD%20DE%20COSTOS%20%207%20edicio%CC%81n%202022.pdf>

# **ANEXOS**



## ANEXO 1: MATRIZ DE CONSISTENCIA

**TITULO :** Los Costos de Operación y su Incidencia en la Rentabilidad de las Empresas Comercializadoras de Aves Vivas del Distrito de la Victoria, 2020-2022.

**AUTOR :** Delgado Cancho, Dayana y Tarrillo Villalobos Saira Yulisa

DEFINICIÓN DEL PROBLEMA	OBJETIVOS	FORMULACIÓN DE HIPÓTESIS	CLASIFICACIÓN DE VARIABLES Y DEFINICIÓN OPERACIONAL	POBLACIÓN MUESTRA Y MUESTREO
<b>Problema General</b>	<b>Objetivo General</b>	<b>Hipótesis General</b>	<b>Variable Independiente</b>	<b>Población.</b>
¿De qué forma los costos de operación inciden en la rentabilidad de las empresas comercializadoras de aves vivas del distrito de la Victoria, 2020-2022?	Determinar si los costos de operación inciden en la rentabilidad de las empresas comercializadoras de aves vivas del distrito de la Victoria, 2020-2022	Los costos de operación inciden en la rentabilidad de las empresas comercializadoras de aves vivas del distrito de la Victoria, 2020-2022	<b>X. Costos de Operación</b> x1.- Remuneraciones x2.- Beneficios Sociales x3.- Combustible x4.- Mermas y Desmedro x5.- Cotización en el mercado x6.- Escasez de insumos	A nivel de las empresas del sector Avícola, en Lima.
<b>Problemas Específicos</b>	<b>Objetivos Específicos</b>	<b>Hipótesis Específicas</b>	<b>Variable Dependiente</b>	<b>Muestra.</b>
a. ¿En qué medida el costo del personal incide en el margen bruto de las empresas comercializadoras de aves vivas?  b. ¿De qué manera los costos de transporte inciden en el margen de operación de las empresas comercializadoras de aves vivas?  c. ¿De qué forma la volatilidad del precio internacional del maíz incide en costo de adquisición de las aves vivas?	a. Analizar si el costo del personal incide en el margen bruto de las empresas comercializadoras de aves vivas  b. Evaluar si los costos de transporte inciden en el margen de operación de las empresas comercializadoras de aves vivas  c. Determinar si la volatilidad del precio internacional del maíz incide en costo de adquisición de las aves vivas	a. El costo del personal incide en el margen bruto de las empresas comercializadoras de aves vivas  b. Los costos de transporte inciden en el margen de operación de las empresas comercializadoras de aves vivas  c. La volatilidad del precio internacional del maíz incide en costo de adquisición de las aves vivas	<b>Y.- Rentabilidad</b> y1.- Ventas Netas y2.- Costo de Ventas y3.- Gastos de Operación y4.- Otros Gastos y5.- Costo de Compra y6.- Tipo de Cambio	26 gerentes generales.  Muestreo aleatorio simple, como fuente del muestreo probabilístico.
				<b>Técnica e Instrumento</b>
				Encuesta Instrumento

## ANEXO 2: ENCUESTAS

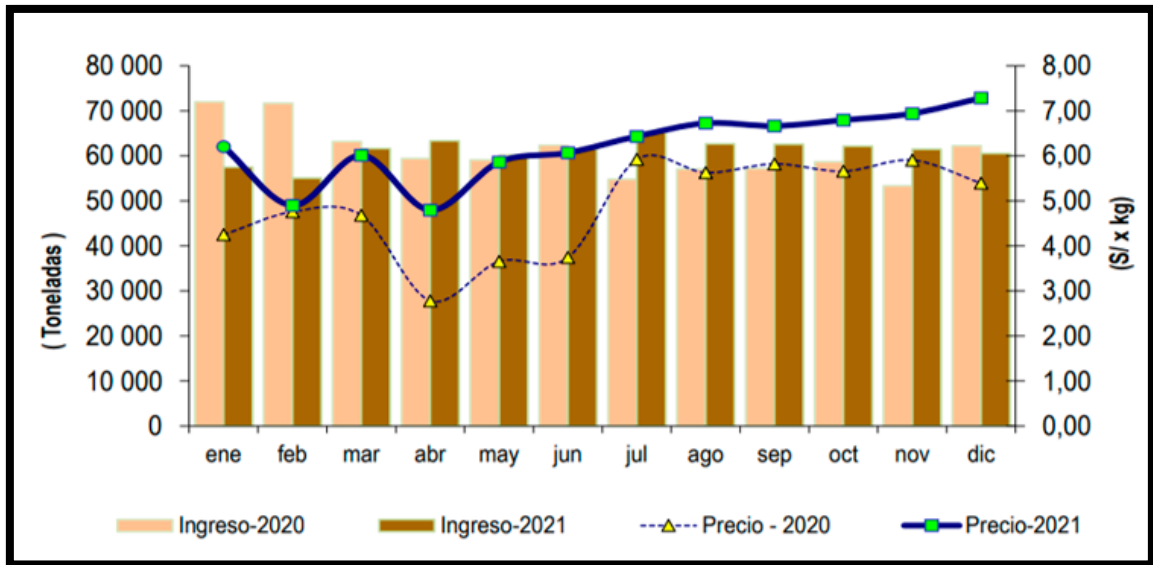
<b>VARIABLE INDEPENDIENTE: COSTOS DE OPERACIÓN</b>			
<b>X: COSTO DE OPERACIÓN</b>			
<b>1</b>	<b>¿En su opinión los costos de operación deben ser monitoreados con el objetivo de aumentar su rentabilidad?</b>		<b>N</b>
	a)	Totalmente de acuerdo	()
	b)	De acuerdo	()
	c)	Indiferente	()
	d)	En desacuerdo	()
	e)	Totalmente en desacuerdo	()
<b>X1: COSTO DE PERSONAL</b>			
<b>2</b>	<b>¿Considera usted que las remuneraciones en las empresas deben tener un componente fijo y variable?</b>		<b>N</b>
	a)	Totalmente de acuerdo	()
	b)	De acuerdo	()
	c)	Indiferente	()
	d)	En desacuerdo	()
	e)	Totalmente en desacuerdo	()
<b>3</b>	<b>¿Cree usted que todos los trabajadores de las empresas deben tener derecho a los beneficios sociales?</b>		<b>N</b>
	a)	Totalmente de acuerdo	()
	b)	De acuerdo	()
	c)	Indiferente	()
	d)	En desacuerdo	()
	e)	Totalmente en desacuerdo	()
<b>X2: COSTOS DE TRANSPORTE</b>			
<b>4</b>	<b>¿Cree usted que las empresas tienen dificultades para controlar la evolución del costo de los combustibles?</b>		<b>N</b>
	a)	Totalmente de acuerdo	()
	b)	De acuerdo	()
	c)	Indiferente	()
	d)	En desacuerdo	()
	e)	Totalmente en desacuerdo	()

5	<b>¿Cree usted que el nivel de las mermas y desmedros inciden en el incremento de los costos del producto de las empresas?</b>		<b>N</b>
	a)	Totalmente de acuerdo	( )
	b)	De acuerdo	( )
	c)	Indiferente	( )
	d)	En desacuerdo	( )
	e)	Totalmente en desacuerdo	( )
<b>X2: VOLATIBILIDAD DEL PRECIO INTERNACIONAL DEL MAÍZ</b>			
6	<b>¿Considera usted que el incremento de cotización en el mercado internacional del maíz incide en el costo de comercialización de las aves?</b>		<b>N</b>
	a)	Totalmente de acuerdo	( )
	b)	De acuerdo	( )
	c)	Indiferente	( )
	d)	En desacuerdo	( )
	e)	Totalmente en desacuerdo	( )
7	<b>¿Cree usted que la escasez de insumos en la actividad de la comercialización de aves impacta en la calidad de las aves?</b>		<b>N</b>
	a)	Totalmente de acuerdo	( )
	b)	De acuerdo	( )
	c)	Indiferente	( )
	d)	En desacuerdo	( )
	e)	Totalmente en desacuerdo	( )

<b>VARIABLE DEPENDIENTE: RENTABILIDAD</b>				
<b>Y: RENTABILIDAD</b>				
<b>8</b>	<b>¿Cree usted que las empresas deben implementar estrategias comerciales y financieras para aumentar su rentabilidad?</b>			<b>N</b>
	a)	Totalmente de acuerdo	( )	
	b)	De acuerdo	( )	
	c)	Indiferente	( )	
	d)	En desacuerdo	( )	
	e)	Totalmente en desacuerdo	( )	
<b>Y1: MARGEN BRUTO</b>				
<b>9</b>	<b>¿Cree usted que las empresas deben tener una política de descuentos comerciales como estrategias para incrementar sus ventas netas?</b>			<b>N</b>
	a)	Totalmente de acuerdo	( )	
	b)	De acuerdo	( )	
	c)	Indiferente	( )	
	d)	En desacuerdo	( )	
	e)	Totalmente en desacuerdo	( )	
<b>10</b>	<b>¿En su opinión las empresas deben controlar los componentes del costo de ventas de sus productos?</b>			<b>N</b>
	a)	Totalmente de acuerdo	( )	
	b)	De acuerdo	( )	
	c)	Indiferente	( )	
	d)	En desacuerdo	( )	
	e)	Totalmente en desacuerdo	( )	
<b>Y2: MARGEN DE OPERACIÓN</b>				
<b>11</b>	<b>¿Cree usted que las empresas deben reducir el porcentaje de gastos de operación y/o ventas para aumentar su productividad?</b>			<b>N</b>
	a)	Totalmente de acuerdo	( )	
	b)	De acuerdo	( )	
	c)	Indiferente	( )	
	d)	En desacuerdo	( )	
	e)	Totalmente en desacuerdo	( )	

12	<b>¿En su opinión, las áreas financieras de las empresas deben analizar la línea de otros gastos para ver los impactos en su rentabilidad?</b>		<b>N</b>
	a)	Totalmente de acuerdo	( )
	b)	De acuerdo	( )
	c)	Indiferente	( )
	d)	En desacuerdo	( )
	e)	Totalmente en desacuerdo	( )
<b>Y3: COSTOS DE ADQUISICIÓN</b>			
13	<b>¿Cree usted que las empresas deben negociar con los proveedores costos de compras anuales?</b>		<b>N</b>
	a)	Totalmente de acuerdo	( )
	b)	De acuerdo	( )
	c)	Indiferente	( )
	d)	En desacuerdo	( )
	e)	Totalmente en desacuerdo	( )
14	<b>¿Considera usted que los movimientos del tipo de cambio pueden afectar la rentabilidad neta de las empresas?</b>		<b>N</b>
	a)	Totalmente de acuerdo	( )
	b)	De acuerdo	( )
	c)	Indiferente	( )
	d)	En desacuerdo	( )
	e)	Totalmente en desacuerdo	( )

**ANEXO 3: VENTAS Y PRECIO DEL POLLO EN CENTROS DE DISTRIBUCIÓN 2020 - 2021**



Fuente: <https://apa.org.pe/portfolio-item/boletin-enero-2022/>

## ANEXO 4: EMPRESA AVÍCOLAS

### ✦ ¿Cuántas empresas de producción avícola formales y criaderos informales de aves hay en el Perú? ¿y dónde están ubicadas?

En el mercado peruano existen al menos 52 empresas avícolas, de las cuales 16 son grandes empresas que manejan más de 1.500 granjas. El resto se ubica entre medianas y pequeñas empresas.

San Fernando, Agropecuaria Chimú (asociada a San Fernando), Redondos, Rico Pollo, Avinka y Santa Elena concentran el 60 por ciento de la oferta nacional desde hace una década. Sin embargo, alrededor del 20 por ciento de la producción local proviene de productores informales.

### ✦ ¿Dónde se ubican las empresas avícolas en Perú?

Las principales regiones productoras son Lima (con el 53,0%), La Libertad (18,6%), Arequipa (10,6%) e Ica (3,7%). Esto se debe a que la costa presenta excelentes condiciones climatológicas para la cría de estas aves. Muchas de las granjas se encuentran precisamente cerca al mar.

Fuente: Medio periodístico

Recuperado de: "Salud con Lupa" <https://saludconlupa.com/noticias/gripe-aviar-ah5n1-industria-avicola-refuerza-controles-para-evitar-que-brote-llegue-a-1500-granjas/#:~:text=En%20el%20mercado%20peruano%20existen,entre%20medianas%20y%20peque%C3%B1as%20empresas>

## ANEXO 5: EMPRESA AVÍCOLAS POR ENCUESTAR

N°	RUC	RAZON SOCIAL	DISTRITO
1	20604751757	COMERCIALIZADORA DE AVES ANTOLINDA E.I.R.L.	ATE
2	20601920761	COMERCIALIZADORA DE AVES D & A S.A.C.	ATE
3	20600863526	COMERCIALIZADORA DE AVES MELFA E.I.R.L.	ATE
4	20565628691	DISTRIBUIDORA AVICOLA D JANGO EMPRESA E.I.R.L.	ATE
5	20608355937	FAMILIA CORRALITO S.A.C	BELLAVISTA
6	20601096294	NEGOCIACIONES AVISUR S.A.C.	CHORRILLOS
7	20264484414	AVICOLA SAN DIEGO S.R.LTDA	JESUS MARIA
8	20600875800	AVICOLA ADRIANITO E.I.R.L	LA VICTORIA
9	20600866851	AVICOLA JOSMEL E.I.R.L	LA VICTORIA
10	20302542288	AVICOLA LILA S.A.C	LA VICTORIA
11	20600986814	COMERCIALIZADORA DE AVES VALENTINO E.I.R.L.	LA VICTORIA
12	20601517052	AVICOLA MAMA JULITA S.A.C	LA VICTORIA
13	20603806418	AVICOLA MI POLLO GORDITO E.I.R.L.	LA VICTORIA
14	20512974407	AVICOLA ROLITO S.A.C	LA VICTORIA
15	20552149212	DISTRIBUIDORA LUCIANA S.A.C	LA VICTORIA
16	20607400858	NEGOCIACIONES E INVERSIONES DELGADO QUINTO	LA VICTORIA
17	20604520828	AVICOLA AVEGROW S.A.C.	LINCE
18	20426515831	VICOLA AS DE ORO S.A	SAN BORJA
19	20536156519	DISTRIBUIDORA DE AVES SOPHY S.R.L.	SAN JUAN DE LURIGANCHO
20	20606756659	R & R CORPORACION S.A.C.	SAN JUAN DE LURIGANCHO
21	20601751985	COMERCIALIZADORA DE AVES A & B E.I.R.L.	SAN LUIS
22	20603993927	COMERCIALIZADORA DE AVES GLADYS S.A.C	SANTA ANITA
23	20155261570	GRUPO SANTA ELENA S.A.	SANTIAGO DE SURCO
24	20538424880	MONTELIRIO S.A.C.	SANTIAGO DE SURCO
25	20509606502	AVICOLA MARIA ELENA E.I.R.L.	SURQUILLO
26	20100154308	SAN FERNANDO S.A	SURQUILLO

Fuente: Consulta RUC – SUNAT

Elaboración propia.



## ANEXO 6: PERCENTAGE POINTS OF THE CHI – SQUARE DISTRIBUTION

Percentage Points of the Chi-Square Distribution									
Degrees of Freedom	Probability of a larger value of $\chi^2$								
	0.99	0.95	0.90	0.75	0.50	0.25	0.10	0.05	0.01
1	0.000	0.004	0.016	0.102	0.455	1.32	2.71	3.84	6.63
2	0.020	0.103	0.211	0.575	1.386	2.77	4.61	5.99	9.21
3	0.115	0.352	0.584	1.212	2.366	4.11	6.25	7.81	11.34
4	0.297	0.711	1.064	1.923	3.357	5.39	7.78	9.49	13.28
5	0.554	1.145	1.610	2.675	4.351	6.63	9.24	11.07	15.09
6	0.872	1.635	2.204	3.455	5.348	7.84	10.64	12.59	16.81
7	1.239	2.167	2.833	4.255	6.346	9.04	12.02	14.07	18.48
8	1.647	2.733	3.490	5.071	7.344	10.22	13.36	15.51	20.09
9	2.088	3.325	4.168	5.899	8.343	11.39	14.68	16.92	21.67
10	2.558	3.940	4.865	6.737	9.342	12.55	15.99	18.31	23.21
11	3.053	4.575	5.578	7.584	10.341	13.70	17.28	19.68	24.72
12	3.571	5.226	6.304	8.438	11.340	14.85	18.55	21.03	26.22
13	4.107	5.892	7.042	9.299	12.340	15.98	19.81	22.36	27.69
14	4.660	6.571	7.790	10.165	13.339	17.12	21.06	23.68	29.14
15	5.229	7.261	8.547	11.037	14.339	18.25	22.31	25.00	30.58
16	5.812	7.962	9.312	11.912	15.338	19.37	23.54	26.30	32.00
17	6.408	8.672	10.085	12.792	16.338	20.49	24.77	27.59	33.41
18	7.015	9.390	10.865	13.675	17.338	21.60	25.99	28.87	34.80
19	7.633	10.117	11.651	14.562	18.338	22.72	27.20	30.14	36.19
20	8.260	10.851	12.443	15.452	19.337	23.83	28.41	31.41	37.57
22	9.542	12.338	14.041	17.240	21.337	26.04	30.81	33.92	40.29
24	10.856	13.848	15.659	19.037	23.337	28.24	33.20	36.42	42.98
26	12.198	15.379	17.292	20.843	25.336	30.43	35.56	38.89	45.64
28	13.565	16.928	18.939	22.657	27.336	32.62	37.92	41.34	48.28
30	14.953	18.493	20.599	24.478	29.336	34.80	40.26	43.77	50.89
40	22.164	26.509	29.051	33.660	39.335	45.62	51.80	55.76	63.69
50	27.707	34.764	37.689	42.942	49.335	56.33	63.17	67.50	76.15
60	37.485	43.188	46.459	52.294	59.335	66.98	74.40	79.08	88.38

Fuente: Carl Pearson

Recuperado de: <https://passel2.unl.edu/view/lesson/9beaa382bf7e/8>

## ANEXO 7: FICHA DE VALIDACIÓN 1

### I. DATOS GENERALES:

- 1.1 APELLIDOS Y NOMBRES : Rodas Serrano, Virgilio Wilfredo  
 1.2 GRADO ACADÉMICO : Doctor en Ciencias Contables, Económicas y Financieras  
 1.3 INSTITUCIÓN QUE LABORA : Universidad de San Martín de Porres  
 1.4 TÍTULO DE LA INVESTIGACIÓN : Los costos de operación y su incidencia en la rentabilidad de las empresas comercializadoras de aves vivas del distrito de la victoria, 2020-2022  
 1.5 AUTORES DEL INSTRUMENTO : **Delgado Cancho, Dayana**  
**Tarrillo Villalobos, Saira Yulisa**  
 1.6 TÍTULO PROFESIONAL : **Título profesional de contador público**  
 1.7 CRITERIO DE APLICABILIDAD : .....
- a) De 01 a 09: (No válido, reformular)      b) De 10 a 12: (No válido, modificar)  
 c) De 12 a 15: (Válido, mejorar)              d) De 15 a 18: Válido, precisar  
 e) De 18 a 20: (Válido, aplicar)

### II. ASPECTOS A EVALUAR:

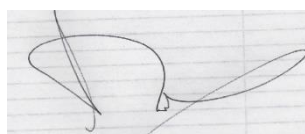
INDICADORES DE EVALUACIÓN DEL INSTRUMENTO	CRITERIOS CUALITATIVOS CUANTITATIVOS	Deficiente	Regular	Bueno	Muy Bueno	Excelente
		(01 - 09)	(10 - 12)	(12 - 15)	(15 - 18)	(18 - 20)
		01	02	03	04	05
1. CLARIDAD	Esta formulado con lenguaje apropiado.				X	
2. OBJETIVIDAD	Esta formulado con conductas observables.				X	
3. ACTUALIDAD	Adecuado al avance de la ciencia y la tecnología.				X	
4. ORGANIZACIÓN	Existe organización y lógica.				X	
5. SUFICIENCIA	Comprende los aspectos en cantidad y calidad.				X	
6. INTENCIONALIDAD	Adecuado para valorar los aspectos de estudio.			X		
7. CONSISTENCIA	Basado en el aspecto teórico científico y del tema de estudio.				X	
8. COHERENCIA	Entre las variables, dimensiones y variables.				X	
9. METODOLOGÍA	La estrategia responde al propósito del estudio.				X	
10. CONVENIENCIA	Genera nuevas pautas para la investigación y construcción de teorías.			X		
SUB TOTAL						
TOTAL						

VALORACIÓN CUANTITATIVA (total x 0.4) : .....

VALORACIÓN CUALITATIVA : .....

OPINIÓN DE APLICABILIDAD : .....

Lugar y fecha: Santa Anita 30 de junio del 2023



Firma y Post Firma del experto

DNI N° 10313619